

49
250



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

EVOLUCIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN Y SU
APLICACIÓN EN MÉXICO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
PRESENTAN:
ATZIRI OLINKA PERALTA GRISH
VICTOR MANUEL TORRES RAMIREZ

ASESOR:

MTRO. RICARDO BUZO DE LA PEÑA



MEXICO, D. F.

ENERO DE 1995

FALLA DE ORIGEN

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 esta 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.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos al Mtro. Ricardo Buzo de la Peña, Lic. Rodolfo de la O. Hernandez, Lic. Oscar Martínez Nicolás, Lic. Felipe Ornelas Piñon, Lic. Alejandro J. Vega Yañez quienes formaron parte del jurado examinador.

En particular queremos agradecer al Dr. Jorge Witker por su confianza y la oportunidad que nos brindó para compartir nuestras inquietudes en la elaboración de ésta tesis. Asimismo, al Lic. Alejandro J. Vega Yañez por sus valiosas aportaciones y sugerencias que guiaron nuestras ideas en un camino donde las olas se transforman en espuma y fluyen con suavidad.

Al Mtro. Ricardo Buzo de la Peña por haber aceptado ser Director de Tesis en un proyecto que busca sentar las bases para futuras investigaciones.

Finalmente, para quienes no hay palabras para expresar agradecimiento por su estímulo y anhelo por ver en el futuro un sentido positivo y envolver la amistad en risa. ¡Muchas gracias! Mauro, Rocio y Rubén.

*For a lovely bowl
let us arrange these
flowers...
since there is no rice.
Basho.*

AGRADECIMIENTOS

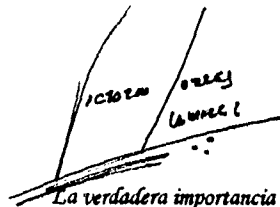
Hay cinco personas especiales que en cada instante de mi vida han representado fuente de constante inspiración como al poeta una sonrisa.

A ti Druci... "Por compartir conmigo la ilusión de trazar un camino que mire hacia el horizonte en busca de nuevas metas que juntos alcancemos. Por fortalecer mi espíritu y mantenerte a mi lado en la realización de un proyecto más que enriquezca nuestra vida juntos".

A mis padres... "Esperanza Ramírez de Torres y José Torres Caballero, por su amor, fé y confianza en mi depositados. Por guiarme y alentarme en el logro de mis metas y por su apoyo invaluable e incondicional. Gracias, que Dios los bendiga".

A mi tía Carmelita... "Por su ternura y sapienza al sembrar en mi la semilla del anhelo por la vida y la esperanza en Dios".

A mis hermanos... "Sara Margarita, Aurea Beatriz, María del Carmen y Juan Carlos como muestra de gratitud. A sus palabras de aliento, esperando ser fuente de motivación para lo que en el futuro sueñen alcanzar".



*no estriba en lo que logra,
sino en lo que aún ansía lograr.*

Khalil Gibran.

AGRADECIMIENTOS

For those wonderful beings who trim and care for a growing bonsai:

Maotse... "When in my eyes you see a panter swaying like a firefly thy shall be sure I understood the peace inside your purring heart".

*Life? Butterfly
on a swaying grass
that's all...
but exquisite!*
Soin.

Ta... "Más que alcanzar una meta, es la paz interna, la felicidad que da el saberse amado".

*With unflinching steadiness march on your path,
while sunlight warms your soul.*

Xomi... "Ma petite soere dit moi, if I held it... could I touch the lightness of this flutter - butterfly, and lit my fingertips with a firefly?"

*They shall always be
Shining on the sea...
dazzling sunlight
shaking over
hills of cherry - bloom.*
Buson.


Gabriel... "Alcanzar la armonía de un delicado susurrar de las hojas de un maple y el cantar de las olas, es lo que sustenta un águila y una pantera.

*"If you have a strong mind
and plant in it a firm resolve
you can change your destiny".*
Paramahansa Yogananda.

A Raquel... "porque tu espíritu anida su ternura en las flores y convierte el camino en una dulce cascada donde los sueños y anhelos se transforman en grandes bosques".

"Each minute of life should be a divine quest".
Paramahansa Yogananda.

A tres personas muy importantes que alimentan la alegría y el goce de vivir en mí con un sentido más profundo de alcanzar mi propia identidad Lupita Torres, Antonio Márquez y Augusto Turcott.


Atzini ☺

Gracias.

INDICE

INTRODUCCION.	1
1 EVOLUCION Y DEFINICION DE LAS REGLAS DE ORIGEN.	7
1.1 Marco histórico de las Reglas de Origen en el contexto del comercio mundial.	7
1.2 Marco teórico de las Reglas de Origen.	19
1.2.1 Las Reglas de Origen como parte de las barreras comerciales.	25
1.3 Funciones y requisitos de las Reglas de Origen.	28
1.3.1 Normatividad de las Reglas de Origen.	34
1.3.1.1 Metodología para determinar el origen de un producto.	34
1.4 Las Reglas de Origen en el marco de la formación de bloques económicos.	41
1.4.1 Unión Europea.	45
1.4.2 Estados Unidos de Norteamérica y los Tratados de Libre Comercio establecidos con Israel y Canadá.	48
1.4.3 Tratados de Libre Comercio de México con América Latina	62
1.4.4 Tratado de Libre Comercio E.U.A.-México-Canadá.	80
2 ANALISIS SOBRE LA FACTIBILIDAD DE LAS REGLAS DE ORIGEN COMO IMPULSORAS DEL CRECIMIENTO ECONOMICO REGIONAL.	87
2.1 Consideraciones sobre el papel de las Reglas de Origen en su metodología y aplicabilidad.	87
2.1.1 Discusión entorno a los principios que rigen la aplicación de las reglas de origen, en la Ronda Uruguay.	89
2.1.2 Análisis sobre la funcionalidad de los criterios utilizados para determinar las Reglas de Origen.	94

2.2	Reglas de Origen: mecanismo promotor del crecimiento económico vs. instrumento de protección zonal.	107
2.2.1	Las Reglas de Origen como parte de la política industrial en el caso del TLC E.UA.-México-Canadá.	111
2.2.2	Compatibilidad del TLC con los principios del GATT (en materia de reglas de origen).	116
2.2.3	El papel que toman las reglas de origen en la formación de acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras.	118
3	INTERPRETACIÓN TEÓRICA SOBRE LAS REGLAS DE ORIGEN.	124
3.1	Sustento teórico para el análisis de las reglas de origen.	124
3.1.1	Papel de integración que cumplen las "reglas de origen" en el eslabonamiento intrarregional en el TLC.	128
3.1.2	Función de las reglas de origen en la desviación y la creación del comercio.	131
3.2	Las reglas de origen, bajo el TLC, en sectores específicos de la economía mexicana.	136
3.2.1	Análisis de un caso concreto: Evolución de la Industria de Cómputo en México y su comportamiento al amparo de la liberalización comercial.	144
3.2.2	Marco general de la determinación en reglas de origen bajo el TLC, en otros sectores de la economía mexicana.	160
3.3	Análisis interpretativo de las reglas de origen en el TLC mediante diagramas de flujo.	168
	CONCLUSIONES GENERALES.	178
	ANEXO I. APENDICES	183
	ANEXO II. CUADROS ESTADISTICOS	202
	BIBLIOGRAFIA.	213

INTRODUCCION

Durante décadas, el establecimiento de reglamentaciones para la determinación del origen o definición de la "nacionalidad" de los productos a ser comercializados en el exterior ha tenido distintos objetivos como parte de la política comercial de los países. De tal forma que, tanto en acuerdos bilaterales como multilaterales, así como en sistemas que han dispuesto varias formas de tratamiento preferencial, ha sido común que los países definan ciertas condiciones que deben cumplir las mismas - en si o en sus procesos de manufactura - para ser consideradas como "*originarias*" del respectivo país que pretenda acreditarse el correspondiente beneficio selectivo. Sin embargo, esta definición sobre el origen de un producto sirve, no solo, para distinguir a que país se le otorga un trato preferencial (mediante el otorgamiento unilateral o recíproco de concesiones arancelarias), sino también para la adopción de medidas proteccionistas como las prohibiciones, restricciones cuantitativas o medidas de represalia o contra la importación de mercancías a precios arbitrarios (dumping). Por tal razón, muchas firmas han cambiado sus estrategias de acceso a los mercados abriendo nuevos tipos de controversias. En este sentido, el creciente flujo de inversión japonesa destinada a esquivar obstáculos de acceso a mercados ha erosionado el consenso existente sobre barreras comerciales.¹

Esto último, ha creado una imperativa necesidad por parte de los distintos países en el mundo de definir el origen de los productos; lo cual forma parte de toda una estructura en el esquema económico mundial que reviste una cierta complejidad, no solo por la diversidad de procesos industriales utilizados en la elaboración de la gama de productos comerciables, sino también, por las innumerables fuentes de suministro de materias primas y bienes intermedios,

¹ Tussie, Diana y Casaburi, Gabriel, "Apertura y regulación selectiva: un nuevo sistema de comercio internacional", Investigación Económica U.N.A.M. núm. 196/1991, pág. 29

muchos de los cuales no son o no pueden ser obtenidos o producidos en el país fabricante de exportación.²

Por otra parte, esta complejidad también se refleja en el uso de distintos tipos de barreras con el propósito de inducir una estructura económica que aproveche las ventajas del comercio exterior ó establezca alguna forma de integración industrial (vertical u horizontal). En éste caso, las reglas de origen cumplen un propósito proteccionista cuando se les aplica en forma restrictiva, pero cuando se les utiliza para estimular los eslabonamientos intrasectoriales en una región, éstas desarrollan cadenas productivas, fomentan la creación del comercio y por tanto elevan la competitividad de la zona.

Ahora bien, la globalización implica procesos productivos que revistan costos menores para la producción de una mercancía así como la utilización de insumos competitivos, factor último en el cual las reglas de origen tienen un gran peso. Por ende, su función hacia con terceros países o regiones es fundamental para lograr una mejor inserción en el esquema mundial. Ante éste fenómeno, bajo los distintos esquemas de integración económica la liberalización comercial fomenta cada vez una mayor desgravación arancelaria. Conjuntamente con esta eliminación de aranceles, surgen nuevas formas de protección que actúan sobre los insumos utilizados en las distintas etapas de los procesos productivos que pueden llegar a elevar los costos de producción. Especialmente, en la actual década de los noventas, el grado de competitividad ha venido distinguiéndose en las naciones desarrolladas (como Japón, Alemania y los E.U.A.), gracias a una ventaja competitiva que se encuentra definida con respecto a los costos de transformación en cada una de las etapas del proceso productivo. De tal forma, existe una relación muy estrecha entre la aplicación ó eliminación de aranceles y el establecimiento de reglas de origen.

² A los efectos de la presente investigación, tomamos en consideración, no aquéllos productos considerados como "integralmente originarios" puesto que éstos no generan prácticamente ninguna dificultad, sino aquéllos que por ser los mas comunes debido a la creciente complementariedad económica internacional, incorporan en sus procesos de transformación, materiales o insumos importados del exterior, y aquéllos en cuya manufactura participan dos o más países. "Y es sobre estos tipos de mercancías en donde difieren sustancialmente los conceptos a nivel internacional."

Ante la firma del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos la definición de los términos bajo los cuáles se encuentran sujetos los distintos sectores industriales es básica ya que a través de la elaboración de un conjunto de normas que determinen y, por lo tanto, definan los requisitos que deberán cumplir los productos, éstos podrán gozar de un trato preferencial sobre aquellos bienes provenientes de países ajenos a la región.

Este trato preferencial consistirá en la eliminación de aranceles y una mayor circulación de bienes de los países involucrados en el tratado y por tanto una mejor cooperación de intercambio en insumos requeridos. La política comercial de un país puede convertirse en eje impulsor del crecimiento económico *nacional* ó convertirse en un mecanismo que actúe junto con aquellos países a los que se integra, para lograr un crecimiento *zonal*. La definición del origen de los productos, en ambos casos, no es sencilla y sus propósitos deben ser muy claros.

Es ante ésta dificultad por determinar la función que llevara la determinación del origen de un producto, que la presente investigación pretende centrarse. Es decir, responde a una inquietud por entender el papel que juegan las "*reglas de origen*" en Mexico como parte de una regulación comercial que tiene como proposito fundamental lograr una mejor inserción bajo el esquema del TLC con E.U.A. y Canada, y asimismo en la formación de bloques económicos en la economía mundial.

Así bien, el propósito del presente trabajo es contribuir a la comprensión de aquéllos factores estructurales que envuelven y determinan el origen de los productos, facilitando el diseño de políticas de carácter industrial y comercial que conlleven una integración y adaptación a la formación de un bloque económico, lo que a su vez delinea nuevas formas de protección distintivas bajo este cambio estructural en la producción. Se evalúan distintos acuerdos comerciales y se presentan diferentes ejemplos en su aplicación con el propósito de abrir un campo en la economía que no descarte las "reglas de origen" como un mero aspecto jurídico, sino que se adentre en ésta preocupación de evaluar la relación y el efecto que sobre la economía y el comercio internacional lleguen a presentar. Se explora la evidencia empírica

acumulada y la literatura disponible, y sobre esta base se desarrolla una tipología sobre las reglas de origen que restringen, rigen, inhiben, fomentan..., el comercio internacional dentro del nuevo esquema de globalización.

Bajo los términos antes descritos el presente trabajo de investigación se integra y desarrolla en tres capítulos tendientes a ofrecer un análisis teórico que dé respuesta a las interrogantes formuladas. Por último, se formula una sección de conclusiones en donde se sientan las bases para un futuro análisis del impacto económico de su función bajo la formación de bloques económicos, como en el caso del TLC. Con el propósito de familiarizar al lector con el contenido del trabajo, se presenta a manera de introducción los objetivos a cubrir en cada uno de los capítulos a desarrollar.

- El *capítulo I* tiene como finalidad formular tanto un marco histórico como teórico con el propósito de ubicar aquéllos factores que envuelven y determinan el papel tan importante que juegan en la economía mundial las actuales "reglas de origen". Se profundiza en los antecedentes que han delineado el surgimiento éste concepto en el contexto del comercio internacional y se ubican como primordiales en el marco de la política comercial externa en distintos acuerdos de libre comercio como parte de la formación de bloques económicos, en su papel como impulsoras de una integración regional y/o inter-zonal que busca favorecer el crecimiento económico de los países miembros.
- El *capítulo II* pretende presentar un análisis teórico que analiza el papel que juegan las reglas de origen como promotoras del crecimiento económico. Se postula que las reglas de origen presentan un carácter restrictivo hacia terceros países y se presenta un marco analítico para explorar las distorsiones que dentro de un marco de libre comercio comienzan a surgir. A su vez se intenta determinar el rumbo de México frente a la formación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la nueva función del GATT y ante las nuevas formas de protección (ya sea zonales, regionales o nacionales) en el comercio internacional.

- En el *capítulo III*, se propone una sencilla interpretación de las reglas de origen mediante diagramas de flujo, con el objetivo de presentar un diagnóstico de la función de las reglas de origen, así como una interpretación de los cambios que inducen en los patrones del comercio. Con este propósito se desarrolla un análisis que nos permite interpretar la función de las reglas de origen en la integración regional, a partir de un sustento teórico. Asimismo, llevando esta interpretación a un caso práctico evaluamos al sector de la industria de cómputo por su necesidad para importar partes y componentes de diversas regiones, minimizando costos y en su posible afectación con la determinación de las reglas de origen, así como también (aunque no tan detalladamente), la influencia que tendrán las mismas sobre sectores claves para los países miembros del Tratado de Libre Comercio (automotriz, textil, agrícola).

Al terminar, en el Anexo I se encuentran los apéndices que enriquecen la información utilizada en el desarrollo del presente trabajo de investigación. El Anexo II, presenta los cuadros estadísticos utilizados en el estudio y en los que se basan las gráficas elaboradas. Finalmente, en la sección de bibliografía se encuentra la literatura económica y hemerográfica.

**"If anybody has the clue to this damned rules of origin,
then we regret
having ever been involved in this thing".**

Anonymous.

La **HIPOTESIS CENTRAL** que se expone es:

- ♦ Las **Reglas de Origen** constituyen un mecanismo promotor del crecimiento zonal y un instrumento de protección zonal.

Esta investigación presenta como *objetivo principal*:

Evaluar el papel que juegan las Reglas de Origen en la economía mexicana ante la inserción del país en un bloque económico.

Entre los *objetivos secundarios* que se persiguen tenemos:

*Demostrar:

1) la relación y el efecto que sobre la economía y el comercio internacional presentan las "reglas de origen".

2) como a través de la política comercial seguida por México, el concepto de origen de los productos ha intervenido en la actual estructura económica delineada bajo el Tratado de Libre Comercio México - E.U.A. -Canadá.

* Demostrar las ventajas o desventajas que presentan las reglas de origen sobre las Barreras Arancelarias. Dentro de este esquema se buscará analizar cuál es la interrelación que presentan las reglas de origen con los otros mecanismos de protección (Barreras No Arancelarias).

* Demostrar la importancia de las reglas de origen como determinantes en el factor de competitividad que surge en una etapa del proceso productivo que involucra los insumos a utilizar. Bajo éste propósito se analiza el caso concreto de la industria de cómputo, en su finalidad específica.

CAPITULO I

EVOLUCION Y DEFINICION DE LAS REGLAS DE ORIGEN

1.1 MARCO HISTORICO DE LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL CONTEXTO DEL COMERCIO MUNDIAL

Es durante el período de entreguerras cuando el origen de los productos viene a adquirir real importancia, ya que con la gran depresión de los años treinta y el consecuente recrudecimiento del proteccionismo, el individualismo internacional generado por la señalada crisis económica internacional, así como las marcadas diferencias que se vislumbraron entre los Estados en cuanto a sus niveles de desarrollo, estructuras industriales y tarifarias, dieron motivo para que cada uno de ellos definiese el carácter originario de los productos conforme a criterios vinculados a sus particulares intereses o condiciones. A esto se agregó el hecho de que no en todos ha existido una definición legal y completa sobre la materia. Cuando ha existido ha sido a menudo de carácter general, y se ha llegado a ella por sucesivas reglamentaciones administrativas, sin dejarse de lado lo poco común de la uniformidad a nivel internacional pues cada una de las naciones ha tenido tantos conceptos o normas de origen como acuerdos o convenios comerciales hubiese suscrito con el exterior respondiendo cada criterio a las situaciones inherentes a cada relación.³

En efecto, al comenzar a tambalearse de manera definitiva en el transcurso de la gran conflagración y en los años siguientes, la situación casi plenamente librecambista que existió en la comunidad internacional, y cuya máxima expresión la había adquirido hacia las décadas

³ Aranguren Aguiar, Asdrubal. Las normas de origen en la integración económica. Octubre de 1976. pág. 1-3

1860-80, el sistema económico internacional adopta como forma predominante de relación el bilateralismo, que en el caso de Europa mantuvo su apogeo hasta los años 1946-1947 en que se inicia un vasto movimiento de cooperación internacional.

El esquema bilateral de relaciones económicas multiplicó de tal manera los regímenes de tratamiento a los productos de comercialización internacional, siendo un ejemplo la presencia en un mismo arancel nacional de dos o más impuestos para un mismo producto conforme a su origen, que tal circunstancia, agravada por la naturaleza ampliamente contradictoria y discriminatoria de dichos regímenes entre los países, determinó la adopción de normas para calificar la nacionalidad de las mercancías que ingresaban por las aduanas, y en consecuencia "fué ampliada la esfera de utilización de los denominados certificados de origen."

La crisis de los años treinta venía a derrumbar de tal modo el importante esfuerzo de armonización internacional realizado en Ginebra en 1923 con la Convención Internacional para la Simplificación de las Formalidades Aduanales, en la que si bien no se definieron de manera precisa criterios atinentes a la determinación del origen se establecieron normas importantes en cuanto a la expedición de los certificados a ser otorgados como prueba de calificación realizada, y en lo referente a los métodos de cooperación administrativa entre los países para el control de dicho instrumental.⁴

Así bien, al finalizar la II Segunda Guerra Mundial, los países victoriosos, especialmente los Estados Unidos y Gran Bretaña, intentaron sentar las bases de una cooperación económica a nivel mundial, con el fin de tratar de evitar los errores del pasado que habían llevado a una profundización de la crisis de 1929. Estos intentos de cooperación se orientaron en dos sentidos: eliminar las barreras al comercio y facilitar los medios de pago necesarios para adquirir los bienes y servicios. Estas iniciativas se plasman en el Convenio de Bretton Woods, celebrado en 1944, en donde se buscó establecer un "nuevo orden económico

⁴ - Idem. pág. 5

mundial" fundamentado en tres pilares básicos: el FMI (Fondo Monetario Internacional), el ITO (International Trade Organization), y por último el IBRD (International Bank for Reconstruction and Development). Dentro del marco del ITO, que tenía por objetivo ayudar a crear reglas de carácter liberal para regular el comercio internacional y por tanto fomentar el libre comercio, el 3 de octubre de 1947 se crea el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) con un total de 23 países. La finalidad de este Acuerdo era liberalizar el comercio y fomentar los contactos y los acuerdos multilaterales con el fin de llegar a una libre y leal competencia en los intercambios internacionales. En 1948, después de la Conferencia en Ginebra, entra en vigor el acuerdo, llevándose a cabo las primeras reducciones arancelarias de las partes contratantes. Sin embargo, este acuerdo no formaba parte de las Naciones Unidas sino que resultaba ser un acuerdo intergubernamental.

Paralelamente, en Europa se generalizaba la idea de que para salir de la difícil situación económica y proceder a la reconstrucción, sólo se podrían conseguir resultados positivos lográndose una estrecha colaboración internacional, haciéndose imprescindible la creación de una nueva ordenación del comercio exterior basada especialmente en una unificación de los sistemas aduaneros y arancelarios.

Bélgica, Holanda y Luxemburgo fueron los pioneros ante este planteamiento ya que en 1944, antes de que finalizase la guerra, crean la Unión Aduanera del BENELUX, eliminando los derechos arancelarios en el intercambio recíproco de mercancías y creando un Arancel de Aduanas común frente a terceros países. En 1947 se reúnen en París los principales países europeos y deciden la constitución de una unión aduanera europea. Para 1950, éstos países logran un ordenamiento jurídico internacional para la clasificación uniforme de las mercancías y una norma para la valoración que iban a proporcionar a los países signatarios un lenguaje común para sus Tratados comerciales. Se trata del Convenio de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA); también llamada Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB), el Convenio de la Valoración y Convenio por el que se instituye el Consejo de

Cooperación Aduanera, firmado por 13 países europeos en Bruselas, Bélgica. Este Convenio de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera; adquiere real importancia puesto que se convierte en uno de los primeros convenios representativos con firmeza legal suficiente para que los países que la adoptasen se obligaran a conservar su estructura básica. Sin embargo, se permite establecer las subdivisiones oportunas en vista de sus intereses nacionales.

Para 1952; ante el objetivo de alcanzar una mayor y mejor cooperación internacional; la Cámara de Comercio Internacional recomendó adoptar una definición común sobre la nacionalidad de los productos importados. Esto llevó al GATT en su séptima sesión (1953) a estudiar y analizar con profundidad todos aquéllos aspectos atinentes a la misma. De dicha sesión se puede rememorar las posiciones antagónicas asumidas, cuando al sugerirse la necesidad de "adoptar una uniformidad conceptual en los problemas del origen" un grupo de los participantes sostuvo la tesis de que cualquier tentativa al respecto quedaría estéril al tratarse de cuestiones inevitablemente ligadas a la política económica de cada país. Sin embargo, con la iniciativa francesa, el sector integrado por Alemania Occidental, Grecia, Estados Unidos, Brasil, Suiza y los Países Bajos, apoyo un texto de definición en base al cuál el elemento fundamental para determinar el origen de una mercancía debía ser la Transformación Sustancial, cuyo caso más importante se presentaba cuando el producto adquiría una nueva individualidad.⁵

Sobre la anterior base se redactó la siguiente fórmula:

- a) La nacionalidad de las mercancías resultantes exclusivamente de materiales y mano de obra de un sólo país será la del país donde los productos fueren cosechados, extraídos del suelo, manufacturados o producidos en otra forma.

⁵ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Junta de Comercio y Desarrollo. Documentos referentes a la Armonización y el Mejoramiento de las Normas de Origen. TD/B/C.5/141/ADD.1. 10 de agosto de 1992.

- b) La nacionalidad de las mercancías resultantes de materiales y mano de obra de dos o más países será la del país en el cual tales productos han experimentado su última transformación sustancial.
- c) Se considerará como que se ha operado una transformación sustancial cuando del procesamiento resulte que se le ha conferido a la mercancía una nueva individualidad.

Francia agregó como concepto complementario aquél de la plusvalía o valor agregado conferida a la mercancía por el aporte de la mano de obra, que debería ser por lo menos de un 50%. Italia con justificadas razones hizo radical oposición subrayando el hecho de que bajo tal regla muchas de sus mercancías ciertamente nacionales, dejarían de serlo al aportar su mano de obra un incremento en el valor de solamente de un 15 al 20%.⁶

Los esfuerzos realizados en el seno del GATT, no tuvieron traducción práctica alguna. Habiéndose recomendado enviar a los diferentes Gobiernos los criterios establecidos para su estudio y aprobación, nada se hizo al respecto. Sin embargo, surgieron importantes iniciativas de unificación y armonización de las normas sobre el origen de los productos, que parecen haber adquirido indiscutible institucionalización⁷. Nos referimos a las reglamentaciones comunes adoptadas por aquellos países que en el contexto internacional se han vinculado a procesos de integración económica, las que han venido a cumplir no sólo el importante papel común en el comercio internacional de identificar claramente a los beneficiarios de las franquicias o reducciones arancelarias acordadas y garantizar el "que este tratamiento preferencial, recíprocamente concedido no se vea afectado por terceros países", sino que, han asumido el carácter de "normas promotoras de desarrollo".

No fué hasta 1960 en que la Comisión Estadística de las Naciones Unidas adoptó la tabla de concordancia intitulada: "La Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional de las Naciones Unidas" (CUCI). Bajo ésta Nomenclatura se introduce el sistema de

⁶ Aranguren, Asálubal, op. cit., pág. 5
⁷ Véase Anexo I, Apéndice A.

numeración a base de cinco dígitos el cual se divide en Secciones, Capítulos, Grupo, Subgrupos y Partida, constituyendo por tanto una de las primeras Nomenclaturas ampliamente utilizadas para la elaboración y el registro de las estadísticas de comercio exterior de los países que en su momento lo integraban.

Por otro lado, a principios de la década de los 60 los países subdesarrollados presionaron dentro del GATT para obtener un trato más favorable en términos comparativos. Dada la relación existente entre comercio y desarrollo en el seno de la ONU, se puso de relieve la necesidad de crear un organismo oficial que examinara estos dos aspectos y se promovió la celebración de una Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD). De todos los programas planteados, el de mayor importancia y trascendencia ha sido el de las rebajas arancelarias dentro del "Sistema General de Preferencias", como veremos a continuación.

Así bien, durante la primera Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD-I), en 1964, surge la idea de establecer sistemas preferenciales, de aplicación generalizada, no recíproca y no discriminatoria, que facilitarían el acceso a los mercados para las exportaciones de los países en desarrollo, y promover así la industrialización y el crecimiento económico. En un principio el planteamiento fue vigorosamente objetado por la delegación estadounidense con el argumento de que violaría los principios esenciales del GATT, particularmente el "principio de la nación más favorecida", sin embargo, otros países industrializados se mostraron más receptivos a la idea y aunque en esa ocasión no pudo llegarse a un acuerdo sobre el tema, la propuesta se mantuvo viva y continuó discutiéndose en diversos foros internacionales como la OCDE, la OEA y el propio GATT en el transcurso de los siguientes años. El concepto de preferencias arancelarias surgió originalmente como un mecanismo para corregir los desequilibrios del comercio entre países desarrollados y países en

desarrollo, como una manera de iniciar la reestructuración de las relaciones comerciales y dar el primer paso hacia el establecimiento de un nuevo orden económico internacional.⁸

Este proceso de maduración de la idea de crear sistemas preferenciales culminó en 1968, durante la segunda conferencia de la UNCTAD realizada en Nueva Delhi, en la que se logró la aprobación unánime de la Resolución 21(II) por medio de la cual los países industrializados se comprometieron a establecer un sistema que otorgara entrada preferencial o libre de gravámenes a las manufacturas y semimanufacturas exportadas por los países en desarrollo a los países desarrollados. Bajo el establecimiento de estos sistemas se decidió que debieran de manejarse como concesiones temporales y unilaterales en donde se otorgaran preferencias a sectores no competitivos en el mercado internacional y se incluyeran mecanismos de salvaguardia para proteger a las industrias internas sensibles.

En noviembre de 1969, las naciones desarrolladas miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) presentaron sus programas de preferencias a los países en desarrollo a través del Secretario General de la UNCTAD. Estas negociaciones tomaron dos años para su revisión y perfeccionamiento. Finalmente, el 1o de julio de 1971, la Comunidad Económica Europea estableció el primer sistema de preferencias arancelarias; le siguieron Japón, en agosto de 1971, Noruega, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Nueva Zelanda, Suecia, el Reino Unido, Suiza y Australia en el transcurso de los siguientes meses y Canadá. En 1974 Estados Unidos establece el Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP), pero no se empieza a poner en práctica sino hasta julio de 1976.

Bajo la tasa preferencial del S.G.P. se determinó que era preciso que una mercancía se haya originado en un país receptor de preferencias de conformidad con la norma de origen establecida por el país otorgante de preferencias importador. Todos los países otorgantes de preferencias exigen que las mercancías se haya obtenido totalmente en un país receptor de

⁸ Canovas Vega, Gustavo. La integración comercial de México a E.U.A. y Canadá. "Las relaciones comerciales entre México y E.U.A.: evolución reciente y perspectivas para el futuro", pág.

preferencias y, de no ser así, por ejemplo, en el caso de las mercancías producidas con material importado procedente de otro país, que esos materiales hayan sido objeto de una transformación sustancial durante el proceso de fabricación en el país receptor de preferencias en que se hace el producto acabado.

Simultáneamente con este surgimiento y desarrollo de los esquemas de preferencias que comenzaban a tomar forma, en 1970 el Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA) constituyó el Comité del Sistema Armonizado, con el propósito de crear un Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías del Comercio Internacional.⁹ Pero no fue hasta junio de 1983, cuando se firmó en Bruselas el "Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías", que crea el llamado "Sistema Armonizado".

Para 1973, ante la Convención Internacional sobre Simplificación y Armonización de los Procedimientos Aduaneros (Convención Aduanera de Kyoto-GATT) se establece el Anexo D.1., actualmente de gran importancia; pero que sin embargo entra en vigor hasta 1977. En éste se define un bien como originario de un país en la medida en que este haya sido totalmente producido al interior del país o, cuando en el caso de dos o más países hayan abastecido de componentes a un tercero. Se considera, por tanto, originario en aquel en donde haya ocurrido una transformación sustancial.¹⁰

Por otra parte, el 12 de agosto de 1980, con el Tratado de Montevideo, los cancilleres de los once miembros de la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), se integraron e instituyeron la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).¹¹

Es de especial importancia rescatar este esquema de integración regional puesto que, si bien hasta antes de la formación del TLC México.-E.U.A.-Canadá, los países miembros del

⁹ De Lamadrid Malpica Luis. ¿Que es el GATT?, Tratados y Manuales Grijalbo. México. Octubre 1988.
¹⁰ Hulbauer Clyde, Gary, & Schott J. Jeffrey. North American Free Trade. "Rules of Origin". Chapter 8. pág. 155-171.
¹¹ Wilker, Jorge y Jaramillo, Gerardo. El régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral. Instituto de Investigaciones Jurídicas U.N.A.M. México, 1991. pág. 150

mismo no habían asumido compromisos reales para incrementar un comercio recíproco; el Régimen General de Origen de la ALADI, establecido por la Resolución 78 del Comité de Representantes de la Asociación representa uno de los primeros esquemas avanzados que resalta la importancia de la determinación del origen de un producto y establece para los países latinoamericanos (incluyendo a México) las primeras especificaciones que permiten conferirle origen a un producto ¹²

Asimismo, durante el decenio de 1980, regia en la UNCTAD una clara preocupación sobre el mejoramiento de las normas de origen, incluida su armonización, simplificación y liberación. Así también, resultaba aún más urgente la necesidad de encontrar soluciones a los problemas prácticos que surgirían a partir del 1o de enero de 1988, fecha en que el criterio de la elaboración se fijaría con arreglo a la nomenclatura del Sistema Armonizado y no según la actual Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA).¹³

La CEE había tomado una serie de medidas para estar en condiciones de adoptar en el momento debido una normas de origen que tuvieran en cuenta los cambios introducidos en la nomenclatura básica. Atendiendo las peticiones por una serie de países receptores de preferencias, y a la cuestión de la liberalización de las normas de origen la CEE había puesto en vigor, con efecto a partir de enero de 1986, un nuevo reglamento sobre la acumulación del origen en beneficio de las tres agrupaciones regionales siguientes: la ASEAN, el Grupo Andino y el Mercado Común Centroamericano. Este nuevo reglamento era mucho más liberal y ampliaba el concepto de acumulación regional.

Volviendo al SGP, podemos ver que durante los 3 primeros años en que éste estuvo vigente pasó por varias modificaciones que lo fueron endureciendo. En abril de 1980, el presidente de los Estados Unidos presentó un informe al Congreso de su país sobre los primeros cinco años de operación del SGP. En dicho informe se hicieron varias

¹² Referirse al Acuerdo de Complementación Económica México - Chile en este capítulo.

¹³ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, op. cit., pág. 7-9, TD/B/C.5/141

recomendaciones, entre las que llama la atención la de "graduación" es decir, la idea de que los productos competitivos de los países de mayor desarrollo relativo deben irse retirando del SGP con el objeto de que no se acaparen los mercados en perjuicio de los países de menor desarrollo. Para los países en desarrollo más adelantados, como México, esto implicaba que aunque siguieran participando en el SGP, sus productos, sujetos a las revisiones anuales, se juzgarían con una norma diferente a la de los países menos desarrollados y estarían en desventaja.

Al acercarse el final del periodo de vigencia del SGP, en enero de 1985, surgió un intenso debate dentro y fuera de Estados Unidos en torno a la renovación del esquema. Importantes grupos de presión estadounidense se oponían a la renovación o pedían disminuir la cobertura, en tanto que los países en desarrollo pedían su continuación y mejores condiciones de acceso al mercado estadounidense. El resultado final del debate quedó plasmado en el Título y la Ley de Comercio y Aranceles, que fue aprobado en octubre de 1984. El Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias fue renovado por ocho años y medio adicionales.¹⁴

En relación a las normas de origen, en opinión de algunos, éste no fue resuelto satisfactoriamente para los países en desarrollo con relación al sistema preferencial puesto que para poder gozar de los beneficios del SGP, los productos debían contener por lo menos 35% del valor agregado local. La nueva ley permite a algunos grupos de países organizados compartir el valor agregado; en este caso están el Pacto Andino, el Mercado Común Centroamericano y el Mercado de la Comunidad del Caribe. Esto significa que un producto puede ser parcialmente elaborado en Costa Rica, con insumos provenientes de otros países del Mercado Común Centroamericano, y que si el valor agregado total de ambos países en el producto es de 35%, entonces es elegible para el SGP, sin embargo, no lograron extender esta posibilidad a todos los países beneficiarios. Tampoco se pudieron lograr que se considerara

¹⁴ Cánovas Vega, Gustavo. Comercio y Política en E.U.A.: Librecomercio versus proteccionismo desde la segunda guerra mundial. México - Estados Unidos 1984. El Colegio de México. 1985, pág. 159

como contenido local los insumos provenientes de Estados Unidos, lo que facilitaría la incorporación al esquema de los productos elaborados por la industria maquiladora.

Por otro lado, en septiembre de 1986, se inició la Ronda Uruguay con la Declaración de Punta del Este, con el objeto de promover la liberación del comercio mundial, actualizar las normas comerciales del sistema multilateral del GATT y extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas del comercio internacional, como la agricultura, los textiles, las medidas de inversión, los servicios y la propiedad intelectual. Esta Ronda debió concluir en la Reunión Ministerial de Bruselas, en diciembre de 1990. Sin embargo, las diferencias entre E.U.A. y el Mercado Común Europeo en agricultura, impidieron que las negociaciones finalizaran en la fecha prevista y se bloquearon los avances logrados en otras áreas. El 20 de febrero de 1991, se iniciaron consultas técnicas con el objeto de agilizar las negociaciones. En abril quedó establecida una nueva estructura negociadora, reagrupando los 15 temas iniciales de negociación¹⁵ en siete grupos: acceso a mercados, textiles, agricultura, reglas de comercio, propiedad intelectual, servicios y asuntos institucionales, pero todavía sin lograr llegar a un acuerdo.

El 9 de julio de 1993, E.U.A., la Unión Europea, Japón y Canadá, en el contexto de la cumbre del Grupo de los Siete (G7), llegaron a un acuerdo en materia de acceso de mercados de bienes y servicios. Dicho acuerdo proporcionó un impulso político a las negociaciones de la Ronda Uruguay, las cuáles después de haber estado prácticamente suspendidas durante dos años, se reanudaron el 14 de julio de 1993 en Ginebra, Suiza y especialmente gracias al impulso fresco y renovador en el relevo de la Dirección General del GATT por el irlandés Peter Sutherland (a partir del 1ero de julio).

¹⁵ Aranceles, medidas no arancelarias, productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, textiles y vestido, agricultura, artículos del GATT, códigos de conducta (subsidios, antidumping, valoración aduanera, obstáculos técnicos licencias de importación y compras del gobierno), salvaguardas, subsidios y medidas compensatorias, derechos de propiedad intelectual, medidas de inversión relacionadas con el comercio, solución de diferencias y funcionamiento del sistema del GATT y servicios.

En lo que a nuestros fines respecta, en el campo de las llamadas medidas de inversión, las negociaciones se orientaron hacia la prohibición de condicionar las inversiones extranjeras a ciertos requerimientos, como son la exigencia de incorporar un porcentaje de contenido nacional o de alcanzar un equilibrio comercial en sus transacciones internacionales.

Así también, al finalizar estas negociaciones (en abril de 1994), se determinó como objetivo para los próximos años, el constituir la llamada Organización Multilateral de Comercio (OMC).¹⁶ Esta agrupará los acuerdos alcanzados en las tres grandes áreas de negociaciones de la Ronda Uruguay: el comercio de bienes continuará siendo regulado a través del GATT; se evaluará y se realizarán negociaciones en torno al comercio de servicios mediante la instrumentación del GATS y se establece un acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual. Asimismo, esta Organización administraría el mecanismo integrado de solución de diferencias y el actual mecanismo de revisión de las políticas comerciales.

Entre las funciones principales de la OMC, estará facilitar la administración y el funcionamiento de los acuerdos de la Ronda y servir de foro para las negociaciones comerciales que puedan celebrarse en el futuro (v.g. comercio y medio ambiente, reglas de competencia, etc.). La OMC cooperaría con otros organismos internacionales con miras a lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial.¹⁷

Finalmente, a manera de síntesis, vemos que ante la preocupación de enfrentar este reto de establecer y armonizar las reglas de origen, y gracias a la gran afluencia de productos que se comercian indistintamente en el mundo así como por la formación de bloques económicos; surgieron desde hace varios años distintos sistemas de integración económica y organismos internacionales que buscaron darles un marco, donde la normatividad de este concepto de reglas de origen fuera mas clara y homogénea. En síntesis, fueron los siguientes organismos internacionales quienes sentaron un primer esquema que fué retomado por otros

¹⁶ Dr. Mendoza, Miguel. "La Nueva Organización Mundial del Comercio". Revista Mercado de Valores no. 8. Agosto 1994, pág. 42-43
Idem, pág. 42

países a lo largo de la historia económica comercial para la determinación en reglas de origen, permitiéndoles a estos países llegar a establecer las mismas en base a su experiencia:

1) *La Convención General de la UNCTAD.*

Bajo ésta convención se estableció un marco general (requisitos) que sería seguido por cada país. Pero en este marco cada país podría definir cuáles normas convinieren a sus intereses.

2) *La Resolución 78 de la ALADI.*

Bajo ésta resolución, se señalan los requisitos que se deben cumplir, así como la definición en normas y los documentos que se deben de presentar.

Actualmente, el marco en el que las reglas de origen se encuentran suscritas para la gran mayoría de los países industriales con excepción de los Estados Unidos, y la Unión Europea se encuentran determinadas en el Anexo D.1 de la Convención Internacional sobre Simplificación y Armonización de los Procedimientos Aduaneros (Convención Aduanal de Kyoto).

1.2 MARCO TEÓRICO DE LAS REGLAS DE ORIGEN

Surge como un tema recurrente tanto en el medio económico como en el medio legal del comercio internacional, la preocupación de encontrar un balance entre la protección a las empresas (no solo a nivel nacional sino que también a nivel zonal) de competidores extranjeros, y a su vez encontrar la fórmula que estimule el comercio entre países.

Ante este reto vemos que en años recientes se ha manifestado una mayor libertad en el comercio internacional gracias a la disminución de barreras en distintos bienes de importación. Sin embargo, aquéllos problemas que aún se presentan en el comercio se encuentran asociados

a los diversos métodos empleados para restringir el comercio, los que a su vez lo distorsionan. Tales métodos incluyen barreras arancelarias así como no arancelarias.

Con el propósito de eliminar este tipo de distorsiones al comercio, encontramos que en varias partes del mundo, dos o más países se han unido bajo áreas de libre comercio o hasta uniones aduaneras para facilitar el comercio entre aquellos países involucrados y para obtener un creciente poder de negociación con aquellos países que ya presentan una fuerte posición en el comercio internacional. Tales acuerdos usualmente se encuentran ligados a otros tipos de acuerdos preferenciales en el comercio bajo el GATT. Así bien, las concesiones arancelarias se rigen por la Cláusula de la Nación Más Favorecida, regulación que otorga preferencias a los países miembros del mismo. El GATT mantiene regularmente negociaciones en el comercio multilateral con el fin de liberalizar el comercio a nivel mundial.

Sin embargo, ante el alto grado de competitividad y al darse estos acuerdos comerciales preferenciales, algunos países no miembros de los mismos, con gran capacidad de exportación, intentarían dominar mercados exportando sus bienes a través de los países beneficiarios, con objeto de aprovechar las preferencias que estos disfrutaban. "La inversión europea y japonesa ve a México como plataforma de exportación a Estados Unidos y Canadá. Incluso señalan que México es el punto más atractivo y de mayor seguridad política y social de América Latina." (El Financiero, 26 de Marzo de 1992). Bajo tal propósito, ya sea, tanto como instrumento de protección o como mecanismo promotor de las exportaciones, las reglas de origen son básicas puesto que nos permiten determinar el origen y procedencia de un producto, así como establecer criterios que determinarían cuales de estos productos gozarán de trato preferencial sobre aquellos provenientes de países que no han sido incorporados bajo este acuerdo. De tal forma, el objetivo fundamental de las reglas de origen dentro de los acuerdos preferenciales es, por tanto, excluir a terceros países de las concesiones negociadas, de tal manera que los países que participan en estos acuerdos sean efectivamente los beneficiarios de las concesiones.

Ahora bien, no es únicamente la inversión - en este caso, la japonesa - la que ha abierto nuevos tipos de controversias en cuanto a barreras arancelarias y no arancelarias, sino, especialmente el objetivo de evitar la acción anti-dumping que a llevado a grandes compañías a cambiar sus estrategias de acceso a los mercados. Tal es el caso del mecanismo de reglas de origen cuya aplicación es cada vez mas controvertida y cuyo principio se ha puesto en jaque especialmente con el flujo de la inversión japonesa que se inclinó por el establecimiento de verdaderas plataformas de exportación con la intención de, por un lado esquivar el cúmulo de practicas restrictivas de que era objeto y, por el otro lado aprovechar la disminución que en costos representa la utilización de mano de obra barata en determinados países. Muchas firmas japonesas se han instalado en diferentes mercados no solo para abastecerlos, sino que han intentado establecer bases desde donde sus exportaciones no sean discriminadas y poder así seguir ganando porciones del mercado mundial.¹⁸

Un ejemplo de esta situación fue el establecimiento de un gran número de firmas japonesas en Gran Bretaña con el objetivo de abastecer desde ahí al resto de la Unión Europea. Ante esto, algunos países integrantes del mismo reaccionaron ajustando sus legislaciones sobre contenido nacional mínimo para considerar un producto como originario de la Unión Europea. En otros casos, las firmas japonesas han utilizado sus plantas de Estados Unidos para exportar desde ahí sus productos hacia la Unión Europea. y así esquivar las barreras.¹⁹ Esto resulta de nuestro interés, como veremos a continuación en el análisis del siguiente ejemplo:

- * El caso de las fotocopadoras japonesas Ricoh, que habiéndosele constatado dumping desde Japón, confrontó la aplicación de un arancel antidumping de 20%. Para eludir ésta carga, la empresa comenzó a exportar hacia el mercado comunitario desde su planta californiana. La Comisión Europea inició un proceso acusando a Ricoh de ensamblar las fotocopadoras en California con partes japonesas exportadas a precios

¹⁸ Tussie, Diana. Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial, un desafío al GATT. Fondo de Cultura Económica 1988, pág. 63-67

¹⁹ Tussie, Diana y Casaburi, Gabriel, op. cit., pág. 30

de dumping ya comprobado y se impuso a las fotocopiadoras provenientes de California un arancel antidumping de 20%, es decir, el mismo que el aplicado a las originadas en Japón. (Financial Times, 26 de mayo de 1989).

En este caso, debemos tener en mente que no existe aquí un problema de origen pero que sin embargo, para poder determinar que las fotocopiadoras provenientes de la planta californiana estaban siendo ensambladas con partes de origen japonés, había que determinar el origen de estas partes y definir que la procedencia del producto final era de California. De tal forma, el ensamble de partes y componentes no otorga el origen a un producto y le permite eludir cargos de los que sus insumos se veían afectados.

A diferencia de los propósitos que motivaron a la compañía japonesa a exportar desde California, varias corporaciones multinacionales desarrollan una estrategia integrada para la producción y la venta en el nivel mundial, de modo que en efecto promueven una división internacional del trabajo de sus propias organizaciones. Los recursos se distribuyen entre las ramas de diferentes países especializados en la producción de componentes que luego se transfieren a través de las fronteras nacionales para el ensamble del producto final. Algunas etapas sucesivas en la cadena de producción de un artículo pueden ocurrir en varios países, de modo que una parte considerable aunque difícil de estimar del crecimiento del comercio internacional es en efecto el crecimiento de las transferencias dentro de una misma empresa. Las empresas internacionalmente descentralizadas se interesan en el establecimiento y mantenimiento del libre intercambio internacional de los insumos y componentes que requieren y que producen y comercian. Cuando hay arreglos dentro de una misma empresa, la protección le es un inconveniente, de modo que apoyará la liberalización del comercio antes que la protección.

Así por ejemplo, en el caso de las computadoras, las provisiones dentro de una misma empresa son especialmente prominentes en la producción y el comercio. Veamos por ejemplo

el caso de la computadora doméstica Apple, cuyo itinerario se trazó en un artículo del Guardian:

- ✦ El metal se produce en una fábrica de Alemania Occidental; diferentes microchips se producen en plantas de California y Japón; luego, un taller de Singapur separa éstos chips de las pastillas de Silicon en las que se incrustan y se montan individualmente; las fuentes de energía de la computadora se hacen en una fábrica de Formosa y los teclados en una planta de Cork. Los diversos componentes se ensamblan en otra fábrica de Cork. (The Guardian, 12 de mayo de 1983, pg. 16).

Algunas de las fases de la producción de la computadora Apple son en efecto embarques dentro de la misma empresa; por ejemplo, la compañía de Singapur es propiedad de la Apple. The Economist, destacando la medida en que la IBM ha descentralizado sus operaciones, señaló que:

“La IBM perdería más que cualquier compañía japonesa de computadoras si se erigieran barreras en Occidente contra las exportaciones de computadoras y partes de computadoras japonesas: algunos funcionarios japoneses admiten que los envíos de la IBM de Japón a otras partes de la compañía representan un tercio del valor de las exportaciones japonesas de computadoras.” (The Economist, 19 de febrero de 1983, p. 85)

En éstos dos casos no se habla de una evasión de barreras arancelarias, o evasión a determinadas restricciones de acceso a un mercado, sino como parte de una ventaja competitiva, la cuál favorece la integración de un producto a un menor costo. Por lo tanto, éste factor se considera que fomenta la liberalización comercial y estimula el comercio internacional. Sin embargo, en ambos casos, para propósitos de determinar el origen del producto final resaltan las dificultades a las que las empresas tendrán que enfrentar si la regla de origen requiere de un porcentaje de contenido regional. En el caso de que el producto sea marcado como originario de x país integrado a un acuerdo, la importación de componentes pone en jaque el principio del tratamiento preferencial determinado en el GATT.

Con la óptica con la que se analice éste actual e inevitable encadenamiento sobre los sectores de las distintas economías nos lleva a concluir en que estas se han vuelto estrechamente interconectadas lo que ha conducido a una situación en la que los países desarrollados dependen entre sí no solamente como mercados para las exportaciones sino también para las importaciones como proveedores de productos y componentes especiales.

Así bien, el ensamblado en el extranjero lo definimos como un arreglo por el cuál contrata una empresa en el exterior el procesamiento o el ensamblado de un producto, o la fabricación de componentes. Este arreglo involucra la reubicación geográfica de las etapas intensivas en mano de obra de la fabricación de un artículo para aprovechar los menores costos salariales de los países abundantes en mano de obra. Esta fase de la producción podría delegarse a una subsidiaria extranjera de la compañía matriz, o podría subcontratarse con una empresa extranjera no relacionada. El primer ejemplo es un caso de la exportación de capital y el comercio dentro de una misma empresa; en el segundo ejemplo hay un comercio dentro de la misma industria, por el que dos empresas diferentes establecen una relación contractual sin necesidad de conexiones accionarias.

Sin embargo, el factor de costos es determinante no sólo en el caso de la mano de obra, sino también en la proximidad a una área de exportación, la facilidad para proveerse de insumos necesarios para la producción del bien, así como el arancel aplicado al producto final en el proceso de exportación. De tal manera que, para la producción de un bien y su posterior exportación (dependiendo si éste representa un bien final, intermedio o básico), resulta muy importante tener presente factores como el origen de los insumos utilizados para el mismo (específicamente para la contabilización del origen), su posterior transformación en otro país o simple transporte por un tercer país, si el bien está sujeto a una preferencia arancelaria o no, etc.

1.2.1 Las reglas de origen como parte de las barreras comerciales

Los obstáculos generales a un comercio bilateral más libre se pueden dividir en tres principales tipos de barreras: arancelarias, no-arancelarias y de contingencia.²⁰

Las barreras arancelarias son un fenómeno externo, una "pared" al comercio, tienen un nivel definido y, en principio, no son discriminatorias. Pueden ser negociables y en gran medida están sujetas a la discreción del gobierno encargado de su aplicación, por lo tanto constituyen en la mayoría de los países, el principal instrumento de política comercial. Así bien, los aranceles constituyen los impuestos que se aplican a los bienes comerciados internacionalmente. En el caso de los aranceles a la importación, el propósito principal que se persigue con ellos es proteger a los productores nacionales de la competencia externa. Los aranceles a la exportación gravan, por su parte, productos cuyas ventas externas se desea obstaculizar o impedir.²¹

La Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) está integrada por 11,804 fracciones. En el caso de la TIGI de los Estados Unidos está integrada por 9,140 fracciones, distribuidas en 99 capítulos. A su vez la TIGI de Canadá se encuentra constituida por 7,441 fracciones distribuidas en 98 capítulos.

Las barreras no arancelarias presentan características de otra índole. Este tipo de barreras son muy variables, pero tienden a estar profundamente enraizadas en la legislación interna y pueden ser utilizadas como mecanismo legal de contingencia por empresas que proclamen estar siendo dañadas por determinadas exportaciones.

Una gran variedad de barreras no-arancelarias impide o distorsiona el comercio bilateral en bienes y servicios. Algunas son bastante visibles, como las cuotas estadounidenses a la importación de azúcar y productos azucareros y la prohibición canadiense a importar

²⁰ Romo, Sánchez Lizelle. (1990) Tesis: "Tratados comerciales con Canadá". Facultad de Relaciones Internacionales, U.N.A.M., pág. 75-80

²¹ Monografía referente al Tratado de Libre Comercio, no. 4. SECOFI, diciembre 1991

autos usados y margarina. Otro tipo de barreras no-arancelarias pueden ser aplicadas de forma sutil, son mucho menos visibles y surgen del uso de prácticas encubiertas por un gobierno particular como serían los diferentes estándares de producción. Bajo éste último, surge una imposición en cuánto a especificaciones así como requerimientos en la producción de determinados bienes.

Un buen número de barreras no-arancelarias al comercio más que aplicadas para dar protección, se aplican para apoyar objetivos políticos, estratégicos, sociales o culturales. Estas barreras pueden ser difíciles de retirar o modificar, al menos en el corto plazo, sin abandonar las políticas internas que están diseñadas a servir. En esta categoría recaían algunas áreas de compras gubernamentales, así como ciertos programas canadienses que ayudaban a la industria cultural interna o que promovían el desarrollo en regiones menos desarrolladas. Estas últimas representan políticas y prácticas que llegan a darse tanto a nivel federal como provincial o estatal, las cuáles otorgan un trato preferencial a los abastecedores internos o locales. Así también, caen en esta categoría los programas que, en Canadá y en E.U.A. son efecto de gran controversia, puesto que apoyan los precios e ingresos agrícolas, más conocidos como subsidios gubernamentales.

Ahora bien, para poder calcular o hasta determinar el tipo de barrera del que se trata, resulta difícil, por lo tanto no existe ningún método único que nos sirva, especialmente en el caso de las barreras no arancelarias. Sin embargo, es evidente que una barrera de este tipo reduce el volumen de las importaciones sólo en la proporción en que aumentan el precio real o el de cuenta de dichas compras. Por tanto, el método más común para medir una barrera no arancelaria (BNA) es establecer la diferencia porcentual entre el precio interno y el que rige en el mercado internacional.²² Esto es de nuestro interés puesto que:

²² De Mateo & Gilli. Reflexiones en ocasión del 20 Aniversario de la UNCTAD. Revista de Comercio Exterior, vol. 36 no. 2 México, febrero de 1986, pág. 139-151

- 1) algunos autores consideran que por el impacto que una regla de origen tiene sobre la economía, se le puede clasificar como barrera no arancelaria,
- 2) el impacto que la determinación en reglas de origen no es fácilmente cuantificable (medible).

De tal forma, presentamos en el Apéndice B un cuadro en donde se muestra una lista con una breve descripción de los tipos principales de BNA y las políticas conexas existentes. Dado que la información detallada sobre las BNA reunida por la UNCTAD y el GATT se refiere a mercancías o sectores y a países concretos, es posible elaborar distintos métodos de medición que indiquen los efectos de dichas barreras.²³ Ahora bien, en éste cuadro se nos presenta a las normas sobre la proporción de insumos nacionales como una BNA. Sin embargo, cabe cuestionar en este punto si la determinación de las reglas de origen entra como una BNA o como un mecanismo promotor del crecimiento económico. (Se hace un análisis de este punto de controversia con respecto a las reglas de origen en lo siguientes dos capítulos).

En cuanto a las barreras de contingencia, éstas incluyen impuestos compensatorios, antidumping, así como acciones de salvaguardia. Los impuestos compensatorios se pueden aplicar cuando existe una importación subsidiada que causa daño material a la industria interna ya sea reduciendo las ventas, las ganancias económicas y/o causando pérdidas en el empleo nacional. Los impuestos anti-dumping se aplican generalmente para impedir que existan productos de exportación que se vendan en el mercado de importación a precios inferiores a los que se venden en el mercado de origen y que causan daño material a la industria interna del país importador.²⁴

²³ Véase Anexo I, Apéndice B.

²⁴ Cuando evaluamos la posibilidad de que un precio de exportación nos revele dumping, la mejor herramienta analítica con la que contamos es el precio de venta doméstico de bienes comparables en el país de exportación. Pero, tales precios comparables podrían no encontrarse a la mano, ya sea porque éstos bienes comparables no son vendidos domésticamente, o porque la venta al por menor no es comparable (v.g.t. un arrendamiento en lugar de una venta). Bajo esta situación, el Código Anti-dumping nos proporciona distintos métodos alternativos para computar el dumping y alcanzar una evaluación aproximada. Uno de estos métodos alternativos sería el calcular el costo de producción del bien exportado en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio, y compararlo así con el precio de exportación del producto cuando éste fué vendido para exportación.

Existen dos formas principales para instrumentar restricciones a la importación. La primera es a través de acciones de salvaguardia o de cláusula de escape. El término de salvaguardas se refiere a las medidas de protección que son utilizadas por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamente dañada o que enfrenta una amenaza de "daño grave", debido a un incremento repentino de las importaciones que fluyen al mercado interno, en condiciones de competencia leal, esto es, sin márgenes de dumping y sin recibir subsidio.²⁵ La segunda manera de imponer restricciones a la importación es a través de acuerdos voluntarios para restringir las exportaciones. En éste caso, el país exportador acuerda restringir sus exportaciones, decidiéndolo para evitar sanciones del país importador.

1.3 FUNCIONES Y REQUISITOS DE LAS REGLAS DE ORIGEN

Cuando en la legislación sobre tarifas de un país se menciona que los derechos de aduana sobre un artículo de importación pueden variar dependiendo de la nación de donde el artículo provenga, entran en juego las llamadas "reglas de origen". Estas ayudan a determinar el origen en el caso de que un producto ya sea que fuere importado por México proveniente de una nación "X" pero ha sido manufacturado, en realidad, en un país "Y"; ó por otro lado un producto que fuere importado por México de un país "X" pero en el que ciertos de sus componentes fueron manufacturados en un país "Y".

Así bien, las reglas de origen presentan dos modalidades:

1. Para productos elaborados totalmente en el territorio del país que participa en un tratado,

Así bien, otra forma de determinar el dumping será cuando el precio del producto exportado es menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Por ejemplo, los precios canadienses se convirtieron en el precio doméstico de los Electric Golf Cars de Polonia, I.I.T.R.D. 5116 (Depl. Treas. 1975), y los precios de Paraguay se convirtieron en el precio doméstico para National Menthol de la República Popular de China, 46 Fed. Reg. 3258 (Depl. Com. 1981) Sin embargo encontrar un país sustituto comparable en términos de desarrollo económico y producto nacional bruto, ésto no siempre es posible.

Para mayor información consultar Parte II, Artículo VI "Derechos Antidumping y derechos compensatorios" del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

²⁵ Monografía no. 7 SECOFI, diciembre 1991.

2. ó para productos en cuya elaboración se utilizan insumos de terceros países.

Ante esta necesidad de definir el origen de un producto, se establecen las reglas de origen, las cuales buscan cumplir con el propósito de determinar que:

"un artículo es producto de un país únicamente si es totalmente creado, producido, ó manufacturado en ese país..., o... si un artículo esta compuesto en parte o en todas sus partes de insumos provenientes de otro país... si ha sido sustancialmente transformado en un nuevo y diferente artículo con un nombre, carácter, o uso distinto de aquel insumo o insumos por los cuales sufrió una transformación".

Entre algunas de las distintas funciones que cumplen las reglas de origen encontramos que:

- * Sirven para delimitar la línea divisoria entre aquéllos países a los que se les aplica impuestos antidumping y aquéllos a los cuáles no.
- * Así también especifica cuando una mercancía se podrá considerar asignada a cierta cuota preferencial.
- * Aplicación de los códigos de compras gubernamentales.
- * Reglas de Etiquetado.
- * Asignación de cuotas de exportación.
- * Asimismo, tiene el propósito de excluir a terceros de preferencias bilaterales. Bajo éste fin, por lo general, se tratan simétricamente los insumos de los países miembros. Por otro lado, las reglas de origen no excluyen de las preferencias negociadas a "procesos productivos simples".

Por otro lado, es importante distinguir que cuando nos referimos al origen de un producto estamos hablando sobre aquel país que puede conferirle del origen a un producto y no nos referimos al país de donde procede. Sin embargo, este ultimo es importante en la

definición de un producto que ha viajado, tocando distintos puertos (países) y por tanto debe determinarse su procedencia. Definimos los siguientes conceptos:

El pais de procedencia de una mercancía importada es aquél de donde ha partido el envío o expedición de la misma. Por consiguiente, la procedencia se justifica suficientemente con el conocimiento de embarque, talón de ferrocarril, etc.

Se define como pais de origen de una mercancía aquél en que haya sido recolectada, extraída del suelo, producida o fabricada. Si ha sido extraída del mar se atiende, naturalmente a la bandera del buque que la recoge. El problema surge cuando la materia prima ha sufrido transformaciones o manipulaciones en diversos países. Es de considerar como país de origen el último que haya participado en el proceso de producción o transformación, siempre que concurra cualquiera de los dos siguientes requisitos:

- a) Que la actividad desarrollada en éste último país haya implicado un cambio de la partida arancelaria aplicable a la mercancía en cuestión.
- b) O bien, en otro caso, que se haya producido un aumento de valor, imputable a trabajos y a materiales incorporados originarios del mismo país, no inferior al 30% del valor en aduana de la mercancía producida.

Para determinar el origen de un producto se deben de cumplir los siguientes requisitos:

REQUISITOS EN MATERIA DE:

- * PRODUCCION
- * TRANSPORTE
- * TRAMITE

NOMBRADOS:

- "*Criterios de Origen*".
- "*Condiciones de Envío*".
- "*Requisitos Documentales*".

Estos requisitos puede ser considerados como generales puesto que nos ofrecen un marco con una amplia movilidad puesto que no son homogéneas ya que cada país define las particularidades en materia de normas de origen. Por otro lado, una vez establecidas son comunes para todos los países beneficiarios.

REQUISITOS DE PRODUCCION:

Son los que nos señalan cuáles son los productos que tienen derecho a condiciones o preferencias.

Bajo éste requisito, definimos aquéllos productos que son 100% originarios. Estos pudieran haber sido cosechados o extraídos en territorio del país beneficiario, o haber sido procesado exclusivamente con insumos 100% originarios; pudiendo contar así con una preferencia y verse beneficiados. Por otro lado, encontramos aquéllos productos que han sido elaborados con insumos extranjeros. Estos podrán entrar bajo el esquema de preferencias si cumplen con determinados grados de elaboración o transformación sustancial. Y es aquí dónde la dificultad para determinar el porcentaje permitido en el uso de insumos extranjeros trae dificultades.

En algunos países se acepta el concepto de "*origen acumulativo*" el cuál consiste en calcular el criterio de origen considerando de igual origen los insumos del país beneficiario y el país otorgante de la preferencia. Esto nos da la posibilidad de integrar la industria de otros países puesto que el origen acumulativo surge como una ventaja al servirnos de complementación a través de favorecer la importación de insumos de los países con los cuáles tiene acuerdos, siempre y cuando se utilicen procesos nacionales.

El principio de la acumulación permite que los materiales que tengan la condición de productos originarios o en cuya fabricación se hayan empleado productos originarios, se puedan computar para determinar la condición de producto originario de un producto acabado si se han utilizado en su fabricación. Una forma de acumulación es la acumulación "*regional parcial*"⁶ aplicada por la Unión Europea y la AELI.²⁶ Esta modalidad limita la acumulación a los materiales que gozan de la condición de productos originarios y a los países receptores de preferencias que son miembros de una agrupación económica aceptada por el país que otorga

⁶ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, op. cit., pág. 24

la preferencia. Otra forma es la acumulación "*regional plena*" (aplicada por el Japón y los Estados Unidos). Sin embargo, como veremos más adelante, el sistema de la acumulación regional que se aplica en el Japón, la Unión Europea y los E.U.A. discrimina contra los países receptores de preferencia que no son miembros de agrupaciones regionales.

Una tercera forma, más liberal, es la acumulación "*global plena*", en virtud de la cual pueden acumularse los materiales que contienen productos originarios pero que no gozan forzosamente de la condición de tales. Aplican esta modalidad Australia, el Canadá, Nueva Zelanda y los países socialistas otorgantes de preferencias de Europa Oriental. Los países receptores de preferencias han pedido constantemente que todos los países otorgantes de preferencias apliquen la acumulación global plena.

REQUISITOS DE TRANSPORTE:

Este se refiere a la condición de exportar o enviar directamente, entre el país beneficiario y el país que está otorgando la condición con objeto de asegurar que no está recibiendo una transformación posterior a su salida del país exportador original.

Así bien, sólo se acepta tocar terceros países cuando se está en tránsito. El tránsito implica que el producto no debe ser admitido aduanalmente.

En cuanto a las importaciones temporales o definitivas, éstas no se consideran en tránsito.

REQUISITOS DOCUMENTALES:

Se refiere al establecimiento de un documento que tiene validez internacional, para demostrar que está cumpliendo con los requisitos de normas de origen. El certificado de origen es un documento de carácter oficial (excepto para E.U.A.)²⁷ que se expide previo a

²⁷ Con fecha de 9 de julio de 1984, el gobierno de E.U.A. publicó en el Federal Register (diario oficial de ese país) enmiendas en las Disposiciones Aduanales relacionadas con el SGP en lo referente a la eliminación de la

EVOLUCIÓN Y DEFINICIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN

cada exportación y tiene como propósito acreditar que el producto proviene de un país que goza de una preferencia arancelaria en el mercado del país importador.

Los certificados de origen, excepto los que corresponden al SGP, comparten las mismas características. Con variables poco significativas, hacen constar el nombre de la empresa exportadora, el consignatario, la mercancía y su valor, la autoridad que lo expide - sello y firma-, la fecha de emisión y el cumplimiento del requisito de origen. Estos elementos son suficientes para cumplir con el requisito de establecer la prueba de origen.

Cada país puede expedir diversas clases de certificados de origen, de acuerdo con los distintos tipos de preferencias de que goce en el exterior. Entre los distintos tipos de certificados más usuales encontramos:

<i>NOMBRE</i>	<i>FINALIDAD</i>
Forma "A" UNCTAD para los SGP	Aprovechar la eliminación o reducción de las tasas arancelarias en aquellos productos que se encuentran dentro del SGP
Forma Aladi	Aprovechar la eliminación o reducción de los aranceles, para los productos negociados en la ALADI
Forma para concesiones del Protocolo relativo a las Negociaciones Comerciales entre países en desarrollo	Es un documento que se requiere para los productos de exportación que se encuentran negociados bajo éste Protocolo, con base en el GATT
Certificado de exportación de productos textiles	Este certificado se expide para aquellos productos que están sujetos a un límite cuantitativo, establecido por la Unión Europea
Certificado de origen de artículos mexicanos	Certifica el origen mexicano de las mercancías, cuando ello es requerido en casos especiales por países determinados
Certificados de origen de artesanías de Canadá	Documentos solicitado por la aduana canadiense, para la exportación de productos artesanales
Certificado de artesanía textil	Este documentos se otorga para la exportación de tejidos de fabricación artesanal, obtenidos en telares accionados a mano o con el pie; de prendas o demás artículos textiles confeccionados a mano a partir de dichos tejidos, y de productos artesanales pertenecientes al folklore tradicional. este Documento es solicitado por los países de la Unión Europea
Certificado de origen forma 59A (solicitado por Nueva Zelanda)	Se utiliza para la exportación de productos preferenciados por Nueva Zelanda
Certificado de materiales importados solicitado por Japón	Se expide para reconocer las partes, piezas y/o materias primas importadas de Japón que se integran a un producto mexicano de exportación a ese país y que para efectos del SGP, son considerados de origen nacional
Certificado de origen de productos textiles	Este documento se expide para las exportaciones de productos textiles destinados a la Unión Europea

certificación por parte de la autoridad gubernamental del certificada de origen forma "A" emitida para el aprovechamiento de las concesiones otorgadas mediante este esquema.

La acreditación de los certificados debe ser realizada por la autoridad comercial del país exportador. Sin embargo, en los E.U.A. ésta acreditación la puede realizar la misma empresa exportadora.

1.3.1 Normatividad de las reglas de origen

El esquema que actualmente regula las reglas de origen ha sufrido cambios y adaptaciones desde que surgieron como parte de una nueva problemática que gira alrededor del nuevo papel que desempeñan las empresas transnacionales.

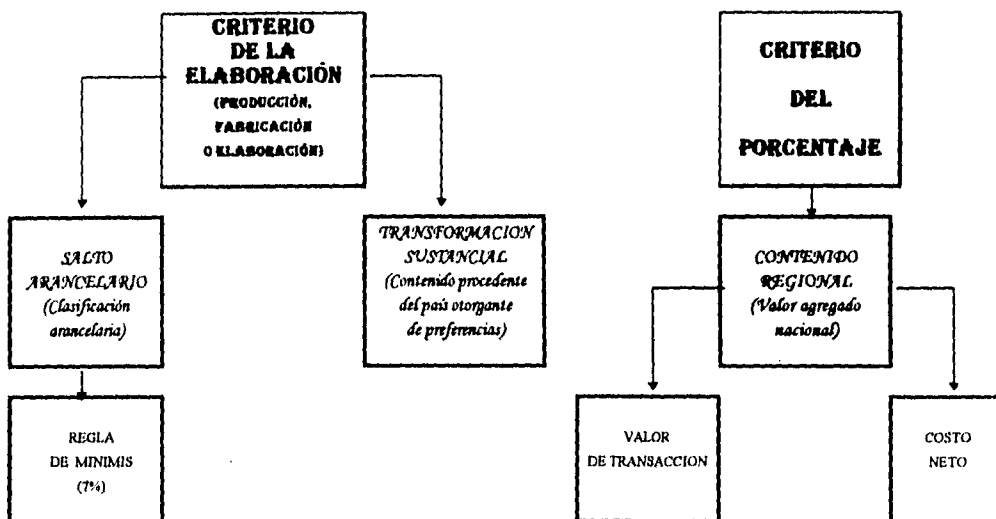
Su función se ve ajustada o transformada dependiendo de los beneficios o desventajas que le atraiga al comercio de un país. Así bien, no ha sido sencillo determinar su papel específico así como la forma de realizar su cálculo y sobre todo en la hora de ponerlas en práctica. De tal forma exponemos a continuación los cuatro métodos distintos que, cada organismo o país escoge (ya sea como criterio único o se complementa con los demás) y emplea para determinar el origen de un producto. Presentamos algunos ejemplos en cuanto a su aplicabilidad. El análisis de la funcionalidad de los mismos se realizará en el tercer capítulo.

1.3.1.1 Metodología para determinar el origen de un producto

Aquellos productos en donde existe duda sobre su origen deben haber sido objeto de una "elaboración o transformación suficiente" en el país de exportación (o en más de un país receptor de preferencias, cuando el país de destino aplica una regla de origen acumulativa). Sin embargo, existen dos criterios principales, cada uno de los cuales es utilizado por algunos países otorgantes de preferencias. Estos criterios se denominan el "criterio de la elaboración" y el "criterio del porcentaje". Ahora bien, algunos países otorgantes de preferencias aceptan las materias, partes y componentes producidos por ellos mismos como si fueran originarios del país de exportación (norma del contenido procedente del país otorgante de preferencias). En otros casos, se elaboran listas en donde se determinan cuales serán aquellos procesos

productivos específicos que permiten considerar a un bien como originario, si cumple con los mismos.

El siguiente diagrama de flujo nos sintetiza las normas aplicables a los productos no obtenidos totalmente en el país.



Fuente: Elaboración propia en base a los criterios principales de la UNCTAD.

CRITERIO DE LA ELABORACIÓN

SALTO ARANCELARIO

(conocido también como “Cambio en la Clasificación Arancelaria”)

El Sistema Armonizado se divide en secciones numeradas en números romanos del I al XXI. Dentro de éstas secciones existen noventa y siete capítulos, v.g.r., Sección I, Animales Vivos y Productos de origen animal el cuál contiene los Capítulos 1 al 5 y la Sección XXI. Los capítulos establecen una clasificación al nivel de dos dígitos. Consecuentemente, éstos se

dividen en un encabezado compuesto por cuatro dígitos (1110) y subtítulo de seis dígitos (1110.10). Aquéllos países que utilizan el Sistema Armonizado pueden desglosar éstos en otras líneas de ocho dígitos. Esto requiere de especial atención puesto que, el que un país desagregue sus productos hasta el nivel de diez dígitos puede crear diferencias en la definición de los requisitos a completar para el cambio en la clasificación arancelaria.

El criterio de la elaboración exige que el material importado experimente un cambio en la clasificación del S.A. como consecuencia de la elaboración en un país beneficiario de preferencias. Esta es la norma básica del criterio de la elaboración, a la que se hace referencia con el concepto "cambio de partida arancelaria".

Este criterio se formula con el empleo del contenido de material importado como numerador y el precio en fábrica (el precio F.O.B. en el caso del Japón) como denominador. Cuando se aplica la norma básica (es decir, el cambio de partida arancelaria) el fabricante ha de cerciorarse que ninguno de los materiales importados utilizados esté comprendido dentro de la misma partida arancelaria de cuatro cifras en la que figura el producto acabado.²⁸

Para determinar y verificar el cumplimiento de la norma básica del criterio de la elaboración, es necesario tener documentos sobre la designación, la clasificación según el Sistema Armonizado y las procedencias de los materiales utilizados en la fabricación.

Este criterio nos sirve para determinar la procedencia de un producto en base a la fracción arancelaria por la que se encuentra clasificado, para su exportación. Por lo tanto, la aplicación de la regla de origen nos indica que un producto gozará de trato preferencial solamente si se encuentra clasificada en un capítulo distinto al de los insumos de donde procede. En el caso del TLC algunos productos requieren de un cambio a nivel de capítulo, sin embargo otros únicamente requieren de un cambio a nivel de encabezado o sub-encabezado.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. op. cit., pág. 7

A continuación se presentan algunos ejemplos de la aplicación de las reglas de origen con el método de cambio en la clasificación arancelaria del ALC Canadá-E.U.A.:

a) Carne en canal de la especie bovina:

La aplicación de la regla de origen indica que la carne de bovino gozará de trato preferencial, si es clasificada en un capítulo distinto al de los insumos de donde procede. La carne se clasifica en el capítulo 2 y puede proceder de animales sudamericanos que se clasifican en el capítulo 1. Por tanto, se logra el salto arancelario requerido para gozar de trato preferencial.

b) Minerales de cobre.

El mineral de cobre no requiere de insumos para su producción por lo que únicamente aquéllos extraídos en la región serán los que gocen de trato preferencial.

c) Marcos de madera.

Gozarán de un trato preferencial si éstos son clasificados en una partida distinta a la de los insumos procedentes de fuera de la región. Como la madera en bruto se clasifica en la partida 4403 y los marcos de madera en la partida 4414, éstos si tienen derecho al trato preferencial.

d) Maletas fabricadas con piel importada de China y herrajes de Taiwan.

La regla de origen que se utiliza es la siguiente: tanto la piel como los herrajes se clasifican en capítulos distintos al de las maletas de piel. Por tanto, éstas también tienen derecho al trato preferencial.²⁹

METODO DE MINIMIS:

En el caso de que el valor de todos los materiales no originarios que conformen un bien no sufran el cambio de clasificación arancelaria, pero éstos no excedan de 7 por ciento del valor de transacción del bien, el bien podrá ser considerado como originario.

TRANSFORMACION SUSTANCIAL

(nombrado por la UNCTAD como el criterio del "Contenido procedente del país otorgante de preferencias).

²⁹ Monografías referentes al tratado de Libre Comercio, no. 1. SECOFI, diciembre 1991.

En todas las aplicaciones del criterio de la elaboración se hace un amplio uso del Sistema Armonizado para definir "la transformación sustancial". Este criterio de transformación sustancial es la prueba legal empleada por los Estados Unidos para determinar el país de origen de un producto, aplicado por su aduana por más de 80 años, siendo también utilizado por el Departamento del Tesoro y algunas cortes para resolver controversias comerciales.³⁰

El criterio de transformación sustancial se aplica cuando un producto, de un país otorgante de preferencias, es exportado a otro, considerándose como producto "originario" si se utiliza en ese segundo país para fabricar un artículo que luego lo exporta al país que proporcionó el referido producto. Sin embargo, éste artículo, deberá haber adquirido dentro de un proceso productivo, un nombre, características y uso diferentes a aquellos materiales utilizados para su elaboración.

Por ejemplo, considérese el caso de que México importara madera de construcción procedente de los Estados Unidos, transformándola en componentes para elaborar puertas. Tal componente es considerado por la Aduana de los Estados Unidos como sustancialmente transformado. Por tanto, el valor de este componente puede incluirse en el cálculo del 35 por ciento de valor agregado nacional para determinar si las puertas de madera reúnen las condiciones requeridas para gozar del trato preferencial del SGP, en su acceso al mercado estadounidense.³¹

A continuación presentamos algunos ejemplos que nos sirven para poder entender el funcionamiento de el criterio de transformación sustancial específicamente:

a) Joyas de jadeita y oro o de laspislazuli y oro

³⁰ Folsom, Gordon & Spanagle Jr. *International Business Transactions*, West Publishing Company, Diciembre de 1988, pág. 257

³¹ Monografía no. 1, op. cit.

En Hong-Kong se fabrican joyas de jadeita o de laspislazuli engastadas en oro de 14 kilates; las piedras de jadeita y las de laspislazuli se importan en bruto, se tallan y se pulen; el oro se importa en barras y se funde para hacer monturas.

Las piedras de jadeita y las de laspislazuli talladas y pulidas y las monturas de oro son materias constituyentes sustancialmente transformadas. Su valor puede incluirse en el cómputo del requisito del 35% para determinar si las joyas reúnen las condiciones requeridas para el trato preferencial.

b) Joyas de metal.

En Trinidad y Tobago se importa oro y cobre con los que se efectúan aleaciones que se utilizan para fabrica joyas acabadas que se destinan a la exportación a los E.U.A. Dichas aleaciones pueden considerarse como materias constituyentes sustancialmente transformadas. Su valor puede incluirse en el cómputo del requisito del 35% para determinar si las joyas reúnen las condiciones requeridas para el trato preferencial

CRITERIO DEL PORCENTAJE

PORCENTAJE DE CONTENIDO REGIONAL.

(también nombrado como el Porcentaje de Valor Agregado Nacional.)

Esta metodología es utilizada para complementar el cambio en la clasificación arancelaria como la regla de origen en el ALC Estados Unidos - Canadá. Ahora bien, bajo ésta metodología, el bien es considerado originario de la región si el contenido regional (es decir, el valor de los insumos regionales más el costo directo de procesamiento en la región) del producto es superior a un porcentaje predeterminado del valor. El costo directo de procesamiento se define por una lista de rubros incluidos en la contabilidad de las empresas.

METODO DEL VALOR DE TRANSACCION:³²

Valor de Transacción: significa el precio efectivamente pagado o pagadero por un bien o material relacionado con una transacción del productor de ese bien.

$$\text{VCR} = \frac{\text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} \times 100$$

donde: VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;
VT es el valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B.³³; y
VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

METODO DEL COSTO NETO:

Costo Neto: significa todos los costos menos los de la promoción de ventas, comercialización y de servicio posterior a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles que estén incluidos en el costo total.

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

donde: VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;
CN es el costo neto del bien; y
VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

³² Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Capítulo IV y Anexo IV de los tomos I y II respectivamente. SECOFI, agosto 1993.

³³ L.A.B. significa libre a bordo, independientemente del medio de transporte, desde el punto de embarque directo del vendedor al comprador.

**DETERMINACIÓN DE
PROCESOS PRODUCTIVOS ESPECÍFICOS**

Este método consiste en definir los procesos productivos (de fabricación) que confieren origen a los bienes y que deben dar lugar a una modificación significativa de los insumos importados de fuera de la región.

En el caso del ALC Canadá - E.U.A., se especifica que en algunos bienes se utilice el método de procesos productivos para determinar el origen. Por ejemplo, las perlas aunque logren el cambio de clasificación arancelaria al exportarse como collares, no califican si únicamente son perlas engarzadas y no tienen añadidos de metal o de otros materiales ornamentales.³⁴

1.4 LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL MARCO DE LA FORMACION DE BLOQUES ECONOMICOS

En México las reglas de origen surgen como una medida de protección para sectores específicos, ante un proceso de liberalización comercial e integración económica global. De tal forma que, éste acelerado proceso de apertura e integración que México ha venido tomando, se plasma en los diversos acuerdos que México ha constituido, específicamente desde 1986. Sin embargo, toda ésta evolución que ha sufrido el sector externo del país viene intrínsecamente relacionada con los objetivos propuestos por el GATT, bajo las diferentes partes interesadas que forman el TLC quienes buscan expandir sus oportunidades comerciales con el propósito de elevar la competitividad de la zona.³⁵

³⁴ Monografía no. 1, op. cit.

³⁵ En contraposición, "los países de la Cuenca del Caribe manifestaron sus preocupaciones en el sentido de que el TLC iba a erosionar los beneficios de la CBI y desviar inversiones fuera de esa región." *El Economista*, 29 de julio de 1994.

En el caso concreto de México se han determinado cuatro vectores en la política económica internacional los cuales han contribuido como ejemplo de un esquema de libre comercio para el resto del mundo: 1) el vector norte dirigido hacia los E.U.A. y Canadá; 2) el vector sur orientado hacia Centro y Sudamérica, incluyendo la Cuenca del Caribe; 3) el vector este hacia Europa y por último el vector oeste enfocado hacia el Pacífico.

Ahora bien, uno de los propósitos de evaluar en distintos bloques económicos específicamente el papel de las reglas de origen es para diferenciar la función que en cada uno de ellos toma. Se evalúa, por tanto, la relación tan estrecha que presentan con los esquemas de desgravación arancelaria.

El análisis comienza con la actualmente Unión Europea, por ser un bloque económico representativo de la evolución que han ido tomando las reglas de origen en las distintas formas de integración. Segundo, se presenta un marco en materia de reglas de origen en cuanto a los acuerdos que México ha venido estableciendo con países de Centro y Sudamérica. El modelo seguido bajo éstos esquemas se encuentra fundamentado en el Tratado de Libre Comercio de México - E.U.A. y Canadá, el cual se presenta al finalizar el capítulo con el fin de englobar (en el caso de México) las formas de integración regional que bajo las reglas de origen protegen sectores específicos y por tanto determinan un nuevo patrón de especialización y producción ante la competencia internacional.

Esta sección presenta, a manera de introducción un marco de referencia, un cuadro sinóptico de las condiciones y requisitos a cumplir, en materia de reglas de origen, exigidos por algunos países desarrollados, así como un esquema general sobre los bloques económicos a estudiar.

CUADRO SINOPTICO
SOBRE ALGUNOS PAISES REPRESENTATIVOS EN MATERIA DE REGLAS DE ORIGEN.

PAÍS	CRITERIO DE ORIGEN	CONDICIONES DE ENVIO	REQUISITOS DOCUMENTALES
ESTADOS UNIDOS	El Sistema General de Preferencias al igual que la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico exigen un 35% mínimo de valor agregado. Ambos se diferencian en relación al concepto de acumulación.	Transporte directo	Certificado Tipo A.
CANADÁ	Valor de insumos importados no debe ser superior al 40% del costo total en fábrica.	Transporte directo	Certificado Tipo "A" Certificado Canadiense para artesanías.
JAPÓN	Salto Arancelario con criterios específicos adicionales para algunas partidas. Acepta el Origen Acumulativo.	Transporte directo	Certificado Tipo "A"
UNION EUROPEA	Salto Arancelario No acepta el origen acumulativo.	Transporte directo	Certificado de origen forma "A", validada por autoridad comercial.
NORUEGA, SUECIA, FINLANDIA/ AUSTRIA Y SUIZA	Salto Arancelario. Si acepta el origen acumulativo.	n.d.	n.d.
AUSTRALIA	Valor de Insumos, las importaciones no deben ser superiores al 50% del costo en fábrica. Si acepta el origen acumulativo.	Transporte directo con excepciones.	Certificado Tipo "A".
NUEVA ZELANDIA	Salto arancelario y valor de insumos importados no superior al 50%.	n.d.	n.d.

Fuente: UNCTAD TD/B/C.5/141/ADD.1

CUADRO SINOPTICO
SOBRE ALGUNOS BLOQUES ECONOMICOS REPRESENTATIVOS PARA MEXICO
EN RELACION A AQUELLOS BIENES QUE NO CUMPLAN CON LAS REGLAS DE ORIGEN

PAÍS	CRITERIO DE ORIGEN	CRITERIO COMPLEMENTADO CON:
UNION EUROPEA	Método que indica una "última transformación sustancial".	Tres listas de condiciones (pruebas positivas, negativas y de valor agregado) requeridas para que un producto pueda ser originario.
ACUERDO DE LIBRE COMERCIO E.U.A. - ISRAEL	Criterio del porcentaje exige un 35%.	Insumos importados deberán sufrir una transformación sustancial.
ACUERDO DE LIBRE COMERCIO E.U.A. - CANADÁ	Cambio de clasificación arancelaria.	Para productos ensamblados que no cumplan con el método descrito, la producción de los bienes más el costo directo del ensamble debe constituir al menos el 50% del valor de los bienes.
ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA MEXICO - CHILE	Criterio del porcentaje exige un 50% de valor agregado.	Existe la posibilidad de fijar requisitos específicos para productos o sectores especiales.
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO - COSTA RICA	Criterio del porcentaje, bajo el método de valor de transacción exige un 50% o 33.3% bajo el método de costo neto.	Regla de minimis.
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES	Criterio del porcentaje variable en relación a los distintos bienes clasificados según el Sistema Armonizado.	100 reglas específicas las cuales se encuentran repartidos en tres listas distintas, cada una elaborada con los productos originarios de cada país miembro. Regla de minimis.
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO - BOLIVIA	Criterio del porcentaje, bajo el método de valor de transacción exige un 40% o 33.3% bajo el método de costo neto.	Regla de minimis.
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO- E.U.A. CANADÁ	Cambio de clasificación arancelaria y criterio de contenido regional: bajo el método de valor de transacción exige un 60% o 50.0% bajo el método de costo neto.	Los criterios e contenido regional varían según del sector del que se trate. Regla de minimis.

1.4.1 Unión Europea

CUADRO NO. 1
ESQUEMA GENERAL DE LA UNIÓN EUROPEA

OBJETIVO	ARANCELES	REGLAS DE ORIGEN	LISTA DE EXCEPCIONES	CRITERIO DE ACUMULACIÓN
<p>En 1955 se inician las negociaciones para la formación de una Unión Aduanera. Para 1957 se firma el Tratado de Roma, que entraría en vigor en 1958 y por el cual se intenta establecer un Mercado Común entre los países del Benelux, Francia, Italia y Alemania.</p>	<p>Se establece un Arancel de Aduanas Común que en el caso de la Unión Europea es conocido con el nombre de Tariff Extérieur Commun o TEC.</p>	<p>La Unión Europea adoptó el criterio de cambio en la clasificación arancelaria. Bajo el mismo, exige un cambio al nivel de cuatro dígitos en la clasificación arancelaria, se le otorga el origen al último país en el que éste se haya realizado; si este país es miembro de la Comunidad, los bienes son considerados como originarios de la Comunidad. Se le otorga preferencia arancelaria a aquél bien en el cual el valor de los materiales procedentes de países exteriores al área, utilizado en su producción, no exceda del 50% de su precio FOB de exportación.</p>	<p>En el caso de otros productos, este criterio se complementa con unas listas de procesos que sí confieren origen sin un cambio en la clasificación arancelaria (llamada en inglés: positive tests - pruebas positivas), y otras listas de procesos que no confieren origen (negative tests - pruebas negativas).</p>	<p>Regional parcial.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Como ya habíamos mencionado anteriormente, con la formación del BENELUX se constituyó la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas. Esta, se encuentra constituida por un millar de partidas que comprendían, en su momento, todas las mercancías que podían ser objeto de comercio. Cada una de estas partidas representaba el epígrafe en el que se definen las mercancías, sea específicamente por agrupamiento en atención a su similitud, sea en consideración a sus características comunes, destinos o particularidades de obtención. Mediante esta distribución de las mercancías se logró cumplir el principio general del Arancel de Aduanas en virtud del cual todas las mercancías debían quedar sometidas a gravamen en el momento de su importación.

Las partidas se agrupaban en 99 Capítulos y 21 Secciones. Es característica fundamental de esta Nomenclatura la progresividad que preside el ordenamiento de las mercancías, de tal forma que, partiendo de los productos naturales en estado bruto, avanza la clasificación a medida que va siendo más elaborado el producto y atendiéndose a su materia constitutiva, su grado de elaboración, su función o destino característicos. Ahora bien, la correcta interpretación de la Nomenclatura aparece asegurada por las Reglas Generales que, en número de cuatro, contiene los preceptos y normas que regulan su comprensión y utilización. La Regla primera sienta los principios fundamentales que rigen la estructura de este instrumento y las otras tres contienen una definición del alcance de los textos de las partidas, así como las normas de clasificación que regulan los casos dudosos o conflictivos.

En 1955 se inician las negociaciones para la formación de una Unión Aduanera. Para 1957 se firma el Tratado de Roma, que entraría en vigor en 1958 y por el cual se intenta establecer un Mercado Común entre los países del Benelux, Francia, Italia y Alemania.

Al redactar la Convención de Estocolmo, los países de la EFTA tuvieron que diseñar reglas de origen que permitieran a las autoridades aduaneras determinar a qué bienes concretos se les podían conceder las ventajas de la supresión de aranceles. Esta consideración se aplicaba a los bienes que cumplan cualquiera de las tres condiciones siguientes:

- 1) Que hubieran sido totalmente producidos dentro del área de la Asociación.
- 2) Que hubieran sido producidos dentro del área de la Asociación y que el valor de los materiales procedentes de países exteriores al área (o de origen determinado) utilizado en su producción no excediera del 50% de su precio FOB de exportación.
- 3) Que hubieran sido producidos mediante un proceso de transformación específico.

Para 1968 la Comunidad Económica Europea estableció el artículo 5 del Reglamento no. 802-68 del Consejo, del 27 de junio de 1968 relativo a la definición común de la noción del origen de las mercancías, en el cual dispone que:

"Una mercancía en cuya producción hayan intervenido dos o más países será originaria del país en el que tenga lugar la última transformación o elaboración sustancial económicamente justificada, efectuada en una empresa equipada al efecto y que conduzca a la fabricación de un producto nuevo o que represente una fase importante de fabricación".

Ahora bien, esta disposición se completa con dos listas anexas al Reglamento. La Lista A enumera las operaciones o transformaciones que suponen un cambio de posición arancelaria pero que no confieren el carácter de originarios a los productos que las experimentan o que no lo confieren más que en ciertas condiciones. Por el contrario, la Lista B enumera las operaciones o transformaciones que suponen cambio de posición arancelaria, pero que sin embargo sí confieren el carácter de originarios a los productos que las experimentan. (Gran parte del lenguaje legal empleado en la determinación de éste criterio fue posteriormente incorporado en el Anexo D.1 de la Convención Aduanal de Kyoto.)³⁶

Como hemos indicado anteriormente, la constitución de una Unión Aduanera lleva, paralelamente a la supresión de los derechos arancelarios intracomunitarios y conlleva el establecimiento de un Arancel de Aduanas Común que en el caso de la Unión Europea es conocido normalmente con el nombre de Tarif Extérieur Commun o TEC. Al firmarse el

³⁶ Hufbauer, Clyde Gary, op. cit., pág. 156

Tratado, éste recogía las bases del método y el procedimiento para construirlo así como sus principales excepciones.

Al elaborarse la TEC se plantearon varios problemas, pero entre ellos uno de gran importancia fué el de nomenclatura. Desde 1950, fecha de la creación del Consejo de Cooperación Aduanera, los países que constituyeron desde un principio la Unión Europea habían adoptado la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB). Esto significaba que existía coincidencia en los títulos de las partidas arancelarias, aunque cada uno de los países podía establecer las subpartidas que mejor convinieran a sus intereses comerciales. Por lo tanto, el primer paso para la elaboración de la nomenclatura de la TEC fué la igualación o ajuste de las subpartidas de los cuatro aranceles preexistentes. Se llegó así a una nomenclatura aceptable para los seis países constituyentes de la Unión Europea, que constaba de 2,853 posiciones.

1.4.2 Estados Unidos de Norteamérica y los Tratados de Libre Comercio establecidos con Israel y Canadá

E.U.A., al igual que la Unión Europea, presenta una amplia experiencia con relación a la legalización y normalización en reglas de origen. El esquema que en reglas de origen practica, presenta una gama muy amplia que va desde sistemas de preferencias hasta acuerdos de libre comercio.

Ahora bien, se abordan primeramente los esquemas establecidos en cuanto a reglas de origen en el caso del SGP y el de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI). La importancia del análisis en relación al SGP radica en el papel que toman las reglas de origen como reglas de preferencia así como la clasificación que hace de los productos, la cual surge como base para los métodos de salto arancelario y transformación sustancial.

En cuanto a la CBI, es actualmente uno de los principales núcleos de poder financiero y de innovación tecnológica en el mundo en dónde se realiza una gran parte del comercio

mundial, gracias a su gran alcance geográfico. Su premisa es que se pueden realizar exportaciones manufactureras elaboradas con algún componente estadounidense mediante preferencias. Por tal razón, la influencia de los E.U.A. sobre éste requisito de contenido regional es básica para nuestro análisis.³⁷

³⁷ De León, Judyth, "La Cuenca del Pacífico" en Revista Mercado de Valores, números 4, 6, y 8. 1994

CUADRO NO. 2

ESQUEMA GENERAL DEL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS.

OBJETIVO	REGLAS DE ORIGEN	CRITERIO DE ACUMULACIÓN	REQUISITOS DOCUMENTALES
<p>En 1974, E.U.A. establece el SGP, el cuál comienza a funcionar hasta 1976. El propósito principal del SGP en un primer momento fué el de otorgar una preferencia arancelaria que fomentaría el comercio a aquéllos países en desarrollo que lo requirieran. Sin embargo, éste objetivo ha venido cambiando y en la actualidad condiciona ésta preferencia.</p>	<p>Para cumplir con las normas de origen, los productos exportados deben ser productos obtenidos en el país receptor de preferencias mediante una elaboración o transformación suficiente de todas las materias, partes o componentes importados o de origen indeterminado. Así también, el producto podrá beneficiarse de un tratamiento preferencial, si la suma de los costos de los materiales producidos en el país beneficiario mas el costo directo de procesamiento, equivale al menos a un 35% del valor del artículo.</p> <p>No obstante, en lo que al origen se refiere debe resaltarse que cada producto debe cumplir las condiciones exigidas por la legislación de cada país otorgante.</p>	<p>Permite la acumulación solamente entre miembros de una asociación de libre comercio.</p>	<p>Certificado de origen modelo (Formulario A) expedido por una entidad oficial reconocida por el país otorgante. El transporte directo queda acreditado con los documentos expedidos para su realización (conocimiento de embarque, hoja de ruta, etc.), y por un certificado de tránsito cuando las mercancías pasan por otros países.</p> <p>Sin embargo, los productos exportados deben cumplir las condiciones de expedición especificadas por el país de destino. Pero en general, bajo el SGP, los productos deben ser expedidos directamente del país de exportación al país de destino, pero la mayor parte de los países otorgantes de preferencias aceptan el paso por países intermedios, sujetos a ciertas condiciones (v.g.r. Australia no exige el transporte directo).</p>

Fuente: Elaboración propia en base a la información publicada por la SECOFI.

Antes de la Ronda Tokio, los E.U.A. incorporaron en la Ley Burke-Hartke (1970) lo que sería la propuesta para los países menos desarrollados (PMD) para promover su comercio. Esta propuesta se basó en el Sistema General de Preferencias (SGP)³⁸, el cual se convirtió finalmente en ley, y es actualmente conocida como la Ley de Comercio de 1974. Así pues, el sistema de preferencias que rige en los E.U.A. es el SGP.

Ahora bien, para poder disfrutar de los beneficios arancelarios concedidos en el SGP es preciso que los productos de que se trata cumplan la doble condición de ser originarios del país beneficiario y que la suma de los costos de los materiales producidos en el país beneficiario más el costo directo de procesamiento, equivalga al menos a un 35% del valor del artículo. Este requisito se suma al requisito de que los bienes importados incluidos en la producción del bien final debieron de haber sufrido una transformación sustancial.³⁹

En general tienen la calificación de originarios los productos totalmente fabricados en el país exportador, a partir de materias primas igualmente obtenidas en él; cuando se trata de productos obtenidos de materiales de importación, se considera que obtienen el carácter de originarios, si hay cambio de partida arancelaria entre los materiales importados y el producto exportado.

Es importante hacer notar que en el caso de los países que integran el SGP, cada país otorgante de preferencias define la expresión "Transformación Sustancial" aplicando el "criterio del porcentaje" o el "criterio de la elaboración". En ambos casos se limita directa o indirectamente la utilización de materiales importados. Entre algunos de los países que utilizan exclusivamente el criterio del porcentaje encontramos a: Australia, Canadá, Nueva Zelanda y los E.U.A. Y entre algunos de los países que utilizan el criterio de la elaboración encontramos a aquellos países miembros de la A.E.L.C. (Austria, Finlandia, Noruega, Suiza, Suecia), La Unión Europea. y el Japón.

³⁸ En el marco histórico se hizo una primera aproximación (básicamente histórica) sobre el SGP.

³⁹ Palmeter N., David. Rules of Origin or Rules of Restriction? *Fordham International Law Journal*, Otoño 1987, pág. 10

En cuanto a los productos no obtenidos totalmente en el país, éstos deben haber sido objeto de una “elaboración o transformación suficiente” en el país de exportación (o en más de un país receptor de preferencias, cuando el país de destino aplica una norma de origen acumulativo). En términos generales, una elaboración o transformación se considera suficiente si transforma de manera sustancial la naturaleza y las características propias de las materias, partes y componentes importados. Cada país otorgante de preferencias define en detalle éste concepto general.

Ahora bien, el propósito del SGP es básicamente el de incentivar un mayor comercio con aquéllos países menos desarrollados (PMD), por tanto el requisito de cumplir con un 35% de valor agregado ha llevado a la creación de la prueba llamada de “doble transformación sustancial” que le permite a los mismos cumplir con el requisito de origen para obtener su preferencia.

El término de “doble transformación sustancial” se refiere a un paso intermedio en el procesamiento de insumos importados en los PMD. De tal forma que, si este insumo ha sido transformado en un PMD a un insumo intermedio que es en sí un nuevo producto, y si este nuevo producto a su vez sufre una transformación sustancial al formar parte del producto final, el producto intermedio se convierte en un producto del PMD gracias a la transformación sustancial - y su valor cuenta dentro del requisito del 35%. Un ejemplo nos ilustra mejor este concepto:

- ♦ En el caso *Torrington Co. vs. E.U.A.* se exportaron agujas para máquinas de coser (artículo elegible para preferencia) a los E.U.A. proveniente de Portugal, en ese entonces PMD. Las agujas fueron manufacturadas en Portugal con alambre importado. Por lo tanto, el valor del alambre - un producto no portugués - no podía contarse como parte del 35% requerido. Así también, los costos del procesamiento del mismo añadían menos del 35% al valor de exportación. A primera vista pudiera ser que la suma de los materiales portugueses (cero) más el costo total del procesamiento equivaliera a menos del 35%. Sin

embargo, se le otorgó la preferencia puesto que la corte encontró que existía una doble transformación sustancial: primeramente el alambre importado fué transformado en planchas para, por consiguiente, ser transformados en agujas. Puesto que las planchas fueron transformadas en Portugal con una transformación sustancial del alambre importado, fueron considerados bienes de origen portugués. De esta forma, la suma de ambas transformaciones equivalía al 100% del valor de las agujas.

Por otra parte, y en razón de que es muy importante tener en mente (para su futuro análisis en próximo capítulo) la diferencia entre reglas de origen y reglas de preferencia, a continuación exponemos un ejemplo de la aplicación de la última.

- ▲ En un caso, con respecto a "velas para embarcación", según la aplicación de preferencias arancelarias concedidas por la Comunidad a ciertos productos de países en vías de desarrollo, éstas serían consideradas como originarias de un país beneficiario de las preferencias generalizadas cuando fueren fabricadas en dicho país a partir de hilados simples. Resulta entonces, que en este caso las velas importadas por la llamada Sociedad S.R. Industries que fabrica tablas a vela en Francia, realmente fueron fabricadas en Hong Kong a partir de tejido importado de Japón, cortado y confeccionado en Hong Kong. Como consecuencia de un control aduanero, la Administración de Aduanas consideró que éstas velas no cumplían las condiciones previstas por el reglamento establecido, es decir, que cumplieran con que la fabricación fuera a partir de hilados simples crudos, para poder ser consideradas como originarias de Hong Kong (el país al que le fué otorgada la preferencia). Por lo tanto, la Administración de Aduanas decidió no otorgarle preferencia a las importaciones realizadas por esta sociedad francesa y asimismo, la suspensión total de derechos del arancel aduanero común prevista para las velas para embarcaciones originarias de Hong Kong.

Consideremos la incapacidad de un país en desarrollo para poder exportar productos "originarios" cuando no tiene los recursos necesarios para hacerlo; así también la posibilidad

de imponer barreras (especialmente el caso de dumping) a través del país al que se le otorgó la preferencia, con una regla de origen, a un productor específico originario de x país que abasteció determinados insumos. En el campo del contexto internacional, la política comercial, la línea divisoria entre una regla de origen y una regla de preferencia es muy fina, pues la aplicación de ambas puede regirse por grandes intereses. Es por esta razón que estudiar al SGP dentro del contexto de reglas de origen es fundamental.

Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI, por sus siglas en inglés) fué implementada en 1983 con la llamada Caribbean Basin Economic Recovery Act, la cual autorizaba al presidente del gobierno de los E.U.A. a designar a veintisiete países centroamericanos y naciones del Caribe a ser elegibles para recibir un tratamiento libre de aranceles para sus exportaciones a los E.U.A. hasta septiembre 30 de 1995. Actualmente los E.U.A. buscan, junto con el Acta de Implementación del GATT, que se apruebe el Programa Comercial Interino (ITP, por sus siglas en inglés) para aumentar el comercio recíproco entre los estados de la Cuenca del Caribe y los E.U.A.⁴⁰

Esta Iniciativa de la Cuenca del Caribe ha tomado gran importancia dentro del proceso de globalización económica que han venido tomando los distintos bloques económicos, de tal forma que las oportunidades de comercio que para México ofrece son múltiples.⁴¹ En esta zona se produce más de una cuarta parte del PIB mundial; se genera más del 20% del comercio global y se localiza la primera fuente de inversión en el mundo. Asimismo, en la región se han desarrollado formas pioneras de organización de la producción e integración

⁴⁰ "Este Programa busca extender la exención de derechos aduaneros a los productos textiles y ropas confeccionadas o elaboradas en la Cuenca del Caribe con telas tejidas y cortadas en su totalidad en E.U.A. La iniciativa tiene el propósito de dar a esos productos caribeños un tratamiento equivalente al que reciben los artículos mexicanos de conformidad con el TLC". *El Economista*, 29 de julio de 1994.

⁴¹ En los últimos cinco años México ha desarrollado una política particularmente intensa con la CBI. Se han establecido relaciones con la Asociación Nacional del Sureste de Asia (ANSEA), con Australia y Nueva Zelanda y con Corea y Japón. México ha ingresado a organizaciones del Pacífico como el PBEC, el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) en 1990 en la APEC en 1993. Castañeda, Uribe Manuel. "La república de Corea ante el TLC". *Revista Mercado de Valores*, no. 9, Septiembre 1994, pág. 27

comercial que⁴², representan un ejemplo para la liberalización del comercio en su estructura económica de comercio exterior (específicamente la función que toman las barreras y en su caso las reglas de origen).

Específicamente, en relación a la regla de origen de la CBI, ésta puede ser comparable pero no es idéntica a la del SGP. Las diferencias, sin embargo, no afectan el requisito de la doble transformación sustancial. Sin embargo, en los estatutos de la CBI será suficiente el que un producto cumpla, únicamente, con solo una transformación sustancial que añada el 35% al valor del artículo transformado. Un ejemplo nos ilustra ésta diferencia con el SGP:

- ♦ Veamos el ejemplo de una piel de un animal considerada un bien perecedero y en crudo que se desarrolla en un país no beneficiario y que fué enviada a un país preferencial en donde fué curtido para crear un cuero no perecedero. Esta piel curtida fué después importada directamente a los E.U.A. A pesar de que la piel curtida representa un nuevo y diferente artículo producido en un país preferencial, el valor o costo de la piel en crudo no puede ser contada como parte del 35% requerido puesto que: 1) la piel curtida no es totalmente originaria de un país beneficiario, 2) el proceso de curtido crea el artículo final importado más que un bien intermedio el cual puede ser después utilizado en un país beneficiario en la producción o manufactura de un artículo importado a los E.U.A. Sin embargo, bajo el CBI, la piel curtida puede ser elegible para un tratamiento libre de aranceles únicamente si los costos directos de procesamiento atribuibles al procesamiento del curtido representan al menos un 35% del valor del artículo importado.

Bajo el CBI, tal como en el SGP, no existe problema alguno cuando un producto es completamente de origen del país que forma parte del CBI. Al igual que en el SGP, es requisito cumplir con un 35% de valor agregado. Ahora bien, en el caso de la CBI se permite alcanzar este porcentaje por medio de la acumulación de valor otorgado por otros países integrantes de la CBI. En el caso del SGP, éste permite la acumulación solamente entre

⁴² Segal, Aaron. "Opciones Comerciales del Caribe: las cartas de Europa, América del Norte y América Latina". Revista de Comercio exterior, noviembre 1993. pág. 1019-1030.

miembros de una asociación de libre comercio como es el caso de la ASEAN.⁴³ De tal forma, el valor agregado en Puerto Rico o en las Islas Vírgenes si cuentan como parte del valor agregado para los países integrantes de la CBI, pero no como parte del SGP. Finalmente, si se hiciera uso de insumos primarios provenientes de los E.U.A. y sufrieran una transformación sustancial en un país integrante de la CBI, podrá incluirse hasta un 20% de este valor agregado como parte del 35% requerido. Tal cláusula no existe en el SGP.⁴⁴

Por otro lado, el producto puede ser importado directamente de cualquier país beneficiario, no necesariamente de aquél que recibe este tratamiento preferencial. Esto favorece la acumulación y por tanto la facilidad de integración para alcanzar el 35% de valor agregado.

⁴³ ASEAN, Association of South East Asian Nations. Integrada por: Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia.

⁴⁴ Palmeter, David., op. cit., pág. 11.

Tratado de Libre Comercio E.U.A. - Israel

CUADRO NO. 3

ESQUEMA GENERAL DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO E.U.A. - ISRAEL.

OBJETIVO	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	REGLAS DE ORIGEN	CRITERIO DE ACUMULACIÓN	CONDICIONES DE ENVIO
<p>E.U.A. firma en febrero de 1985 un acuerdo en el cual establece la creación de una área de libre comercio con Israel.</p>	<p>Este se aplica a cuatro categorías distintas establecidas para aquéllos productos negociados entre ambos países. Categoría 1: desgravación inmediata al entrar en vigor el acuerdo. Categoría 2: distribuida su desgravación en tres etapas prevista a terminar el 1ero de enero de 1989. Categoría 3: período de 10 años, a terminar enero 1, 1995. Categoría 4: total desgravación para enero 1, 1995.</p>	<p>La suma de el valor de los materiales producidos en la parte exportadora, más los costos directos de las operaciones de procesamientos realizadas en la parte exportadora no debe ser menor de 35% del valor estimado del producto en el momento que es introducido a la otra parte. Este método se complementa con el requisito de que los insumos importados sufran una transformación sustancial en algunos de los países.</p>	<p>Para propósitos de determinación del 35% de requerimiento de contenido doméstico, el valor de los materiales que son utilizados en la producción de un artículo en una de las partes y que son origen de la otra parte, pueden ser considerados para determinar el contenido doméstico en un monto no mayor a 15% del valor del artículo. Tales materiales deben ser productos del país importador bajo el criterio de "país de origen".</p>	<p>El artículo debe ser importado directamente de una parte a la otra parte. Es decir, el transporte debe ser directo.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a la información proporcionada bajo el TLC E.U.A. - Israel

El 10 de octubre de 1984, el Congreso de los E.U.A., decretó la Acta de Comercio y Tarifas de 1984. Bajo el Título IV, sobre el comercio con Israel, enmienda la sección 102 de la Acta de Comercio de 1974, y autoriza al presidente a negociar una área de libre comercio con Israel. Estas negociaciones se concluyeron en febrero de 1985.

Pareciera curioso que se signara un acuerdo de este tipo entre dos naciones tan dispares, sin embargo es necesario mencionar que Israel ya había establecido un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea desde 1975. Un acuerdo de éste tipo de ilimitada duración le otorga a Israel mayor seguridad comercial que el existente con el SGP (limitado en períodos - hasta el 31 de diciembre de 1984, para Israel - y sujeto a cambios en cuanto a los productos elegibles para un tratamiento preferencial). Ahora bien, a la par que se dictaminaba este acuerdo entre E.U.A. e Israel, el Título V de la Acta de Comercio y Aranceles determinaba una renovación del esquema del SGP para otro periodo de ocho y medio años, comenzando el 5 de enero de 1985, por lo tanto continuaba ofreciendo un tratamiento libre de aranceles para numerosos productos importados provenientes de los países en desarrollo, incluidos entre estos, Israel.⁴⁵

En relación al acuerdo de libre comercio entre E.U.A. e Israel, vemos que este se encuentra compuesto por un preámbulo, veintitrés artículos y cuatro anexos. Para nuestros fines resulta de especial importancia describir el contenido de los anexos. El Anexo 1 enumera aquellas importaciones de origen Israeli, que se encuentran libres de aranceles para su entrada en el mercado de los E.U.A. El Anexo 2 enumera estos mismos artículos con respecto a la importaciones de productos norteamericanos a Israel. El Anexo 3 se refiere a reglas de origen y especifica tres condiciones que deben ser cumplidas para que un producto pueda ser considerado como originario. El Anexo 4 es una carta compromiso por parte del gobierno de Israel para convertirse en país signatario del Código de Subsidios y Antidumping del GATT, así como también comprometerse a eliminar los subsidios a las exportaciones.

⁴⁵ Golberg Moshe, Hirschand Seev. (1988) "An analysis of the American-Israel Free Trade Agreement". *The World Economy*, Vol. 11, pág. 281

Bajo el Anexo 3 entendemos que, un producto goza de las preferencias que dicho Tratado otorga si cumple con las siguientes condiciones:

- A. el artículo es totalmente un cultivo, producto o manufactura de una de las partes, o es un nuevo o diferente artículo de comercio que ha sido cultivado, producido o manufacturado en una de las partes; es decir, que sea producido u obtenido en su totalidad en Israel o los E.U.A. o
- B. el artículo es importado directamente de una parte a la otra parte; y
- C. la suma de (i) el valor de los materiales producidos en la parte exportadora, más (ii) los costos directos de las operaciones de procesamientos realizadas en la parte exportadora es no menor de 35 por ciento del valor estimado del producto en el momento que es introducido a la otra parte. Así bien, para ser originario el producto debe de contar con el 35% del valor agregado al producto en alguno de los dos países; conjuntamente con el hecho de que los insumos importados sufran una transformación sustancial en algunos de los países.⁴⁶

Ningún artículo deberá ser considerado como "un nuevo o diferente artículo de comercio" y ningún material deberá incorporarse para la determinación del contenido doméstico si éste artículo sólo ha pasado por (1) simples combinaciones u operaciones de empaque o (2) diluciones con agua u otra sustancia que no altere físicamente las características del artículo o material.

⁴⁶ Tratado de Libre Comercio E.U.A. - Israel

Acuerdo de Libre Comercio E.U.A. - Canadá

**CUADRO NO. 4
ESQUEMA GENERAL DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO
ESTADOS UNIDOS - CANADÁ.**

OBJETIVO	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	REGLAS DE ORIGEN	CONDICIONES DE ENVIO
Establecer un acuerdo de libre comercio entre Canadá y E.U.A. el cual entró en vigor el 1 de enero de 1989.	Todas las barreras al comercio se eliminarán para enero 1 de 1998 comenzando el 1 de enero de 1989.	En la determinación de origen se utiliza el método de "cambio en la clasificación arancelaria", método complementado por varias reglas, principalmente por el requerimiento del 50% de contenido nacional para que un producto goce de trato preferencial dentro del tratado. De tal forma que, el valor de los materiales usados que se originan en el territorio para la producción de los bienes más el costo directo del ensamble constituye al menos el 50% del valor de los bienes.	Los bienes no deberán de sufrir ningún proceso o ensamble subsecuentemente en un tercer país. Por lo tanto, se exige el transporte directo.

Fuente: Elaboración propia en base a la información publicada bajo el ALC E.U.A. - Canadá.

Las reglas de origen se basan en la clasificación de la Tarifa del Sistema Armonizado. Bajo este ALC al darse una transformación sustancial se requiere, ya sea que el producto haya sufrido un cambio de partida arancelaria bajo la nomenclatura establecida en el sistema armonizado, o que el producto cumpla con ciertas pruebas a que sea sometido para verificar el valor adicionado, o ambos.⁴⁷

⁴⁷ Tratado de Libre Comercio E.U.A. - Canadá

En el Tratado E.U.A. - Canadá se considera que los bienes se originan en el territorio de uno o de ambos países y gozarán de los beneficios que establezca el tratado en materia de tratamiento arancelario si se cumple al menos una de las siguientes condiciones:

1.- Los bienes se obtienen o producen totalmente en el territorio nacional.
2.- Los materiales o componentes no originados en el territorio se transforman lo suficiente en el territorio mediante algún proceso o ensamble (todo proceso o ensamble que provoque una reclasificación arancelaria del bien debe realizarse completa y totalmente dentro del territorio) lo cuál resulta en que el producto tenga una clasificación arancelaria diferente a la que tenían los insumos utilizados en el proceso de acuerdo a las reglas del anexo 301.2. En algunos productos:

- a) Porcentaje de Contenido Nacional
- b) Otras condiciones particulares.

3.- Cuando los productos obtenidos por operaciones de ensamble específicos (cuando los productos se importaran sin armar o ensamblar, o cuando el texto de la sub-partida arancelaria se aplique, igualmente al bien y a sus partes) realizadas en el territorio de una o de ambas partes no cumple con el cambio en clasificación arancelaria que exige el tratado, serán considerados como transformados en el territorio de cualquiera de las dos partes y tratados como de origen de una parte si cumplen con las siguientes dos condiciones:

- ◆ El valor de los materiales usados que se originan en el territorio para la producción de los bienes mas el costo directo del ensamble constituye al menos el 50% del valor del los bienes cuando se exporta a la otra parte y cuando los materiales originados en el territorio y los materiales obtenidos o producidos de un tercer país, se utilizan o consumen en combinación en la producción de los bienes dentro del territorio, el valor de los materiales originados en el territorio, puede ser tratado como tal en la medida en que se atribuya directamente a el bien en consideración.

- ◆ Los bienes no se sujetan a ningún proceso o ensamble subsecuentemente en un tercer país.

No se considerarán bienes originados en el territorio, si éstos:

- 1) fueron empacados, únicamente, en éstos países.
- 2) fueran diluidos con agua u otra substancia que no alterare las características materiales de éstos bienes.
- 3) fueran enviados a través de terceros países y ahí se llevaran a cabo operaciones diferentes a las necesarias para transportar y preservar los bienes.

Aquellos bienes que hayan sido procesados en un tercer país antes de ser enviados a su punto final de destino en los Estados Unidos o Canadá, no califican en el ALC. Por ejemplo aquellas autopartes ensambladas por las maquiladoras Estadounidenses o Canadienses localizadas en México no califican, a pesar del nivel de contenido de componentes estadounidenses o canadienses. Sin embargo, los componentes ensamblados o producidos en México pueden ser transformados suficientemente en los Estados Unidos para adquirir un *status* de origen estadounidense y luego ser exportados a Canadá bajo las tarifas preferenciales del ALC.

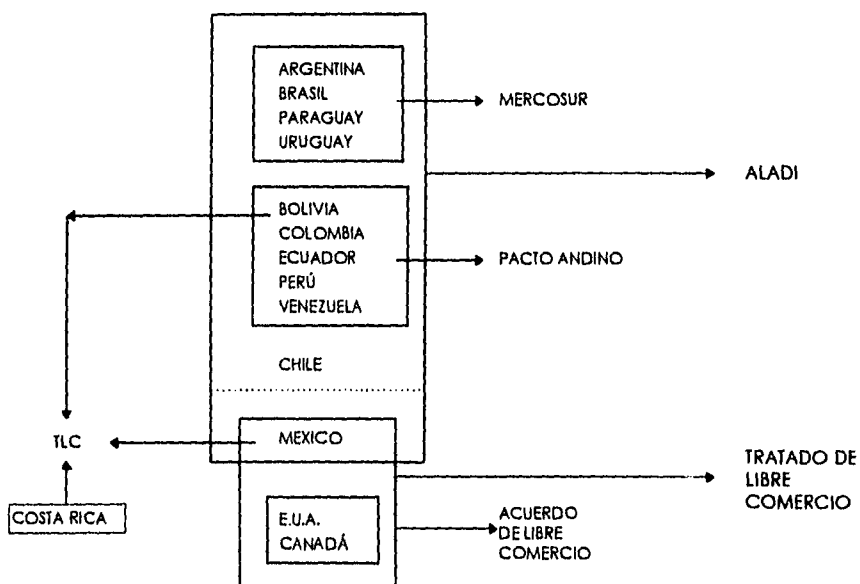
1.4.3 Tratados de Libre Comercio de México con América Latina

Actualmente los productos mexicanos se ven beneficiados por los siguientes esquemas de preferencias arancelarias:

1. El Sistema Generalizado de Preferencias.
2. La ALADI. Por medio de los distintos "Acuerdos de Complementación Económica".
3. El GATT, con la cláusula de la Nación más Favorecida (NMF).

4. Así como muchos otros "Convenios Bilaterales" que actualmente México suscribe con distintos países en el mundo y especialmente bajo el marco de la Cuenca del Pacífico y la actual dirección que ha tomado con respecto a los países de América Latina.

Los cambios que actualmente ocurren en la economía mundial se ven reflejados en los flujos de inversión, las formas de producción, los modos de intercambio comercial y la nueva distribución de los mercados mundiales, lo cual ha llevado a México a ampliar y diversificar sus oportunidades de comercio exterior mediante acuerdos comerciales. Por tal razón, bajo el Tratado de Montevideo de 1980 como con el TLC, México intenta lograr una mejor posición dentro del esquema de globalización mundial.



Como un antecedente a éste nuevo proceso de integración económica con América Latina, recordemos que la ALALC se estableció como una zona de libre comercio en dónde

los países miembros intentaban suprimir tanto Restricciones aduaneras como comerciales correspondientes a los productos negociados. De tal forma que, bajo el Tratado de 1980, las partes contratantes que constituyen la ALADI (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) se dispusieron a entrar en un proceso de integración encaminado a promover el desarrollo económico - social, armónico y equilibrado de la región. Este proceso sería visto como un objetivo a largo plazo, que en forma gradual y progresiva, llevaría a la creación de un mercado común latinoamericano. Con la formación de la ALADI, el nuevo tratado, por tanto, establecía un área de preferencia económica, compuesta por una preferencia arancelaria regional, constituida por acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial.⁴⁸

Las normas y mecanismos del Tratado tenían y tienen las siguientes funciones básicas:

- a) promoción y regulación del comercio recíproco;
- b) la complementación económica, y
- c) el desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.⁴⁹

Ahora bien, México ha venido a modificar este gradual avance y a acelerado la creación de acuerdos con distintos países latinoamericanos. Debemos recordar que dentro del contexto de la ALADI, Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay establecieron ya un proyecto de mercado común del CONOSUR (mejor llamado como el Mercosur) que plantea una reducción de aranceles hacia 1995 de tasa 0 y que pretende plasmar una libre circulación de bienes, servicios, de capitales y de personas. A todo esto, se sumará una tarifa exterior común. (¿El sueño de Simón Bolívar se estará convirtiendo en realidad? ¿Continúa siendo una ventaja la integración al bloque del ALC?) Nos preguntamos esto puesto que en el contexto de la iniciativa de las Américas, con fecha del 19 de junio de 1991, el MERCOSUR suscribió con E.U.A. un Acuerdo Comercial denominado "Acuerdo de Rosaleda", por el cuál se creó un

⁴⁸ Para una definición más completa consultar Anexo I, Apéndice D.

⁴⁹ Wilker, Jorge y Jaramillo, Gerardo. (1991), op. cit., pág. 155-160.

Consejo Consultivo sobre Comercio e Inversión. Este Acuerdo no ha fijado plazo para comenzar el proceso de liberación que en un plazo de diez años conformará una zona de libre comercio. Entonces, ¿es mera coincidencia que México haya sido finalmente aceptado para integrarse en el ALC?

Un ejemplo de éste acelerado proceso de integración es el que México firmó en agosto de 1992, un acuerdo base con cinco naciones de Centroamérica para arribar a una zona de libre comercio en el área. Con este documento, México busca integrarse con Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Bajo las bases que marca el documento, se emprendió la discusión de los términos para establecer, de forma precisa, los tiempos y sectores que habrán de ser desgravados, con el compromiso de concluir el establecimiento de una zona de libre comercio el 31 de diciembre de 1996.

El documento contiene los siguientes objetivos: fortalecer las relaciones económicas y comerciales entre los signatarios; incrementar y diversificar el comercio recíproco; desarrollar acciones para aumentar la oferta exportable, coordinar y complementar las actividades económicas en las áreas de bienes y servicios, estimular las inversiones en la región, favorecer la creación de empresas bilaterales y multilaterales, de carácter regional. En el convenio, se rechazaron las prácticas desleales de comercio y se subrayó la necesidad de establecer reglas claras para la aplicación de salvaguardas, así como señalar los criterios para las reglas de origen.

Asimismo, se acordó otorgar tratamiento similar en materia de impuestos internos de las importaciones, y eliminar todos los obstáculos que impidan el libre comercio intrarregional.⁵⁰

⁵⁰ *Idem*, pág. 155-160

A continuación, presentamos un esquema general sobre los actuales acuerdos que México ha suscrito con países miembros de la ALADI, resaltando el tema de interés: la forma de inserción en materia de reglas de origen.

Acuerdo de Complementación Económica México - Chile

**CUADRO NO. 5
ESQUEMA GENERAL DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA
MEXICO - CHILE**

OBJETIVO	DESGRAVACION ARANCELARIA	REGLAS DE ORIGEN	CONDICIONES DE ENVIO
<p>El 22 de septiembre de 1991, México y Chile firman un acuerdo para crear una zona de libre comercio entre ambos países para 1995. El acuerdo entró en vigor el 1ero de enero de 1992.</p>	<p>El inicio de esta desgravación se fijó para el primero de enero de 1992, sobre la base de un gravamen máximo común de 10%, hasta llegar en un plazo de cuatro años, a una desgravación total para la mayor parte de los productos comprendidos en los respectivos aranceles.</p>	<p>El régimen de reglas de origen establece un 50% de valor agregado nacional para que los productos se beneficien del programa de liberación, existiendo la posibilidad de fijar requisitos específicos para productos o sectores especiales. En el caso del sector automotriz el Acuerdo establece una liberación total del gravámenes y restricciones no arancelarias a partir del 1ero de enero de 1996, con una regla de origen de un mínimo de 32% de integración nacional. Además, será posible exportar vehículos con un contenido nacional menor (16%) pero sujeto a cuotas anuales.</p>	<p>Las mercancías transportadas en tránsito por un tercer país desde un país signatario con destino al territorio del otro país signatario, con o sin transbordo o almacenamiento temporal, bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente en tales países, se considerarán como expedición directa siempre que: a) no están destinadas al comercio, uso o empleo en el país de tránsito, y b) no sufran, durante su transporte y depósito, ninguna operación distinta a la carga y descarga o maniobra (manipuleo) para mantenerlas en buenas condiciones o asegurar su conservación.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a la información publicada por la SECOFI.

El 22 septiembre de 1991 México y Chile convienen en celebrar un Acuerdo de Complementación Económica que garantice la apertura cabal de los mercados de ambos países.

Entre los principales objetivos del Acuerdo se encuentran:

- a) Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios en el contexto del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo de 1980, por medio de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes.
- b) Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial, y
- c) Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.⁵¹

La meta que en materia comercial postula el Acuerdo es el establecimiento de una zona de libre comercio entre ambos países para 1995, con aranceles o sin restricciones. Para ello se fija un desmantelamiento arancelario, cuyo inicio se fijó para el primero de enero de 1992, sobre la base de un gravamen máximo común de 10%, hasta llegar en un plazo de cuatro años, a una desgravación total para la mayor parte de los productos comprendidos en los respectivos aranceles. Para productos como los agropecuarios, químicos y petroquímicos, forestales, textiles y de vidrio, la desgravación total se logrará mediante un programa a seis años. El resto de los productos, como el petróleo y sus derivados, algunos marinos y agropecuarios, aceites vegetales, leche en polvo y ropa usada quedan excluidos del programa de liberación, conforme al artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980.

En cuanto a la metodología utilizada en reglas de origen que se regirán en el Acuerdo de Complementación, éstas estarán supeditadas a las especificaciones enunciadas por el

artículo 10 del capítulo tercero del Acuerdo. En el artículo, queda asentado que los países signatarios aplicaran a las importaciones realizadas al amparo del Programa de Liberación del Acuerdo, el Régimen General de Origen de la ALADI, establecido por la Resolución del 78 del Comité de Representantes de la Asociación, sin perjuicio de los requisitos específicos fijados por la Comisión Administradora a que se refiere el artículo 34 del presente Acuerdo.

El régimen de reglas de origen establece un 50% de valor agregado nacional para que los productos se beneficien del programa de liberación, existiendo la posibilidad de fijar requisitos específicos para productos o sectores especiales. En el caso del sector automotriz el Acuerdo establece una liberación total del gravámenes y restricciones no arancelarias a partir del 1ero de enero de 1996, con una regla de origen de un mínimo de 32% de integración nacional. Además, será posible exportar vehículos con un contenido nacional menor (16%) pero sujeto a cuotas anuales.

Además de la documentación exigida en el artículo séptimo de la Resolución 78, los certificados de origen emitidos para los efectos de gozar de la desgravación arancelaria del Acuerdo, deberán estar acompañados de una declaración jurada del productor final o del exportador de la mercancía en que manifieste su total cumplimiento de las disposiciones sobre origen del Acuerdo.

Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica

CUADRO NO. 6

ESQUEMA GENERAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO - COSTA RICA.

OBJETIVO	DESGRAVACION ARANCELARIA	REGLAS DE ORIGEN	CONCEPTO DE ACUMULACION	ORGANISMO
<p>El martes 5 de abril de 1994, los presidentes de México y de Costa Rica, suscribieron un Tratado de Libre Comercio entre los dos países. Este entrara en vigor el próximo 1ero de enero de 1995.</p>	<p>Eliminación inmediata de aranceles para el 70% de las exportaciones mexicanas. El 20% se desgravará en 5 años y el 10% en 10 años. El 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de inmediato; el 15% en 5 años, y el 10% en 10 años.</p>	<p>La eliminación de aranceles se aplicará a bienes producidos en su totalidad en la región, bienes que cumplan con una transformación sustancial con base al cambio arancelario y/o a bienes que cumplan con un requisito de contenido regional. Este régimen de reglas de origen establece un 50% de valor agregado nacional para que los productos se beneficien del programa de liberación.</p>	<p>Un exportador o productor podrá acumular la producción con uno o más productores en el territorio de una o ambas partes de materiales que estén incorporados en el bien de manera que la producción de los materiales sea considerada como realizada por ese exportador o productor.</p>	<p>Se establece un Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI). Este funcionará por un plazo de diez años contados a partir de la entrada en vigor del tratado. Este plazo podrá ser prorrogado por acuerdo entre las Partes. La función que tendrá este Comité será la de evaluar la incapacidad real y probada documentalmente de un productor de bienes, de disponer en condiciones oportunas, de calidad y precios no discriminatorios, de los materiales utilizados por el productor para la producción del bien.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a la información publicada por la SECOFI

La eliminación de aranceles se aplicará a bienes producidos en su totalidad en la región, bienes que cumplan con una transformación sustancial con base al cambio arancelario y/o a bienes que cumplan con un requisito de contenido regional. El requisito de valor de contenido regional es de 50%, bajo el método de valor de transacción, salvo un muy reducido número de fracciones, cuyo contenido regional será de 40% los primeros tres años; 45% por tres años más, y 50% al principio del 7o año.

Específicamente, con respecto al cálculo de contenido regional, nos establece el Artículo 5-27 disposiciones transitorias sobre el mismo:⁵²

1. Para efectos del cálculo de contenido regional de un bien que se encuentre sujeto a ese requisito, para los bienes exportados a territorio de otra parte, un exportador o productor en territorio de una Parte deberá cumplir con un contenido regional no menor a:

a) 40% bajo el método de valor de transacción o 33.3% bajo el método de costo neto, a partir del 1ero de enero de 1995 hasta el 31 de diciembre de 1997.

b) 45% bajo el método de valor de transacción o 37.50% bajo el método de costo neto, a partir del 1ero de enero de 1998 y hasta el 31 de diciembre del año 2000.

2. A partir del 1ero de enero del año 2001 el porcentaje de contenido regional será el establecido en el anexo al artículo 5-03.

Para las reglas específicas de origen de los sectores químico y plásticos, textil, acero, cobre y aluminio, se establece un comité que evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos en los dos países. En caso de comprobarse que no existe abasto de insumos, se permitirá flexibilizar temporalmente la regla de origen específica.

⁵² Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica. Capít. V, pág. V-1 a V-28. SECOFI, 1994.

En relación a la regla de minimis, un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales no originarios que se utilicen en la producción de un bien y que no cumplan con el cambio correspondiente de clasificación arancelaria no excede el 7% del valor de transacción ó si el valor de todos los materiales no originarios no excede el 7% del costo total del bien.

Con respecto a las condiciones de envío un bien no se considerará como originario aún cuando haya sido producido cubriendo los requisitos de origen si con posterioridad a su elaboración, el bien sufre un proceso posterior o es objeto de cualquier otra operación fuera de la región, excepto la descarga, carga o cualquier otro movimiento necesario para mantenerlo en buena condición.

Tratado de Libre Comercio con el Grupo de los Tres (G-3 México - Colombia y Venezuela)

CUADRO NO. 7

**ESQUEMA GENERAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES
(MÉXICO - COLOMBIA - VENEZUELA)**

TIPO DE ACUERDO	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	REGLAS DE ORIGEN	ORGANISMO	CONDICIONES DE ENVIO
<p>Siguiendo los objetivos fundamentales de integración de la ALADI, instituidos en 1980 a través del Tratado de Montevideo, el Grupo de los Tres intenta formar un tratado de libre comercio, el cual se firma en junio de 1994 y entrará en vigor el 1ero de enero de 1995.</p>	<p>1) Desgravación inmediata de productos que no se producen en uno y otro países, de manera que la eliminación de impuestos beneficiara al consumidor sin afectar a los productores. 2) Desgravación lenta para aquellos productos que tienen fabricación en cualquiera de las dos naciones, por lo que se requiere un tiempo prudencial, para el acoplamiento de la externa, no superior a cuatro años. 3) Desgravación a largo plazo para aquellos que necesitan de un gran periodo para poder adecuarlos a la libre competencia.</p>	<p>El Capítulo VI del TLC del G-3, incluye un anexo con más de 1000 reglas específicas que se aplicarán a los bienes producidos en su totalidad en la región, o a los bienes que cumplan con una transformación sustancial, y aquellos que satisfagan el requisito de contenido regional.</p>	<p>Especial importancia en esta negociación reviste la creación del Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI), ya que Colombia y Venezuela no producen algunos insumos que exigen las reglas de origen. Tal es el caso de los sectores químico, plásticos, textil, cobre y aluminio. El CIRI evaluará la capacidad regional de abastecimiento de insumos. Si no existe abasto suficiente de algún insumo, se podrán flexibilizar las reglas de origen por un periodo de un año renovable, si persisten las circunstancias que dieron origen a la flexibilización. Para vigilar la aplicación de las disposiciones referentes a este capítulo se creará, además, un grupo de trabajo sobre reglas de origen integrado por representantes de los tres países.</p>	<p>Para que un bien sea considerado como originario, al estar en tránsito por el territorio de uno o más países no miembros, debe estar justificado por razones geográficas o por consideraciones relativas a requerimientos de transporte directo, por lo que en su transporte el producto no deberá ser sometido a operaciones diferentes del embalaje, empaque, carga, descarga o manipulación para asegurar su conservación.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a la información proporcionada por la SECOFI.

Para efectos del capítulo de reglas de origen, su interpretación y aplicación estará determinada de la forma siguiente:

- a) la base de clasificación arancelaria es el Sistema Armonizado,
- b) la determinación del valor de transacción de un bien se hará conforme los principios del Código de Valoración Aduanera,
- c) los métodos para conferir origen serán el de transformación sustancial mediante un cambio de la clasificación arancelaria y el de valor de contenido regional.

El anexo IV de reglas de origen, incluye más de 1000 reglas específicas los cuales se encuentran repartidos en tres listas, cada una elaborada con los productos básicos originarios correspondientes a cada país miembro. El programa de desgravación se llevará a cabo conforme a cada una de estas listas en las que México aplicará una preferencia arancelaria del 28% sobre aquella proporción del impuesto de importación que se exprese como porcentaje del valor en aduana del bien importado, sin que se exprese en unidades monetarias por unidad de medida. En tanto que Colombia y Venezuela aplicarán una preferencia arancelaria de 12% sobre aquella proporción del impuesto de importación vigente que se exprese como porcentaje del valor de aduana del bien importado, pero sin que éste sea expresado en unidades monetarias por unidad de medida.⁵³

En los casos en los que no existe igual tratamiento arancelario entre las Partes para un mismo bien originario, a fin de determinar el impuesto de importación aplicable por una de las Partes, se aplicará lo siguiente:

- a) Colombia aplicará el impuesto de importación correspondiente conforme a su lista en el programa de desgravación a los bienes originarios para los cuales se haya efectuado en el territorio de México el último proceso de producción sustancial, distinto de un procesamiento menor.

⁵³ Tratado de Libre Comercio México - Grupo de los Tres. SECOFI, 1994.

- Venezuela aplicará el impuesto de importación correspondiente conforme a su lista en el programa de desgravación a los bienes originarios para los cuales se haya efectuado en el territorio de México el último proceso de producción sustancial, distinto de un procesamiento menor.
- México aplicará el impuesto de importación correspondiente conforme a la "columna Colombia" de su lista en el programa de desgravación a los bienes originarios para los cuales se haya efectuado en el territorio de Colombia el último proceso de producción sustancial, distinto de un procesamiento menor.
- México aplicará el impuesto de importación correspondiente conforme a la "columna Venezuela" de su lista en el programa de desgravación a los bienes originarios para los cuales se haya efectuado en el territorio de Venezuela el último proceso de producción sustancial, distinto de un procesamiento menor.

El contenido regional expresado como porcentaje será:

a) para los bienes clasificados en los capítulos 28 a 40 del Sistema Armonizado:

- el 40% durante los primeros tres años a partir de la entrada en vigor del Tratado.
- el 45% durante el cuarto y quinto año a partir de la entrada en vigor del Tratado.
- el 50% a partir del primer día del sexto a partir de la entrada en vigor del Tratado.

b) para los bienes clasificados en los capítulos 72 a 85 y 90 del Sistema Armonizado, el 50% a partir de la entrada en vigor del Tratado.

c) para los bienes no incluidos en los apartados a) y b) antes mencionados:

- el 50% durante los primeros cinco años a partir de la entrada en vigor del Tratado.
- el 55% a partir del primer día del sexto año a partir de la entrada en vigor del acuerdo.

Un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien que no cumplan con el cambio correspondiente de clasificación arancelaria no excede del 7% del valor de transacción del bien. Cuando el mismo bien también está sujeto al requisito de valor de contenido regional, el valor de esos materiales no originarios se tomará en cuenta en el cálculo del valor del contenido regional del bien.

Retomando el tema de desgravación arancelaria, cada parte eliminará progresivamente sus impuestos de importación sobre bienes originarios en 10 etapas iguales conforme a lo siguiente:

- a) la primera reducción se llevará a cabo el 1ero de enero de 1995 y,
- b) el impuesto de importación residual se eliminará en nueve etapas anuales iguales a partir del 1ero de julio de 1996, de manera que esos bienes queden libres de impuestos de importación a partir del 1ero de julio del año 2004.

Tratado de Libre Comercio México - Bolivia

CUADRO No. 8

ESQUEMA GENERAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO - BOLIVIA

OBJETIVO	DESGRAVACION ARANCELARIA	REGLAS DE ORIGEN	CONCEPTO DE ACUMULACION	ORGANISMO
<p>Para beneficiar a los productores de la región con el Tratado, evitando la triangulación de insumos de terceros o bienes con un alto contenido no regional.</p>	<p>Desgravación inmediata: 99% de lo que México exporta a Bolivia y 99% de lo que Bolivia exporta a México: 99% de las fracciones de autopartes; en textiles Bolivia desgrava 89.9% y México el 91.6% del comercio actual bilateral; el resto de productos industriales, se desgravarán en plazos de 4 a 12 años como máximo.</p> <p>Arancel de partida: nación más favorecida y el arancel equivalente para los arancelizados.</p>	<p>Las condiciones para conferir origen son: contenido regional y salto arancelario.</p> <p>Los métodos para calcular el contenido regional son: Valor de Transacción 50% con excepción de algunos plásticos y manufacturas de cuero, para los cuales se iniciará con 40% hasta llegar a 50% en 5 años.</p> <p>Otras formas para determinar el origen son: mínimos, materiales intermedios, acumulación, etc.</p>	<p>Para efectos de establecer si un bien es originario, un exportador o productor podrá acumular su producción con la de uno o más productores en el territorio de una o ambas partes, de materiales que estén incorporados en el bien, de manera que la producción de los materiales sea considerada como realizada por ese exportador o productor, siempre que se cumpla con lo establecido con las condiciones de origen en el Tratado.</p>	<p>Las partes establecen el Grupo de Trabajo de Reglas de Origen, integrado por representantes de cada parte, que se reunirá por lo menos 2 veces al año y a solicitud de cualquier parte corresponderá al Grupo de Trabajo, asegurar la efectiva implantación de reglas de origen, llegar acuerdos sobre la interpretación, aplicación y administración del Tratado, asimismo revisaran anualmente, en relación con los costos por intereses no admisibles, los puntos porcentuales sobre la tasa más alta de interés de las obligaciones de deuda emitidas por el gobierno federal o central, según sea el caso.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a la información publicada por la SECOFI

Las negociaciones formales de este Tratado iniciaron el 26 de febrero de 1992, concluyendo el 12 de agosto de 1994 al encontrarse una solución a las diferencias que se habían dejado pendientes de resolver en la última reunión de negociación. El Tratado se suscribió por los presidentes de México y Bolivia el 10 de septiembre de 1994, en Río de Janeiro, Brasil. Posteriormente, y de acuerdo a lo dispuesto por sus respectivas legislaciones, ambos países someterán el tratado a la aprobación de sus cuerpos legislativos correspondientes con el propósito de que el tratado pueda entrar en vigor a partir de enero de 1995.

Este es el cuarto Tratado que México ha negociado con países de América Latina, después de los tratados con Chile, Costa Rica y del Grupo de los Tres formado por México, Colombia y Venezuela. Esto significa que México compartirá eventualmente una zona de libre comercio de 165 millones de consumidores potenciales, con un PIB de 395 mil millones de dólares y un comercio total de 145 mil millones de dólares, equivalente a 55% del comercio de la región latinoamericana con el mundo.⁵⁴

El TLC con Bolivia significa también un eslabón más en la cadena de modernización que propicia una mejor inserción de las economías nacionales en el proceso de globalización internacional y sienta las bases para desarrollar acciones de convergencia, destinadas a lograr el objetivo de fortalecer la integración regional y en su caso, la de carácter continental.

Por otra parte, en materia de comercio, se utilizará como base en cuanto a la clasificación arancelaria el Sistema Armonizado, y con respecto a la determinación del valor de transacción de un bien o de un material se hará conforme a los principios del Código de Valoración Aduanera.

En relación a las reglas de origen, se establece que un bien sujeto al requisito de contenido regional deberá cumplir con un porcentaje de contenido regional no menor al 40% conforme al método de valor de transacción o 33.33% conforme al método de costo neto, del 1º de enero de

⁵⁴ Monografía "México y América Latina", SECOFI, 1994

1995 al 31 de diciembre de 1997; 45% conforme al método de valor de transacción o 37.50% conforme al método de costo neto, del 1º de enero de 1998 al 31 de diciembre de 1998.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

1.4.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO - ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA - CANADÁ

CUADRO NO. 9

LAS REGLAS DE ORIGEN BAJO EL ESQUEMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
MEXICO - E.U.A. -CANADÁ

LA ELIMINACIÓN DE ARANCELES SE APLICARÁ:	REGLAS DE ORIGEN:	CRITERIO DE ACUMULACIÓN	OPERACIÓN ADUANERA:	DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS:
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Bienes producidos en su totalidad en la región. ◆ Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional. ◆ Bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extrarregionales (criterio aplicable a más de la mitad de las fracciones arancelarias). 	<p>Como criterios principales para determinar el origen de un producto se utilizan el cambio de clasificación arancelaria así como la regla de contenido regional.</p> <p>En la aplicación de la primera, el origen se otorga cuando todos los insumos utilizados en el proceso productivo cumplen con el brinco arancelario o el valor de los insumos que no cambia a la clasificación especificada, es inferior al 7% del valor del producto (en esto consiste la Regla de Minimis). Cuando rebasa el 7% el productor puede utilizar la regla de contenido regional para verificar si el producto es originario. Bajo éste último criterio, un producto se considera originario si el valor de contenido regional es superior a un porcentaje predeterminado.</p>	<p>Se permite que un exportador de un bien incluya las actividades de otras empresas norteamericanas involucradas en la producción del bien siempre y cuando cumpla con el necesario salto arancelario y requisitos de contenido regional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◊ Se establecerá un certificado de origen común. ◊ Se eliminarán en julio de 1999 los derechos de trámite aduanero. ◊ Habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen. 	<ul style="list-style-type: none"> * La devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extrazonales se eliminará en el año 2001 para los productos que sí cumplan con la regla de origen. * Para los productos que <u>no</u> cumplan con la regla de origen, después de un período de gracia de 7 años, la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo a ciertos criterios preestablecidos.

Fuente: Elaboración propia en base a la información proporcionada por la SECOFI.

El 12 de agosto de 1992, concluyeron las negociaciones que llevarían a México a la inclusión de un Tratado de Libre Comercio con E.U.A. y Canadá. Este tratado entró en vigor el 1 de enero de 1994.

Bajo el esquema del TLC se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes fueron eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales. Para propósitos de la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas (en ese entonces) vigentes al 1ero de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del SGP de E.U.A. (En este acuerdo se prevé la posibilidad de que los tres países acuerden una eliminación arancelaria más acelerada).

ACCESO A MERCADOS

DESGRAVACION DE ARANCELES	DE INMEDIATO	AL 5o AÑO	AL 10o AÑO	A LOS 15 AÑOS
<i>MEXICO</i>	Sólo 43 y 41% de las importaciones provenientes de E.U.A. y Canadá	Sólo 18 y 19% de las importaciones provenientes de E.U.A. y Canadá	El 38% de las importaciones provenientes de E.U.A. y Canadá	Se convino este plazo extra-largo para desgravar productos especialmente sensibles como maíz, frijol y leche en polvo.
<i>E. U. A. y CANADÁ</i>	84 y 79% de las exportaciones mexicanas no petroleras	8% adicional de las exportaciones mexicanas no petroleras	Otro 7 y 12% de las exportaciones mexicanas no petroleras	Las partes desgravarán el restante 1% de sus importaciones

Fuente: Elaboración propia en base a la información proporcionada por SECOFI.

Durante las negociaciones del TLC se debatieron intensamente las reglas de origen o de valor agregado para productos maquilados. Las empresas estadounidenses querían evitar que en México se establecieran compañías japonesas o de otro origen, que importaran componentes y que luego exportaran a Estados Unidos sin pagar impuestos. El objetivo de México era atraer inversión extranjera de todas partes y Canadá estaba decidido a que sus plantas automovilísticas pudieran importar componentes libres de impuestos de Estados Unidos, aunque éstos provinieran de un tercer país.⁵⁵ Así bien, el documento final del TLC, establece normas un tanto restrictivas en materia de reglas de origen que tal vez se conviertan en una fuente continua de fricción. (Este aspecto será ampliamente analizado en el tercer capítulo y conclusiones).

En el tratado trilateral se fijaron varios criterios para identificar a los bienes que califican para recibir preferencias arancelarias cuando se exportan a E.U.A. y Canadá, a los que se denomina "bienes originarios", los criterios negociados incluyen tanto el cambio de clasificación arancelaria como la regla de contenido regional.⁵⁶

Bajo el primer criterio, las reglas de origen se cumplen si los insumos importados de terceras regiones que se incorporan en el producto a exportar entran bajo una fracción y el producto se exporta bajo una fracción distinta. Esta basado en el Sistema Armonizado de clasificación arancelaria de mercancías del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, del cual los tres países son signatarios y es el criterio dominante en el tratado. En la aplicación de ésta regla, el origen se otorga cuando todos los insumos utilizados en el proceso productivo cumplen con el brinco arancelario o el valor de los insumos que no cambia a la clasificación especificada, es inferior al 7% del valor del producto (en esto consiste la Regla de Mínimis). Cuando rebasa el 7% el productor puede utilizar la regla de contenido regional para verificar si el producto es originario. Bajo éste último criterio, un producto se considera originario si el valor de contenido regional es superior a un porcentaje predeterminado.

⁵⁵ Segal, Aaron, op.cit, pág. 1024

⁵⁶ Véase Anexo I, Apéndice E.

Existe, sin embargo, un número considerable de procesos que pueden dar lugar a una transformación sustancial sin que ocurra el cambio arancelario establecido en el criterio anterior o viceversa. Para éstos casos, existen dos métodos para verificar si el producto cumple con ésta regla, el del valor de la transacción y el de costo neto. En el primer caso, si el contenido regional es mayor al 60%, el producto, salvo algunas excepciones, cumple con la regla de origen y si se utiliza el cálculo del costo neto, entonces el contenido regional debe ser mayor al 50% para que el producto sea considerado como bien originario.

El método de costo neto deberá ser aplicado si el valor de transacción no es aceptado bajo el Código de Valoración Aduanera del GATT, o si el producto es vendido por el productor a una persona relacionada y el productor vende el 85% de bienes idénticos o similares a una o varias personas relacionadas en un periodo de seis meses antecedendo a la venta. El propósito de estas condiciones es asegurar que el valor de transacción, cuando se aplique, represente un valor de mercado y no un precio manipulado. Para productos automotrices el método de costo neto es mandatorio (el valor de transacción no podrá ser utilizado), y dependiendo del producto, 60 o 62.5% será requerido. En calzado, el método de costo neto también será mandatorio, y un 55% será requerido. Para varios productos secundarios químicos (SA 34, 35 y 36), podrá utilizarse el valor de transacción o el de costo neto. Cuando se utilice el valor de transacción, deberá de cumplirse con un 65%. En el caso de los insecticidas, fungicidas, desinfectantes (SA 3808), el valor de transacción y el costo neto deberán cumplir con 80 y 70% si el producto contiene más de un ingrediente activo.

En cuanto a la regla de minimis, ésta protege a aquellos bienes que contengan menos del 7% en materiales importados de no ser considerados como originarios. Bajo este concepto encontramos varios productos agrícolas primarios cuyos mercados se encuentran generalmente protegidos por reglas de origen muy estrictas y por tanto se les excluye del

mismo. Entre estos encontramos el azúcar, los ingredientes para las bebidas alcohólicas, café, té, diferentes usos para la leche, cerdo y grasa, y especias.⁵⁷

El TLC contiene un capítulo que nos habla sobre el valor en aduana. En éste, los tres países acuerdan establecer regulaciones uniformes con respecto a la interpretación, aplicación y administración de las reglas de origen, y así mismo enmarcar esas regulaciones como parte de las leyes nacionales. El capítulo concerniente al valor en aduana también provee de un certificado de origen que el país exportador deberá expedir a los productores o exportadores, y procedimientos transparentes para el país importador en caso de ser necesario la revisión de los mismos si se sospechara el origen del producto. Este capítulo establece el procedimiento a seguir por aquellos productores y exportadores para apelar por sus derechos ante las autoridades nacionales.

Para evitar la triangulación de productos se tomaron las siguientes dos medidas:⁵⁸

- 1) se definieron las operaciones que no confieren origen, como son las de cambio de presentación de un producto o la mera dilución en agua u otra sustancia, puesto que no afectan las características esenciales del bien; y
- 2) con el fin de proteger determinadas industrias, SECOFI presentó dos tipos de certificados de origen: uno fue el llamado "duro" para mercancías de las industrias textil, confección y calzado; y el segundo fue el certificado "blando", para el resto de las mercancías, dejando como régimen especial las importaciones originarias de E.U.A. y Canadá amparadas con el certificado del origen del TLC.

⁵⁷ Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Capítulo IV y Anexo IV de los Tomos I y II respectivamente. SECOFI, 1993.

⁵⁸ Sin embargo, a pesar de tener como propósito el de evitar la triangulación, a partir del 1ero de enero de 1994, "la rigidez en los certificados de origen se debió haber hecho por etapas, es decir, gradualmente respecto al número de productos...". Herfried Woss (especialista en derecho económico internacional) continuó señalando que "la importancia del cambio en los certificados radica para el caso de éstas industrias ya no se requerirá de la formalización del certificado, excepto para varios países del Sudeste Asiático y aquellos países no miembros del GATT". *El Economista*, 2/Sept/94.

Ahora bien, dentro del contexto del TLC, encontramos el mecanismo de devolución⁵⁹ de aranceles sobre insumos incorporados a productos de exportación. Este es de especial importancia puesto que bajo el TLC se busca evitar que países no miembros se conviertan en beneficiarios indirectos de la desgravación arancelaria y especialmente este objetivo podría ser alcanzado a través de este mecanismo de devolución de aranceles⁶⁰ de insumos extraregionales. Para ello, se acordó eliminar los mecanismos de devolución de aranceles en el año 2001 para los productos exportados bajo el régimen arancelario preferencial del Tratado. Ello asegurará a la planta productiva nacional condiciones similares en el mercado doméstico frente a los productos provenientes de E.U.A. y Canadá. Por otro lado, para los productos que no cumplan con la regla de origen y por ende, no gocen del trato preferencial del Tratado, al término de un período de gracia de 7 años, se modificará el mecanismo de devolución de aranceles, con el fin de impedir que su uso derive en incentivos distorsionantes a la exportación.

Bajo el régimen modificado, el monto de aranceles que las partes tendrán derecho a devolver a los exportadores que no cumplan con las reglas de origen no podrá ser mayor que los aranceles paralelos 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. Este objetivo se favorecerá también mediante la gradual eliminación de las restricciones a las ventas internas realizadas por las maquiladoras.

⁵⁹ El mecanismo de devolución de impuestos es utilizado actualmente para elevar la competitividad de las empresas que canalizan parte de su producción al mercado externo. Mediante el sistema, se otorga un reembolso a los exportadores de los impuestos pagados sobre los insumos importados que utilizan en la producción de los bienes de exportación. En esta forma se compensa en parte el sesgo antlexportador que introduce la protección. La devolución de impuestos introduce otro tipo de distorsiones al sistema. Entre éstos, altera los precios relativos que enfrentan los productores en el mercado doméstico y en la de exportación modificando los incentivos para participar en estos dos mercados. Otra desventaja de estos mecanismos es que generan un costo en recursos que deben canalizarse para su administración.

⁶⁰ Un breve marco sobre la función que desempeñará el concepto de la devolución de impuestos podrá ser encontrado en el Anexo I, Apéndice F.

En materia de importación temporal, las partes acordaron la eliminación inmediata de aranceles a productos enviados al exterior para su reparación. Así, México podrá desarrollar una industria de reparación de gran alcance. Asimismo se permitirá la importación temporal libre de aranceles de equipo profesional y de trabajo. Estas reglas se aplicarán a la importación de muestras comerciales y de bienes de exhibición y demostración.

CAPITULO II

ANALISIS SOBRE LA FACTIBILIDAD DE LAS REGLAS DE ORIGEN COMO IMPULSORAS DEL CRECIMIENTO ECONOMICO ZONAL

2.1 CONSIDERACIONES SOBRE EL PAPEL DE LAS REGLAS DE ORIGEN EN SU METODOLOGIA Y APLICABILIDAD

Como ya hemos visto en los propósitos que motivan a crear una regulación con respecto a las "reglas de origen", éstas no son sencillas de determinar por la misma función que buscan desempeñar. Así bien, en la elaboración de las mismas se requiere enfrentar toda una serie de distintas dificultades que abarcan desde la necesidad de especificar los insumos involucrados en su elaboración hasta determinar cual será su función como mecanismo regulatorio de la inversión. Por lo tanto, queremos recalcar la problemática que ha girado en torno a la metodología y la definición de éste concepto, tanto en el seno de la UNCTAD como en la Ronda Uruguay.

Comencemos por preguntarnos: ¿es posible determinar únicamente una sola regla de origen para diferentes sectores de una economía? A esto nos responde la Resolución alcanzada en el Consejo del 11 de octubre de 1954 determinada por la Cámara de Comercio Internacional, la cual llegó a la siguiente conclusión: "Para que una definición de origen pueda ser aplicada a todas las categorías de mercancías, es necesario redactarla en términos generales. Pero ello significa que su aplicación no modificaría la práctica actual. Cuando el comercio y la industria tropiezan con dificultades, se trata generalmente de cuestiones de detalle concernientes a ciertos productos y aun a ciertos sub-productos de una industria determinada, con respecto a los cuales una definición de carácter general no ofrecería

solución. Por el contrario una definición precisa, no será universal. Si por ejemplo, la definición fuera lo suficientemente explícita como para establecer un régimen uniforme para los productos de la industria química, o de la industria mecánica, ello no satisfaría, sin duda, las necesidades de la industria textil o de los productores de plantas. Parece entonces que existe un conflicto entre la necesidad de la universalidad y la eficacia de la definición como instrumento de simplificación y unificación.⁶¹

Por ejemplo, encontramos que la falta de uniformidad de las normas del criterio del porcentaje que aplican Australia, los E.U.A., Canadá y Nueva Zelanda significa que el fabricante que quiere exportar un producto acogiéndose a alguno de los esquemas de preferencias arancelarias de éstos países no pueden hacerlo a causa de la disparidad de las normas de origen. Tal es el caso de un fabricante en Malta que intenta exportar cadenas de oro de su fabricación. Este fabricante como muchos otros, ha tratado de fabricar productos para que cumplieran con las distintas normas de origen aplicables en diversos mercados (específicamente con el concepto de transformación sustancial). En esto nos encontramos con las siguientes situaciones:

Malta: Un fabricante importa lingotes de oro para la fabricación de cadenas de oro. Como de por sí el lingote de oro es caro, su valor excede al 40% del precio en fábrica de la cadena. La aplicación de esas normas de origen produce los resultados dispares siguientes:

Canadá: Las cadenas no cumplen con las normas de origen porque se excede el límite de 40% y porque el Canadá no aplica la norma del contenido originario del país otorgante ni la norma de la acumulación.

E.U.A.: Como se acepta que el lingote ha sido objeto de una "transformación sustancial" en Malta, cuenta como si fuera de origen Maltés y las cadenas satisfacen el criterio del porcentaje exigido en los E.U.A.

⁶¹ Aranguren, Asdrubal, op. cit., pág. 6

Países de la AELC y el Japón: Las cadenas cumplen con la norma del "Cambio de partida arancelaria" y en consecuencia tienen derecho a las preferencias arancelarias.⁶²

2.1.1 Discusión entorno a los principios que rigen la aplicación de las reglas de origen en la Ronda Uruguay

Durante la Ronda Uruguay (el 27 de sept. de 1989) el tema de Reglas de Origen no había sido considerado tema de mayor trascendencia, sin embargo en la medida en que ésta entraba en su fase final, adquirió cada vez mayor importancia. Los E.U.A. buscaban, a través de la misma, una armonización internacional en las reglas de origen. De tal forma, proponían que el cambio en el sistema arancelario se convirtiera en la base de un acuerdo multilateral establecido sobre cuatro principios, que a continuación analizaremos.

El principio de que las reglas de origen deben ser entendibles, ser publicadas en un idioma fácilmente entendible, y no deben ser complicadas en su forma de aplicación, así como el ser predecibles; no puede ser tema de seria disputa. Ni así tampoco el principio de que las determinaciones deberán ser revisadas por una autoridad administrativa o jurídica que no fuera otra que la autoridad emisora de esta determinación. Más sin embargo, es cuestionable, quizá, el principio de que las reglas de origen deberán basarse en un estándar positivo en su mayor extensión posible. Así también, deberán estipular que es lo que confiere el origen en contraposición con lo que no lo confiere. De tal forma estándares negativos de acuerdo con este principio, son permisibles únicamente para esclarecer un estándar positivo.

Esto último tiene sentido cuando nos referimos al sistema del cambio en la clasificación arancelaria. Sin embargo refiriéndonos a una regla que se basara en la determinación de procesos empleados para la producción de un bien, esto será en una forma indebidamente restrictiva. Por ejemplo, una regla que afirma positivamente que A,B, y C, confieren origen es sustentada en contraposición con la determinación de que D, E, y F, no confieren origen.

⁶² Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.. TD/B/C.5/141

Contrariamente en un sistema que especifica que A, B, y C; no confieren origen, por implicación D, E, Y F; si lo hacen.⁶³ En otras palabras un estándar positivo puede considerarse más restrictivo que un estándar negativo. Ultimadamente esto puede ser lo que los Gobiernos quieren, pero ciertamente el principio tiene implicaciones políticas que merecen un serio cuestionamiento.

Finalmente, Estados Unidos propone que: "todos los sistemas especificados por un país para determinar el origen deben asegurar que el origen de los productos sea consistente dentro de su propio sistema".⁶⁴ Pero, al referirse al plural "sistemas" y a "consistente dentro de su propio sistema" nos hace reflexionar sobre la posibilidad de que realmente exista un origen consistente y genuino. Al decir que debe estipularse una sola regla de origen consistentemente aplicable para cualquier propósito, inferimos que los Estados Unidos aparentemente pareciera que permiten a otros países mantener diversos y diferentes sistemas de origen que se encuentren consistentes dentro de su propio sistema. Esta propuesta no distingue claramente entre reglas de origen y reglas de preferencia. Por ejemplo el ALC Estados Unidos-Canadá es un acuerdo preferencial. Para que una mercancía reciba los beneficios del ALC debe cubrir aquellos requisitos estipulados en las reglas de origen. Sin embargo, un artículo puede ser un producto de Canadá para propósitos de etiquetado y para el cálculo bilateral en la balanza comercial. No gozarán de estos beneficios aquellos que entren dentro de las tarifas de la NMF, cuotas y por demás, puesto que no cumplen con el cambio en la tarifa arancelaria estipulado en este ALC. Esto es cierto también tanto para los otros esquemas de preferencias de los Estados Unidos, tales, como el SGP, el Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI) y el TLC de Estados Unidos-Israel. Los conceptos de origen y preferencia tienen un gran parecido, pero son diferentes.

⁶³ Palmeier, David. (1990) The U.S. Rules of Origin. Proposal to GATT: Monotheism or Polytheism?. *Journal of World Trade*, pág. 29

⁶⁴ Palmeier, David, (1987) op. cit. pág. 29-30

Podemos cuestionar también sobre lo referido como "sistemas" puesto que pregunta sobre la existencia de otros acuerdos preferenciales. Presumiblemente este ha de ser el caso ya que actualmente los Estados Unidos hacen uso de más de un sistema de origen para propósitos no preferenciales. Por ejemplo, bajo la actual determinación de reglas de origen en los Estados Unidos, es posible que una tela sea manufacturada en el país A cortada en el país B, y confeccionada para convertirse en una prenda en el país C. Esta prenda se originará en el país A para propósitos de marcaje y clasificación arancelaria, en el país B para propósitos del registro en cuotas como textiles y vestimenta, y en el país C para propósitos de dumping. La única consistencia es que en cada instancia se realiza una interpretación bastante restrictiva. Bajo esta premisa vemos que surge la siguiente pregunta: ¿Debe de haber una regla de origen no preferencial o varias?

El concepto de que debiera determinarse sólo una regla de origen no es ninguna novedad. El problema no radica en este punto únicamente, sino, básicamente en su implementación. Uno de los primeros sectores en entrar en esta contradicción fue el textil por su requerimiento en reglas de origen especiales ya que estas mismas reglas determinaban una transformación de las anteriores para estos productos.

Es importante notar que esta contradicción no es causa de un concepto generalizado o vago de la prueba de la transformación sustancial, sino al contrario, son desviaciones de la misma. Se implementaron reglas especiales para el sector textil después de tres cuartos de siglo de haber aplicado la prueba de transformación sustancial. Un poco antes de las elecciones de 1984, la administración del Gobierno instauró estas reglas. Con ésto, podemos ver que el Departamento de Comercio no pretende dar una consistencia en la regulación del origen en procedimientos antidumping. El Departamento de Comercio satisface sus intereses en contraposición con el Departamento de Aduanas.

¿Cuál es el propósito de establecer una regla de origen no preferencial? El propósito es el de conseguir una neutralidad en el comercio. Cuando las reglas de origen no buscan conseguir un comercio neutral, existe un enorme riesgo de que estas serán dirigidas hacia el proteccionismo, por lo tanto silenciosamente afectan al sistema del comercio internacional. Tal es el caso de los Estados Unidos en cuanto textiles y antidumping.

Como un ejemplo de ésta no neutralidad y la utilización de un sistema diferente sobre el origen, el caso del antidumping requiere de un análisis. Es de preocuparse que los exportadores de productos finales sujetos a una orden antidumping puedan exportar componentes o materiales a otros países para su manufactura en productos finales. El país destinatario de estos componentes puede ser los Estados Unidos o un tercer país. Este es un problema de origen, puesto que el ensamblado y el procesamiento pueden ser considerados suficientemente significativos por cualquier regla de origen aplicada, y entonces se llegaría a un nuevo y diferente artículo originado en el país en el cual estas operaciones tomaron lugar. Un artículo que ha sido producido en un país diferente no debe llevar una orden antidumping de otro artículo de otro país. Pero si por el otro lado únicamente se ha dado una operación sencilla como fuera atornillar el artículo, el origen no cambia y el artículo sigue estando cubierto por la orden antidumping.

El uso de diferentes reglas de origen para propósitos de antidumping pueden crear toda una serie de anomalías, sino es que serios problemas. Consideremos el artículo de un país A sujeto a una orden antidumping. Si algunas partes y materiales fueren exportadas del país A al país B y manufacturadas en el mismo artículo, y el proceso de manufacturación bajo los ojos de aduanas es suficientemente "sustancial" en el país B para conferir origen en el país B, entonces los importadores tendrán que marcar el producto con el nombre del país B (y no podrán utilizar el nombre del país A apesar de que sea más comercial). Cualquier cuota

aplicable a este artículo conllevará la cuota del país B. La tarifa arancelaria que aplicará será la del país B; el producto contará en la balanza comercial como del país B.⁶⁵

Con todo esto es curioso decir que a pesar de todo el artículo está sujeto a una orden antidumping del país A, lo cual no tiene sentido. Esto cuestiona los derechos del país B bajo el código antidumping del GATT.

Por todo esto, la más importante consideración que debe seguirse es la consistencia. La consistencia nos indica un comercio neutral. La consistencia permite que los negocios sepan que aquellos artículos que requirieran ser marcados con el nombre de un país, no se encuentran sujetos a las cuotas de importación de otro país o una orden de antidumping.

Por otra parte, a manera de actualizarnos con respecto a la preocupación mundial de la formación de bloques económicos y la inevitable relación comercio que entre bloques llegará a suscitarse, el papel que en el seno del GATT toman las reglas de origen como reguladoras del comercio internacional es fundamental. De tal forma, en el marco del GATT encontramos que éste tiene por objeto armonizar a largo plazo las reglas de origen, a parte de las relacionadas con el otorgamiento de preferencias arancelarias. Así bien, establece un programa de armonización, que se inició tras la finalización de la Ronda Uruguay y pretende ultimarse en un plazo de tres años a partir de su iniciación. Esta armonización se basará en un conjunto de principios, entre ellos que las normas de origen sean objetivas, comprensibles y previsibles. De los trabajos se ocuparía un Comité de Normas de Origen, del GATT, y un Comité Técnico bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera (Bruselas).

Hasta la finalización del programa de armonización se prevé que las partes contratantes velen porque sus normas de origen sean transparentes, no surtan efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional, se administren de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable, y se basen en criterios positivos (en otras palabras, deberán

⁶⁵ Idem, pág. 32

establecer lo que confiere origen, no lo que no confiere). En un anexo al acuerdo figura una "declaración común" acerca de la aplicación de las normas de origen a productos acreedores a un trato preferencial.

2.1.2 Análisis sobre la funcionalidad de los criterios utilizados para determinar las reglas de origen

CRITERIO DE LA ELABORACION

El criterio de la elaboración basado en la utilización de la norma básica, parece tener un carácter extremadamente liberal, pues permite que un producto se fabrique íntegramente a partir de materiales importados a condición de que no estén clasificados en la partida del Sistema Armonizado correspondiente al producto. Pero por otro lado, queda totalmente excluida la utilización de materiales de la misma partida, por pequeña que sea la cantidad utilizada.

SALTO ARANCELARIO

Ventajas: delimita condiciones, sin embargo no requiere de calcular continuamente aquellos insumos que fueron incorporados ni los gastos relacionados con la producción. Para aquéllos países que aplican el Sistema Armonizado, éste criterio resulta uniforme, simple, predecible, fácil de administrar y transparente. Basta con que la empresa identifique la clasificación del producto que elabora y de sus insumos importados de fuera de la región para saber si su producto gozará de trato preferencial.⁶⁶

Un claro ejemplo de esto es que en el ALC se prohíbe la transformación de frutas y vegetales (Capítulos 7 y 8) en bienes congelados o enlatados (Capítulo 20). Como sabemos el enlatado

⁶⁶ Monografía no. 1, op. cit.

es una actividad económica significativa en la economía. Este criterio protege a los granjeros al penalizar a los enlatadores, pero al menos es transparente.⁶⁷

Desventajas: la lista de excepciones de productos puede ser amplia, y la interpretación de la nomenclatura arancelaria puede ser objeto de disputas. Para algunos productos, el Sistema Armonizado no distingue entre productos finales y partes o componentes. Por ejemplo, el SA asigna diferentes encabezados a las bicicletas (SA 8712) y a sus partes (8714), pero no en el caso de las carriolas para bebés y sus partes (8715). El SA no distingue entre operaciones de ensamblaje complicados y el ensamblamiento que agrega valor.

Otra desventaja de este método es que en algunos productos, el cambio en la clasificación arancelaria no es suficiente para otorgar claridad al origen. Analizando la conveniencia en el uso del sistema arancelario encontramos que el problema de raíz que conllevan las nomenclaturas arancelarias incluyendo el sistema armonizado es que no fueron diseñados con el propósito de determinar el origen de un producto. El TLC Estados Unidos-Canadá nos ilustra este problema. Se requiere de un anexo de veinte páginas para complementar el acuerdo para poder especificar precisamente cuales cambios en la clasificación arancelaria debían darse para considerar, como dado, el cambio en el origen de los materiales importados. A veces este cambio se da al nivel de los dos dígitos a nivel del capítulo del sistema armonizado; otras veces se hace a un nivel de cuatro dígitos por encabezado; otras hasta los seis dígitos y en veces hasta los ocho dígitos.

El criterio del salto arancelario, tal como es utilizado en el TLC E.U.A.-Canadá, no es precisamente una regla de origen, sino que nos refleja un compromiso político de los intereses de ambas naciones así como un intento de integrar todos los productos bajo el Sistema Armonizado. Pero en realidad es un sistema híbrido que utiliza el salto arancelario donde es apropiado y utiliza algún otro sistema para aquellos productos donde no se pueda aplicar.

⁶⁷ Morici, Peter. "NAFTA Rules of Origin and automotive content requirements". A trilateral analysis. Editado por Steven Globerman y Michael Walker. The Fraser Institute. Vancouver, British Columbia, Canadá. pág. 234

Pero el problema radica en determinar ¿qué otro sistema? Existen serios problemas con el salto arancelario, pero la verdad es que también las otras alternativas presentan dificultades.

TRANSFORMACION SUSTANCIAL.

Ventajas: El uso de este criterio en los Estados Unidos por un largo tiempo ha permitido establecer un acervo de antecedentes que se han utilizado para conformar un marco legal de determinación de origen. Esta norma se considera útil para las industrias que se encuentran en las primeras etapas de su desarrollo en que dependen enormemente de los materiales y partes importados. Sin embargo, algunos países otorgantes de preferencias creen que fomentan un tipo de comercio y desarrollo que no es favorable ni para el país que otorga las preferencias ni para el que las recibe. Con todo, el Japón, Australia, Canadá, Nueva Zelanda aplican ésta norma.

La utilización del concepto de contenido procedente del país otorgante de preferencias hay que verla también como un medio de fomentar la inversión extranjera, en particular las empresas conjuntas entre países otorgantes y países receptores de preferencias, lo que aumentaría el comercio complementario intraindustrial entre los dos grupos de países.

Desventajas: La gran discrecionalidad en el uso de este criterio genera en el exportador incertidumbre, permite a un país tomar decisiones arbitrarias sobre la determinación del origen de un producto; y lo hace muy vulnerable a presiones políticas y económicas en su instrumentación.

Sin embargo, la prueba de la transformación sustancial ha funcionado relativamente bien a través de los años en su aplicación por parte de los Estados Unidos. Pero, actualmente la utilización del método de transformación ha decaído. Esto se debe a que se considera que es demasiado subjetiva, demasiado inconsistente con los resultados que produce, demasiado vulnerable a presiones políticas en su administración. Por lo tanto, la discusión sobre la

necesidad de una mayor claridad y precisión con respecto a reglas de origen, es cada día más indispensable. Cualquiera que pensara que no es necesario precisar en este aspecto puede tomar en su consideración la definición sobre lo que es y no es un Camión o una Van.⁶⁸

¿Cuándo el cambio en la nomenclatura es “suficiente” para conferirle el origen a un producto, y cuándo no? ¿Cómo determinar cuánto será el cambio, o cuánta transformación, deberá darse bajo el cambio en el sistema arancelario? ¿La transformación deberá ser sustancial? Ciertamente no insustancial. Posiblemente, en algún futuro, la función básica del Consejo de Cooperación Aduanera (Customs Cooperation Counsel (CCC)), será revisar la Nomenclatura del Sistema Armonizado producto por producto y determinar para todos los productos dónde ocurre la transformación sustancial. Pero, ¿no es cierto que día a día surgen nuevos productos?

Entre algunos de los criterios utilizados para poder determinar lo anteriormente cuestionado, encontramos los siguientes:

- * Se define la “transformación sustancial” como aquella caracterizada por la pérdida de la individualidad original de parte del producto manufacturado; o sea, el surgimiento a raíz de la operación industrial correspondiente de un producto enteramente “nuevo”. En términos prácticos, se considera que el insumo ha adquirido una nueva individualidad cuando a causa de su transformación cambia de posición dentro de la nomenclatura arancelaria.
- * Se define como “transformación incompleta”, aquella que se encuentre bajo la condición de que esté justificada económicamente. Es decir, fundamental para llevar al producto a su estado final de transformación; que haya sido efectuada en un establecimiento del país destinado a tal fin, y que haya determinado un proporcionado aumento en el valor del producto.

* Palmeter, David. (1990), op. cit., pág. 27 -28

A pesar de que Estados Unidos se ha suscrito al concepto de la transformación sustancial como una regla de origen general, no ha estado de acuerdo con las especificaciones del Anexo D.I. del GATT. De cualquier forma la decisión de cuándo una transformación sustancial se ha realizado, comúnmente se basa en un análisis de caso por caso. Por lo tanto, se critica que al tomarse como estándar general resulta ser subjetivo e impredecible, lo que a su vez promueve una litigación innecesaria.⁶⁹

Por otro lado, con respecto al concepto de transformación sustancial aplicado bajo el Sistema General de Preferencias, encontramos una complicación. Bajo este sistema, parece implicado que una doble transformación sustancial será requerida si se quiere obtener un tratamiento libre de aranceles. Por tanto, pareciera como que se negaría este tratamiento en dónde sólo se diera una simple y única transformación sustancial.

CRITERIO DEL PORCENTAJE

Hay importantes diferencias en la formulación del numerador y el denominador utilizados para calcular los porcentajes. Las principales diferencias en el numerador se deben a la utilización de dos métodos, uno en el que se impone un límite máximo a la utilización de material importado y otro en el que se impone un límite mínimo al contenido aportado por el país receptor de preferencias. Algunos países otorgantes de preferencias aplican definiciones interpretativas a ambos métodos. Cuando se utiliza el "material importado" como numerador se define el método para su valoración. Cuando se utiliza el contenido nacional se definen los elementos que puede comprender a fin de determinar los que pueden incluirse en el cálculo del numerador y los que no. En cuanto a los denominadores las definiciones utilizadas son el "costo en fábrica", "costo de elaboración", "los costos de fabricación o elaboración" o "precio o valor de fabricación estimado por las autoridades de los Estados Unidos".

⁶⁹ Hufbauer, Clyde Gary, op. cit., pág. 167-168

Por lo que respecta a la formulación del numerador, la más fácil de determinar parece ser el "contenido de importación". Este exige determinar la cantidad de material importado que se ha utilizado y su valor, que en la mayoría de los casos se define como el valor al efectuarse la importación. El contenido nacional exige un desglose de los distintos elementos que constituyen la contribución nacional y después de esos elementos entre los que acepta el país otorgante de preferencias y los que no.

En cuanto a la formulación de los denominadores, salvo en un caso se requieren cifras fáciles de obtener y de determinar. La excepción es la formulación utilizada por los Estados Unidos, es decir, "el precio o valor de fabricación" estimado por las autoridades de los E.U.A.⁷⁰

Son de carácter fundamental las condiciones según las cuáles 1) la elaboración definitiva del producto manufacturado se ha de efectuar en el país beneficiario de preferencias que exporta y 2) se prescribe o bien un límite porcentual máximo para el contenido autorizado de los materiales importados en la fabricación o bien un contenido porcentual mínimo de componentes nacionales (materiales, mano de obra, gastos generales, etc.). La condición 2, en sus diversas formas de expresión, impone limitaciones cuantitativas pero no limitaciones cualitativas sobre la utilización de material, partes o componentes importados. Además, el criterio comprende normas en materias de porcentajes y normas auxiliares, se aplica a todos los productos acabados sin excepción.

El Canadá es el único de los cuatro países otorgantes de preferencias que utiliza como numerador el criterio sobre el contenido material importado (el 40%). El denominador es el "precio en fábrica". Los demás países otorgantes de preferencias utilizan el contenido de material nacional como numerador (Australia y Nueva Zelandia el 50%, los E.U.A. el 25%) y como denominador el costo en fábrica (Australia y Nueva Zelandia) o bien el precio o valor en

⁷⁰ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, op. cit., TD/B/C.5/141/ADD.1.

fábrica según la apreciación de las autoridades aduaneras estadounidenses. (Ver cuadro: Resumen de las normas aplicadas por los distintos países.)

Así, en cada una de las cuatro versiones del criterio del porcentaje existe una norma restrictiva distinta. En la versión canadiense se aplica el límite directamente al material importado, que es el componente del producto acabado que el país otorgante de preferencias desea limitar. En las otras tres versiones, la restricción en el empleo de material importado se consigue mediante la fijación de un nivel mínimo para el contenido nacional. Se puede considerar que en éstas versiones el contenido no nacional puede llegar a una proporción máxima de un 50% (Australia y Nueva Zelanda) o de un 65% para E.U.A. Aún cuando ello es cierto en buena parte en el caso de Australia y Nueva Zelanda, parece ser una conclusión incorrecta en el caso de la versión estadounidense, pues no se aceptan como contenido nacional, ciertos gastos registrados en el país beneficiario de preferencias, por ejemplo los gastos indirectos de elaboración y los gastos de los materiales importados que han sido insuficientemente transformados por la elaboración. Así, estos elementos forman parte del 65%. Es incierto el límite efectivo que se impone a los materiales importados según las normas de los E.U.A., especialmente teniendo en cuenta las normas amplias utilizadas para definir y separar diversos elementos del costo.⁷¹

El carácter más o menos restrictivo depende también de las diversas definiciones del denominador. El "precio" es superior al "costo" con la inclusión del beneficio de fabricación, algunos gastos de embalaje, etc. Así, el límite sobre los materiales importados impuesto por el Canadá es superior al que se obtendría si se utilizarán los costos. La utilización por Australia y Nueva Zelanda del costo en lugar del precio reduce la exigencia mínima de un contenido nacional, y aumenta potencialmente, la proporción de contenido importado que se puede utilizar.

⁷¹ Idem.

Si bien no parece que exista una respuesta teóricamente correcta a la cuestión de "qué porcentaje se debe establecer para conseguir el debido equilibrio entre los intereses de los países otorgantes de preferencias y de los países beneficiarios", el término medio de un 50% presentan cierto atractivo. En cuanto a los intereses de los países beneficiarios de preferencias, la cuestión es saber si, y en que medida, las limitaciones porcentuales impuestas a la utilización de materiales importados restringen indebidamente o sin razón la posibilidad de producir y exportar manufacturas al amparo del S.G.P.

Así mismo, cabe mencionar al respecto que, como los costos de la mano de obra en los países beneficiarios de preferencias son más bajos que los registrados en otros países, el criterio del porcentaje tiene como resultado un carácter restrictivo más acusado que el que puede tener en los países otorgantes de preferencias que utilizan una mano de obra de costo tradicionalmente más elevado.

Por otra parte, desde el punto de vista de la teoría económica, el precio de transacción resulta ser el concepto más claro y fácil de aplicar. Pero, tal precio de transacción no siempre representa el valor de mercado puesto que en él intervienen, por ejemplo, las transferencias entre compañías de los bienes. Esta es la razón por la cual el cálculo de valor agregado que incluye tanto materiales como costos de la mano de obra y otros costos directos del procesamiento, es preferido.

Conceptualmente, si queremos aproximarnos al verdadero costo de mercado, debiéramos incluir los costos de la mano de obra, propiedad intelectual, renta, la investigación y el diseño (R&D como sus siglas en inglés), la publicidad, así como otros costos que intervienen en esta determinación. Esto trae consigo varias dificultades, por ejemplo, los costos de depreciación, establecidos por las reglas de contabilidad y de impuestos, no siempre reflejan la contribución de la planta y el equipo en el valor de mercado.⁷² Los derechos por la

⁷² Estos cálculos, podemos decir que, apenas se aproximan al término económico de vida de edificios y equipos; los cuales son determinados en gran parte por los cambios tecnológicos así como por la edad de la maquinaria y

propiedad intelectual pueden ser manipulados a la ventaja de los exportadores, creando problemas en el precio de transferencia tal como en el caso de los impuestos. Por último, consideremos el supuesto caso de la dificultad de calcular específicamente la cantidad en inversión de cualquier compañía productora de automóviles en R&D para el diseño de un motor o transmisión, así como para su publicidad. Por tal razón, estos costos difíciles de contabilizar han sido eliminados y solamente se considera los materiales y los costos directos en el procesamiento.

Bajo el método de costo neto, el costo de producción no incluye los gastos de venta, empaque y embarque, y algunos gastos financieros. Estos últimos se refieren a intereses pagados que excedan una tasa pasiva del gobierno federal más 7 puntos porcentuales. Es importante mencionar que dada la evolución reciente de las tasas activas en México, la eliminación de éstos gastos financieros implica reglas de origen más restrictivas, particularmente en productos que utilizan en forma intensiva el capital. El concepto anterior se basa en el precio FOB pagado o por pagar por el bien; el valor de los componentes no originarios se deduce del valor de transacción para el cómputo de contenido regional.

Ventajas: Requiere de la definición de un porcentaje, lo cual determina un método claro y preciso.

Desventajas:

1. Es un estándar que constantemente fluctúa y por lo cual no puede ser aplicado con cualquier producto que requiera precisión. Dentro de un mismo proceso de manufactura se conferirán diferentes orígenes en diferentes días dependiendo de los precios o del tipo de cambio. Aun más, dentro del mismo proceso de manufactura puede dar como resultado un diferente país de origen dependiendo de los países involucrados.

equipo. De tal forma, no consideran adecuadamente los efectos de la inflación o los cambios en los precios relativos de los bienes finales.

2. Se requiere de valuar continuamente los componentes e insumos incorporados lo cual resulta muy costoso. Especialmente con respecto a las operaciones de ensamble puede presentar problemas particularmente complejos. Para trazar el origen de diversos componentes hasta sus fuentes y determinar su valor puede convertirse en una labor onerosa, sino prácticamente imposible.

3. Puede ser fácilmente distorsionado con propósitos proteccionistas.

4. Por otro lado, este método plantea serios problemas de interpretación y aplicación debido a la falta de claridad en la definición de los términos utilizados para el cálculo del coeficiente de contenido regional. Por ejemplo, los términos empleados para calcular el costo directo de fabricación pueden ser confusos y/o prestarse a interpretaciones subjetivas, como el de "administración en el lugar de ensamble"; "entrenamiento en el lugar de trabajo"; "embarque"; "regalías, licencias, u otros pagos similares por el derecho sobre las mercancías"; "producción de mercancías", y "empacado", entre otros. El término de "precio pagado" a su vez, puede dar lugar a que las empresas manufactureras contabilicen los costos de materiales de terceros países a un valor menor al real y sobrevaloren los costos de los materiales regionales, a fin de sobrestimar el contenido regional.⁷³

DETERMINACION DE PROCESOS PRODUCTIVOS ESPECIFICOS

Ventajas: Este criterio es sencillo y entendible por los empresarios, siempre y cuando se aplique formulando una lista donde se precisen claramente todos los procesos que si confieren origen. En tal caso basta verificar si el proceso utilizado en el caso en cuestión esta o no en la lista.

Desventajas: Es un método administrativamente costoso ya que requiere de actualizar continuamente las reglas en la medida que surjan cambios tecnológicos. Por tanto, monitorear

⁷³ Monografía no. 1. op. cit.

estos cambios tecnológicos y aplicarlos a las listas elaboradas es costoso. Además, estas deberán ser unas listas extensas de los procesos productivos que confieren origen a todos los productos comerciados por una país, pues de lo contrario se correrá el peligro de excluir procesos productivos importantes. Este puede ser funcional en un gran número de circunstancias donde exista un acuerdo sobre los estándares en los procesos. Pero tal sistema puede convertirse anticuado a medida que los procesos de manufactura junto con los nuevos desarrollos tecnológicos cambien.

**RESUMEN DE LAS NORMAS APLICADAS POR DISTINTOS
PAISES CONFORME AL CRITERIO DEL PORCENTAJE***

PAIS	REQUISITO ADICIONAL	NUMERADOR	DENOMINADOR	PORCENTAJE	DOCUMENTACION ESPECIAL REQUERIDA
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
AUSTRALIA	El proceso de fabricación debe efectuarse en el país receptor de preferencias.	Mano de obra y materiales del país receptor de preferencias.	Costo de fabricación.	Mínimo 50%	
CANADA		Valor de los materiales o productos procedentes de otros países que no sean el receptor de preferencias.	Precio en fábrica.	Máximo 40% (60% en el caso de los países menos adelantados)	
NUEVA ZELANDIA	El proceso de fabricación final debe efectuarse en el país receptor de preferencias	Gastos por conceptos de materiales y componentes procedentes del país receptor de preferencias	Costo de fabricación o elaboración	Mínimo 50%	
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA		Costo de los materiales producidos en el país receptor de preferencias más el costo directo de elaboración en ese país	Precio o valor de fabricación estimado por las autoridades aduaneras de los Estados Unidos.	Mínimo 25%	Debe indicarse el porcentaje exacto en el certificado de origen.
UNIÓN EUROPEA, OTROS PAISES OTORGANTES DE PREFERENCIAS DE EUROPA OCCIDENTAL Y EL JAPON**	Lo mismo que para los productos a los que no se aplica la norma básica del cambio de partida arancelaria	Valor en aduana de los materiales, partes o componentes importados o, en el caso de los materiales, etc.; de origen indeterminado, el, precio que antes se pueda determinar pagado en el país en el que se efectúa la fabricación	Precio de elaboración o de fabricación (Japón, precio F.O.B.)	Diversos (por ejemplo, 40%, 50%, 5%, 47%, 5%)	

* Recopilados sobre la base de datos contenidos en el documento de la UNCTAD TD/TAP/122 Rev.5, en los datos no se tienen en cuenta los distintos acuerdos relativos al origen acumulativo (todos los países otorgantes de preferencias) ni a la aplicación del concepto de "contenido procedente del país otorgante de preferencias" (Australia, el Canadá, Nueva Zelanda y el Japón).

**Estos países sólo aplican el criterio del porcentaje a ciertos productos a los que no se aplica la norma básica del criterio de la elaboración.

**VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS DISTINTAS NORMAS APLICADAS POR DISTINTOS PAÍSES
PARA DETERMINAR EL ORIGEN DE UN PRODUCTO.**

NORMAS PARA DETERMINAR EL ORIGEN DE UN PRODUCTO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
<i>SALTO ARANCELARIO</i>	No requiere de calcular continuamente los insumos que fueron incorporados ni los gastos relacionados con la producción.	<ul style="list-style-type: none"> • La lista de excepciones de productos puede ser amplia, y la interpretación de la nomenclatura arancelaria puede ser objeto de disputas. • Los sistemas de clasificación arancelaria no fueron diseñados para la aplicación de Reglas de Origen.
<i>TRANSFORMACION SUSTANCIAL</i>	Esta norma se considera útil para las industrias que se encuentran en las primeras etapas de su desarrollo en que dependen enormemente de los materiales y partes importados.	La gran discrecionalidad en el uso de este criterio genera en el exportador incertidumbre, permite a un país tomar decisiones arbitrarias sobre la determinación del origen de un producto; y lo hace muy vulnerable a presiones políticas y económicas en su instrumentación.
<i>PORCENTAJE DE CONTENIDO REGIONAL</i>	Requiere de la definición de un porcentaje, lo cual determina un método claro y preciso.	<ul style="list-style-type: none"> • Representa un sesgo contra procesos productivos que incorporan mano de obra barata. • Este cálculo es sensible a los cambios en los precios de insumos y de materias primas utilizadas en su fabricación, así como por las fluctuaciones en la paridad cambiaria de los países que proveen de insumos. • Se requiere de valorar continuamente los componentes e insumos incorporados lo cual resulta muy costoso. • Este método plantea serios problemas de interpretación y aplicación debido a la falta de claridad en la definición de los términos utilizados para el cálculo del coeficiente de contenido regional.
<i>DETERMINACIÓN DE PROCESOS PRODUCTIVOS ESPECÍFICOS</i>	Este criterio es sencillo y entendible por los empresarios, siempre y cuando se aplique formulando una lista donde se precisen claramente todos los procesos que si confieren origen.	Es un método administrativamente costoso ya que requiere de actualizar continuamente las reglas en la medida que surjan cambios tecnológicos.

Fuente: Elaboración propia con base a la información proporcionada por SECOFI.

2.2 REGLAS DE ORIGEN: MECANISMO PROMOTOR DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO VS INSTRUMENTO DE PROTECCIÓN ZONAL

Las reglas de origen pueden actuar como una barrera no arancelaria al comercio, otorgando protección a los productores de insumos regionales y discriminando hacia los productores de terceras regiones. El efecto de esta mayor protección sobre los insumos para la rentabilidad de los productores de bienes finales dependerá de la sensibilidad de la demanda del bien final y de la oferta de insumos intermedios a cambios en los precios y de la facilidad o dificultad de sustituir los insumos que provienen de una región por los insumos de otra.

Por ejemplo, pensemos en una empresa que produce computadoras, mientras menos se puedan sustituir los insumos que provienen de terceras regiones por las que se originan en los Estados Unidos, Canadá y México, más costoso será para la empresa cumplir con la Regla de Origen; ya que al tratar de sustituir esos insumos se incrementará la demanda por insumos regionales lo que tenderá a aumentar su precio. Cuanto mayor sea dicho efecto, mayores serán los costos de producción que enfrenten los productores de computadoras y la rentabilidad del sector dependerá de que porcentaje de ese aumento se pueda transferir en costos al consumidor, lo que a su vez queda determinado por la sensibilidad de la demanda de computadoras a cambios en los precios.⁷⁴ Mientras más sensible sea esa demanda, menor será el monto que se pueda transferir y por ende menor será la rentabilidad que perciba el productor.⁷⁵ Los efectos mencionados sobre la rentabilidad de los distintos sectores, afectan las decisiones de inversión y de localización de plantas de capital extranjero en nuestro país. (Hecho éste que será analizado en posteriores párrafos bajo éste mismo subinciso.)

⁷⁴ Kessel, Georgina y Kim, Chong-Sup. (1994) "Desgravación arancelaria y regla de origen en el TLC". Lo negociado en el TLC. Un Análisis Económico Sobre el Impacto Sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio. McGraw-Hill, pág. 20

⁷⁵ El ejemplo anterior no toma en cuenta los efectos de la desgravación arancelaria y sólo considera el impacto directo de las reglas de origen.

Otro aspecto que en general dificulta el cumplimiento de la regla de origen, se relaciona con la forma de calcular el valor de los insumos importados. En este deben incluirse, además del precio pagado por el bien, los gastos de flete, seguros, empaque y gastos aduanales (incluyendo impuestos de importación, agentes aduanales y otros impuestos). El valor de los insumos importados no incluye el valor de los materiales que provienen de terceras regiones y que se utilizan en la elaboración de los insumos originarios usados en la producción del bien. Para ilustrar lo anterior puede considerarse a un productor de vestidos que utiliza tanto telas de origen nacional como telas importadas de terceras regiones. A su vez las telas de origen nacional son producidas con fibras importadas de terceras regiones y fibras elaboradas domésticamente. En éste caso, el productor de vestidos para calcular el valor de los insumos importados, deberá incluir exclusivamente el valor de las telas importadas de terceras regiones, siempre y cuando la producción de telas domésticas cumpla con las reglas de origen.

Esto no siempre se aplica en el caso de que el productor de vestidos es una empresa integrada, es decir, cuando la misma empresa elabora también la tela para producir el vestido. En el cálculo del costo de producción para la empresa integrada, el tratado permite contabilizar como insumo intermedio el material producido internamente, sólo cuando los insumos utilizados en su producción no están sujetos a una regla de contenido regional. En el ejemplo anterior, si las fibras usadas en la elaboración de la tela están sujetas a una regla de contenido regional, la tela no podrá ser contabilizada como insumo intermedio.⁷⁶

Es importante resaltar que cuando el productor no se encuentra integrado, el costo total es igual al costo de la tela doméstica más el de la tela importada, además de otros conceptos, por lo que el valor de los insumos importados sólo será el de la tela importada. Sin embargo, para aquél productor que se encuentre integrado, el costo total estará dado por el valor de la tela importada, el de las fibras que adquiere en el mercado doméstico y las que

⁷⁶ Kessel, Georgina, *op. cit.*, pág. 23

adquiere en terceras regiones. Aquí el valor de los insumos importados incluye tanto el de la tela como el de las fibras utilizadas en la producción de esa tela. Esto significa que en este caso la regla de origen es aún más restrictiva y desincentiva la integración vertical. Resulta más fácil cumplir con la regla de origen si se adquieren los insumos en el mercado regional. Otro aspecto que opera en la misma dirección, es que el productor integrado sólo puede contabilizar los costos de producción del insumo, mientras que el no este integrado utiliza los precios de mercado.

Las reglas de origen, como se han descrito, pueden tener relativamente poco impacto sobre las empresas ya establecidas tanto nacionales como de participación extranjera proveniente de los países firmantes. La principal razón de este resultado es que esas empresas en su mayoría adquieren insumos importados de la región o producidos domésticamente. Sin embargo, para empresas con participación extranjera de terceras regiones, generalmente su relación con la casa matriz y la tecnología que utilizan, pueden dar lugar a dificultades en el cumplimiento de la regla de origen y la necesidad de sustituir insumos importados de terceras regiones por insumos regionales si desean recibir preferencial arancelarias.

Por lo tanto, puede concluirse que las reglas parecen no ser muy restrictivas para las empresas exportadoras ya establecidas en México, a excepción de las empresas con capital extranjero de origen extrarregional. No obstante, su mayor impacto tenderá a concentrarse en los flujos potenciales de inversión extranjera directa.

Con respecto al comercio y la inversión de terceras regiones, la reducción preferencial de aranceles y las reglas de origen, pueden dar lugar a una reducción de los flujos comerciales. En materia de flujos comerciales, la reducción, y en algunos casos completa eliminación de las barreras al comercio, tenderá a propiciar aumentos tanto de exportaciones como de importaciones que provienen de la región. El crecimiento de las exportaciones se dará en aquellos sectores en los que México cuente con ventajas comparativas que se derivan

principalmente de su abundancia relativa de mano de obra y recursos naturales. En otros sectores, dicho crecimiento será el resultado de una mayor especialización en la producción y en la reducción en costos que se origina por la posibilidad de participar en un mercado ampliado. Para aquellas empresas que sustituyen importaciones la mayor competencia que enfrentarán en el mercado interno propiciará ajustes en sus niveles de producción e incluso el cierre de plantas ineficientes.

Lo anterior genera incentivos para que las empresas que ven desplazadas sus exportaciones, traten de mantener su posición en el mercado regional mediante inversiones en el territorio de cualquiera de las partes que forman la zona de libre comercio. Estos flujos de inversión dependerán de los beneficios potenciales asociados a la participación en el mercado regional y de los costos tanto de entrada como de operación que enfrenten esas empresas al localizar plantas en la región.

Sin embargo, existen factores que incrementan los costos de las nuevas inversiones. Entre ellos, la presencia de reglas de origen que tienden a incrementar los costos de producción y pueden representar una barrera de entrada a la industria.

Las reglas de origen actúan como una forma de protección a las actividades regionales debido a que, para recibir una preferencia arancelaria, si la regla de origen es restrictiva el productor tendrá que utilizar una mayor proporción de insumos de la región de la que utilizaría en su ausencia. Esto generalmente se traduce en un incremento en los costos de producción y el aumento es mayor, mientras menos desarrollada esté la industria de insumos intermedios en la región, o éstos sean muy especializados⁷⁷ (sectores automotriz y computación, por ejemplo).

Al mismo tiempo, una regla muy restrictiva puede implicar que los montos de inversión necesarios para producir tanto el bien final como los insumos intermedios sean mayores que

⁷⁷ Idem, pág. 25

los que prevalecieran en ausencia de las reglas. Esto es aún más relevante en el caso que los niveles de desarrollo del mercado regional de insumos son bajos o estos últimos son altamente especializados. En términos generales, la industria de insumos intermedios es más intensiva en tecnología y en capital que las actividades de ensamble.

Cabe resaltar que la presencia de un mecanismo de devolución de impuestos reduce el castigo a los productores que no cumplen con la regla de origen.⁷⁸ La probabilidad de incumplimiento es mayor si el insumo intermedio que proviene de terceras regiones tiene un precio más bajo en el mercado doméstico que el vigente en los mercados regionales. Con la estructura arancelaria actual, la eliminación del sistema de devolución de impuestos incrementará la probabilidad de desviación del comercio que puede originarse por la presencia de reglas de origen. Sin embargo, y al igual que en el caso de desgravación, es preferible sustituir el sistema de devolución de impuestos por reducciones arancelarias hacia terceras regiones.⁷⁹

2.2.1 Las reglas de origen como parte de la política industrial en el caso del TLC E.U.A. - México - Canadá

Cuando evaluamos las reglas de origen encontramos que éstas nos presentan dos caras: aquéllas en donde su implementación es efectiva y consistente, y otras en donde son utilizadas como herramientas de la política industrial.

En relación a esta implementación efectiva, vemos que bajo la documentación escrita del TLC se ha llegado a traducciones precisas con respecto a las nomenclaturas tarifarias hasta un nivel de ocho dígitos. Así también se estableció bajo el Capítulo 20 del TLC una disposición que intenta lograr una solución en caso de encontrarse con algún tipo de controversias entre la normatividad de los distintos países involucrados. Entre otras de las

⁷⁸ Idem, pág. 23

⁷⁹ Idem, pág. 27

nuevas disposiciones que nos ofrece el TLC se encuentran las que tratan con respecto a minimis, la acumulación y los materiales fungibles.

Por otro lado, encontramos que, tanto al especificar el cambio en clasificación arancelaria como el valor de contenido regional, en el TLC se establecen algunas ineficientes, aunque transparentes, políticas industriales.

Al igual que en las reglas del ALC E.U.A.-Canadá, bajo el criterio del cambio en la clasificación arancelaria del TLC no se permite la transformación de frutas frescas y vegetales a bienes congelados o enlatados. Así también, estas reglas limitan o controlan el cambio en la clasificación hasta el nivel de un capítulo para cantidades significantes de azúcar importado, café, leche o cacahuates utilizados en alimentos procesados.⁸⁰

El TLC impone un 55% de costo neto en la manufactura de zapatos fabricados a partir de suelas importadas, tacones o otros componentes. En contraposición, las reglas no dan libre entrada a aquellos zapatos fabricados con suelas importadas. Esta táctica impedirá las importaciones de componentes requeridos para zapatos a ser ensamblados en México y reexportados a los E.U.A. ó a Canadá. Pueda que esta protección tenga su mérito, sin embargo, si utilizamos las reglas de origen con este propósito esto creará una distorsión así como mayores ineficiencias más que asistir a la industria del calzado.

En otras palabras, cuando aplicamos un porcentaje, como en el caso de la fabricación de zapatos, por decir de un 50%, tenemos un estándar arbitrario para algunas actividades significantes puesto que este porcentaje puede ser demasiado alto o demasiado bajo para algunos productos. Por ejemplo, para proteger a los productores de las máquinas cortadoras de césped estadounidenses, de la competencia externa, se pudo haber requerido en el ALC E.U.A.-Canadá un 75% en insumos y costo directo de procesamiento para los mismos. Puesto que los motores pequeños, por sí mismos, integran ya un 25% del costo de la máquina, esto

⁸⁰ Globeman & Walker, (1993) El TLC. Un enfoque trinacional. FCE pág. 165-187

podría haber desanimado a los productores canadienses (estadounidenses) de intentar lograr ventas en el mercado norteamericano (canadiense) al obtener estos motores en países de menor desarrollo y por tanto a un menor costo. Los abastecedores de los mismos hubieran sido disuadidos de mover sus plantas ensambladoras al exterior.

Tal estrategia podría imponer distorsiones tanto en el mercado productor de éstas máquinas como el de las máquinas cortadoras de césped al imponer una tarifa escondida sobre los motores e incrementar los costos y precios de ambos. Por lo tanto, la producción y el consumo se vería distorsionado.⁸¹ El imponer una tarifa común sobre las máquinas cortadoras de césped, solamente impondría mayores distorsiones en el mercado de éste producto. Sin embargo, un subsidio provocaría menos distorsiones,⁸² pero tiene distintas implicaciones.

Volviendo a las reglas del TLC, vemos que tanto en éste como en el ALC se impone como requisito un cambio en la clasificación arancelaria y un 50 ó 60% en el valor del contenido regional en el caso de los plásticos. Bajo éste capítulo se incluyen diferentes clasificaciones: plásticos primarios (v.g.r. polímeros); productos intermedios utilizados para la producción de productos hechos a base de plásticos y consumidos por industrias no relacionadas (v.g.r. tubos, cajas, platos) y otros productos finales (v.g.r. vinyl para pisos y costillas de engargolado). Claramente podríamos decir que todas estas actividades económicas se ven involucradas en la transformación de polímeros a hojas y tubos o vinyl para pisos, y las pruebas que complementan el cambio de clasificación como es el valor agregado, obviamente no son requeridas. Quizás para otros casos menos obvios si es importante.

Generalmente, estos requerimientos de valor agregado buscan proteger la industria de plásticos primarios de los E.U.A. a costa de los plásticos secundarios, o proteger ambas

⁸¹ Este enfoque nos lleva a ver toda una estructura de encadenamientos. Al darse la situación mencionada, el impacto también recaería sobre aquellos abastecedores de máquinas para cortadoras de césped eléctricas, motores eléctricos y hasta los productores de los insumos y componentes.

⁸² Cuando aplicamos las reglas de origen en un sentido agresivo, éstas incrementan los precios tanto de los productores como de los consumidores. (Un análisis de este efecto será visto en el capítulo III).

industrias a costa de los productos finales. Estas imponen múltiples distorsiones con una gran dificultad para poder medir sus consecuencias. Al ser utilizadas de esta manera resultan ser nuevamente reglas de origen ineficientes e instrumentos de una política industrial.

Con respecto a un sector de los más controvertidos encontramos el textil que en el caso del TLC se encuentra enmarcado en un régimen mucho más estricto que en el del caso del ALC. Las prendas deberán estar hechas a partir de telas de origen estadounidenses que fueron fabricados a partir de hilados estadounidenses, que a su vez fueron elaborados a partir de fibras estadounidenses. Para aquellas fibras con un bajo nivel de oferta, tales como la seda y el lino, las prendas hechas a partir de material importado podrán calificar para un tratamiento libre de aranceles.

Ahora bien, decimos que éste sector es uno de los más complicados puesto que produce grandes distorsiones al producir un efecto en cadena sobre los costos y precios, a través de las fibras a las telas y al producto final, la prenda.⁸³ Este esquema protege las fibras, estambres e hilados, y textiles más que las prendas en sí puesto que para la realización de una prenda se atraviesa por distintas industrias que implican una labor intensiva. Varios segmentos de la industria de los E.U.A. podrán beneficiarse al negarle un tratamiento libre de aranceles a las industrias mexicanas que confeccionen prendas con materiales importados. Sin embargo, los productores norteamericanos se verán sujetos a utilizar insumos más caros norteamericanos para poder exportar a México.

Pasando a la Unión Europea, a continuación veremos también como en otros bloques se hace uso de las reglas de origen como parte de una política industrial.

Como antecedente encontramos que, la Unión Europea (dentro del marco de la UNCTAD) considero que un cambio al nivel de cuatro dígitos representaba un regla muy estricta y en algunos otros casos, una regla muy liberal. Por tal razón, realizó varias

⁸³ Globerman op. cit., 148-164

excepciones a la misma.⁸⁴ Estas excepciones en algunos casos hacen referencia a una política discrecional para ciertos sectores. Analicemos el caso de los semiconductores, fotocopiadoras y automóviles.

En 1989, la Unión Europea definió como regla de origen para los semiconductores “la transformación más sustancial” en lugar de “la última transformación sustancial” (International Trade Report, 18 de enero de 1989). Para algunos, el propósito de éste cambio residió en el interés de la Unión Europea en promover la producción de semiconductores en Europa.

Retomando, el caso de las fotocopiadoras Ricoh (del cuál ya hicimos mención anteriormente) la Unión Europea ideó un regla de origen negativa. La Unión Europea definió determinados procesos adicionales que no confieren origen: “el ensamblamiento de las fotocopiadoras acompañadas por la manufactura de algunas partes requeridas tales como el arnés, tambor, rodillo y el clysar de lado”. Esta regla, dentro del contexto del caso de antidumping, fue diseñada para negar el acceso a las fotocopiadoras Ricoh japonesas con origen estadounidense, ensambladas en California. De tal forma, al negarse el origen estadounidense a las fotocopiadoras, éstas podían verse sujetadas a una orden antidumping de la Unión Europea. Es decir, en contra del fabricante japonés. (International Trade Report, 8 de febrero de 1989).

En el caso de la regla de origen para el sector automotriz, la propuesta de la Unión Europea para 1992 basada en el valor agregado es semejante a la utilizada en el ALC. Sin embargo, contiene grandes discrepancias: Inglaterra y Alemania favorecen un límite menor mientras que Francia, España e Italia favorecen un límite mayor de valor agregado. Se

⁸⁴ Estas excepciones se encuentran determinadas en tres listas: Lista A: productos que requieren mayores cambios antes de ser considerados como originarios de la Unión Europea (pruebas positivas en determinados procesos de producción, pruebas negativas y hasta pruebas de valor agregado); la Lista B especifica procesos que califican como originario a un producto sin cambiar de clasificación arancelaria; y por último la Lista C que contiene las reglas para determinar el origen de productos derivados del petróleo.

considera que un límite mayor resulta ser una forma de presión a los fabricantes de vehículos japoneses con el propósito de incrementar la cantidad de insumos de Europa.

2.2.2 Compatibilidad del TLC con los principios del GATT (en materia de reglas de origen).

La cláusula de la Nación más Favorecida (NMF-Artículo I del GATT) establece que el comercio no debe estar sujeto a ninguna discriminación, de manera tal que los beneficios concedidos por un país a otro miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)⁸³, se hacen extensivos a las demás Partes Contratantes, consiguiéndose de esta forma la proyección multilateral de tales beneficios.

Una área de libre comercio, sin embargo, contraviene el principio de la NMF al restringir el tratamiento arancelario a los países participantes. Es decir, surge una discriminación en contra de terceros países. Así bien, el Artículo I del GATT prohíbe cualquier tipo de arreglo para una área de libre comercio, al menos de que este se extienda a los demás países integrantes del GATT. Por otra parte, el Artículo XXIV del GATT, concede ciertas excepciones a la regla de la NMF. El párrafo 5 permite la formación de áreas de libre comercio entre países miembros del GATT siempre que los aranceles y otras regulaciones de comercio impuestas a terceros países no sean más altas o restrictivas como resultado de la formación de ésta área de libre comercio (prueba 1), así también contenga un esquema completo para su completa instauración dentro de un tiempo razonable (prueba 2).

La definición de esta área de libre comercio contenida en el Artículo XXIV(8)(b) provee de dos pruebas adicionales para poder calificar como un acuerdo de libre comercio bajo el GATT: la utilización del criterio de "transformación sustancial" (prueba 3) y la prueba de que un bien debe de ser "originario de una de las partes", (prueba 4).

⁸³: Una síntesis sobre los principios que rigen al GATT se encuentra en el Anexo I, Apéndice G.

Al examinar el Tratado de Libre Comercio entre México-E.U.A.-Canadá a la luz de estas cuatro pruebas encontramos lo siguiente:

- Prueba 1: México, conjuntamente con las medidas de liberación comercial que ha tomado bajo el esquema del TLC, también ha comenzado a integrarse con diferentes países de América Latina bajo acuerdos de libre comercio ó de complementación económica. De tal forma que, dentro del marco del GATT, México, le ha concedido un tratamiento preferencial -con planes de desgravación arancelaria - a países no integrantes del TLC (terceros países). Sin embargo, con respecto a países como el Japón (con un porcentaje importante de participación en el comercio de México), hasta el presente no ha surgido alguna política que considere la desgravación gradual con el mismo ni con otros - al menos de que se plantee algún tipo de acuerdo como es el caso con Israel. En conclusión, podemos decir que las barreras al comercio no se han incrementado bajo el marco del TLC, sino al contrario desde la integración de México al GATT, éstas han disminuido. Más es necesario aclarar que, actualmente, algunas medidas tomadas bajo las reglas de origen, pueden ser consideradas altas y por lo tanto restrictivas en algunos sectores. (Este último punto fué objeto de análisis en el punto 2.2.1. Las reglas de origen como parte de la política industrial..)
- Prueba 2: Se cumple puesto que este esquema consiste en presentar un plan de desgravación arancelaria que en el caso del TLC si se encuentra estipulado y presenta como objetivo llegar a una desgravación del 0% en un periodo de 15 años a partir de la entrada del TLC. (Ver 1.4.4. de esta tesis). Dentro de un límite de tiempo, un periodo como éste puede ser considerado como razonable para lograr el objetivo de crear una zona de libre comercio. Por ejemplo, encontramos que en otros casos como el que se da entre la Unión Europea y Turquía el periodo de desgravación es de 22 años, y entre la Unión Europea y Portugal, éste consistió en un periodo de 12 años.
- Prueba 3: Cumple con el requisito en una parte, puesto que bajo el TLC se aplica el criterio de salto arancelario sin especificar procesos productivos que confieren origen

mediante una transformación sustancial. Este último método requiere de especificar listas de procesos que sí ó que no confieren origen, lo cual no se estableció bajo el TLC. Por otro lado, el segundo criterio aplicado es el del porcentaje.

- Prueba 4: Encontramos que este requisito en materia de reglas de origen se encuentra especificado y delineado bajo el Capítulo IV del TLC. En éste se estipula las condiciones y los métodos de cálculo para determinar el origen de los bienes.

De tal forma, las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y E.U.A., no plenamente de conformidad con el GATT. Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de las mismas. El TLC incorpora el principio fundamental nacional del GATT. Los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación.

Con respecto a las barreras arancelarias, podemos concluir que el TLC se ajusta al marco de las normas establecidas por el GATT. Sin embargo, con respecto a barreras no arancelarias como son las reglas de origen, buscan la integración del bloque como región y por tanto excluyen a terceros países. Tampoco cumple con el requisito impuesto por el GATT de utilizar como criterio principal el de la transformación sustancial, lo cual se debe al predominio de las empresas transnacionales en México que se ven más favorecidas con la aplicación del criterio del porcentaje en relación a la baja participación que tiene la mano de obra en el valor agregado. (Ver análisis sobre la funcionalidad de los criterios punto 2.1.2.)

2.2.3 El papel que toman las reglas de origen en la formación de acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras.

Sabemos bien, que la integración económica estriba en crear una estructura más deseable en los países participantes al proceso de unificación, eliminando los impedimentos recíprocos que dificulten la convergencia de los mismos hacia dicho objetivo, e incorporando

todos los instrumentos y medidas requeridas de armonización, coordinación y planificación conjunta. Bajo esta integración económica, el sistema de origen de los productos adquiere un nuevo papel como posible “instrumento cuantitativo de apoyo”, para garantizar el que no se desvirtúen en el proceso sus objetivos básicos en orden a la política comercial e industrial. De tal forma que, se le utiliza como “perno de seguridad” para que, de manera directa, las producciones de terceros países no se aprovechen del mercado ampliado, libre de impuestos aduaneros y demás restricciones; y de forma indirecta, para determinar en que forma los productos han de ser producidos en la zona, que relación de insumos importados de terceros países pueden contener y que proporción de valor agregado han de poseer.⁸⁶

A continuación analizaremos este nuevo papel que van adquiriendo las reglas de origen en los distintos niveles de integración. La primera etapa o grado de la integración está constituida por el **área o zona de libre comercio**, que el artículo XXIV (Literal B del numeral 8) del GATT define claramente al sancionar que “se entenderá por zona de libre comercio un grupo de dos o más territorios aduaneros y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas.....con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio”.⁸⁷

En una zona de libre comercio la supresión de las restricciones comerciales entre los países participantes no viene acompañada del establecimiento de aranceles uniformes para con terceros países, elemento este que caracterizaría la presencia de una “Unión Aduanera”; por el contrario, los países miembros conservan el manejo de sus tarifas aduaneras y son libres de definir o modificar sus respectivas políticas comerciales. Por ejemplo, Estados Unidos establece beneficios arancelarios a más de 120 países a través del SGP. Por otra parte, México otorga preferencias negociadas en el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) a más de diez países Latinoamericanos.

⁸⁶ Wilker Jorge, op. cit., pág. 167-170

⁸⁷ Aranguren Asdrubal, op. cit., pág. 7

En otras palabras, los países firmantes de este acuerdo suprimen todos los derechos de aduanas y barreras que afectarían al comercio que mantienen entre sí, sin embargo, cada parte tiene libertad para determinar unilateralmente el nivel de los derechos de aduana impuestos sobre las importaciones procedentes del exterior del área.

Ahora bien, el mantenimiento de impuestos arancelarios diferenciales en el comercio con países no participantes, sea por la razón anteriormente expuesta, o bien por que se esté en vías de establecer “progresivamente” un arancel externo común y hacia el que se aproximarían los países miembros en grados desiguales, puede generar oportunidades para distorsiones en el comercio, en la producción o en la inversión.

Las distorsiones que alterarían los flujos de comercio entre los países miembros podrían ocurrir por “efecto directo”, como lo sería el caso de “tendencia al traslado de bienes importados de terceros países desde un país miembro con tarifas más bajas hacia otro país miembro con tarifas más altas”, pero también podría producirse la distorsión por “efecto indirecto”; o sea, cuando se desarrolle una “tendencia al traslado de bienes elaborados localmente con insumos importados de terceros países, desde un país miembro con tarifas más bajas para dichos insumos hacia otro país miembro con tarifas más altas para ellos.”

La magnitud de la distorsión provocada por efecto directo, vendrá medida por la diferencia existente entre las tarifas arancelarias aplicables al mismo producto si fuese importado por otros países miembros y la tarifa del país que realmente importa y pone a circular el producto; y cuando la distorsión se provoca por efecto indirecto, ella puede medirse por la mayor o menor utilización de los insumos importados y por las diferencias arancelarias existentes para ellos entre los distintos países miembros.

La integración en la etapa de libre comercio, a más de generar las distorsiones que se han mencionado anteriormente, puede provocar una estructura no económica de la producción dentro del espacio ampliado, al abrir compuertas para el establecimiento de las denominadas

“plantas con ventaja arancelaria”, partiendo de una conveniencia en cuanto al aprovechamiento de los recursos disponibles en cada país miembro en conformidad a sus costos comparativos, aún cuando ello no responda a una planificación para el desarrollo “armónico” del espacio integrado. En efecto, las fábricas cuyos procesos de manufactura requieran de un alto porcentaje de materiales producidos en terceros países, se desplazarán a los países miembros cuyos impuestos aduanales sean más bajos, si éstas diferencias pueden compensar los costos de producción; y en igual sentido, los inversionistas extranjeros moverán sus fondos de financiamiento.

La necesidad de aplicar normas para la calificación del origen surge así, con el objeto de “evitar las distorsiones señaladas, y consecuentemente, sus efectos negativos en la competencia interna del espacio ampliado”, donde existe un programa de liberación al comercio recíproco y no está presente aún el **arancel externo común**.⁸⁸

Ante estas circunstancias, la determinación del origen de las mercancías puede no sólo evitar el desplazamiento, sino que igualmente, puede transformarse en un eficiente instrumento para la promoción de ciertas actividades consideradas prioritarias, cumpliendo así la función de “promotor del desarrollo industrial” en la zona de integración económica. Dicho instrumento vendrá a ser un adecuado asignador de recursos, al determinar lo que debe producirse, para que las mercancías respectivas sean consideradas originarias y por ende aptas al goce del programa de liberación intrarregional.

En el caso de una **Unión Aduanera**, encontramos que éste es el paso siguiente en la integración económica. En este caso, se suprimen los aranceles y las barreras entre los países miembros, y éstos a su vez establecen un Arancel Exterior Común sobre los bienes procedentes del exterior. Este último hecho hace innecesario la elaboración de reglas de origen dentro del marco de la unión aduanera. Sin embargo, una reglamentación de origen debe

⁸⁸ Aranguren, Asdrubal, op. cit., pág. 14

operar aún después de establecido el arancel externo común, como factor "permanente" para evitar desequilibrios generales en el proceso de integración.

Siempre que existan niveles diferenciales en cuanto al potencial financiero e industrial de capacidad instalada, sobre todo por razón de la utilización de "economías de escala" entre los países participantes en la zona de integración, se seguirán desarrollando distorsiones, medibles con base al mayor o menor aprovechamiento que puedan realizar de las mercancías o insumos importados desde terceros países. La misma existencia del arancel externo común da lugar a costos diferentes según se relacione con las ventajas comparativas de cada país dentro de la región integrada.

Por vía "directa", tenemos por ejemplo que si el arancel externo común protege en pequeña medida a los productores agrícolas y en cambio lo hace considerablemente con los industriales, entonces un país con ventajas comparativas apreciables en la producción agrícola estará en una situación diferente a la de otro país que tuviera ventajas en la producción de artículos manufacturados.

Por vía "indirecta", debemos indicar que la situación y características económicas propias de cada país miembro son factor fundamental en el mantenimiento de distorsiones en el área integrada. Por ejemplo, el tamaño de la economía, el nivel de desarrollo económico que haya alcanzado, la gama de opciones disponibles para su crecimiento futuro, inclusive los problemas que puedan surgir por razón de su posición geográfica (ejem. costos de transporte), y como se ha acotado, los distintos niveles de productividad (con base a la capacidad industrial instalada utilizada) en el aprovechamiento de los recursos internos, fundamentalmente de la mano de obra.

Igualmente cuando se hayan definido de manera plena los niveles del Arancel Externo Común en una zona de integración, las normas de origen jugarían un importante papel para el caso de que el proceso de unificación correspondiente sea desarrollado dentro de un molde de

indole "proteccionista", que igualmente propenda al desarrollo de esfuerzos industriales propios. En efecto, podría ocurrir que con fundamento a la idea señalada, no se consideren "originarias" las mercancías extranjeras que no sean sometidas a las manufacturas requeridas por el régimen normativo pertinente, "aún cuando por las mismas hayan sido cancelados los impuestos previstos en el arancel (nacionalización de mercancías), evitándose así la libre práctica o circulación de las mismas intra-zonalmente.

Ante el actual contexto internacional, los aranceles externos comunes y un moderado nivel de protección frente a terceros constituirán instrumentos eficientes para reducir los incentivos a la desviación del comercio y también para evitar acusaciones de comercio desleal relacionadas con el uso de insumos con grados de protección distintos. Asimismo, reducen la necesidad de contar con reglas estrictas de origen, que pueden representar un obstáculo importante a la liberalización comercial. De tal forma, como hemos mencionado, las reglas de origen pueden llegar a ser un instrumento proteccionista oculto, que discrimine en mayor medida en contra de los países con menor capacidad para aprovechar las potencialidades del mercado ampliado o de los que cuentan con una mayor proporción de inversión de origen extrarregional. Por consiguiente, si bien dichas reglas se hacen necesarias, especialmente a falta de un arancel común, éstas deben limitarse considerando factores de competitividad y equidad de la zona con respecto al resto del mundo.

CAPITULO **III**

INTERPRETACION TEORICA SOBRE LAS REGLAS DE ORIGEN

3.1 SUSTENTO TEÓRICO PARA EL ANALISIS DE LAS REGLAS DE ORIGEN

Mucho se ha escrito acerca de la teoría del desarrollo y del comercio internacional, así como también muchos son los teóricos que han establecido principios fundamentales a dicha teoría. Adam Smith subrayó la relación que existe entre la especialización y la productividad y, por consecuencia, en el desarrollo y nivel de ingreso. Por su parte, David Ricardo destacó la importancia de la especialización a las ventajas comparativas que un país tenía para que su utilización condujera a maximizar el comercio entre los países. De tal forma que, con el mecanismo de los precios que gobierna la autorregulación de los metales preciosos (Hume) y la teoría de la división del trabajo (Smith), aplicadas ambas a nivel internacional, y con la teoría de los costos comparativos (Ricardo) y el principio de la demanda recíproca (Mill) quedaron explicadas las fuerzas que determinan el intercambio entre los países y la distribución de las ganancias. En síntesis éstos fueron los fundamentos teóricos de la llamada Teoría Clásica del Comercio Internacional.

Entre otros de los teóricos más importantes del modelo neoclásico enfocados en el comercio internacional encontramos el modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson. Este se centra en las diferencias relativas de dotación de factores entre los países como el principal determinante de la dirección del comercio. Al hacer esto, este modelo analiza el problema del comercio como uno de asignación de recursos escasos, en el que los países, a través del comercio de bienes compensan su relativa escasez de factores. Por otro lado, Keynes plantea

como variable principal en el efecto sobre el comercio exterior, el ingreso nacional. De tal forma que, desarrolló todo un modelo el cual explica como los cambios en el ingreso de un país producen cambios de las importaciones en la misma dirección aun cuando no en idéntica proporción. Y continua explicando como los cambios de las exportaciones autónomas producen alteraciones al ingreso nacional en función del multiplicador externo.

Con todo ésto, vemos como la teoría sobre las ventajas comparativas regían los principios económicos del comercio internacional hasta aproximadamente los años setenta. Sin embargo, éste enfoque toma un giro y actualmente, con la teoría de la ventaja competitiva, Michael E. Porter surge como uno de los teóricos que vislumbra el proceso de la globalización internacional como un factor inminente. Destaca, como punto principal, la necesidad de alcanzar costos competitivos para enfrentar la competencia internacional.

Este principio es el que nos lleva a ver como la evolución y desarrollo de la tecnología del siglo XX ha conducido a acentuar los procesos de especialización, así también se ha comprobado que un país puede incrementar sus ventajas en el comercio internacional, mediante el desarrollo de recursos humanos competentes que le permitan asumir una determinada especialidad que le lleve al más rápido proceso de desarrollo, por lo cuál la economía del desarrollo en la actualidad se fundamenta en la tecnología y en el énfasis del capital humano de los países.

Desde principios del presente siglo hasta finales de los años sesenta, los modelos de industrialización tenían como objetivo fundamental, lograr una integración vertical en los procesos, ya que se consideraba que esta forma de integración traería como consecuencia el asegurar la compatibilidad de cada proceso con el subsecuente en una cadena de producción que realizaba, generalmente, en las mismas instalaciones, de tal forma que una determinada empresa empezaba desde la elaboración de la materia prima hasta la elaboración del producto final.

A partir de la década de los setenta se aceleró el proceso de innovación tecnológica a nivel mundial, particularmente por el desarrollo de la cibernética aplicada y, el surgimiento de los satélites fuera de la atmósfera terrestre.⁸⁹ El principio de la integración vertical se vió sustituido por el principio de la especialización, debido a que se demostró que la subdivisión de los procesos en empresas de creciente especialización imprimían una mayor velocidad a la innovación tecnológica. El tener una línea de producción integrada de principio a fin, resultó cada vez menos ventajosa que el "armar" un producto utilizando componentes producidos por diversos proveedores en recíproca competencia.

Se originó un nuevo modelo caracterizado por la integración horizontal a seguir por las empresas que deseaban mayor crecimiento. En este modelo, diversas empresas especializadas en cada componente, concurren, mediante producción separada, a la obtención de un bien o servicio. La importancia de este modelo radica en su aplicación no solo a nivel interno de un país, sino que es extensivo a la participación de varios países que unen sus esfuerzos para producir un determinado bien o servicio final, utilizando cada uno de ellos sus ventajas competitivas (definidas por la competitividad en costos - Michael E. Porter)⁹⁰, producto de la especialización, no sólo de sus recursos humanos sino también tecnológicos, actividades deliberadamente escogidas por los diseñadores de la política económica.

De esta manera, surgen formas de producción compartida, cada vez más usuales en este tiempo, pero que, en ocasiones adquieren un carácter de triangulación entre las partes de un bloque económico y países de fuera de la región (factor que buscan evitar las reglas de origen bajo el TLC en relación a los países asiáticos). Así por ejemplo, en la industria de cómputo, los componentes para la producción de una computadora, provienen de varias compañías ubicadas en diversos países, lo que les permite reducir costos. Además, la especialización y nivel de tecnología de cada componente es tal, que su conjunto no puede ser

⁸⁹ Castañeda, Uribe Manuel. "La República de Corea ante el TLC", Revista Mercado de Valores no. 9, Septiembre 1994, pág. 24

⁹⁰ Porter E., Michael. (1991) La ventaja competitiva de las naciones. Edif. Vergara. Argentina.

abarcado por una sola empresa en lo individual por grande que esta fuese.⁹¹ Por tal circunstancia la integración horizontal se hace necesaria para la llamada globalización del comercio mundial.

En un regionalismo abierto como el representado por el TLC, en donde los países miembros deciden conceder trato preferencial a sus empresas, no debe dejar fuera a los proveedores de otros países no miembros del acuerdo, ya que en sus principios teóricos esta el de alcanzar la universalidad a partir de acuerdos parciales no discriminatorios, puesto que al vincularse los arreglos regionales entre si, paso a paso será alcanzado el objetivo de la liberalización mundial. De ésta manera, lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional, y que las complementen. De tal forma que, lo que diferencia al regionalismo abierto de la apertura y de la promoción no discriminatoria de las exportaciones es que, éste último comprende un ingrediente preferencial.

El análisis que desarrollamos acerca de la aplicación de reglas de origen en el TLC pone en duda la continuidad de la integración horizontal de los procesos en donde puedan participar diversos proveedores no regionales que permitan maximizar las ventajas competitivas de la especialización, pues como se demuestra a lo largo del desarrollo del presente trabajo, las reglas de origen, tienden a restringir las importaciones de terceras partes o países no miembros del acuerdo lo que implicaría un mayor flujo en el comercio, así como una mayor integración y mutua "dependencia" del país hacia Estados Unidos y Canadá, a un mayor costo comparativo para las empresas que se benefician de la integración horizontal en su conjunto.

⁹¹ Revista Mercado de Valores no. 9, op. cit., pág. 25.

3.1.1 Papel de integración que cumplen las reglas de origen en el eslabonamiento intrarregional en el TLC

La historia económica nos muestra como desde su nacimiento, la industria nacional en México se ha ido desarrollando, diversificando y teniendo mayor importancia como mecanismo impulsor de la economía, pero sin lograr una verdadera integración intersectorial que permita elevar sus niveles de competitividad en los mercados internacionales. En este sentido, se considera necesario comprender, desde el punto de vista de los eslabonamientos sectoriales intrarregionales, como las reglas de origen en la actual gestación entre México - Estados Unidos y Canadá generarán estímulos hacia una integración de los sectores de la región y por lo tanto poder elevar el nivel de competitividad de la zona.

Entre los "beneficios" que traerá consigo la determinación de las reglas de origen, bajo el TLC, se encuentra el actuar como una medida de acceso a mercado que estimulará la integración regional dentro de las distintas economías. Sin embargo, este propósito puede presentarse con diferentes matices. Federico Novelo U. nos indica:

"... (una) circunstancia explorada muy superficialmente es aquella que permitiría que los productores nacionales abandonaran la pretensión de exportar bienes o servicios y se dispusieran a eslabonarse en las cadenas productivas de las empresas que sí exportan, asumiendo que las transnacionales y las maquiladoras no brindan grandes expectativas a esta posibilidad, por encontrar una mayor intensidad entre matrices y filiales a través de la distribución internacional de tramos de esas cadenas y de la compra y venta intrafirmas".⁹²

Ahora bien, los siguientes principios rigen nuestro análisis:

- La integración (que intenta formar el TLC) debe llegar a contribuir a lograr un modelo de desarrollo que impulse, de manera simultánea, el crecimiento y la equidad. En ese

⁹² El Financiero. Asignaturas Pendientes en el TLC. Federico Novelo U. 21 de febrero de 1992.

sentido, a la par de la ampliación horizontal de la demanda agregada que significa la integración de mercados, se sumaría la ampliación vertical de la demanda, derivada de la integración económica a nivel de cada país.

- Desde el punto de vista conceptual, es posible postular que los compromisos integradores entre países pueden ser no sólo compatibles, sino también funcionales para el objetivo de lograr crecientes niveles de competitividad internacional, generando beneficios importantes al reducir los costos de transacción (los cuales erosionan la competitividad de los bienes y servicios producidos en la región).
- Al impulsar la liberalización comercial intrarregional se impulsa la transformación productiva y de tal forma se favorece el proceso de especialización intraindustrial. También se estimulará un incremento en las relaciones entre empresas y proveedores independientes de distintos tamaños.

Bajo esta integración regional, han surgido distintos tipos de alianzas internacionales entre empresas pertenecientes al mismo sector y que están ubicadas en diferentes países como una forma de competir a nivel mundial. Estas alianzas que se forman entre distintos países, resultan ser frecuentemente necesarias para lograr acceso a mercados, así como para obtener una serie de beneficios como el de contar con economías de escala que pueden conseguirse uniendo las fuerzas en la comercialización, producción de componentes o montaje de determinados modelos. Así pues, las alianzas pueden contrarrestar las desventajas competitivas, tanto si son de costos de los factores como en tecnología.

Por otra parte, las naciones consiguen ventaja comparativa basada en los factores que poseen en abundancia (éstos no son más que los insumos básicos para la producción). Exportan bienes e importan aquellos en los que tienen una desventaja comparativa en factores. Sin embargo, gracias a la integración regional, estas alianzas han cobrado mayor importancia, relegando el concepto nacional, aprovechando la globalización de los sectores y por ende, poniendo en jaque los términos de intercambio del comercio internacional - es decir, el origen de los productos. Esta globalización de los sectores significa una liberalización de la empresa,

del marco que representa la dotación de factores de un sola nación. Esto es de gran importancia puesto que un sector competitivo dentro de la región puede ayudar a crear otro dentro de un proceso mutuamente reforzante. Tal sector suele ser, a veces, el mayor comprador de los productos y servicios de que depende. De tal forma que su presencia en una región llega a ser importante para el desarrollo de la ventaja competitiva en los sectores proveedores, lo cual significa un acceso eficaz, pronto, rápido y preferencial a los insumos más rentables con relación a su coste, así como en lo concerniente a una coordinación continua entre los sectores locales y regionales. Así pues, los sectores proveedores competitivos de una nación también ayudan a fomentar la existencia de sectores mundialmente competitivos. Por ende, los beneficios fluyen hacia adelante, hacia atrás y horizontalmente.

Esto último nos determina la influencia de las "reglas de origen" en las distintas corrientes de insumos a nivel de la integración sectorial intrarregional como un factor que puede ayudar a inducir una estrategia que permita estimular el crecimiento económico de la región. Ahora bien, las reglas de origen podrán actuar sobre las economías de los países que buscan integrarse de dos formas distintas:

* Establecer un eslabonamiento anterior al integrar una rama "hacia atrás" cuando la regla de origen establezca que para la producción de un bien, un sector ya establecido deberá demandar insumos preferencialmente de la región lo cual motivará a la creación de otros sectores ó ramas dentro de la región que abastezcan los insumos demandados, incluso provenientes de terceros países. Se considera que ésto tendrá un impacto directo e indirecto mayor sobre la producción de otros sectores, y a su vez sobre la inversión en el desarrollo de sectores proveedores para el sector ya establecido. (Se hace referencia a ramas en donde el consumo intermedio, por ejemplo absorbe arriba del 50% de la estructura de costos).

* Generar un eslabonamiento posterior al integrar una rama "hacia adelante" cuando la regla de origen, al otorgar una ventaja preferencial, hace necesario que la producción generada por una rama regional, se destine en mayor medida a los sectores de cada país

miembro del acuerdo y crea la posibilidad de que esta rama pueda inducir directa e indirectamente la creación de nuevas industrias que utilicen sus bienes como insumos, o puede afectar de la misma manera la producción de otras ramas. (Este es el caso, por ejemplo de industrias donde la venta de productos a otros sectores es superior al 50% de su producción total).⁹³

En conclusión, podemos decir que con el surgimiento de las reglas de origen, se crea la posibilidad de alcanzar una mayor integración intrarregional a través de los efectos de eslabonamiento, y por otra parte, estimula la acumulación de conocimientos y técnicas adquiridas en los países participantes, permitiendo elevar el nivel de competitividad de la zona.

3.1.2 Función de las reglas de origen en la desviación y la creación del comercio

El TLC profundiza las medidas de apertura comercial que ha seguido el país desde 1985. Los efectos globales de la integración regional, por tratarse de una desgravación preferencial de aranceles, pueden diferir de los que provocaría una reducción unilateral y generalizada de las barreras al comercio. La integración regional puede dar lugar a dos fenómenos: el de "creación de comercio" y el de "desviación del comercio".

Para ilustrar éstos conceptos, imaginemos un mundo formado por tres países A, B y R (donde R significa el resto del mundo). Bajo nuestros supuestos, cada país comercia con los otros dos al mismo tiempo que impone tarifas no discriminatorias en algunos o todas las importaciones. En cierto momento, A y B deciden establecer un acuerdo con el propósito de crear una área de libre comercio. El acuerdo entre estos países establece la eliminación de todas las tarifas así como restricciones cuantitativas del comercio entre las dos regiones.

Evaluando los efectos del acuerdo desde el punto de vista de A; notemos que algunos bienes (los cuales antes del acuerdo eran producidos en A y se encontraban protegidos con

⁹³ Hirschman, Albert. Interdependencia e industrialización. "La estrategia del desarrollo económico". Capítulo VI. pg. 104-124.

tarifas) serán importados desde B, el cual se favorece por un libre acceso al mercado de A. Los consumidores en A se verán beneficiados por una creación del comercio.

Por otra parte, la eliminación de tarifas sobre importaciones de B, sin embargo, presenta un efecto adicional. Algunos bienes importados de B eran, antes del acuerdo, importados de R en donde el precio (excluyendo las tarifas a la importación impuesta por el gobierno de A) es menor que en A o en B. Al ser eliminadas las barreras para B, la importación de estos bienes por A son desviadas de un país R que ofrece a un menor costo a un país A o B de mayor costo. Mientras que los consumidores de A se ven favorecidos por importaciones a precio más bajos, la economía pierde algunos de sus recursos. Esta pérdida es la que nombramos como la desviación del comercio.

Una condición necesaria para que un tratado de libre comercio contribuya a liberalizar el comercio multilateral es que la creación del comercio debe ser superior a la desviación de comercio. El Tratado debe también de satisfacer la condición, impuesta por el GATT, de no elevar los aranceles contra países no miembros. También debe mirar hacia afuera en el sentido de permitir el ingreso relativamente libre a miembros nuevos, siempre que satisfagan las reglas del TLC.²⁴

En general, la importancia de la desviación comercial varía por países y productos. Una condición necesaria para la desviación es que el proveedor de bajo costo de un miembro deba ser excluido del Tratado, además, el país miembro debe retener un arancel sobre el producto contra los no miembros. Un ejemplo sería incluir a Brasil pero excluir a Argentina, su principal proveedor de trigo. Esto puede darse mediante una elevación de aranceles hacia terceros países ó por medio de las reglas de origen, las cuáles exigen un determinado porcentaje de contenido regional excluyendo la importación de partes y componentes necesarias para la producción de un producto final, los cuales fueren importados anteriormente de R a un menor costo. Así las reglas de origen forman parte de un control con respecto a

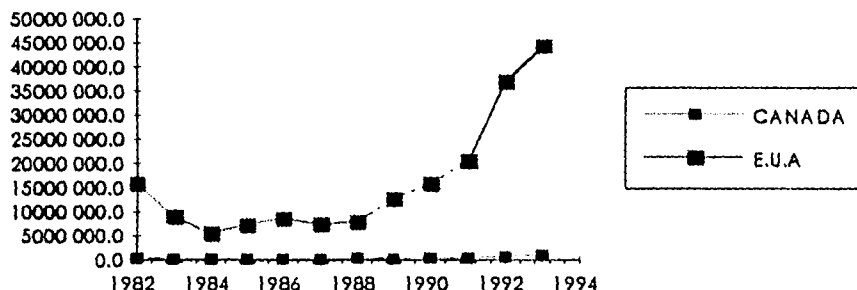
²⁴ Golberg Moshe, Hirschand Seev. (1988). op. cit., pág. 295-298

países como \bar{R} que no forman parte de este bloque regional, pero sin embargo, todo tiene un costo.

Un problema potencial del TLC y de todas las áreas de libre comercio es que podría resultar un patrón ineficiente de comercio si en los aranceles estadounidenses se hiciera una extensión a los productos mexicanos mientras se conservaran los aranceles en E.U.A. contra el resto del mundo. Los importadores estadounidenses podrían pasar de una fuente no miembro de bajo costo (según un arancel uniforme) a una fuente mexicana de mayor costo en razón de una política arancelaria discriminatoria. Dado que E.U.A. sólo adquiere en la actualidad 6% de sus importaciones de México, sería posible desviar muchas importaciones del resto del mundo a México.

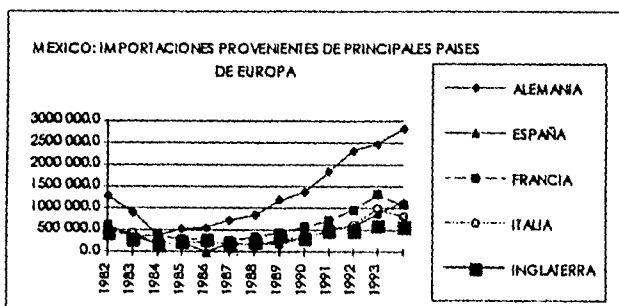
También es posible que México sustituya importaciones del resto del mundo, elegibles para aranceles, por importaciones de E.U.A., exentas de arancel. Pero, es improbable que ocurra este tipo de desviación puesto que actualmente los exportadores estadounidenses ya constituyen la fuente de más bajo costo aun sin una ventaja arancelaria puesto que constituyen un 71.20% de las importaciones totales de México pasando de 12,631,403 miles de dólares para 1988 a 46,541,867 miles de dólares en 1993. En tanto que Canadá en 1988 presentó un monto de importaciones por 337,612 miles de dólares a 1,163,304 miles de dólares para 1993 lo que permitió que incrementara su participación de 1.61% a 1.78% de 1992 a 1993.

MEXICO: IMPORTACIONES DE E.U.A. Y CANADA



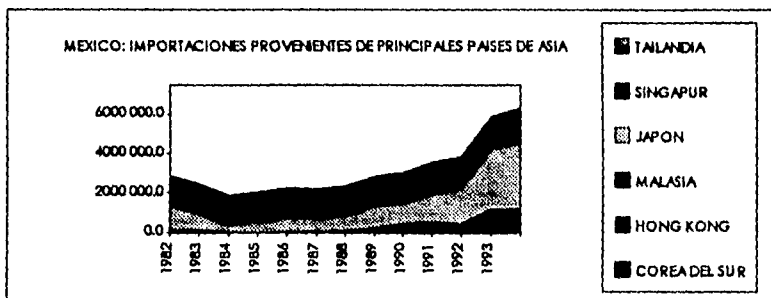
Fuente: cuadro 1 del anexo estadístico.

Por lo anterior, se comprueba que la desviación del comercio hacia terceros países no llega a darse como a continuación podremos concluir al evaluar las importaciones provenientes de los principales países de distintos bloques económicos. Tal es el caso de Francia, Italia e Inglaterra los cuales han presentado tasas de crecimiento negativas del -17.44, -16.81 y -4.83% respectivamente para 1993 que en comparación con años anteriores a partir de 1987 fué positivo. Es importante hacer notar que la participación de éstos países desde 1981 hasta 1993 se ha mantenido en un 2.07%, 1.55% y 1.34% respectivamente. En el caso de Alemania presentó una tasa de crecimiento del 14.3 y España un 31.56% para el año de 1993 presentando una participación del 4.33 y 1.76%.



Fuente: Cuadro 1 del anexo estadístico.

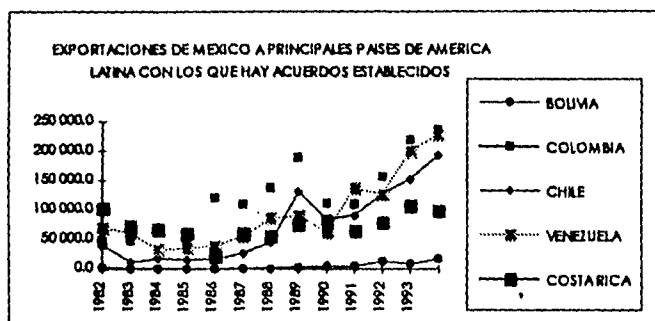
Por otro lado, como hemos visto, en el caso de reglas de origen éstas han sido diseñadas con el propósito de evitar la triangulación proveniente de terceros países asiáticos teniendo como caso más notorio la disminución de las importaciones provenientes de Hong Kong presentando una tasa de crecimiento positiva para 1992 de 30.52 a una de -21.44% para 1993. A su vez, Malasia ha pasado de una tasa de crecimiento de 208.19% para 1992 a una tasa del 23.44% en 1993, Corea del Sur de un 632.54 a solamente un 7.24%, Japón de un 70.50 a 10.80% y en el caso de Tailandia de un 124.29 a un 41.33%. A pesar de que la participación porcentual de éstos países promedia un 0.45% para 1993, a excepción de Japón que presenta un 5.15% por sí solo, en comparación con los países europeos, las reglas de origen fueron enfocadas a los mismos por ser básicamente exportadores de insumos intermedios y no productos terminados razón por la cual decreció drásticamente la tasa de crecimiento desde la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio México - E.U.A. - Canadá.



Fuente: Cuadro 1 del anexo estadístico.

Con respecto a algunos países de América Latina, al suscribirse acuerdos de libre comercio con los mismos, se da una creación del comercio al incrementarse el flujo tanto de importaciones como de exportaciones con México. Tal es el caso con Bolivia y Chile en donde la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas crece de un -32.97 a un 99.96% y de un 20.26 a un 27.22% de 1992 a 1993, respectivamente. Por el otro lado, tanto Venezuela como

Costa Rica y Colombia presentan un incremento en la participación de las importaciones de México para 1993.



Fuente: Cuadro 1 del anexo estadístico.

3.2 LAS REGLAS DE ORIGEN, BAJO EL TLC, EN SECTORES ESPECÍFICOS DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Hacia mediados de los años ochenta, los acuerdos de comercio intrarregional no desempeñaban un papel relevante en el proceso de competitividad internacional. Persistía el esquema de la industrialización sustitutiva de importaciones (especialmente en el caso de los países de América Latina, incluyendo a México) que al esfuerzo exportador. Así también, la mira hacia el mercado regional era todavía muy limitada (de bajo o nulo crecimiento) y por tanto, los esfuerzos se concentraban en acceder a los mercados de gran envergadura y dinamismo. Sin embargo, actualmente, la integración regional es consecuente con un ordenamiento más abierto y transparente de la economía mundial; presentándose como un mecanismo alternativo para diversificar los riesgos en una economía internacional muy probablemente llena de incertidumbres.⁹⁵

⁹⁵ Cepal, "El regionalismo abierto en América Latina". Revista Mercado de Valores no. 10, Octubre 1994, pág. 15

Claro ejemplo de éste nuevo ordenamiento mundial, el cual se sustenta en una mayor liberalización del comercio así como una armonización en política de comercio exterior, son los resultados alcanzados en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT. Los países participantes se comprometieron a realizar reducciones arancelarias en el siguiente orden: los países desarrollados reducirán sus aranceles en un promedio de 40%, mientras que los países en desarrollo lo harán en alrededor de 30%. Tales reducciones se realizarán en un plazo de 5 años para los productos industriales, y de 6 años para países desarrollados en cuanto a productos agrícolas. Para éstos últimos, los países en desarrollo tendrán un plazo de 10 años.⁹⁶

Ante este nuevo ordenamiento, el TLC deberá garantizar una liberalización amplia de mercados en términos de sectores. Esto significa establecer acuerdos sectoriales de armonización dirigidos a cumplir con algunos de los requisitos sistémicos de la competitividad de los países integrantes y con la capacidad de eslabonamiento sectorial intrarregional con el propósito de lograr una integración favorable al crecimiento económico de la zona. La corrección de ciertas distorsiones, como son las prácticas comerciales restrictivas, podría hacer necesaria la aplicación de políticas sobre competencia. Ahora bien, ésta liberalización en términos de sectores y países, reducirá los costos económicos, alentándose la inversión, creándose acuerdos sectoriales intrarregionales, dándose un mayor intercambio tecnológico así como un mayor y mejor aprovechamiento de las economías de escala. En general, se trataría de generar acciones que estimularan el fortalecimiento de la oferta ante una demanda mayor más exigente, producto de mercados ampliados y liberalizados.

El éxito de este proceso de integración dependerá en gran medida del conocimiento, del empresario en cualquier sector, sobre el mercado regional para abatir costos, ser competitivo y cumplir con la regla de origen. Más, para lograr la competitividad de la zona, será crucial la forma en como funcione la regla de origen para eslabonar los sectores de la

⁹⁶ Castañeda, Uribe Manuel, op. cit., pág. 13-14

región; puesto que al exigir un grado de integración regional necesariamente se involucra la capacidad que exista para el abastecimiento recíproco de los distintos sectores de la región de las partes y componentes requeridas para la producción de un bien final. Por ende, el aspecto de la desgravación arancelaria tiene una relación intrínseca con los criterios de reglas de origen. Ahora bien, en el caso de México, este abastecimiento ha dependido primordialmente de los E.U.A. así que, en cuanto a costos, E.U.A. sigue representando siempre la mejor opción. Pero, visto ya desde un enfoque globalizador, la apertura y liberalización comercial implican acceso a mercados más amplios y a insumos de menor costo, que para algunos sectores son extrarregionales. De tal forma que, el esfuerzo de México por lograr una mayor diversificación en sus condiciones de acceso para sus exportaciones, es primordial. Bajo la Ronda Uruguay, México accedió a reducir sus aranceles consolidados de 50 a 35%, lo cual tuvo un reconocimiento a su apertura unilateral en forma de reducciones arancelarias por otros países como son: la Unión Europea disminuirá en promedio un 43% los aranceles ponderados de las exportaciones mexicanas; Japón un 44%; Suiza un 37% y Nueva Zelanda un 67%. Reducciones otorgadas en 5 plazos anuales.

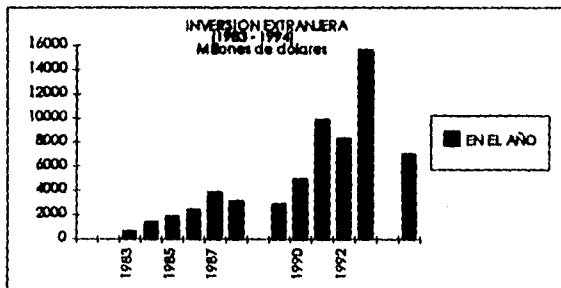
La apertura y la desregulación no necesariamente son complementarias de los esfuerzos de transferencia y de tecnología⁹⁷, sino las ventajas competitivas que ofrece un determinado mercado⁹⁸, lo que lo coloca en una posición de comercio - estratégica. Por ende, las reglas de origen (en el TLC) no tienen como propósito desarrollar industrias proveedoras con el fin de superar un cierto rezago tecnológico que México ha venido presentando y por lo tanto incorporar partes y componentes provenientes del mismo, creando un efecto de eslabonamiento hacia adelante. Sin embargo, pueden estimular un incremento en las importaciones provenientes de los E.U.A., así como inducir el establecimiento en el país de un

⁹⁷ González-Aréchiga Bernarda y Ramírez Carlos José. (1990) Subcontratación y empresas transnacionales: Apertura y reestructuración en la Maquiladora. El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, varias capítulos.

⁹⁸ El costo de la mano de obra, si bien es importante, no es el único factor ni el de mayor peso en el caso de las decisiones de localización de inversiones en México. Por ejemplo, a pesar de que el costo de la mano de obra en China es de alrededor de un tercio del de México, empresarias de ese país prefieren ubicarse en territorio mexicano para aprovechar la cercanía del mercado estadounidense y las ventajas arancelarias del TLC. Wong Gonzalez, Pablo. (1993) "La región norte de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico". Revista de Comercio Exterior. pág. 1162-1163.

mayor número de proveedores⁹⁹, específicamente para las industrias transnacionales para que de tal forma puedan cumplir con el requisito de contenido regional. Ahora bien, estos proveedores podrán surgir de los países integrantes de la región y que entren dentro de un nuevo proceso de relocalización, ó bien, podrán ser proveedores extrarregionales que abastezcan a las transnacionales pero que al verse establecidos en México no presentarán un impacto arancelario como si sólo se abastecieran de insumos desde fuera de la región.

La promoción de la inversión extranjera directa ha sido pieza clave en la nueva etapa del desarrollo industrial, no sólo por los recursos financieros externos que complementan el ahorro nacional sino porque puede aportar la tecnología avanzada y el acceso a los mercados internacionales. Como resultado de la promoción, en comparación con el sexenio anterior concluido en 1988 con un monto de 13455.4 mdd, la inversión extranjera acumulada para el sexenio 1989 - 1994 fué cercana a los 50.0 millones de dólares.

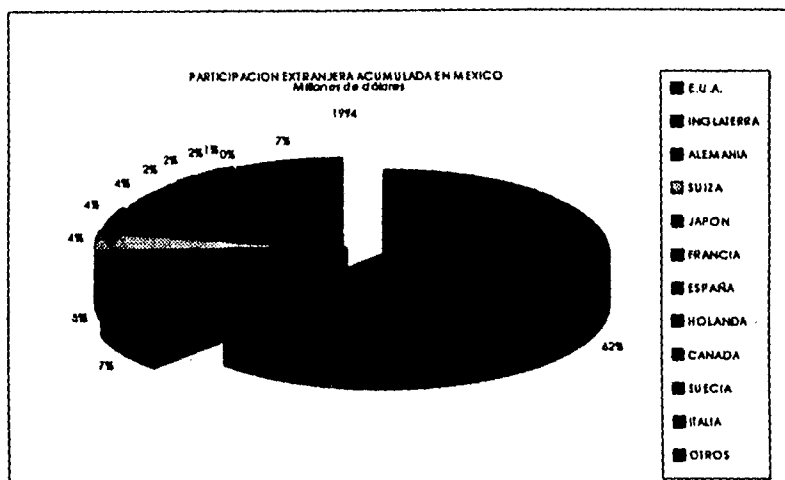


Fuente: Cuadro 7 del anexo estadístico.

Con la aplicación en reglas de origen, el nivel de participación tanto de E.U.A. como de Canadá, que para junio de 1994 alcanzó la cifra de 62.6% y 1.5% respectivamente, se ve beneficiado al incrementar su participación para producir bienes y servicios competitivos en el

⁹⁹ Este parece ser el caso de la vinculación productiva en la reciente inversión de la Nissan en Aguascalientes, donde se ha anunciado la ubicación de al menos tres proveedores de autopartes de capital japonés. Wong, Gonzalez, op. cit, pág. 1163.

exterior de acuerdo con la orientación exportadora de la política comercial y por la ventaja comparativa en costos que el tratado mismo les otorga.



Fuente: Cuadro 8 del anexo estadístico.

Este proceso de apertura comercial de México, dentro del esquema de liberalización comercial y globalización de los países integrantes de la Cuenca del Pacífico, es uno de los motivos del rápido crecimiento de la inversión japonesa en el país, la cuál alcanzó un nivel de participación porcentual para junio de 1994 de 4%, en el cual las corporaciones japonesas (Nissan, Honda, Sanyo, Matsushita) y las coreanas (Samsung, Goldstar, Daewoo) ya establecidas en un área de salarios bajos prácticamente estarían dentro de la zona arancelaria estadounidense.¹⁰⁰ Ahora bien, el aprovechamiento de ésta característica no es propia sólo de los países asiáticos, sino también de las compañías estadounidenses puesto que las proyecciones sobre la evolución de los costos de la mano de obra revelan ventaja para México con respecto a las pujantes economías del Sudeste Asiático. Se calcula que en 1996, el costo

¹⁰⁰ Idem, pág. 1155.

promedio de la mano de obra en México será de 3.03 dólares por hora, frente a 4.83, 5.14 y 5.16 en Taiwan, Corea y Singapur, respectivamente.¹⁰¹

COSTOS DE LA MANO DE OBRA EN MEXICO Y ALGUNOS PAISES ASIATICOS

1990-1996

(Dólares por hora promedio para mano de obra directa y técnicos)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
MEXICO	1.52	1.73	1.99	2.26	2.50	2.76	3.03
TAIWAN	4.07	3.49	3.72	4.01	4.28	4.53	4.83
COREA	3.67	3.38	3.67	3.87	4.33	4.73	5.14
SINGAPUR	3.45	3.75	4.11	4.44	4.71	4.94	5.16

Fuente: Elaborado con base en cálculos de CIEMEX - WEFA. Maquiladora Industry Analysis, Mayo de 1992.

Como hemos visto las reglas de origen buscan regular las inversiones, que referidas en el caso de los países asiáticos tiene el propósito de evitar la triangulación. Sin embargo, actualmente estas inversiones se vinculan a procesos más amplios de relocalización manufacturera en la Cuenca del Pacífico, que han originado patrones territoriales de especialización cada vez más complejos¹⁰², así como son parte de todo un proceso de globalización que toma el patrón económico de integración horizontal. Pero, gracias a que el comportamiento de la inversión asiática¹⁰³ en México - sobre todo la japonesa - es geográfica y sectorialmente específica, el papel de las reglas de origen es restrictivo para aquellas industrias ya establecidas y especialmente para aquellas con un interés por invertir en México. En tal sentido, la integración de México a las economías del Pacífico Asiático no tienen como base el aumento del intercambio comercial de productos terminados o de uso final, sino más bien el flujo creciente de bienes intermedios para ensamblarse en territorio mexicano y

¹⁰¹ Idem, pág. 1162.

¹⁰² Idem, pág. 1153.

¹⁰³ Durante el período 1990-1993, junto a Japón aparecieron en el escenario productivo de México (con inversiones o planes de inversión de orientación exportadora) capitales de Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, Tailandia y China. Idem, pág. 1161.

reexportar el producto terminado al mercado estadounidense. Los modelos de comercio e inversión establecidos forman parte de estrategias y sistemas globales de producción.

Como hemos mencionado, la formación de un bloque económico como es el TLC no debe de descuidar establecer programas de desgravación arancelaria hacia con terceros países, puesto que la creación de ésta región comercial implica un proceso de liberalización del comercio mundial. Así bien, la apertura otorga un acceso a mercados más amplios, una mayor variedad de proveedores y especialmente insumos de menor costo. Por lo tanto, se requiere considerar, dentro de los distintos patrones de comercio, el proceso de triangulación económica como una forma de integración que ha eslabonado a México a los flujos comerciales, productivos y de inversión de la Cuenca del Pacífico, siguiendo tres modalidades fundamentales:

- ◆ la localización de nueva inversiones o la ampliación de empresas asiáticas, utilizando el territorio mexicano como plataforma para exportar a E.U.A.;
- ◆ la relocalización de plantas manufactureras desde Asia y E.U.A. hacia México, tanto de empresas asiáticas como estadounidenses y;
- ◆ coinversiones o joint ventures con otras empresas, representando una forma de "penetración silenciosa".¹⁰⁴

A) Esta localización de nueva inversiones o la ampliación de empresas en México se ha ubicado en sectores específicos de la economía. Japón está presente en los segmentos tecnificados de las ramas electrónica y de automotores; Corea, Taiwan y Hong Kong incursionan en segmentos altos e intermedios de tecnología (electrónica, electrodomésticos, automóviles, industria aérea) y en otros relativamente intensivos en mano de obra (textiles, juguetes, calzado), y China participa en los niveles más bajos de tecnología y en procesos intensivos en mano de obra. Por tal razón, el carácter de las reglas de origen es restrictivo

¹⁰⁴ Wong, Gonzalez Pablo. op. cit., pág. 1154.

en sectores como los anteriormente mencionados y hace, por lo tanto, necesario un análisis de los mismos en su forma de integración intrasectorial de la región.

B) La tendencia a relocalizar plantas, tanto de empresas de capital asiático como estadounidense, integra a México en las distintas cadenas comerciales y productivas del proceso de globalización mundial. Tomemos como ejemplos los siguientes dos casos: 1) debido al proceso de relocalización de operaciones de televisores desde Asia, México es el proveedor número uno de E.U.A.: cubre 45% de las importaciones.¹⁰⁵ Asimismo, se ha señalado que Dupont & Bayer (E.U.A. y Alemania) han emprendido gestiones para traer a México 50% de la industria de calzado deportivo que se encuentra en Corea, Taiwan y China.¹⁰⁶

C) Otra forma de intervención del capital asiático consiste en una especie de penetración silenciosa. Es el caso, por ejemplo de la alianza Ford-Mazda en Hermosillo. Para producir el "Tracer", la Mazda diseñó, proporcionó la tecnología y suministró alrededor de 70% de los componentes en una primera etapa.¹⁰⁷ Sin embargo, la producción conjunta de un producto terminado por dos o más países puede hacer uso de una regla de origen acumulativa. Pero, en el caso del TLC se discrimina especialmente contra los países asiáticos por su alta capacidad exportadora que presiona la balanza comercial de los E.U.A. al usar a México como un trampolín.

En síntesis, un proceso de integración entre países de distintos grados de desarrollo debe considerar la distinta capacidad competitiva de los sectores económicos que integran la región y por tanto la determinación en reglas de origen que se les asigna a los mismos, factor de integración regional que se apoya en un salto arancelario para algunos sectores y el de contenido regional para otros¹⁰⁸. Condiciones que, como ya hemos visto, restringen o

¹⁰⁵ "Suple México a Asia en la exportación de televisores", La Jornada, 12 de diciembre de 1992.

¹⁰⁶ "Gestionan traer a México el 50% de la industria de tenis asiática", El Economista, 21 de mayo de 1992.

¹⁰⁷ Wong Gonzalez, Pablo, op. cit., pág. 1161

¹⁰⁸ Véase Anexo I Apéndice H.

favorecen el flujo de importaciones, el de la inversión y actúan sobre los costos. Por lo tanto, una armonización regional en cuanto a la política industrial será de gran importancia para lograr los objetivos antes mencionados, especialmente cuando varias industrias de México aducen su inferioridad estructural para competir con empresas homólogas de países que ofrecen condiciones superiores en materia de economías de escala, acceso a tecnología, acceso a insumos o las condiciones sistémicas en que se insertan las empresas.

Así bien, el siguiente apartado tiene como propósito fundamental el de ubicar en algunos sectores "más dinámicos" de la economía mexicana el papel de las reglas de origen bajo este proceso de integración con dos países distintos a México en cuanto dimensión económica y grado de desarrollo, considerando los diferentes patrones que han integrado a México en el comercio mundial ante la apertura y liberalización comercial, así como el proceso de globalización. Se estudia como un caso particular el del sector de cómputo en México, por tratarse de un sector cuya característica principal es el uso intensivo en tecnología y alta especialidad en la elaboración de sus componentes, así como el establecimiento de industrias ya establecidas en México que se han dedicado a el ensamblamiento y en menor escala a la producción. Por tal razón, dicho sector se ha venido abasteciendo primordialmente por insumos importados, lo cual ha hecho necesario contar con una amplia variedad de proveedores para la elaboración del bien final. El papel de las reglas de origen en este sector nos determina una forma de integración bajo el TLC, en donde el factor de la mano de obra (variable de peso para la relocalización de plantas manufactureras y recurso de competitividad en costos) no tiene gran influencia.

3.2.1 Análisis de un caso concreto: Evolución de la Industria de Cómputo en México y su comportamiento al amparo de la liberalización comercial

Uno de los mercados más dinámicos de la industria electrónica, lo constituye, el de las computadoras. Motivo por el cual, un análisis sobre su comportamiento y evolución resulta por sí mismo interesante y lo es más si se toma en cuenta la particular importancia que ha

tomado al amparo de la liberalización comercial en el marco del actual TLC México - E.U.A. - Canadá.

La situación económica que se vive en una economía mundial se ve reflejada tanto en los países desarrollados como en los llamados en vía de desarrollo, Dado que México se ubica dentro de la segunda clasificación, el presente análisis se desarrolla con el propósito de explicar de que manera, las políticas comerciales aplicadas en México impulsaron el surgimiento de la industria de cómputo en el país, antes y después de la política de apertura comercial y sus perspectivas de crecimiento ante la aplicación de reglas de origen en el TLC en comparación con los sectores más importantes de la economía nacional.

En México la industria local de electrónica de consumo surgió, bajo el esquema típico de industrialización mediante la sustitución de importaciones. Si bien la protección así brindada propició el surgimiento de empresas productoras en el país, el excesivo tiempo que se mantuvo ese recurso y su carácter indiscriminado, condujeron a los vicios que incansablemente se han señalado con respecto a la sustitución de importaciones reflejados en la etapa reciente: la estructura oligopólica de las industrias productoras, el predominio que en ellas alcanzaron las empresas multinacionales, elevados niveles de ineficiencia y precios, y dependencia crónica de insumos importados. A finales de los años setenta, las importaciones en la electrónica profesional y en particular en el sector computacional, observaba un acelerado crecimiento, así mismo dichas importaciones eran abastecidas por las grandes empresas transnacionales estadounidenses (ETs), como IBM, Hewlett Packard, Apple y Tandy.

Hasta 1980 la industria de cómputo estuvo conformada principalmente por distribuidores e importadores de bienes, compañías subsidiarias de corporaciones multinacionales, los cuales habían crecido con niveles poco competitivos a través de años de políticas proteccionistas. Ante esta situación, el gobierno de México determinó un trato prioritario a la industria nacional de computadoras por medio del Programa de Fomento de la

Industria Cómputo (PFIC) dado a conocer en agosto de 1981.¹⁰⁹ El Programa en sus términos originales definía tres objetivos fundamentales tendientes a lograr la creación de un sector computacional financiera y tecnológicamente sano. Los objetivos a cubrir eran los siguientes:

- contar con una industria de cómputo internacionalmente competitiva,
- lograr la integración horizontal, considerando que ello era la alternativa más viable para el desarrollo de la infraestructura de proveedores de subensambles, componentes, partes y materia prima que posibilitara a los fabricantes nacionales alcanzar un nivel básico de competitividad a partir de un elevado grado de contenido nacional.
- alcanzar el nivel adecuado de desarrollo tecnológico como condición básica para el logro de los objetivos anteriormente citados.

Asimismo éstos objetivos, estarían supeditados a la consideración del costo y las barreras a la entrada de los distintos mercados; macrocomputadoras, mini computadoras, microcomputadoras y equipo periférico. Para lo cual se diseñó una estrategia que cumpliera con dicha consideración:

1. - utilizar los mercados de macrocomputadoras y minicomputadoras como plataforma de promoción de firmas extranjeras y la especialización de la producción,
2. - utilizar el mercado de micros y sus equipos periféricos para la conformación de una infraestructura básica, constituida por empresas mexicanas capaces en el mediano plazo de incorporar al país en forma gradual, pero efectiva al acelerado proceso de innovación tecnológica, toda vez que dicho mercado era el menos concentrado y que existía una mayor disponibilidad de tecnología.

De tal forma, éste mercado sería el punto de partida para impulsar a la industria nacional a través de la promoción exclusiva de empresas con capital mayoritariamente

¹⁰⁹ Borja, T. Arturo, (1992) "Comparación de la Industria de cómputo en Corea del Sur, México y Brasil", Revista Foro Internacional, vol. XXXII, pág. 400

mexicano. Esto representaba una política de reserva de mercado para las empresas nacionales, sobre la base de restricciones a la importación de productos terminados.

Sin embargo, la severa crisis económica desatada en 1982, trajo un sin número de presiones y difíciles condiciones financieras a la industria en general y en particular a la estrategia diseñada para el desarrollo de la industria de cómputo en el año de 1981. Por lo que se forzó, casi de manera inmediata a cambios determinantes en la estrategia diseñada.¹¹⁰ Entre los cambios más importantes se encuentran:

1. Primeramente, la realidad económica obligó a reconocer la imposibilidad de lograr la simultaneidad de los objetivos, optándose por dar prioridad a uno de ellos, es decir a la creación y consolidación de una oferta de cómputo competitiva, dejando a un lado el interés de lograr una integración horizontal en la industria de cómputo.
2. El cambio más significativo fué la decisión gubernamental de eliminar la reserva de mercado en el segmento de las microcomputadoras, contemplada originalmente en el Programa de Fomento de 1981.

Así pues, en 1984 se da a conocer la nueva estrategia de cambio estructural, plasmada a través del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE).¹¹¹

El PRONAFICE tuvo como principal objetivo, convertir al país en una potencia industrial intermedia a través de la modernización de su aparato productivo, para lo cual se puso como prioridad, el promover el desarrollo tecnológico como punto de partida para el incremento de los niveles de productividad de los sectores potencialmente exportadores y de la modernización del resto de los sectores productivos. Para lograrlo el sector gubernamental identificó a las tecnologías de cómputo como fundamentales para los esfuerzos de

¹¹⁰ Warman, José and Miller, Margaret. (1989) "Competitividad en la Industria electrónica mexicana". El Colegio De México, Documentos de Trabajo, pág. 8-12

¹¹¹ Villarreal, Réne. (1988) México 2010. Capítulo 7 "La industrialización recesiva". Editorial Diana. pág. 234-235

modernización, debido al efecto multiplicador que tendría el desarrollo de ese sector en el resto del aparato industrial.

Mientras que en 1982, las exportaciones del sector de *Cómputo* representaban solo 2% de las importaciones, para 1987 las ventas al exterior alcanzaron 252 millones de dólares, equivalentes a 75% de las importaciones del sector. Así mismo, de 2,754 personas empleadas por la rama de computación en 1983, en 1987, se contaban 6,504 empleos directos, en 57 empresas registradas en ese año y con una inversión fija de \$85.6 millones de dólares, cabe señalar que todos estos avances en el sector de *cómputo*, fueron resultado del Programa de Fomento de La Industria de *Cómputo* (PFIC) de 1981.¹¹²

Sin embargo, es importante destacar que si bien la exportaciones del sector de *cómputo* han crecido aceleradamente a partir de 1982, estas se han apoyado mayormente a través de sus relaciones con empresas extranjeras. Los grandes volúmenes de compra garantizados por las empresas extranjeras permitió incrementar su producción y alcanzar el nivel de competitividad necesario en los mercados externos.

El volumen de ventas del mercado de microcomputadoras ha mostrado un crecimiento anual de 40 a 50% desde 1981. El número de empresas registradas en el programa, paso de cuatro en 1981 a 57 en 1987. Por otro lado 80% de las empresas se dedica a la fabricación de micros y sus equipos periféricos, como era de esperarse por el crecimiento del mercado y la reserva que el programa estableció al capital nacional en el principio.

Como consecuencia de la eliminación de la reserva del mercado de micros en 1985, el Gobierno federal autorizó proyectos de inversión extranjera en ese segmento hasta entonces reservado a la inversión nacional. Asimismo la política de permisos previos que venía operando en éste sector industrial, es desplazada por una acelerada apertura comercial hacia fines de 1985, mediante la liberación del total de las fracciones de partes y componentes

¹¹² Warman, José op. cit., pág. 13-15

electrónicos, de subensambles, de permiso a la importación de microcomputadoras terminadas, así como a través de una reducción arancelaria generalizada.¹¹³ (ver los cuadros I y II)

CUADRO I
VALOR DE LAS IMPORTACIONES SUJETAS A PERMISOS PREVIOS

<i>Año</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Año</i>	<i>Porcentaje</i>
1983	100.0%	1988	21.2%
1984	83.0%	1989	18.4%
1985	35.1%	1990	13.7%
1986	27.8%	1991	9.1%
1987	26.8%	1992	n.d.

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

CUADRO II
ESTRUCTURA ARANCELARIA

	1982	1986	1989	1990	1991
Número de fracciones arancelarias	8,008	8,206	11,838	11,817	11,812
Arancel promedio	27.0%	22.6%	13.1%	13.1%	13.1%
Arancel promedio ponderado	16.4%	13.1%	9.7%	10.5%	11.1%
Número de tasas	16	11	5	5	5
Arancel máximo	100%	100%	20%	20%	20%

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

¹¹³ Amella, Aspe Pedro. El camino mexicano de la transformación económica. varios capítulos.

En el mercado de micros el porcentaje de empresas 100% nacionales disminuyó de 78 a 61% entre 1983 y 1987. Las coinversiones pasaron de 12 a 25% y las empresas extranjeras de 10 a 14% en el mismo periodo (véase cuadro III).

CUADRO III
NÚMERO DE EMPRESAS REGISTRADAS EN EL SECTOR DE CÓMPUTO
POR ESTRUCTURA DE PROPIEDAD DEL CAPITAL: 1981-1987

	1981	1983	1985	1986	1987
Total	4	49 (100%)	75 (100%)	60 (100%)	57 (100%)
Extranjeras con 100% de su propiedad	n.d	5 (10.2%)	9 (12.0%)	9 (15.0%)	8 (14.0%)
Coinversiones	n.d	6 (12.2%)	13 (17.3%)	12 (20.0%)	14 (24.6%)
Nacionales	n.d	38 (77.6%)	53 (70.7%)	39 (65.0%)	35 (61.4%)

Fuente: En documentos de trabajo Fundación Friedrich Ebert. Competitividad de la industria de cómputo en México con información proporcionada de la Dirección de la industria Electrónica (SECOFI).

La acelerada y extensa desprotección en el sector computacional obligó a sacrificar en su totalidad el objetivo original de alcanzar la integración nacional de partes, en aras de la llamada "Integración Nacional del Proceso", así para que el industrial pudiera competir ventajosamente con la oferta fuera del programa, se actualizaron las condiciones de integración nacional del programa. La SECOFI elaboró, un acuerdo, mediante el cual permitía por primera vez la importación de microcomputadoras terminadas para complementar la línea de productos de quienes compensaran dichas importaciones con relaciones exportación - importación más altas que las normales.

Se procuró que el fabricante nacional avanzara en el proceso de ensamble de los circuitos modulares, dándole flexibilidad absoluta en la compra de sus componentes

importados, intentando con ello crear condiciones más favorables para su competencia. A partir de entonces, se empezó a generar una oferta de equipo fuera del programa de fomento y diversas empresas empezaron a importar maquinas semi desarmadas como si se tratara de componentes y partes.

La proporción de partes y componentes aumentó de 9 a 45% en el mismo periodo (1981-1987). Se estima que en 1987 se exportaron \$252 millones de dólares, contra \$330 millones de dólares de importaciones. (ver cuadro IV). Entre 1983 y 1987, las exportaciones crecieron poco más de 200%, sin embargo, las importaciones todavía tienen un peso muy alto, que se refleja en un balance comercial negativo, pues la elevada participación de los componentes de importación indica el predominio de actividades cercanas al montaje. Un estudio reciente reporta que en IBM de México, la principal empresa de informática en el país, el grado de integración nacional en 1987 era de sólo 6.5% en micros y de 17.1% en minis. Como consecuencia de la poca integración de partes y componentes nacionales y de la dependencia de tecnología extranjera, se puede afirmar que la principal debilidad de la industria local es el bajo valor agregado de sus productos. De hecho el grado de integración costos/partes no rebasa el 25%.¹¹⁴

CUADRO IV
INDUSTRIA DE COMPUTACIÓN EN MÉXICO: BALANZA COMERCIAL
(Millones de dólares corrientes)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exportaciones	4	3	25	50	78	117	252
Importaciones	240	150	100	180	278	218	330
Saldo	-236	-147	-75	-130	-200	-101	-78

Fuente: Datos proporcionados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

¹¹⁴ Boja, T. Arturo. op. cit., pág. 401.

El área de desarrollo tecnológico de manufactura que más ha impactado la competitividad de las plantas locales de productos electrónicos es la compra de componentes, por lo que el desarrollo de las tecnologías de compra dentro de una empresa está íntimamente ligado tanto al desarrollo tecnológico como a su competitividad. La débil situación de la industria mexicana de componentes electrónicos hace vital la capacidad de evaluación y negociación con empresas extranjeras de componentes, con objeto de producir eficientemente en México.¹¹⁵

Un ejemplo lo constituye la empresa Printaform quien inició la producción de microcomputadoras en México, a través del ensamble de juegos completos de partes y componentes comprados a la empresa Columbia de Estados Unidos. La empresa extranjera empezó a tener serios problemas financieros y no podía entregar el juego de componentes completo a Printaform. Sus problemas forzaron a la empresa a buscar proveedores en Asia antes de lo planeado. La misma empresa "Columbia", sugirió buenos proveedores y con ello se dieron cuenta, que se le había estado pagando un sobreprecio a Columbia. Por esa razón, desarrollaron su propia red de proveedores y actualmente tienen varios proveedores para cada parte con el fin de asegurar el adecuado abastecimiento. Hoy en día la empresa trata solamente de comprar componentes de marca para asegurar la calidad. Cabe mencionar que Printaform le compra a las mismas compañías asiáticas que venden a IBM y HP, según un alto ejecutivo de la empresa. El desarrollo de la red independiente de proveedores fue crucial para lograr este objetivo.¹¹⁶

Sin embargo, por las características del mercado mexicano de cómputo, la empresa Printaform no ha desarrollado tecnología de diseño de producto lo cual puede ser un factor limitante para el crecimiento de la empresa en el largo plazo. Sin tener su propia tecnología de producto Printaform no puede competir en los mercados de exportación contra sus

¹¹⁵ Min'lan, Isaac. (1988) " La Inversión Extranjera Directa en México en la Industria Informática y Automotriz". Fundación Friedrich Ebert, Documentos de Trabajo pág. 22-23

¹¹⁶ Warman, José. op. cit., pág. 39-44

proveedores asiáticos. Los insumos importados representan la mayor parte de los costos de producción para empresas mexicanas fabricantes de microcomputadoras, como es el caso de Printaform. El costo directo de la mano de obra es relativamente bajo dentro del costo total. (ver cuadro V). En la línea de microcomputadoras, Printaform no tiene una ventaja comparativa relacionada a factores de la producción como el bajo costo de mano de obra. La empresa necesita desarrollar tecnología de producto para poder aprovechar la ventaja del bajo costo de mano de obra calificada y poder competir en los mercados de exportación.

CUADRO V
ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN PARA EMPRESAS DE
MICROCOMPUTADORAS Y EQUIPO PERIFERICO 1985-1987

	1985	1986	1987
a) Componentes Nacionales	13%	18%	18%
b) Salarios y Prestaciones	4%	4%	3%
c) Energía y combustible	1%	0%	0%
d) Depreciación del Equipo	1%	1%	1%
e) Total de Costo Nacional (a+b+c+d)	19%	33%	22%
f) Componentes Importados	81%	67%	77%
g) Costo Total (e+f)	100%	100%	100%

Fuente: Centro de Tecnología Electrónica e Informática, 1988

De lo anteriormente expuesto se puede identificar que es a partir de 1985, que se da un cambio profundo hacia una política que subraya los objetivos de exportación de la industria a costa del desarrollo local de tecnología e integración. Asimismo en 1985, se mantiene vigente el permiso de importación para el producto final, pero se liberan las fracciones arancelarias correspondientes a partes y componentes, con el propósito de obtener precios competitivos internacionales.

Finalmente el 3 de abril de 1990, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI, Jaime Sierra Puche), dió a conocer el decreto para la modernización de la industria de cómputo con vigencia hasta el 31 de marzo de 1993, cuyo principal objetivo era el de promover a la industria de la computación, para que ésta alcanzara una mejor inserción en la apertura comercial y tuviera una mayor integración nacional de partes e insumos nacionales.¹¹⁷

Para lograr, este objetivo el decreto estableció que los estímulos se otorgarán a las empresas en función de su valor agregado nacional de su inversión neta en activos fijos nacionales y del gasto que realizaran en investigación y desarrollo tecnológico. Con este decreto, se suprimía el requisito de permiso previo para importar equipo de computo; cubriéndose únicamente el correspondiente arancel.

El decreto señalaba que los productos nacionales gozarían de una reducción del 100% del impuesto general de importación para componentes y equipos terminados, si cumplían con tres condiciones:

1. - que su valor incorporado nacional fuera como mínimo de 30% del valor de sus ventas directas totales de componentes y equipo terminado de producción nacional.
2. - que los gastos en investigación y desarrollo de tecnología se efectuaran en los términos marcados por la SECOFI.
3. - que proporcionaran la información que les requieran las Secretarías de Hacienda y Comercio Industrial.

Así mismo el decreto señalaba que las personas tanto físicas como morales, que fabricaran componentes o equipo terminado establecidas en territorio nacional y con registro ante la SECOFI y con la resolución favorable de la SHCP, podrían gozar del estímulo fiscal.

Finalmente se puede decir que con este decreto se pretendía dar al país un acceso inmediato a la tecnología electrónica de todo el mundo y que el sector pudiera aprovechar las

¹¹⁷ Borja, T. Arturo. op. cit., pág. 408-415

ventajas comparativas de que goza para racionalizar y especializar su producción optimando sus economías de escala.

Con la publicación del decreto, el mercado de cómputo ha respondido de manera lenta a la apertura comercial. Este comportamiento se debe a diversos aspectos. Uno de ellos es el escaso desarrollo de una cultura informática nacional. Otro aspecto también importante, lo es el problema de la distribución del ingreso y debido a que los productos de la industria aún se encuentran en la etapa donde sus costos medios de producción son elevados, sólo tienen acceso a los bienes y servicios de la informática, estratos de población con ingresos superiores a los medios.¹¹⁸

CUADRO VI
INDICADORES SOBRE EL USO DE LAS
TECNOLOGÍAS DE CÓMPUTO EN MÉXICO, 1986-1990.

AÑO	POBLACION (Habitantes)	PIB PER-CAPITA (Dólares)	COMPUTADORAS (Por cada mil habitantes)
1986	76,396,652	1,625	3.2
1987	77,582,025	1,768	4.1
1988	78,785,791	2,158	4.8
1989	80,008,234	2,533	6.4
1990	81,249,645	2,981	8.6

Fuente: Banco de México, INEGI y SCT.

Por otro lado, las relaciones de empresas mexicanas con su contraparte extranjera les permitió acceder nuevas tecnologías, sobre todo en el renglón de manufactura. Fué necesario que ésta relación se desarrollara estrechamente y en buenos términos, para que la empresa mexicana pudiera crecer. Esta situación continua siendo el modelo de exportación que han seguido las empresas exportadoras de computadoras, pues si analizamos, la estructura del sector industrial de cómputo a nivel mundial podemos observar que en la década de los 90, las

¹¹⁸ INEGI. Análisis de la situación de la Industria Informática en México. pág. 13-15

alianzas están a la orden del día en diversos sectores incluyendo a la industria de cómputo, con lo que se intenta alcanzar de esa manera, los estándares de la globalización en los 90. Prueba de ello son los innumerables artículos que sobre el tema publican periódicos y revistas como los que a continuación se enuncian:

- En abril de 1991 se anuncia la alianza entre Apple Computer e IBM para intercambiar tecnologías que den lugar a una nueva generación de software y hardware (Expansión octubre 2 de 1991).
- Las compañías electrónicas Toshiba, IBM y Siemens, se han unido para desarrollar el superchip que revolucionará a las computadoras del próximo siglo. (El Financiero 20/VII/1992).
- Packard Bell de México abrirá una subsidiaria para aprovechar el potencial del mercado de computadoras personales. (El Financiero 10/IX/92).
- Apple regresa a México porque ahora hay nuevas políticas industriales y económicas que estimulan a las empresas extranjeras a invertir en el país. (El Financiero 17/IX/92).

Paralelamente en junio de 1990 el gobierno de México inicia negociaciones relacionadas con un tratado de libre comercio con Estados Unidos, y meses después Canadá se suma al proceso, entre las áreas de mayor discusión en el proceso se encuentran las reglas de origen como un aspecto de acceso de mercado. Con estas negociaciones México entra a una etapa más de la política de apertura comercial y con ello todos los sectores de la economía.¹¹⁹

En el texto del TLC no se incluye expresamente el sector de cómputo. Sin embargo, se ha detectado en el texto preliminar la presencia de temas referentes al sector de cómputo en los capítulos correspondientes a comercio transfronterizo de servicios (Capítulo XII), telecomunicaciones (Capítulo XIII) y propiedad intelectual (Capítulo XVII), asimismo, se cita el tema de computadoras en materia de reglas de origen y desgravación arancelaria.

En el capítulo XII se especifica que el comercio transfronterizo de software y servicios informáticos se apegará a los principios de "trato nacional", "nación más favorecida" y "no obligatoriedad de residencia". En el primero el país importador está obligado a otorgar al

¹¹⁹ Amela, Aspe Pedro. op. cit., varios capítulos.

proveedor extranjero un trato similar al que proporciona a los proveedores nacionales o regionales; en el segundo los tres países se otorgarán entre sí un trato no menos favorable al que concedan en cualquier servicio a otra nación no miembro, y en el tercero el proveedor de un servicio tendrá la posibilidad de proporcionarlo en cualquier país de la región.

La desgravación arancelaria para el sector de cómputo está prevista de la siguiente forma: las computadoras e impresoras serán sujetas de una desgravación gradual (cinco cortes anuales de 20% cada uno) a partir del 1 de enero de 1994, esto por lo que toca a las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá; las exportaciones de México tendrán una desgravación inmediata.¹²⁰

En partes y componentes de ordenadores y semiconductores, unidades de memoria, cintas magnéticas, discos de almacenamiento, monitores, teclados, impresoras y otros periféricos, se acordó un libre comercio inmediato al entrar en operación el TLC, a excepción de impresoras de punto y algunos sistemas, en donde el arancel para ingresar a nuestro país se eliminara en cinco años. Además, cabe indicar que en materia de equipo usado de cómputo se mantendrá el requisito de permiso previo de importación por 10 años.

Los aranceles aplicables a terceros países tendrán un periodo de transición de 10 años; en los primeros 5, los aranceles se mantienen tal como están ahora, según lo estipulado en el Decreto de Modernización para la Industria de Cómputo; los 5 años restantes serán de desgravación gradual hasta llegar al "arancel final" de 3.9% para equipo terminal de cómputo, 3.7% para periféricos y 0 para partes y componentes.

Las reglas de origen observarán los siguientes acuerdos en la producción de computadoras, monitores a color de ordenadores e impresoras. En el primer caso es obligatorio el ensamble de la tarjeta principal en la región; en el segundo, no se permite

¹²⁰ INEGI, op. cit., pág. 74-76

comprar los tubos de rayos catódicos fuera de la zona y en el tercero, se aplicará la misma restricción inmediata anterior en la importación de subensambles.

En cuanto a las tasa arancelarias y periodos de desgravación para bienes de procesamiento automático y sus partes, se elaboro un cuadro en el texto oficial del TLC perteneciente al Anexo 308.1 del mismo, en donde se detalla el calendario de reducciones que tendrá el sector a la entrada en vigor del acuerdo, y en donde se deja claramente visto la influencia de Estados Unidos en su elaboración, ya que desde el inicio de las negociaciones en materia de cómputo, condicionó a las industrias del ramo de México y Canadá a usar el concepto de "salto arancelario" solo si los tres futuros socios igualarán sus aranceles a 3.9% (El Financiero 9/Junio/92), y solo basta con consultar el calendario de desgravación para notar que así fué.

Por las características propias del mercado de cómputo en México, la consideración de las ventajas o desventajas que representan la aplicación de reglas de origen en el TLC, deben ser analizadas tomando en cuenta que el mercado esta formado en primer lugar por transnacionales mayoritariamente de Estados Unidos, y por otro aquellas empresas independientes que mantienen relaciones comerciales con países no miembros del acuerdo, principalmente en cuanto importaciones de insumos.

Primeramente, se encuentran las filiales de las empresas matriz en los países miembros del acuerdo. Este tipo de empresas al parecer se verán beneficiadas con la aplicación de reglas de origen pues las partes y componentes necesarios para la producción de su bien entraran con mayor libertad en el mercado de cada una de las partes del acuerdo, contando con la ventaja preferencial que el acuerdo brinda. Sin embargo, en lo que a México se refiere poco podrá participar ya que los insumos intermedios que el sector requiere exigen un desarrollo intensivo en tecnología que el país no puede aportar, y por otro lado la ventaja comparativa del bajo costo de mano de obra de que dispone es de relativamente baja importancia en cuanto costos

de producción, por lo que su participación tendera a situarse únicamente en las actividades de montaje.

Dentro de la segunda categoría se encuentran empresas como Printaform que como se ha señalado anteriormente cuenta con una red de varios proveedores asiáticos que le permiten mejorar sus costos y su posición en el mercado nacional, confirmando con ello la importancia de la integración horizontal a nivel de la globalización por lo que la fijación de reglas de origen puede representar un factor determinante para su éxito ahora en el mercado zonal que representa el TLC, esto es, si consideramos que los insumos importados por la industria de cómputo representan la mayor parte de los costos de producción y además que la especialidad tecnológica de sus componentes, ante la dependencia de partes y componentes extranjeros y la ausencia de desarrollo tecnológico en el sector nacional, obliga a la búsqueda de estrategias de abasto en distintos países a fin de aprovechar las ventajas comparativas que el mercado mundial ofrece, se crea por lo tanto la expectativa de conocer hasta que punto este tipo de empresas se vera afectada en sus costos de producción con la fijación de reglas de origen en el TLC y con ello su existencia misma en el sector.

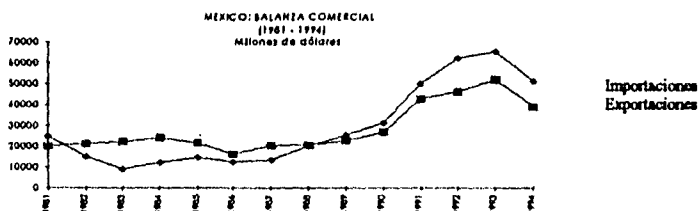
Con la aplicación de reglas de origen, empresas estadounidenses, fabricantes de equipos de cómputo logran incluir cláusulas que dificultarán el ingreso a la zona de empresas "asiáticas", como ACER que tendrá que ejercer fuertes inversiones en la zona para poder calificar a sus productos como "zonales", y esto a su vez, dependerá de que porcentaje de los costos de producción se eleven al intentar sustituir los insumos de su origen por los insumos de la región o bien incrementar sus inversiones en México, como lo hizo Zenith Electronics, con sede en Glenview Illinois, al trasladar sus instalaciones fabriles de Taiwan a México, para aprovechar la proximidad del mercado norteamericano y sobre todo para poder cumplir con las limitaciones impuestas por las reglas de origen. Asimismo Tatung, Corp es otra empresa asiática que esta considerando seriamente a México como centro de manufactura de

computadoras personales y monitores, cabe señalar que esta empresa es uno de los principales proveedores de IBM, NCR y Apple Computer (El Financiero 10/Nov./92).

3.2.2 Marco general de la determinación en reglas de origen bajo el TLC, en otros sectores de la economía mexicana

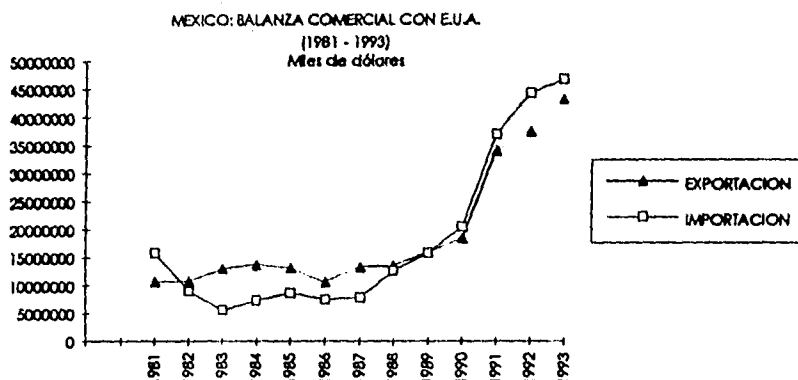
A raíz de la apertura se dió una disminución importante tanto en los costos como en los precios de la industria manufacturera. En cuanto a los insumos manufactureros que provee el sector privado, la mayor competencia ha forzado que los insumos que la propia industria fabrica se vendan más baratos, y al haber menos aranceles se reducen los costos de los insumos importados.

Un aspecto importante en todo el período de apertura ha sido el crecimiento de las exportaciones las cuáles sumaron 51,886.0 mdd para 1993, con una tasa de crecimiento del 12.3%. Cabe mencionar que gran parte de éste crecimiento se debió a la incorporación de la industria maquiladora de exportación a partir de 1991, lo cual explica que para ese año la tasa de crecimiento fuera de 59.1%. Sin embargo, las importaciones a partir de 1989 han superado significativamente a éstas, presentando una tasa de crecimiento de 25.5% en comparación con un 11.2% de las exportaciones, alcanzando un saldo negativo para 1993 en la balanza comercial de -13,480.5 mdd.¹²¹ Este saldo tiene una amplia relación con el déficit comercial de México con los E.U.A., como se puede apreciar en las siguientes gráficas presentadas a continuación.



Fuente: Cuadro 9 del anexo estadístico.

¹²¹ Ver Anexo Estadístico, cuadros 9 y 10.



Fuente: Cuadro 10 del anexo estadístico.

Por otro lado, la estructura de las exportaciones ha cambiado. En 1985, 37% de las exportaciones mexicanas era de la industria manufacturera y 55% del sector petrolero; para 1993 tenemos que el 80% de las exportaciones son del sector manufacturero y 14% del sector petrolero. La participación de México en la importaciones que realiza E.U.A. en el sector manufacturero se ha duplicado al pasar de 3.2% en 1985 a 6.2% en 1992.¹²²

Es importante recalcar, que dentro del TLC, existe una relación muy estrecha entre la desgravación arancelaria (que se ha venido dando através del proceso de apertura) con la aplicación de las reglas de origen. Un 42% de las importaciones que México desgravará de inmediato, lo constituyen los insumos y maquinaria que no se producen en México. Esto implica que, el programa de desgravación contempla la posibilidad de cumplir con la regla de origen a través de proporcionar los insumos ó infraestructura necesaria para la elaboración de un producto que requiere de los mismos y que a la vez presenta ya un elevado potencial para la exportación. Así pues, se reducen los costos al liberarse los principales bienes de capital y otros insumos necesarios para la modernización de sectores específicos. Tal es el caso de el

¹²² Sánchez Ugarte, Fernando. "La nueva política industrial ante la apertura". SECOFI 1994.

sector agroindustrial en cuanto a tractores, segadoras, cosechadoras, fertilizantes, insecticidas, entre otros productos.¹²³

** Insumos y maquinaria que no se producen en México **

Bienes / sector	Textil y vestido	Curtiduría y calzado
<i>Materia prima</i>	Seda, lana.	Cueros y pieles de equino y caprino.
<i>Insumos</i>	Hilados de seda, tejidos de mezclilla.	Suelas y tacones. Mangos y monturas.
<i>Maquinaria y equipo</i>	Maquinaria para fabricación o acabado de fieltro o telas. Maquinaria industrial de costura recta y para coser sacos.	Maquinaria para preparar el curtido de cuero. Maquinaria para coser calzado.

Fuente: Revista Mercado de Valores no. 3, 1994. pg. 31

La desgravación conlleva una regla de origen que establece que el producto deberá ser originario para serle otorgada un beneficio arancelario. Esto significa que las mercancías provenientes de países de fuera de la región tendrán que pagar aranceles, y que en el caso de algunos sectores se encuentran además sujetos a cuotas fijas de exportación. Esto favorece a la industria mexicana al otorgarle una ventaja para poder competir en el mercado de E.U.A. y Canadá.

¹²³ SECOFI (1994), "La Industria Micro, pequeña y mediana ante el TLC", Revista Mercado de Valores no. 10, pág. 55-53

AGRICULTURA

ÁREA DE INTERÉS	ACUERDO	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	REGLAS DE ORIGEN	NIVEL DE INTEGRACIÓN REGIONAL
<p>Los principales productos exportados a E.U.A. son: hortalizas, ganado en pie, café y algunas frutas. La industria procesadora de alimentos es cada día más importante. La exportación de vegetales congelados o procesados crece rápidamente (vgr. el caso del puré de tomate). En el sector pecuario, los altos precios de garantía en granos forrajeros y las diversas restricciones a la importación de insumos han provocado que los costos de producción sean elevados.</p>	<p>Las cláusulas sobre el comercio de la agricultura establecen en realidad dos acuerdos bilaterales para México: uno con E.U.A. y otro con Canadá.</p>	<p>El aspecto más importante del TLC con respecto a la agricultura es la conversión de barreras no arancelarias en aranceles y aranceles - cuota (AC). Ejemplo: en el caso del azúcar el tratado permite un ingreso libre de impuestos a una cuota que pasa de 25,000 tm a 150,000 tm entre los años 1 y 7 después de entrar en vigor el tratado, y desaparecerá después de 15 años. Sin embargo, la cuota esta condicionada a que México se convierta en productor de excedente, y sus dimensiones dependerán del excedente, haciendo que los exportadores dependan del desempeño de México, y no de su propia capacidad para exportar.</p>	<p>Este sector utiliza el cambio de clasificación arancelaria para determinar el origen de sus productos. Una característica de todas las áreas de libre comercio es que los comerciantes tienen un incentivo para importar al país miembro con tasas arancelarias más bajas y reexportar al país miembro con aranceles más altos contra lo no miembros. Las reglas de origen fueron planeadas para combatir las reexportaciones. Por ejemplo, se puede importar concentrado de jugo de naranja y congelado, libre de derechos, de México a E.U.A. sólo si está hecho enteramente con jugo de naranja del TLC. Para los cacahuates, las reglas de origen son más restrictivas para el comercio estadounidense-mexicano que para el comercio estadounidense-canadiense. En este último caso, Canadá puede importar cacahuates de países no miembros y reexportarlos libres de aranceles a E.U.A. como mantequilla de maní. Sin embargo, sólo se puede exportar mantequilla de maní libre de aranceles de México a E.U.A. si los cacahuates están certificados como de origen enteramente norteamericano.</p> <p>El problema es general. Si el precio interno de un producto es mantenido por encima del precio mundial por obra de una política nacional, los agentes tendrán un incentivo para importar el producto en alguna forma. En el caso del azúcar, cuyo precio interno ha sido hasta el quintuplo del precio mundial, las importaciones de productos endulzados han aumentado considerablemente. En cierto momento fué lucrativo - y legal - importar té helado instantáneo y endulzado de Canadá a E.U.A., separar el azúcar y el té y revender el azúcar en E.U.A. En el caso de México, el hecho de procesar azúcar no basta para permitir que ésta exenta de aranceles en E.U.A. Sin embargo, pueden exportarse de México a E.U.A., libres de aranceles, las confecciones hechas con azúcar de países no miembros. Severas reglas de origen también se aplican a los productos lácteos importados desde México.</p>	<p>E.U.A. suma ya el 70% de las importaciones agrícolas de México. Sin embargo, México ocupó el segundo lugar después de Canadá como proveedor de productos agrícolas a E.U.A. Alrededor de una tercera parte de las exportaciones agropecuarias mexicanas son productos hortícolas. Este tipo de producción se realiza en tierras irrigadas y con tecnología moderna. El uso de semillas certificadas y fertilizantes es básica. El jitomate es representativo y E.U.A. y Canadá son los principales compradores.</p>

PETROQUIMICO

AREA DE INTERÉS	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	REGLAS DE ORIGEN	NIVEL DE INTEGRACIÓN REGIONAL
<p>Un factor que tendrá un impacto favorable sobre la evolución de la industria, es el resultado de las negociaciones en materia textil, que favorecen las exportaciones mexicanas y, en consecuencia, el crecimiento de la producción de sus insumos, como las fibras sintéticas. Así también, éste sector es importante para el desarrollo de otros como es el caso de la producción de resinas sintéticas. De estos productos se deriva una gran cantidad de plásticos que son utilizados como insumos en la industria de la construcción, en bienes de consumo final como artículos para el hogar y electrodomésticos, y en la industria automotriz principalmente.</p>	<p>Dado los bajos niveles de aranceles que se aplican actualmente al comercio exterior de petroquímicos en los tres países, no se anticipan impactos significativos en los flujos comerciales con la entrada en vigor del TLC. De tal forma que, actualmente alrededor del 47% de las compras que realiza México de productos petroquímicos está libre de aranceles, más en lo que respecta a las mismas, puede observarse que la mayoría de los productos elaborados quedarán libres de arancel en un periodo de 10 años. La excepción son el ácido tereftálico y las fibras acrílicas cuya desgravación es inmediata, y en la fibra de nylon, es a seis años. A pesar de la situación que presenta este sector, el nivel de inversión presentará un incremento en su participación gracias a la nueva clasificación de productos petroquímicos. La efectuada en 1989 dejó 19 productos como petroquímicos básicos, y en cuanto al secundario se específico una lista de 66 productos que quedaron sujetos al requisito de permiso petroquímico y al límite de 40% de participación de la inversión extranjera.</p>	<p>Este sector utiliza el criterio de contenido regional. Para la mitad de los productos reportados, el trato preferencial en materia de aranceles sólo se otorgará si se cumple con un contenido regional del 60% cuando se calcula a través del valor de transacción y del 50% cuando se calcula por el método de costo neto. En el resto de los productos la regla se establece con base en el brinco arancelario.</p>	<p>En el caso de los 29 productos señalados, las reglas de origen, a primera vista, resultan altamente restrictivas. Sin embargo, el alto grado de integración regional de la industria petroquímica, implica que estas reglas de origen no darán por resultado una desviación del comercio de terceras regiones. De las importaciones totales de estos productos, el 95.1% proviene del mercado de E.U.A., lo que muestra el alto grado de integración del sector petroquímico a nivel regional.</p>

TEXTILES

ÁREA DE INTERÉS	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	REGLAS DE ORIGEN	NIVEL DE INTEGRACIÓN REGIONAL
<p>El término "textiles" es muy vasto y cubre asuntos que afectan a la vez la industria manufacturera de textiles y la industria manufacturera de ropa. Esta abreviatura oscurece el hecho de que estas son industrias diferentes con distintas características y estructura económicas, pudiendo afectar en forma distinta bajo el TLC. La industria manufacturera de textiles incluye a los productores de fibras artificiales más los productores de hilos, telas y productos textiles. La industria manufacturera de ropa produce prendas de vestir. Es un industria esencialmente intensiva en mano de obra con relativamente bajas inversiones de capital.</p> <p>El comercio de textiles y vestidos (T y V) no es "libre" en la mayoría de los países desarrollados. E.U.A. y un buen número de otros importadores y exportadores utilizan el Acuerdo Multifibras para regir el comercio de T y V por medio de una serie de cuotas y aranceles específicos para productos y países. Los productores tanto en la industria textil como en la electrónica alegan que no existen suficientes subclasificaciones para la gran variedad que dentro del sector existen en productos. Así también, algunas compañías consideran la prueba del valor agregado demasiado difícil para poderla aplicar y por tanto se apegan a los existentes beneficios arancelarios.</p>	<p>En cuanto al comercio de México con E.U.A., algunos textiles y prendas de vestir quedarán libres de aranceles inmediatamente. La mayoría de los aranceles se reducirá en un período de seis años y algunos otros en un período más prolongado. Con respecto a los comerciados con Canadá, se reducirán a cero en un período de 8 años, otros se reducirán durante 6 años y otros inmediatamente a cero. Los aranceles a la ropa se reducirán en un período de 10 años. Por otro lado, la devolución de aranceles para el comercio entre Canadá y E.U.A. expirará el 1ero de enero de 1996. En cuanto al comercio con México será hasta el 1ero de enero de 2001.</p>	<p>Las reglas de origen del TLC aplicables a los bienes textiles y las prendas de vestir aparecen con todo detalle en el Anexo 401 del texto. La sección correspondiente es "XI: Bienes Textiles y del Vestido" (Capítulos 50-63 del SA). Los textiles y los bienes textiles pueden recibir las tasas arancelarias del TLC si pasan por procesos específicos de manufactura, descritos por referencia a un cambio en la clasificación del SA. Una regla de origen llamada "el hilo primero" obligará a los productores a emplear hilo norteamericano, mientras que otra, llamada "la fibra primero", los obligará a emplear materiales hechos con fibras de América del Norte. Además existe una cláusula para revisar las reglas de origen antes de 1998 y de celebrar consultas sobre la adopción de diferentes reglas y ajustes de niveles de aranceles-cuota. Importadores o exportadores también deben considerar las diversas "excepciones" que permiten que niveles específicos de textiles y prendas de vestir que no satisfacen las reglas de origen también sean elegibles para las tasas arancelarias del TLC. En el TLC, se les llama Niveles de Preferencia Arancelaria (NPA) y en el ALC se les llama aranceles-cuota (A-C). Niveles específicos se aplican a productos específicos que se comercian entre Canadá y E.U.A., Canadá y México, y entre E.U.A. y México.</p>	<p>Un 73% de las importaciones de textiles de Canadá procede de países desarrollados (56% de E.U.A.) y un 27% de países en desarrollo. En el caso de las importaciones de ropa casi 80% procede de países en desarrollo y únicamente procede de E.U.A. En textiles, Canadá exporta el 64% a E.U.A. y un 86% de las exportaciones de ropa van a E.U.A. La diferencia con México es muy grande en relación a las cantidades tan pequeñas en exportaciones que ésta presenta tanto con Canadá como con E.U.A.</p>

Comparación entre el ALC y el TLC en materia de reglas de origen en el sector textil:

Las reglas en el ALC especifican que cuando una prenda sea elaborada con telas importadas, esta deberá haber cumplido con dos procesos para ser considerada de origen estadounidense o canadiense. Por ejemplo, las telas importadas requieren de haber sido cortadas y confeccionadas. En relación a los textiles, éstos también debían haber atravesado por un doble proceso similar, por ejemplo: el algodón importado requiere de ser hilado y tejido en una tela. Sin embargo, se creó una cuota especial para aquellas telas y tejidos que no atravesaran éstos dos procesos y de tal forma pudieran calificar dentro del trato preferencial del TLC.

Los principales cambios de las reglas de origen del ALC son los requerimientos del TLC:

- ◆ que los hilos hilados de algodón o fibra artificial estén hechos de fibras nacionales. El ALC autorizaba las fibras importadas.
- ◆ que las telas hiladas de algodón estén hechas de hilos nacionales hechos con base en fibras nacionales. El ALC autorizaba fibras importadas de algodón.
- ◆ que las napas tramadas para neumáticos y correas transportadoras o de transmisión sean hechas de hilos nacionales de filamento artificial o de hilos de fibra nacional artificial hecha de fibras nacionales. EL ALC autorizaba hilos importados.
- ◆ que los artículos textiles estén hechos de hilos nacionales aterciopelados y de toalla así como de tela nacionales hiladas. El ALC autorizaba que éstas fueran importadas.
- ◆ que las ropas sean hechas con base en telas nacionales hechas de hilos nacionales o formadas por hilos nacionales. El ALC permitía que los hilos fuesen importados.¹²⁴

¹²⁴ Gliberman Steve, op. cit., pág. 163

AUTOMOTRIZ

ÁREA DE INTERÉS	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	REGLAS DE ORIGEN	NIVEL DE INTEGRACIÓN REGIONAL
<p>Como se esperaba de esta negociación, el Decreto de la Industria Automotriz Mexicana, que ha ido evolucionando de numerosos decretos desde 1962 con objeto de desarrollar una industria mexicana de partes de automóviles y, a la postre, obligar a las empresas a exportar, será eliminado dentro de 10 años. En Canadá las principales ensambladoras son las Tres Grandes Compañías estadounidenses (General Motors, Ford, y Chrysler), junto con la Honda y la Toyota (japonesas), la Hyudai (Coreana) y la CAMI (Consortio entre la General Motors y la Suzuki). En México, las principales ensambladoras son las mencionadas tres grandes, la Nissan (japonesa) y Volkswagen (alemana).</p>	<p>La eliminación de aranceles entre Estados Unidos y Canadá continuara hasta el vencimiento del ALC para todos los bienes hasta el primero de enero de 1998. La eliminación de aranceles entre Canadá y México y entre Estados Unidos y México comenzó el primero de enero de 1994 y, en el caso de muchos artículos de la industria automotriz, no se completara hasta el primero de enero del 2003.</p>	<p>Este sector utiliza el criterio de contenido regional. Los únicos productos elegibles para el libre comercio son los que satisfacen una regla de origen de 62.5% para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para dichos vehículos, y una regla de 60% para otro tipo de vehículos y partes de automóviles, basadas en una fórmula de costo neto. Esta es una regla importante que ofrece excesiva protección a la industria regional. La alta regla de origen constituirá el mayor impedimento a la inversión de terceros países, que México había esperado atraer. Es decir, importar la cabina y la transmisión de un vehículo de Europa o Japón a menudo excedería al 55% del costo, descalificando así el vehículo de todo libre comercio estas reglas se aplican también a motores y transmisiones, en tanto que una regla de 60% queda en vigor para todas las otras partes. Por consiguiente los productores de fuera de la región tendrán que efectuar una reasignación considerable de su producción para alcanzar el contenido regional exigido. La reasignación en semejante escala sería difícil para las empresas cuya fuerza competitiva se basa en programas de ubicación por el mundo, como en el caso de la industria de automóviles de distribución mundial, y particularmente cuando el mercado mexicano aún no es lo bastante grande para calificar. Los rasgos exclusivos del requerimiento de contenido aplicables a los bienes automotrices son el seguimiento, el promedio y la gradación a umbrales más altos.</p>	<p>El gobierno Canadiense durante los sesenta dirigió su política automotriz a asegurar que un nivel adecuado de la industria integrada canadiense estadounidense se quedara en Canadá. La industria automotriz mexicana está integrada parcialmente a la industria norteamericana. Las maquiladoras sí están integradas a la industria estadounidense del automóvil, pero no están integradas con el resto de la industria automotriz mexicana. Sin embargo, las ensambladoras producen máquinas en plantas de escala mundial para los mercados estadounidense y canadiense, plantas dedicadas a la exportación en donde los costos de ensamblaje en México exceden los costos internacionales. Estas plantas, así como el sector de partes para automóvil se encuentran protegidos y en general no son competitivos. Ambos no se han integrado a la industria norteamericana.</p>

3.3 ANALISIS INTERPRETATIVO DE LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL TLC MEDIANTE DIAGRAMAS DE FLUJO

Basándonos en el anterior marco teórico y apoyados en los siguientes principios acerca de la función de las reglas de origen, se deducen los siguientes esquemas interpretativos.

OBJETIVO:

Con el propósito de concretar el análisis de las reglas de origen efectuado en el desarrollo de este trabajo de investigación, a continuación se esquematizarán los posibles flujos y desviaciones al comercio intrarregional que se podrán presentar con la aplicación de las reglas de origen en el TLC.

LOS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES EN LOS QUE SE BASA ESTE ESQUEMA SON:

- ◆ los acuerdos comerciales son parte del fenómeno de la globalización, por lo que tienden a la liberalización del comercio mundial;
- ◆ con la apertura comercial el concepto de la integración regional ha venido a modificar el de la integración horizontal;
- ◆ las reglas de origen fueron diseñadas con el propósito de direccionar los flujos destinados a las empresas transnacionales;
- ◆ las reglas de origen impactan la demanda del bien final, así como la oferta de insumos y la facilidad o dificultad para sustituir insumos importados de terceras regiones;
- ◆ las reglas de origen regulan la desviación y la creación del comercio;
- ◆ la apertura y la desgravación arancelaria no son factores suficientes para motivar el uso de insumos regionales.

Los siguientes agentes que identificamos en el flujo del comercio de los países que integran el TLC, E.U.A., México y Canadá, son aquéllos que se ven afectados ó beneficiados

con la actual determinación en reglas de origen. Principalmente, encontramos a la empresa transnacional proveniente de terceros países, la cual importa en su mayoría insumos de otras empresas ó importa directamente de su matriz. Encontramos también, la participación de empresas proveedoras de partes y componentes (EPPC), tanto de la región como de terceros países, así como el papel de las empresas productoras del bien final (EDBF).

Entre las variables que pretendemos evaluar bajo este esquema tenemos:

- la desgravación arancelaria, las importaciones provenientes de terceros países, la inversión, el dumping, la reexportación, los costos, y por último los precios.

Ahora bien, el análisis interpretativo de las reglas de origen que a continuación veremos, se centra en tres aspectos:

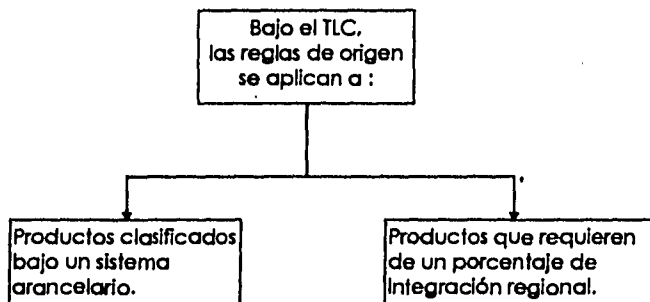
- 1) sintetizar la finalidad (propósito) de la aplicación de reglas de origen como medida de acceso a mercados;
- 2) evaluar el efecto que sobre las mencionadas variables presentarán las reglas de origen, y por último,
- 3) en base al desarrollo de los puntos anteriores y como una forma de concretar se desarrolla una propuesta alternativa a la aplicación de las reglas de origen.

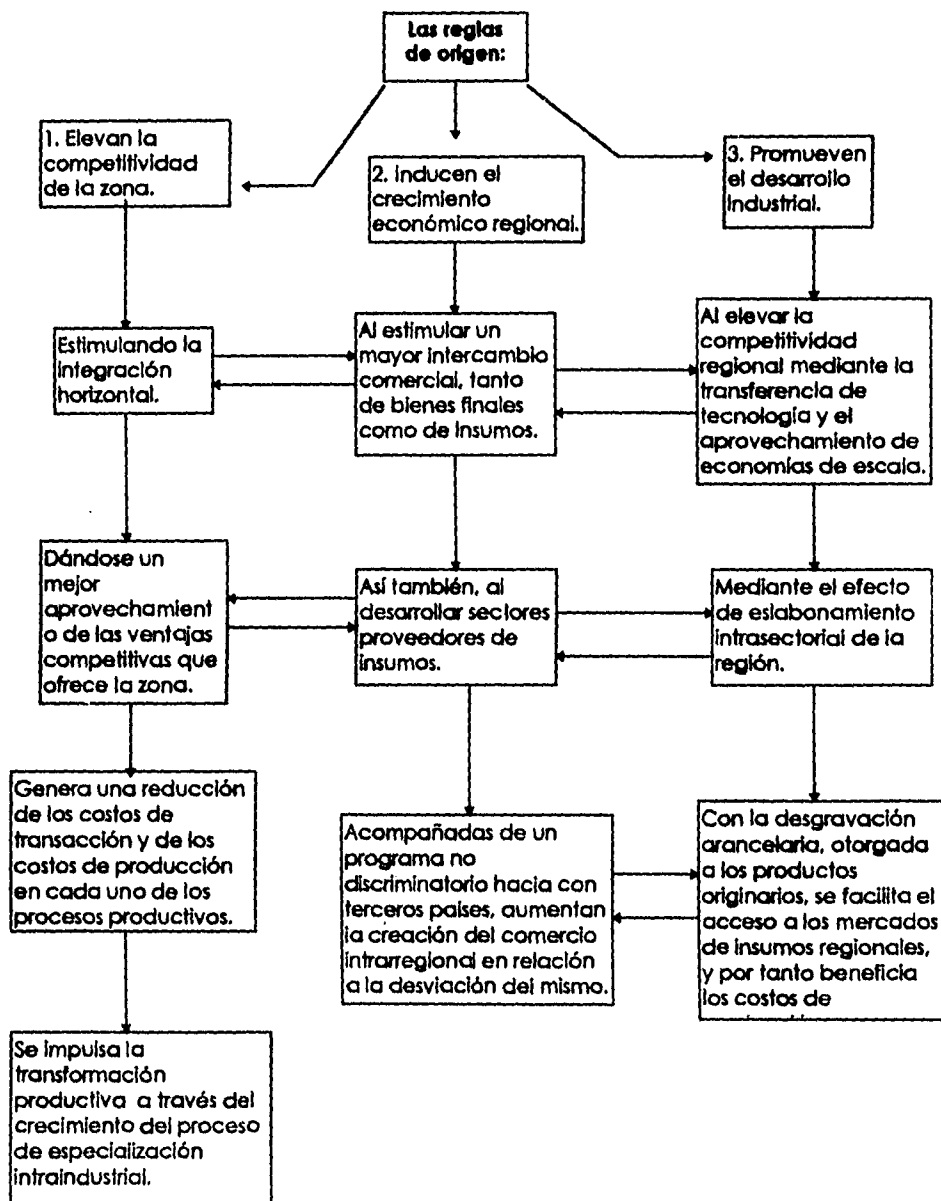
LIMITACIONES:

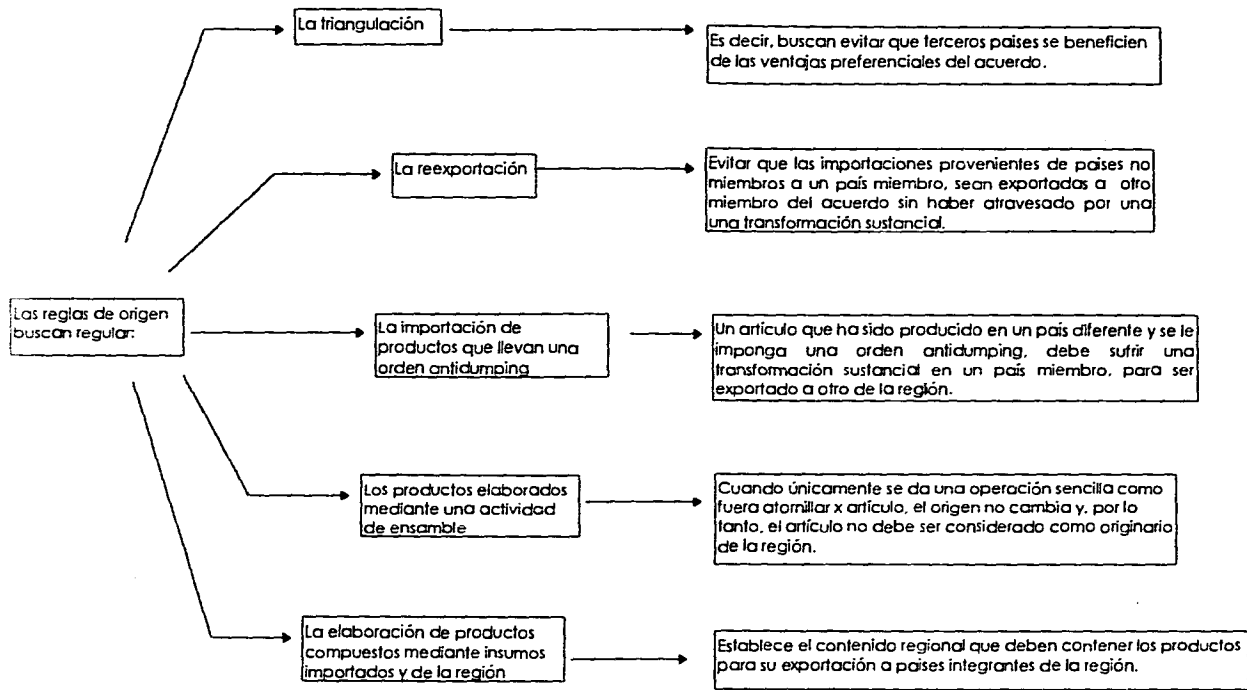
Este análisis no pretende evaluar el impacto de las reglas de origen que presenta sobre otras variables económicas ni a la inversa, tales como: el empleo, el ingreso, el consumo, la demanda, el tipo de cambio, etc. Así tampoco, pretende presentar un análisis de sectores ni de segmentos de sectores específicos.

Para lograr medir el impacto microeconómico de las reglas de origen en la economía se requeriría de una investigación de campo, lo cual no fué el objetivo de ésta investigación. Así tampoco, se considera el impacto que presentan sobre la industria maquiladora.

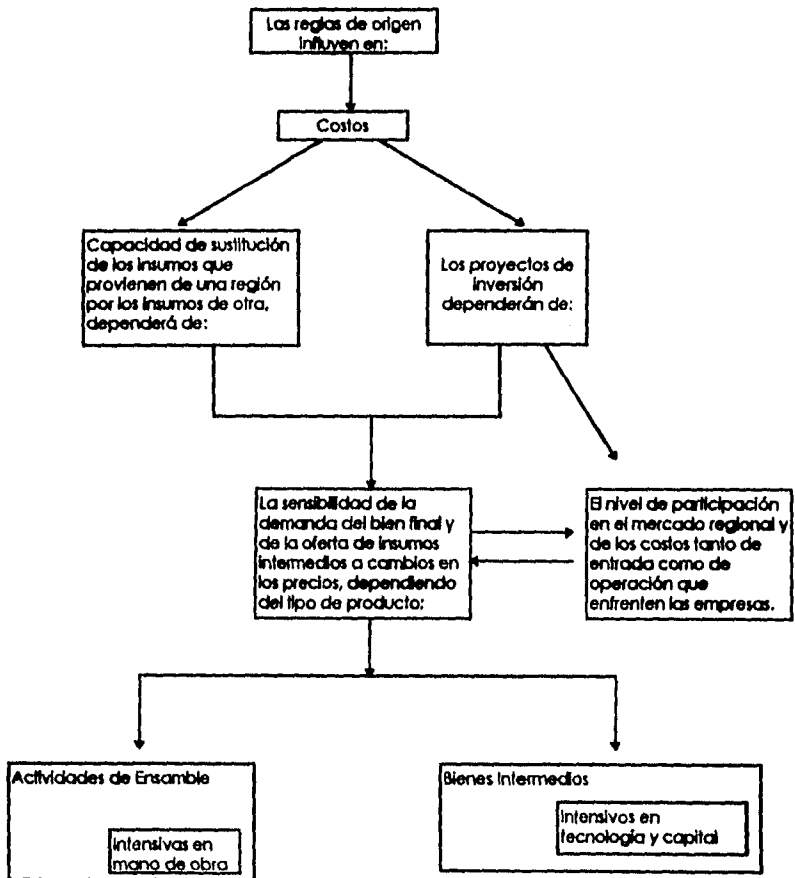
1. PROPÓSITO DE LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN.

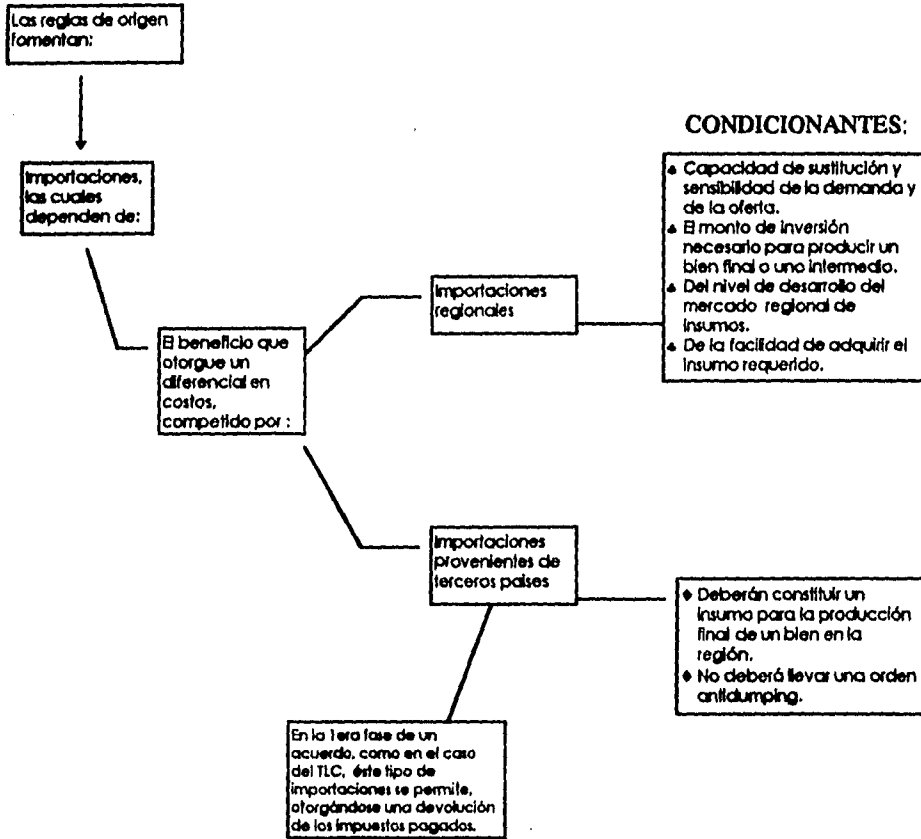






2. EFECTO DE LAS REGLAS DE ORIGEN.





*3. PROPUESTA ALTERNATIVA A LA APLICACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN
BAJO UN ESQUEMA DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y GLOBALIZACIÓN
MUNDIAL.*

No existe regla de origen que no cargue consigo una desventaja. Para poder evaluar la funcionalidad de una regla deberíamos considerar si esta regla será utilizada por especialistas (agentes aduaneros) o por exportadores e importadores. Un cambio de clasificación arancelaria es esencialmente una regla de origen para especialistas. Casi ningún exportador conoce en cual rubro se encuentra clasificado su producto, y así también resulta aun más difícil poder determinar un cambio de dos ó ocho dígitos para que el producto de el salto arancelario. No es sencillo. Por otro lado, en el caso del criterio del porcentaje, éste es un método implementado con el fin de que una empresa (la cual conoce perfectamente sus costos) pueda utilizar el método que le convenga sin afectar sus ganancias. Sin embargo, a la hora de calcular estos porcentajes, es un método que se aleja mucho de la realidad administrativa.

En nuestra opinión, el método de transformación sustancial es el más práctico. Podríamos decir que la gran mayoría de los exportadores e importadores conocen lo que significa una transformación sustancial en su línea de productos. Así bien, para aquellas industrias que dependen enormemente de insumos importados, como en el caso de México, éste método se considera útil puesto que permite un gradual y mejor proceso de integración a la región.

El método de transformación sustancial favorece los eslabonamientos intrasectoriales de la región al estimular el aprovechamiento de los recursos de la región, especialmente referidos a la tecnología utilizada para transformar los productos. Esto puede incentivar un mayor intercambio tecnológico, así como el favorecer la integración horizontal al separar los procesos productivos en aquellos países con un mejor desempeño, reduciendo costos y

elevando la competitividad del producto. Por lo anteriormente dicho, el método de transformación sustancial resulta comparativamente menos restrictivo al aceptar el empleo de insumos importados extrarregionales, lo cual permite una mejor adaptación al proceso de globalización mundial.

Por otro lado, el método de transformación sustancial al ser generalizado puede causar graves confusiones, por lo tanto, complementar éste método con listas de procesos concretos que confieran y ayuden a determinar ésta transformación puede ser recomendado. En cuanto a la elaboración de las listas propuestas por el Dr. Jorge Witker¹²⁵, se considera poco probable su funcionalidad debido a la dificultad existente entre cada país en cuanto a la capacidad de abasto de insumos y nivel de desarrollo industrial, así como el constante surgimiento de nuevos productos y la incapacidad para mantener actualizadas dichas listas. Por lo tanto, la aplicación de listas, sería más funcional si se basara en el modelo establecido por la Unión Europea.

Se propone establecer las siguientes dos listas anexas al método de transformación sustancial:

Lista A: enumera las operaciones y transformaciones que no confieran origen a pesar de darse un cambio en la clasificación arancelaria. Es decir, aquéllos productos que mediante ciertos procesos no clasifiquen al producto como un bien originario, al no haber atravesado por una operación de acabado terminado.

Lista B: enumera las operaciones y transformaciones que si confieran origen acompañado de un cambio en la clasificación arancelaria. Es decir, aquéllos productos que mediante ciertos procesos de acabado terminado clasifiquen al producto como un bien originario.

¹²⁵ Consultor y Capacitador de la Organización de Estados Americanos (OEA) en materia de Valoración Aduanera del GATT; Consultor en Comercio Exterior del Grupo Expansión e IDC en México, así como Investigador Nacional, Miembro del Instituto de Investigaciones Jurídicas y Maestro de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México. Un desglose sobre su propuesta a la firma del TLC en materia de reglas de origen, véase Anexo I Apéndice I.

El mejor resultado de la utilización del método de transformación sustancial dependerá de la claridad de los términos empleados para la definición de los procesos que confieran origen y que determinan el tipo de transformación (sustancial, incompleta, doble transformación...)

Por otra parte, para que las reglas de origen actúen como promotoras del desarrollo industrial, deben complementarse con "Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial de la zona de integración". Estos programas tendrían el propósito de racionalizar la producción en las ramas más dinámicas, mediante acuerdos colectivos sobre los productos que abarcará cada programa, las modalidades de especialización a que haya lugar, la coordinación de las inversiones y las medidas necesarias para asegurar su financiación. Ello, exigirá de un trabajo conjunto de los países miembros para la especialización y "localización" de plantas en la forma que más convenga a los objetivos del proceso y a una equitativa distribución de los beneficios de los programas. Una armonización regional, en cuanto a ésta política industrial seguida por cada sector será de gran importancia para lograr los objetivos de competitividad mundial requeridos bajo la globalización económica.

CONCLUSIONES

Las reglas de origen como expresión de la política comercial e industrial, tiene la capacidad de poder "maximizar el valor agregado interno". Es decir, pueden generar en la zona de integración mayores niveles o porcentajes de incorporación de materiales o servicios originarios de ella, así como, crear procesos de manufacturación que revistan mayor importancia y trascendencia en la conformación de los productos, y en las mejoras de productividad. Por consiguiente, éste aumento de la productividad de un país puede ser estimulado mediante la importación de insumos más especializados y el desarrollo de nuevos productos finales como resultado del mayor intercambio comercial intrazonal.

En contraposición, las reglas de origen pueden actuar como una barrera no arancelaria para el comercio con terceras regiones y una barrera de entrada a la industria para el capital extrarregional al aumentar los costos de producción lo cual reduce la rentabilidad, e inhibe la posibilidad de sustituir insumos altamente especializados lo que eleva los montos necesarios para poder cumplir con la regla.

Estos conceptos conclusivos nos han llevado a demostrar que las reglas de origen bajo el TLC; para algunos sectores de la economía mexicana, resultan ser restrictivas para el libre comercio en un esquema de globalización mundial. Esto se debe a la falta de una estructuración de un programa de reducción de aranceles a terceros países, así como un programa que fije diversos periodos de graduación en materia de reglas de origen. Por ende, las reglas de origen restringen las ventajas competitivas que ofrece el libre cambio. Sin embargo, ante una primera fase en la integración regional del TLC, las reglas de origen resultan necesarias como una de las distintas formas de barreras (funcionando como restricciones cuantitativas) que se aplican en el comercio internacional, y por otra parte, coadyuvan al proceso de integración y actúan como instrumento económico para el crecimiento zonal.

CONCLUSIONES

La forma en que se determine el cumplimiento del origen del producto marcará la capacidad de eslabonamiento entre los sectores de la región, ya que esto dependerá de la capacidad de abasto de los insumos requeridos por cada sector. De tal forma que, el alto grado de integración de la economía mexicana con la de E.U.A., como en el caso de la agricultura, demuestra que, con excepción de algunas ramas, las reglas de origen no son restrictivas. Las excepciones son el sector automotriz, el textil, el petroquímico y el del calzado. Las reglas de origen resultan más restrictivas para aquellas empresas ya establecidas en México cuyo capital proviene principalmente de terceras regiones. No obstante, el mayor impacto de las reglas de origen tenderá a concentrarse en los flujos potenciales de inversión. Tanto la desgravación arancelaria como las reglas de origen favorecen la inversión por parte de E.U.A. y Canadá para aprovechar los costos de la mano de obra y los bajos costos de transporte en la región. Los incentivos para las inversiones provenientes de terceras regiones dependerán de los beneficios que se perciban de la localización de plantas en México y de los costos tanto de operación como de inversión que se enfrenten en el país.

El sector de cómputo, es uno de los sectores con mayor especialización para la elaboración de sus partes y componentes, por lo que la imposibilidad de abasto nacional en México, a pesar de los frustrados intentos por desarrollar infraestructura de proveedores en el país, ha llevado a una dependencia casi total de la importación de insumos principalmente provenientes de Estados Unidos. Sin embargo, existen sectores que han alcanzado a abatir sus costos de producción mediante importaciones de insumos de menor costo provenientes de mercados extraregionales.

El objetivo original de lograr la integración nacional de partes y componentes, fué desplazado con la acelerada apertura comercial a partir de 1985, por la llamada "Integración nacional del proceso". Con la entrada en vigor del TLC este concepto es desplazado por el de "Integración zonal del proceso".

CONCLUSIONES

La elevada participación de los insumos importados indica el predominio en el sector mexicano de cómputo de actividades cercanas al montaje, en donde la transferencia de tecnología es casi nula y el beneficio del bajo costo de la mano de obra es notoriamente alto, factor importante para cubrir los requisitos de origen por parte de los países miembros del TLC determinado por el método de contenido regional.

La apertura y desregulación que brinda el TLC, no significa para México necesariamente una transferencia de tecnología que lleve a sanear el rezago tecnológico del país, elevando la capacidad de abasto de los insumos, sino que indica un mejor aprovechamiento del flujo de recursos que se creará con el propósito de elevar la competitividad de aquellos productos de la región con un gran potencial de exportación al resto del mundo.

Por otra parte, la regla de origen, establecida en el TLC, referente al método de costo neto estimulará a algunas empresas a trasladar hacia nuestro país sólo aquellas actividades del proceso productivo que son intensivas en mano de obra, surtiendo sus insumos en el mercado de E.U.A. para producir bienes originarios. Por otra parte, desde el punto de vista de los productores nacionales, considerando que los costos de la mano de obra en México son más bajos, éste método resulta tener un carácter más restrictivo ya que el porcentaje de participación de la mano de obra no alcanza a cubrir los niveles requeridos por la regla de origen.

El TLC tendrá dos principales efectos económicos en México. Uno de ellos en la macroeconomía, en particular un más alto potencial de crecimiento y, a su vez, un ensanchamiento del déficit comercial. El otro es sobre la reestructuración de la actividad económica. Un creciente déficit comercial es causado por la aplicación de reglas de origen ante la dificultad en el abasto nacional de insumos y la dependencia de insumos importados, lo cual incrementará el nivel de importaciones provenientes de E.U.A. y Canadá. Por ésta razón, el déficit de la cuenta corriente seguirá deteriorándose y haciendo presión sobre las reservas

internacionales, aún cuando se suponen altos niveles en los flujos de capital extranjero. De este modo el crecimiento de las inversiones en la industria mexicana sigue un ciclo de cambio estructural, el que podrá acelerarse cuando la modernización llegue a los grandes sectores del petróleo, la electricidad y la infraestructura.

En el caso de México, la eliminación del sistema de devolución de impuestos sin alterar los aranceles que se aplican a las importaciones de terceras regiones, puede dar lugar a una mayor sustitución de insumos que provienen de terceras regiones por insumos de E.U.A. y Canadá. Considerando los acuerdos bilaterales que se tiene con terceros países como el caso de México con países miembros de la ALADI, para que estos no perdieran el beneficio preferencial al comerciar en la zona formada por el TLC se debió haber establecido una cláusula acerca del criterio acumulativo de los procesos productivos, además de un programa de desgravación arancelaria hacia con terceros países. Lo anterior refuerza el argumento a favor de la eliminación de aranceles aplicables a terceros países, para evitar la desviación del comercio en insumos.

Uno de los aspectos más interesantes en el estudio de las justificaciones económicas de las reglas de origen en los procesos de integración, es el determinar hasta que momento dicho instrumento se hace necesario.

Una pregunta importante consiste en saber si el TLC y la expansión de los bloques comerciales regionales contribuirán a una más rápida liberalización comercial o si el regionalismo constituirá un obstáculo a una mayor liberalización. Tal es el caso de la postura que tomó en un momento la Unión Económica, al presentar un enfoque regional con respecto a la organización mundial del comercio agrícola. Esta postura representó una importante barrera a una liberalización multilateral del comercio.

Queda, para próximos investigadores evaluar el papel que juegan las reglas de origen en relación al comercio de productos usados. Industria que, por cierto, apesar de su

CONCLUSIONES

importancia, no ha acumulado un gran acervo de información estadística. Una industria como ésta, es realmente todo un sector, con un gran peso macroeconómico, puesto que desarrolla grandes cadenas de comercialización. Pensemos en el impacto, tanto en reglas de origen como a un nivel económico, que presentan los niveles de importaciones procedentes de los E.U.A. con respecto a ropa y autos usados. Por ejemplo, es difícil ubicar la distinción entre norteamericano y extranjero pueda ser obvia para vehículos más viejos, la distinción puede no ser tan clara para los vehículos de modelos posteriores, debido a los actuales procesos de ensamblaje, transplantes, joint ventures, etc. En el caso del TLC aún no hay una regla para determinar el origen de bienes usados y únicamente se estableció un período de adaptación de 10 a 15 a la industria mexicana de bienes nuevos en ciertos sectores, para poder cumplir con la actual regla de origen.

ANEXO I

APENDICES

- APENDICE A.** Normas fundamentales sobre el origen de las mercancías, puestas en vigencia por algunos sistemas de integración económica.
- APENDICE B.** Categorías principales de medidas no arancelarias y políticas conexas.
- APENDICE C.** Requisitos y especificaciones en reglas de origen para distintos países.
- APENDICE D.** Disposiciones generales referentes a los distintos tipos de acuerdos que se implementan en el marco de la ALADI.
- APENDICE E.** Capítulo IV Tratado de Libre Comercio México-E.U.A.-Canadá.
- APENDICE F.** Devolución de impuestos.
- APENDICE G.** Los instrumentos y principios más importantes que se dispone el GATT para la realización de sus fines.
- APENDICE H.** Clasificación en reglas de origen por capítulo según clasificación arancelaria.
- APENDICE I.** Opinión del Dr. Jorge Witker: claridad en las reglas de origen.

APENDICE A.

Normas fundamentales sobre el origen de las mercancías, puestas en vigencia por algunos sistemas de integración económica:

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE):

- a) Artículos 9 y 10 del Tratado de Roma del 25.3.57
- b) Reglamento (CEE) n.802/68 del Consejo, del 27.6.68, relativo a la definición común de la noción de origen de las mercaderías (Gazzetta ufficiale della Comunità Europea n. 1148 del 28.6.68)
- c) Reglamento (CEE) n. 1318/71 del Consejo del 21.6.71 que modifica el Reglamento (CEE)n.802/68 relativo a la definición común de la noción de origen de las mercaderías (G.U.C.E. n. L139 del 25.6.71)
- d) Reglamento (CEE) N.582/69 DE LA Comisión del 26.3.69, referente al certificado de origen y su correspondiente solicitud (G.U.C.E. N. L79 del 31.3.69)
- e) Reglamento (CEE) n.306/74 de la Comisión, del 5.12.74, relativo a la definición de la noción de productos originarios para la aplicación de las preferencias tarifarias acordadas por la Comunidad Económica Europea para algunos productos de los países en vías de desarrollo (G.U.C.E. n. L336 del 16.12.74)

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC)

- a) Artículos 3 y 49 (literal "a") del Tratado de Montevideo del 18.2.60
- b) Resolución 49 (II) sobre las "normas y procedimientos para la determinación del origen de las mercancías" del 19.11.62 (II) Periodo de Sesiones de la Conferencia de las Partes Contratantes)
- c) Resolución 82 (III) sobre la "calificación del origen de las mercancías" del 21.11.62 (III) Periodo de Sesiones de la Conferencia de las Partes Contratantes.
- d) Resolución 83 (III) sobre la "calificación del origen de las mercaderías de los productos resultantes de montaje" del 23.12.63 (III Periodo de Sesiones de la Conferencia de las Partes Contratantes)
- e) Resolución 84 (III) sobre "declaración, certificación y comprobación del origen de las mercancías" del 23.12.63 (III Periodo de Sesiones de la Conferencia de las Partes Contratantes)

NOTA : El formulario para la certificación del origen puesto en vigencia por esta resolución fue cambiado mediante la Resolución 61 del CEP (Comité Ejecutivo Permanente)

MERCADO COMUN LATINOAMERICANO

- a) Artículos 3 y 5 del Tratado de Managua del 13.12.60
- b) Proyecto de reglamento para determinar el origen centroamericano de las mercancías, considerado en el V Período de sesiones de la Tercera Reunión de Ministros de Economía de Centroamérica (Nicaragua, 17/20.11.70; Costa Rica, 25.11 al 2.12.70)

GRUPO ANDINO

- a) Capítulo X (Artículos 82 a 85) del Acuerdo de Cartagena del 26.5.69
- b) Propuesta 39 de la JUNAC (Junta del Acuerdo de Cartagena) del 14.11.73 sobre un "Sistema Subregional de origen de las mercaderías."

Fuente: Aranguren Aguiar, Asdrubal. "Las normas de origen en la integración económica" Oct. 1976 Venezuela.

APENDICE B.

CATEGORIAS PRINCIPALES DE MEDIDAS NO ARANCELARIAS Y POLITICAS CONEXAS.

I RESTRICCIONES CUANTITATIVAS Y LIMITACIONES CONCRETAS SIMILARES.		II. GRAVAMENES NO ARANCELARIOS Y POLITICAS CONEXAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES.	
1. Cupos de Importación	Restricciones de la cantidad o el valor de las importaciones de mercancías concretas durante un período determinado, aplicadas global, selectiva o bilateralmente.	1. Derechos variables.	Basados en un precio fijado como objetivo para las importaciones, se recauda un derecho del monto necesario para elevar el precio de las importaciones hasta el objetivo, sea cual fuere el costo de los productos.
2. Limitación de las exportaciones.	Restricciones como las anteriores, pero aplicadas a las exportaciones.	2. Requisito del depósito previo.	Previamente el pago debe depositarse una parte del valor de las importaciones; las sumas dejadas en depósito no devengan intereses.
3. Licencias.	Para aplicar las restricciones mencionadas se necesita un régimen de licencias. La concesión de licencias puede ser también discrecional y liberal y puede emplearse con fines estadísticos.	3. Derechos antidumping	Imposición de un derecho de importación especial si se alega que el precio de las importaciones está por debajo de alguna medida de los costos de producción extranjeros, pueden fijarse precios mínimos que se "desencadenen" investigaciones y acciones antidumping.
4. Limitación voluntaria de las exportaciones.	Restricciones impuestas por el país importador pero aplicadas por el país exportador, aplicadas multilateral y bilateralmente, exigen un sistema de licencias, similares en lo fundamental a un acuerdo de ordenación de derechos.	4. Derechos de compensación.	Imposición de un derecho de importación especial para compensar una subvención con la que se alega que un gobierno extranjero priva las exportaciones; normalmente se ha de demostrar la existencia de efectos perjudiciales para el país.
5. Controles de divisas y otros controles financieros.	Restricciones a los cobros o pago de divisas para controlar el comercio internacional o los movimientos de capital; generalmente exigirán algún régimen de licencias; pueden entrañar tipos de cambio múltiples para distintos tipos de transacciones.	5. Ajustes de los impuestos fronterizos.	Cuando se cobran impuestos indirectos (ésto es, sobre las ventas o el valor añadido) conforme al criterio del destino se gravan las importaciones, en tanto que las exportaciones quedan exentas; los efectos en el comercio se neutralizan, excepto en los casos en que el ajuste es mayor que los impuestos aplicados o exentos, o si la magnitud del impuesto difiere según las mercancías.
6. Prohibiciones.	Pueden ser selectivas por mercancías y países de origen o destino, comprenden los embargos, pueden dar lugar a sanciones jurídicas.		
7. Normas sobre la proporción de insumos nacionales.	Se exige que una industria emplee en la elaboración de los productos finales determinada proporción de componentes o materiales componentes producidos en el país.		
8. Acuerdos bilaterales discriminatorios.	Acuerdos comerciales preferenciales, selectivos por mercancías o por países; comprenden los acuerdos sobre financiación preferente.		
9. Comercio de compensación.	Acuerdos que entrañan trueques, adquisiciones compensadas de bienes y pagos en especie		

III. PARTICIPACION DE LOS GOBIERNOS EN EL COMERCIO Y PRACTICAS RESTRICTIVAS Y POLITICAS GUBERNAMENTALES DE INDOLE GENERAL.		IV. FORMALIDADES ADUANERAS Y TRAMITES ADMINISTRATIVOS.	
1. Subvenciones y otras ayudas.	Subvenciones directas e indirectas a las exportaciones y a las industrias que compiten con las importaciones, incluidos los beneficios fiscales y las concesiones de créditos.	1. Formalidades aduanera de evaluación.	Empleo de medidas especiales de precios, en lugar del precio en factura o de las transacciones, para aplicar aranceles.
2. Políticas de adquisición del gobierno.	Preferencia a las empresas nacionales sobre las extranjeras en las licitaciones de contratos públicos de adquisición, incluidos los márgenes explícitos de referencias de costos y los mecanismos no oficiales que favorecen la adquisición de mercancías de empresa nacionales.	2. Formalidades aduaneras de clasificación.	Empleo de métodos nacionales de clasificación aduanera, en lugar de un método armonizado internacionalmente para aplicar aranceles.
3. Comercio estatal, monopolios gubernamentales y concesiones exclusivas.	Medidas gubernamentales que pueden dar lugar a distorsiones del comercio incluidos los acuerdos discriminatorios sobre transporte internacional referendados por el gobierno.	3. Formalidades aduanera de autorización.	Documentación, inspección y prácticas conexas que pueden dificultar el comercio.
4. Política industrial gubernamental y medidas de desarrollo regional.	Medidas gubernamentales para ayudar a empresas, sectores industriales y regiones concretas a adaptarse a la evolución del mercado.		
5. Investigación y desarrollo financiados por el gobierno y otras políticas tecnológicas.	Actividades gubernamentales para corregir distorsiones del mercado y ayudar a empresas privadas; comprenden las aplicaciones tecnológicas derivadas de los programas gubernamentales, como el de defensa y el de salud pública.	V. BARRERAS TECNICAS AL COMERCIO.	
6. Sistema tributario y de seguridad social.	Impuestos sobre los ingresos personales y de las empresas comerciales, seguro de desempleo, seguridad social y políticas conexas que puedan repercutir en el comercio.		1. Reglamentos de salud e higiene y normas de calidad.
7. Políticas macroeconómicas.	Medidas monetarias y fiscales relativas a la balanza de pagos que repercuten en la producción nacional, el comercio exterior y los movimientos de capitales.	2. Normas y reglamentos de seguridad e industriales.	Véase supra.
8. Políticas sobre la competencia.	Políticas antitrust y conexas tendientes a fomentar o limitar la competencia y que pueden repercutir en el comercio exterior y en la inversión extranjera.	3. Reglamentos sobre embalaje y etiquetado, incluidas las marcas registradas.	Véase supra.
9. Políticas sobre la inversión extranjera.	Selección y supervisión de los movimientos de capital extranjero, incluidos los requisitos sobre rendimientos, que afectan a la producción y al comercio.	4. Reglamentos sobre publicidad y empleo de los medio de comunicación.	Véase supra.
10. Políticas sobre la corrupción de origen externo.	Políticas tendientes a permitir o limitar los sobornos y prácticas conexas en lo que se refiere al comercio exterior y a la inversión extranjera.		
11. Políticas sobre la inmigración.	Políticas generales o selectivas para limitar o fomentar el movimiento internacional de la mano de obra y que repercuten en el comercio exterior y en la inversión extranjera.		

Fuente: A.V: Deardoff y R.M: Stern. Métodos de medición de barreras no arancelarias, UNCTAD 1985.

APENDICE C.

REQUISITOS Y ESPECIFICACIONES EN REGLAS DE ORIGEN PARA DISTINTOS PAISES.

* PAISES QUE BASAN SUS REGLAS DE ORIGEN EN EL CRITERIO DE LA ELABORACIÓN O SALTO ARANCELARIO.

Para las exportaciones a Austria, Finlandia, Japón, Noruega, Suecia, Suiza y la Comunidad Economica Europea:

- 1) los productos deberán haber sido fabricados en el país de exportación, mediante la suficiente elaboración o transformación de todas las materias, partes y componentes utilizados que hayan sido importados o sean de origen no determinado,
- 2) Se cumple este requisito respecto de los productos (no incluidos en una lista de excepciones) si el producto se clasifica en una partida de cuatro cifras del Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Productos (SA) distinta de la correspondiente a todas las materias, partes y componentes importados o de origen no determinado utilizados.

En el caso de un productor incluido en la lista de excepciones, se cumple este requisito (en particular, ciertos criterios del porcentaje) si las materias, partes y componentes han sido elaborados o transformados conforme a lo indicado en dicha lista, aunque en algunos casos no haya habido cambio de la partida arancelaria de cuatro cifras.

* PAISES QUE BASAN SUS REGLAS DE ORIGEN EN EL CRITERIO DEL PORCENTAJE DE CONTENIDO REGIONAL.

A) Para las exportaciones a Austria y Nueva Zelanda.

- 1) El requisito se cumple si el 50% por lo menos del costo en fábrica del producto corresponde a mano de obra y materiales del país receptor de preferencias (con inclusión de los que puedan tener su origen en el país otorgante de preferencias de que se trate o cualquier otro país o países receptores de preferencias). El proceso final de fabricación deberá realizarse en el país receptor de preferencias que solicita la aplicación de preferencias. El costo en fábrica incluye todos los costos en que se incurre en relación con la fabricación de un producto hasta el momento en que sale de la fábrica. No se incluyen los beneficios de los fabricantes.

B) Para las exportaciones al Canadá.

- 1) Las materias, partes y componentes que hayan sido importados por el país de exportación o sean de origen no determinado y utilizados en la fabricación del producto exportado deberán haber sido objeto en dicho país de una transformación sustancial que dé un producto diferente. Todas las materias, partes y componentes de los que no se pueda demostrar que son originarios de ese país deberán tratarse como si fueran importados, no obstante, las materias y partes procedentes de otros países beneficiarios y transformadas ulteriormente en otro país beneficiario se consideran originarias del país de exportación (acumulación global).
- 2) El valor de tales materias, partes y componentes (excluidos los de origen canadiense) no debe exceder del 40% del precio en fábrica del producto exportado embalado para su envío. El precio en

fábrica es igual al costo en fábrica más los beneficios del fabricante, el costo de mano de obra del embalaje y el costo de los materiales de embalaje.

C) Para las exportaciones a los Estados Unidos de America.

- 1) Las materias, partes y componentes que hayan sido importados en el país de exportación o sean de origen no determinado y utilizados para la fabricación del producto exportado deberán haber sido objeto en dicho país de una transformación sustancial que dé un productos diferente. Todas las materias, partes y componentes de los que no se pueda demostrar que son originarios de ese país deberán tratarse como si fueran importados.
- 2) El costo o valor de los materiales producidos en el país receptor de preferencias, más el costo directo de la transformación allí efectuada, debe ser como mínimo del 35% para los procedentes de un solo país o de grupos reconocidos de países considerados como solo país, del valor evaluado del producto en el momento de su entrada en los Estados Unidos. Podrán incluirse en el cálculo de los porcentajes mínimos los materiales importados en el país receptor de preferencias y luego transformados sustancialmente en los materiales intermedios de los esté compuesto el producto que puede acogerse a las preferencias. La expresión "costos directos de transformación" comprende los gastos ocasionados directamente por la transformación o que se le pueden atribuir razonablemente, como todos los costos reales de mano de obra, las matrices y moldes, la maquinaria y la amortización, los gastos de investigación y de desarrollo, la inspección y las pruebas, pero no los gastos generales, los desembolsos administrativos y los salarios, ni los beneficios.

D) Para las exportaciones a Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, y la antigua Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

Se cumple el requisito si:

- 1) Los productos son elaborados o transformados en un país receptor de preferencias y el valor de las materias partes y componentes importados o de origen no determinado no excede del 50% del precio FOB de los productos exportados.
- 2) Los productos, incluidos los originarios del país otorgante de preferencias de que se trate, son elaborados o transformados en varios países receptores de preferencias y el valor de las materias, partes y componentes importados o de origen no determinado no excede del 50% del precio FOB de los productos exportados por uno de esos países.
- 3) Los productos son obtenidos en un país receptor de preferencias y son elaborados o transformados en otro u otros de esos países.

Fuente: UNCTAD. Documentos referentes a la armonización y el mejoramiento de las normas de origen. TD/B/C.5/141/ADD.1

APENDICE D.

DISPOSICIONES GENERALES REFERENTES A LOS DISTINTOS TIPOS DE ACUERDOS QUE SE IMPLEMENTAN EN EL MARCO DE LA ALADI.

Se podrán celebrar *acuerdos de alcance parcial* en los que no participen la totalidad de los países miembros. Dichos acuerdos comenzarán a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización.

Los derechos y obligaciones que se establezcan en los acuerdos regirán exclusivamente para las Partes contratantes que los susciban o adhieran.

Los acuerdos de alcance parcial podrán ser

- ◆ comerciales
- ◆ de complementación económica
- ◆ agropecuarios
- ◆ de promoción al comercio
- ◆ para adoptar otras modalidades.

Para nuestros fines resulta importante tener en mente los siguientes conceptos:

- * Los *acuerdos comerciales* tienen como finalidad exclusiva la promoción del comercio entre los países miembros.
- * Los *acuerdos de complementación económica* tienen como objetivo, entre otros, promover el máximo aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros.
- * Los *acuerdos de promoción al comercio* estarán referidos a materias no arancelarias y tenderán a promover las corrientes de comercio interregionales.

Fuente: Witker & Jarumillo. El régimen jurídico del comercio exterior de México. pp. 150-160. UNAM México 1991.

APENDICE E.

CAPITULO IV. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-EUA-CANADA.

ARTICULO 401. REGLAS DE ORIGEN. BIENES ORIGINARIOS.

Salvo que se disponga otra cosa en éste capítulo, un bien será originario de territorio de una Parte cuando:

a) el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las Partes según la definición del Artículo 415;

b) cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el Anexo 401 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las Partes, o cumpla con los requisitos correspondientes de ese anexo cuando no se requiera un cambio en la clasificación arancelaria, y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables de éste capítulo;

(c) el bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios; o

(d) excepto para bienes comprendidos en los Capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, pero una o más de las partes no originarias utilizadas en la producción del bien y consideradas como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, no sufra un cambio de clasificación arancelaria debido a que:

(i) el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General de Interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o

(ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente, y esa partida no se divida en subpartidas, o la subpartida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente; siempre que el valor del contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el Artículo 402, no sea inferior a 60% cuando se utilice el método de valor de transacción, ni a 50% cuando se emplee el método de costo neto, y el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo.

ARTICULO 402. VALOR DE CONTENIDO REGIONAL.

1. Salvo lo dispuesto en el párrafo 5, cada una de las Partes dispondrá que el valor de contenido regional de un bien se calcule, a elección del exportador o del productor del bien, sobre la base del método de valor de transacción dispuesto en el párrafo 2 o del método de costo neto dispuesto en el párrafo 3.

2. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien, sobre la base del siguiente método de valor de transacción:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} \times 100$$

donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;
 VT es el valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B.; y
 VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

3. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien según el siguiente método de costo neto:

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;
 CN es el costo neto del bien; y
 VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

4. Salvo lo dispuesto en los Artículos 403(1) y 403(2)(a)(i), el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción de un bien no incluirá, para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con los párrafos 2 y 3, el valor de los materiales no originarios utilizados para producir los materiales originarios que se utilicen subsecuentemente en la producción del bien.

5. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor calculará el valor de contenido regional de un bien exclusivamente con base en el método de costo neto dispuesto en el párrafo 3 cuando:

- (a) no exista valor de transacción del bien;
- (b) el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera;
- (c) el bien sea vendido por el productor a una persona relacionada y el volumen de ventas, por unidades de cantidad, de bienes idénticos o similares vendidos a personas relacionadas, durante un período de seis meses inmediatamente anterior al mes en que el bien en cuestión sea vendido, exceda 85 por ciento de las ventas totales del productor respecto a esos bienes;
- (d) el bien:
 - (i) sea un vehículo automotriz comprendido en la partida 8701, subpartida 8703.21 a la 8703.90, o partida 8704, 8705, u 8706;
 - (ii) esté identificado en el anexo 403.1 o 403.2 y sea para uso en vehículos automotrices comprendidos en la partida 8701 a la 8706;
 - (iii) esté comprendido en la partida 64.01 a la 64.05, o

APENDICES

(iv) esté comprendido en la fracción arancelaria 8469.10.aa (máquinas para procesamiento de textos);

(e) el exportador o productor elija acumular el valor de contenido regional del bien de conformidad con el Artículo 404; o

(f) el bien se designe como material intermedio de acuerdo con el párrafo 10 y esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional.

6. Cuando el exportador o productor de un bien calcule su valor de contenido regional sobre la base del método de valor de transacción dispuesto en el párrafo 2 y una Parte notifique subsecuentemente al exportador o productor, durante el curso de una verificación conforme al Capítulo V, "Procedimientos Aduanales", que el valor de transacción del bien o el valor de cualquier material utilizado en la producción del bien requieren ajuste o no sean admisibles conforme al Artículo I del Código de Valoración Aduanera, el exportador o el productor podrá calcular entonces el valor de contenido regional del bien sobre la base del método de costo neto dispuesto en el párrafo 3.

7. Nada de lo dispuesto en el párrafo 6 se interpretará como impedimento para realizar cualquier revisión o impugnación disponible de conformidad con el Artículo 510, "Revisión e Impugnación", del ajuste o rechazo del:

(a) valor de transacción de un bien; o

(b) valor de cualquier material utilizado en la producción de un bien.

8. Para efectos del cálculo del costo neto de un bien conforme el párrafo 3, el productor de un bien podrá:

(a) calcular el costo total en que haya incurrido respecto a todos los bienes producidos por ese productor y sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles incluidos en el costo total de los bienes referidos, y luego asignar razonablemente al bien el costo neto que se haya obtenido de esos bienes;

(b) calcular el costo total en que haya incurrido respecto a todos los bienes producidos por ese productor, asignar razonablemente el costo total al bien, y posteriormente sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles, incluidos en la porción del costo total asignada al bien; o

(c) asignar razonablemente cada costo que forme parte del costo total en que haya incurrido respecto al bien, de modo que la suma de estos costos no incluya costo alguno de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles,

siempre que la asignación de tales costos sea compatible con las disposiciones sobre asignación razonable de costos establecidas en las Reglamentaciones Uniformes, establecidos conforme al Artículo 51, "Procedimientos aduanales - Reglamentaciones Uniformes".

9. Salvo lo dispuesto en el párrafo 11, el valor de un material utilizado en la producción de un bien:

(a) será el valor de transacción del material, calculado de conformidad con el Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera; o

(b) será calculado de acuerdo con los Artículos 2 al 7 del Código de Valoración Aduanera; en caso de que el valor de transacción del material no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, e

(c) incluirá, cuando no estén considerados en los incisos (a) o (b)

(i) los fletes, seguros, costos de empaque y todos los demás costos en que haya incurrido para el transporte del material hasta el lugar en que se encuentra el productor;

(ii) los aranceles, impuestos y gastos por los servicios de agencias aduanales relacionados con el material pagados en territorio de una o más de las Partes;

(iii) el costos de desechos y desperdicios resultantes del uso del material en la producción del bien, menos el valor de los desechos renovables o productos incidentales.

10. Salvo lo dispuesto en el Artículo 403 (1) y para los componentes identificados en el Anexo 403.2, el productor de un bien podrá, para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con el párrafo (2) o (3), designar como material intermedio cualquier material de fabricación propia utilizado en la producción del bien siempre que, de estar sujeto ese material intermedio a un requisito de valor de contenido regional, ningún otro material de fabricación propia sujeto al requisito de contenido regional utilizado en la producción de ese material pueda a su vez ser designado por el productor como material intermedio.

11. El valor de un material intermedio será:

(a) el costo total incurrido respecto a todos los bienes producidos por el productor del bien, que pueda asignarse razonablemente a ese material intermedio; o

(b) la suma de cada costo que sea parte del costo total incurrido respecto al material intermedio, que pueda ser asignado razonablemente a ese material intermedio.

12. El valor de un material indirecto se fundamentará en los principios de contabilidad generalmente aceptados, aplicables en territorio de la Parte en la cuál el bien es producido.

ARTICULO 404. ACUMULACION.

1. Para efectos de establecer si un bien es originario, si así lo decide el exportador o productor del bien para el cuál se solicita trato arancelario preferencial, su producción en territorio de una o más de las Partes por uno o más productores, se considerará realizada en territorio de cualquiera de las Partes por ese exportador o productor siempre que:

(a) todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien, sufran el cambio de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 401, y el bien cumpla todo requisito de valor de contenido regional correspondiente enteramente en territorio de una o más de las Partes; y

(b) el bien satisfaga los demás requisitos aplicables correspondientes de este capítulo.

2. Para efectos del Artículo 402(10), la producción de un productor que decida acumularla con la de otros productores de conformidad con el párrafo 1, se considerará como de un solo productor.

ARTICULO 405. MINIMIS.

1. Salvo lo dispuesto en los párrafos 3 al 6, un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien que no sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecida en el Anexo 401 no excede 7% del valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B. o, en caso de que el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, si el valor de todos los materiales no originarios antes referidos no excede 7% del costo total del bien siempre que:

(a) cuando el bien esté sujeto a requisitos de valor de contenido regional, el valor de dichos materiales no originarios se tome en cuenta en el cálculo del valor de contenido regional del bien; y

(b) el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de éste capítulo.

2. Un bien que esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional no tendrá que satisfacerlo si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no excede 7% del valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B. o, en caso de que el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, si el valor de todos los materiales no originarios no excede 7% del costo total del bien, siempre que el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de éste capítulo

3. El párrafo 1 no se aplica a:

(i) los ensambles de circuitos impresos que sean materiales no originarios utilizados en la producción de un bien, cuando el cambio en clasificación arancelaria para el bien, dispuesto en el Anexo 401, imponga restricciones al uso de dicho material no originario.

ARTICULO 406. BIENES Y MATERIALES FUNGIBLES.

Para efecto de determinar si un bien es un bien originario:

a) cuando se utilicen materiales fungibles originarios y no originarios en la producción de un bien, el origen de los materiales no tendrá que ser determinado mediante identificación de un material fungible específico, pero podrá ser determinado sobre la base de cualquiera de los métodos de manejo de inventarios señalados en las Reglamentaciones Uniformes; y

b) cuando los bienes fungibles originarios y no originarios se mezclen y exporten bajo una misma forma, el origen del bien podrá ser determinado sobre la base de cualquiera de los métodos de manejo de inventarios señalados en las Reglamentaciones Uniformes.

ARTICULO 411. TRANSBORDO.

Un bien no se considerará como originario por haber sido producido de conformidad con los requisitos del Artículo 401 cuando, con posterioridad a esa producción, fuera de los territorios de las Partes el

bien sufra un procesamiento ulterior o sea objeto de cualquier otra operación, excepto la descarga, recarga o cualquier otro movimiento necesario para mantenerlo en buen condición o transportarlo a territorio de una de las Partes.

APENDICE F.

DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS.

De acuerdo con el ALC, la mayoría de los exportadores que utilizaran insumos importados (de terceras regiones) estaban incluidos en las listas de quienes perderían la devolución de aranceles después del 1ero de enero de 1994. Sólo hay dos excepciones: los cítricos y la ropa importada a tasas arancelarias de NMF.

El TLC representa un avance sobre el ALC con respecto a la devolución de aranceles. El nuevo tratado extiende el periodo durante el cual la devolución de aranceles seguirá en vigor dos años después de haber expirado el ALC (es decir, hasta el 1ero de enero de 1996) para el comercio entre Canadá y E.U.A. y permite la devolución plena de aranceles al comercio con México hasta el 1ero de enero de 2001.

También establece una continuada devolución de aranceles más allá de estas fechas sobre la base de una fórmula que permite a los exportadores retirar el menor de los:

- a) aranceles pagados por insumos ajenos al TLC utilizados en la producción de artículos exportados a otro país del TLC, o
- b) los aranceles pagados a ese país del TLC por el producto exportado. En otras palabras, un exportador no puede obtener más devolución sobre insumos de la que se paga por las exportaciones en que están incorporados.

La fórmula "menor de" significa en realidad que los exportadores no podrán exigir devolución sobre los insumos utilizados en exportaciones "originarias" del TLC una vez que éstos queden libres de aranceles al término de sus respectivos periodos de transición. Sin embargo, podrán continuar pidiendo la devolución completa o parcial a los insumos utilizados en exportaciones "no originarias", ya que éstas seguirán siendo gravables a las tasas arancelarias regulares de NMF.¹

A partir del 1ero de enero de 2001, el sistema de devolución de impuestos se sustituye por la siguiente fórmula:

$$DI = \text{MIN} (a t, t^*)$$

en donde DI es el monto máximo de devolución de impuestos expresado como porcentaje del valor del producto, "a" es la proporción de los insumos importados en el valor del producto, "t" es la tarifa aplicable en E.U.A. o Canadá al producto final. Cabe hacer notar que para los productos que cumplen con la regla de origen, el arancel sobre el bien final (t*), se va reduciendo en el tiempo hasta llegar a cero, y se elimina con esto la devolución de impuestos. Sin embargo, para los productos que no reciben preferencias arancelarias, el monto de la devolución de impuestos seguirá siendo la tarifa aplicable al producto final.²

¹ Fuente: Gliberman & Walker. El TLC un enfoque trinacional. pp. 161-162. FCE, México 1994.

² Fuente: Kessel, Georgina. comp. Lo negociado del TLC. pp.3-33 Mc Graw Hill, México 1993.

APENDICE G.

LOS INSTRUMENTOS Y PRINCIPIOS MÁS IMPORTANTES QUE SE DISPONE EL GATT PARA LA REALIZACIÓN DE SUS FINES SON:

- ◆ La cláusula de la nación más favorecida, a través de la cual se establece que el comercio no debe estar sujeto a ninguna discriminación, de manera tal que los beneficios concedidos por un país a otro miembro del Acuerdo, se hacen extensivos a las demás partes contratantes, consiguiéndose de ésta forma la proyección multilateral de tales beneficios;
- ◆ La multilateralidad que se instrumenta mediante el otorgamiento de facilidades que los países se obligan a conceder a todos los demás firmantes, bajo el principio de la NMF y mediante la seguridad de que cada país miembro tiene el apoyo de los otros en esa pretensión;
- ◆ Los aranceles aduaneros que permiten proteger la industria de un país sin recurrir a otro tipo de medidas como las restricciones no arancelarias (permisos y cuotas), la práctica del "dumping", o el subsidio a las exportaciones; y
- ◆ La compensación por el retiro y disminución de las concesiones arancelarias otorgadas durante el curso de negociaciones comerciales afectadas en su seno, para reestablecer el equilibrio en las condiciones negociadas y evitar el uso de medidas de represalia y que pudieran aplicar algún país, por los aumentos en las restricciones que se le impusieran a sus mercancías para entrar en otro país;
- ◆ La aceptación de Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comercio, para las que las disposiciones contenidas en el GATT exigen que los aranceles y disposiciones que afectan al comercio de los países que las integran no sean más restrictivos que los existentes, antes de la creación de dichos grupos, en su relación con los demás países miembros del Acuerdo;
- ◆ Las consultas para que la aplicación de cualquier medida restrictiva del comercio por parte de algún país miembro en perjuicio de otro, puede ser objeto de consultas previas entre los involucrados con el fin de llegar a un acuerdo sobre los términos de las medidas restrictivas, o bien para obtener la compensación correspondiente;
- ◆ El intercambio equitativo que se refiere al mejoramiento de los países en vías de desarrollo, para lo cual fué modificado en 1950 el Artículo XVIII del acuerdo, y se agregó en 1965 la parte IV sobre comercio y desarrollo;
- ◆ Las excepciones mediante las cuales se considera la posibilidad de no aplicar ciertas disposiciones, a cualquiera de sus integrantes, siempre y cuando fuera necesario en el cumplimiento de los objetivos generales en el Acuerdo General, esta facultad sólo la pueden ejercer las Partes Contratantes actuando como cuerpo colegiado, con el propósito de evitar la introducción unilateral de medidas que afecten las normas del Acuerdo sin previa consulta.

APENDICE H.

**CLASIFICACION EN REGLAS DE
ORIGEN POR CAPITULO SEGUN
CLASIFICACION ARANCELARIA.**

**CAPITULOS EN DONDE SE UTILIZA
EL CAMBIO DE CLASIFICACION
ARANCELARIA.**

1	Cap. 1	Animales Vivos	38	Cap.42	Manufacturas de cuero y artículos de
2	Cap. 2	Carnes y despojos comestibles	39	Cap.43	Peletería y sus confecciones
3	Cap. 3	Pescados y crustáceos	40	Cap.44	Madera, carbón y sus manufacturas
4	Cap.4	Leche y productos lácteos	41	Cap.45	Crocho y sus manufacturas
5	Cap.5	Los demás productos de origen animal	42	Cap.46	Manufacturas de espartería
6	Cap.6	Plantas vivas	43	Cap.47	Pastas de madera
7	Cap.7	Legumbres y hortalizas	44	Cap.48	Papel y cartón
8	Cap.8	Frutos comestibles	45	Cap.49	Productos editoriales
9	Cap.9	Café, té, hierba mate y especias	46	Cap.50	Seda
10	Cap.10	cereales	47	Cap.51	Lana
11	Cap.11	Productos de la molinería	48	Cap.52	Algodón
12	Cap.12	Semillas y frutos oleaginosos	49	Cap.53	Demás fibras textiles vegetales
13	Cap.13	Gomas, resinas y extractos vegetales	50	Cap.54	Filamentos sintéticos o artificiales
14	Cap.14	Materias trenzables	51	Cap.55	Fibras sintéticas o artificiales
15	Cap.15	Grasas y aceites	52	Cap.56	Guata, fieltro y cordelería
16	Cap.16	Preparaciones de carne, crustáceos y de moluscos	53	Cap.57	Alfombras
17	Cap.17	Azúcares y artículos de confitería	54	Cap.58	Tejidos especiales
18	Cap.18	Cacao y sus preparaciones	55	Cap.59	Tejidos impregnados y recubiertos
19	Cap.19	Prep. a base de cereales y harina	56	Cap.60	tejidos de punto
20	Cap.20	Prep. de legumbres y hortalizas	57	Cap.61	Prendas de vestir de punto
21	Cap.21	Prep. alimenticias diversas	58	Cap.62	Prendas de vestir no de punto
22	Cap.22	Bebidas y líquidos alcohólicos	59	Cap.63	Los demás artículos textiles
23	Cap.23	Residuos de la industria alimentaria	60	Cap.64	Calzado
24	Cap.24	Tabaco y sucedáneos	61	Cap.65	Artículos de sombrerería
25	Cap.25	Sal, azufre, tierras y piedras	62	Cap.66	Paraguas y sombrillas
26	Cap.26	Minerales, escoria y cenizas	63	Cap.67	Plumas y flores artificiales
27	Cap.27	Combustibles minerales	64	Cap.68	Manuf. de piedra, yeso y cemento
28	Cap.30	Productos farmacéuticos	65	Cap.69	Productos cerámicos
29	Cap.31	Abonos	66	Cap.70	Vidrios y sus manufacturas
30	Cap.32	Extractos curtientes	67	Cap.71	Perlas y metales preciosos
31	Cap.33	Aceites esenciales	68	Cap.72	Fundación, hierro y acero
32	Cap.34	Jabones y lubricantes	69	Cap.73	Manuf. de fundición de hierro o acero
33	Cap.35	Materias albominoideas	70	Cap.74	Cobre y sus manufacturas
34	Cap.36	Polvoras y explosivos	71	Cap.75	Níquel y sus manufacturas
35	Cap.37	Productos fotográficos	72	Cap.76	Aluminio y sus manufacturas
36	Cap.40	Caucho natural y sintético	73	Cap.80	Estafío y sus manufacturas
37	Cap.41	Pielés y cueros	74	Cap.81	Los demás metales comunes
			75	Cap.82	Herramientas y útiles de metales com
			76	Cap.83	Manuf. diversas de metales comunes
			77	Cap.86	Vehículos y material para vías férreas
			78	Cap.88	Navegación aérea o espacial
			79	Cap.89	Navegación marítima
			80	Cap.90	Instrumentos de óptica y de medida
			81	Cap.91	Relojería
			82	Cap.92	Instrumentos musicales
			83	Cap.97	Objetos de arte y de colección

CAPITULOS DONDE SE UTILIZA EL CRITERIO DE CONTENIDO REGIONAL.

1	Cap.28	Químicos orgánicos
2	Cap.29	Químicos inorgánicos
3	Cap.38	Productos diversos químicos
4	Cap.39	Materias plásticas
5	Cap.78	Plomo y sus manufacturas
6	Cap.79	Zinc y sus manufacturas
7	Cap.84	Reactores nucleares, máquinas mecánicas
8	Cap.85	Máquinas y material eléctrico
9	Cap.87	Vehículos automóbiles
10	Cap.93	Armas y municiones
11	Cap.94	Muebles
12	Cap.95	Juguetes
13	Cap.96	Manufacturas diversas

APENDICE I.

OPINION DE EL DR. JORGE WITKER: CLARIDAD EN LAS REGLAS DE ORIGEN.

Un criterio general para salvar este beneficio gratuito a terceros países en la zona, sería que dichos productos al ser exportados a México (SGP) pagarían en la Aduana Americana, un impuesto compensatorio que nivelará el monto de la exención al nivel del beneficio arancelario zonal. En igual forma un producto ALADI que goza de preferencia al entrar al mercado nacional, al exportarse hacia los EE.UU; debería pagar un impuesto de exportación compensatorio igual al beneficio zonal pactado en el TLC. Respecto a la posición de México en la ALADI, es posible que se plantee el criterio acumulativo de procesos productivos efectuados en los países de la ALADI y que el origen se impute como regional, via la exportación desde México.

Otra forma de abordar este espinoso asunto, es la de sectorizar productos en función de la naturaleza peculiar de su composición o función productiva. Es decir, renunciar a criterios generales para enfrentar las desviaciones o distorsiones comerciales previendo aquellos cuellos de botella susceptibles de dañar a los fabricantes nacionales eficientes. Para abordar sectorialmente el asunto del origen habría que establecer un consenso en torno a tres condiciones:

- A) que se elabore una lista de productos enteramente originarios de Canada, Estados Unidos y México. (lista de materiales zonales).
- B) que se estructure otra lista de productos que con componentes e insumos extra zonales, califiquen como originarios, según reglas claramente definidas.
- C) productos que hayan sido producidos en zona y que el valor de los materiales importados desde terceros países o de origen indeterminado, empleados en cualquier etapa de la

manufactura de las mercancías sea inferior al 50% del precio de exportación de ellos. Esta regla no se aplica a los productos de la lista del inciso b).

Excluyendo los productos del inciso a) que no ofrece complicaciones, habría que aplicar propiamente reglas de origen para los rubros b) y c).

Aquí habría que diseñar procesos calificativos por productos y cadenas productivas. Por ejemplo, los motores eléctricos son considerados originarios de Canadá, México, y Estados Unidos si son fabricados a partir de materiales incluidos en el inciso a), es decir, de alambre de cobre, placas de dinamos o piezas de uso general, pero no simple montaje de piezas especiales. Con ello se fomenta a la fabricación y se desalienta la armadura o ensamble. En esta misma línea, los discos fonográficos son originarios de la zona si han sufrido en ella el proceso de impresión.

Otra forma de calificación centrada en el proceso sin criterio de porcentaje, podría aplicarse a los textiles y vestidos. Así, artículos de vestir, fabricados con telas provenientes de terceros países son considerados productos zonales. Por lo sensible de este mercado se sugiere que se complemente el criterio de proceso, con cuotas o contingentes, medidos en docenas o en kilos. El régimen de cuotas lo contempla expresamente el TLC Canadiense, que bien podría extenderse a México y Estados Unidos.

En cuanto el criterio de porcentaje y en el contexto empírico de los incisos B) y C) que analizamos, tiene por objeto que las mercancías beneficiadas por el régimen tarifario zonal contengan una proporción razonable de materiales originarios de los tres países, o que el valor agregado en la zona, no sea inferior al 50% del precio de venta de dichas mercancías. Por ejemplo, México fabrica un cable de acero y desea exportarlo a Canadá a un precio de sesenta, acogiendo a los beneficios arancelarios negociados en el tratado en gestación. Como se está analizando un problema de origen, se supone que el cable es fabricado con alambre de acero importado de Japón. Para que el cable sea originario de la zona, el alambre japonés no debe sobre pasar un valor equivalente a treinta. En caso que el cable mexicano sobre pase ese porcentaje, deja de ser originario y por consiguiente, debe pagar al importarse a Canadá los derechos arancelarios vigentes en dicho país para terceros países.

Para completar ese diseño de reglas de origen tentativo habría que consensualmente acordar entre los tres países una lista de materiales básicos que son considerados originarios de la zona, sea cualquiera su origen verdadero.

Entre esos, materiales básicos figurarían casi todas las materias primas indispensables para la industria, citando al respecto minerales de hierro y de metales no ferrosos, grafito, cuarzo, amianto y mica; carbón y petróleo, metales en bruto como cobre, plomo, zinc, estaño, platino, etc; madera y sus derivados, café, productos vegetales tales como oleaginosos, materias de curtido, especias, productos animales tales como huesos, cueros y pieles.

Estos productos abundantes en Canadá y México, puede que se importen a la zona de terceros países. Para ambos casos, se consideran originarios de la zona y califican con el 50% en base al criterio de porcentaje al estar incluido en la lista de materiales básicos.

Como ejemplo de esto vemos que Canadá elabora barras de cobre a partir de cobre en bruto importado de Chile. Dado que el valor del cobre en bruto representa fácilmente un 90% del precio de venta de la barra de cobre, resultaría que dicha barra no calificaría como zonal. Sin embargo, dado que

el cobre en bruto figura en la lista de materiales básicos acordada, las barras y otros productos será considerada como originaria de la zona y en consecuencia circulará bajo los beneficios del TLC.

Para hacer operar un esquema de origen como el que proponemos, se requiere establecer mecanismos de control documental del origen (Certificados de Origen), teniendo en cuenta los perfiles específicos de cada sector, producto o cadena productiva. Los productores exportadores y organismos habilitados para expedir certificados de origen, deben familiarizarse con los criterios, reglas y listas de productos en los cuales están involucrados.

Corolario de todo lo anterior es el requisito de la exportación directa vía transportes armonizado de los productos zonales, a fin de evitar transitos encubiertos, procesos de simple montaje o empaque y perfeccionamientos industriales (subcontratación y maquila) que distorsionan las corrientes mercantiles y fomentan actividades no necesariamente industriales y productivas.

En un tratado trilateral como el que se negocia termina con todos los regímenes arancelarios suspensivos de importaciones temporales tipo (PITEX), pues si dichos productos obtienen beneficios arancelarios particulares no pueden calificar como productos originarios zonales según las prácticas y costumbres internacionales. Para productos como PITEX de terceros países habría que aplicarles un impuesto de exportación compensatorio, al momento de entrar como productos finales a algún mercado de Canadá o Estados Unidos. En cambio, para los productos que incorporan componentes e insumos originarios de Canadá y Estados Unidos, vía PITEX podrán calificar como zonales sin problemas.

Fuente: Witker & Jaramillo. El régimen del comercio exterior de México. pp. 171-173. Investigaciones Jurídicas, UNAM, México. 1991.

ANEXO II

CUADROS ESTADISTICOS

CUADRO 1	México: Importaciones por principales países	(1981 - 1993)	<i>Miles de dólares</i> Página 203
CUADRO 2	México: Importaciones por principales países	(1981 - 1993)	<i>Tasa de Crecimiento</i> Página 204
CUADRO 3	México: Importaciones por principales países	(1981 - 1993)	<i>Estructura porcentual</i> Página 205
CUADRO 4	México: Exportaciones por principales países	(1981 - 1993)	<i>Miles de dólares</i> Página 206
CUADRO 5	México: Exportaciones por principales países	(1981 - 1993)	<i>Tasa de Crecimiento</i> Página 207
CUADRO 6	México: Exportaciones por principales países	(1981 - 1993)	<i>Estructura porcentual</i> Página 208
CUADRO 7	México: Inversión Extranjera	(1981 - 1994)	<i>Millones de dólares</i> Página 209
CUADRO 8	Inversión Extranjera Acumulada en México por país de origen	(Junio de 1994)	<i>Millones de dólares</i> Página 210
CUADRO 9	México: Balanza Comercial	(1981 - 1994)	<i>Millones de dólares</i> Página 211
CUADRO 10	México: Balanza Comercial con Estados Unidos	(1981 - 1993)	<i>Miles de dólares</i> Página 212

TESIS SIN PAGINACION

COMPLETA LA INFORMACION

CUADRO 1

MEXICO: IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PAISES (1981-1993)

(Miles de dólares)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
BOLIVIA	1 535,0	859,0	18,0	102,0	1 048,0	1 801,0	893,0	3 285,0	4 631,0	4 915,0	10 242,0	17 108,0
COLOMBIA	18 863,0	13 211,0	9 118,0	8 892,0	6 225,0	10 596,0	3 738,0	19 692,0	22 427,0	34 505,0	49 688,0	72 283,0
CHILE	54 382,0	27 387,0	3 819,0	13 888,0	52 047,0	9 739,0	6 121,0	19 443,0	45 568,0	61 172,0	49 792,0	95 540,0
VENEZUELA	19 535,0	9 980,0	929,0	1 516,0	13 544,0	8 679,0	4 821,0	8 999,0	56 971,0	172 369,0	140 288,0	207 311,0
COSTA RICA	17 247,0	13 848,0	58,0	13 852,0	8 234,0	1 530,0	1 394,0	3 257,0	4 754,0	38 400,0	20 598,0	14 510,0
CANADA	449 973,0	319 489,0	245 174,0	246 581,0	237 723,0	223 196,0	354 538,0	337 612,0	421 413,0	458 351,0	670 094,0	1051 739,0
E.U.A	15822 548,0	9006 475,0	5550 156,0	7343 378,0	8675 416,0	7432 241,0	7904 578,0	12631 403,0	13827 030,0	20521 428,0	36867 647,0	44278 590,0
ALEMANIA	1284 878,0	913 880,0	380 343,0	521 519,0	560 355,0	722 695,0	834 566,0	1187 234,0	1368 359,0	1840 166,0	2328 117,0	2477 447,0
ESPAÑA	513 356,0	369 618,0	170 282,0	202 807,0	n.d.	181 906,0	174 454,0	208 401,0	329 437,0	520 487,0	574 646,0	875 323,0
FRANCIA	621 289,0	349 336,0	366 366,0	290 408,0	289 837,0	242 564,0	344 069,0	437 332,0	564 394,0	711 663,0	967 015,0	1304 591,0
ITALIA	461 736,0	431 774,0	166 840,0	224 318,0	209 618,0	183 811,0	166 222,0	262 937,0	365 125,0	457 061,0	622 749,0	983 680,0
INGLATERRA	444 774,0	278 030,0	179 064,0	223 154,0	290 919,0	203 122,0	214 497,0	359 020,0	326 658,0	491 360,0	499 328,0	619 442,0
COREA DEL SUR	25 368,0	25 156,0	21 709,0	17 938,0	12 182,0	17 906,0	27 037,0	110 958,0	204 809,0	232 954,0	84 252,0	617 183,0
HONG KONG	83 846,0	73 036,0	4 117,0	5 768,0	12 105,0	14 198,0	25 280,0	100 982,0	184 305,0	230 283,0	308 893,0	403 181,0
MALASIA	17 055,0	5 564,0	3 237,0	3 395,0	4 505,0	13 844,0	14 842,0	14 546,0	15 793,0	40 758,0	54 061,0	166 609,0
JAPON	1258 503,0	854 543,0	372 731,0	518 530,0	734 802,0	683 156,0	794 372,0	1125 083,0	1080 695,0	1470 490,0	1783 378,0	3040 626,0
SINGAPUR	21 557,0	14 434,0	10 814,0	18 461,0	21 280,0	6 782,0	9 553,0	30 115,0	48 952,0	46 477,0	85 651,0	104 175,0
TAILANDIA	295,0	100,0	129,0	14 088,0	8 600,0	337,0	516,0	815,0	7 596,0	57 705,0	43 139,0	96 757,0

* Incluye industria maquiladora de exportación a partir de 1991.

FUENTE: GRUPO DE TRABAJO SHCP-BANXICO-INEGI, "COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO"

CUADRO 2

MEXICO: IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PAISES (1981-1993)

TASA DE CRECIMIENTO

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
BOLIVIA		-44,04	-97,90	466,67	927,45	71,85	-50,42	267,86	40,97	6,13	108,38	67,04	-5,56
COLOMBIA		-29,96	-30,98	-2,48	-29,99	70,22	-64,72	426,81	13,89	53,85	44,00	45,47	15,42
CHILE		-49,64	-86,06	263,66	274,76	-81,29	-37,15	217,64	134,37	34,24	-18,60	91,88	35,98
VENEZUELA		-48,91	-90,69	63,19	793,40	-35,92	-44,45	85,83	535,91	202,56	-18,61	47,78	9,45
COSTA RICA		-19,71	-99,58	23782,76	-40,56	-81,42	-8,89	133,64	45,96	707,74	-46,36	-29,56	50,25
CANADA		-29,00	-23,26	0,57	-3,59	-6,11	58,85	-4,77	24,82	8,77	46,20	56,95	10,61
E.U.A		-43,08	-38,38	32,31	18,14	-14,33	6,36	59,80	25,30	29,66	79,65	20,10	5,11
ALEMANIA		-28,87	-58,38	37,12	7,45	28,97	15,48	42,26	15,26	34,48	26,52	6,41	14,30
ESPAÑA		-28,00	-53,93	19,10	-100,00	n.d.	-4,10	19,46	58,08	57,99	10,41	52,32	31,56
FRANCIA		-43,77	4,87	-20,73	-0,19	-16,32	41,85	27,11	29,05	26,09	35,88	34,91	-17,44
ITALIA		-6,49	-61,36	34,45	-6,55	-12,31	-9,57	58,18	38,86	25,18	36,25	57,96	-16,81
INGLATERRA		-37,49	-35,60	24,62	30,37	-30,18	5,60	67,38	-9,01	50,42	1,62	24,06	-4,83
COREA DEL SUR		-0,84	-13,70	-17,37	-32,09	46,99	50,99	310,39	84,58	13,74	-63,83	632,54	7,24
HONG KONG		-12,89	-94,36	40,10	109,86	17,29	78,05	299,45	82,51	24,95	34,14	30,52	-21,44
MALASIA		-67,38	-41,82	4,88	32,70	207,30	7,21	-1,99	8,57	158,08	32,64	208,19	23,44
JAPON		-32,10	-56,38	39,12	41,71	-7,03	16,28	41,63	-3,95	36,07	21,28	70,50	10,80
SINGAPUR		-33,04	-25,08	70,71	15,27	-68,13	40,86	215,24	62,55	-5,06	84,29	21,63	51,93
TAILANDIA		-66,10	29,00	10820,93	-38,96	-96,08	53,12	57,95	832,02	659,68	-25,24	124,29	41,33

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL CUADRO 1.

CUADRO 3

MEXICO: IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PAISES (1981-1993) ESTRUCTURA PORCENTUAL

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
BOLIVIA	0,01	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,02
COLOMBIA	0,08	0,09	0,10	0,07	0,04	0,09	0,03	0,10	0,09	0,11	0,10	0,11	0,13
CHILE	0,22	0,18	0,04	0,11	0,36	0,08	0,05	0,10	0,18	0,20	0,10	0,15	0,20
VENEZUELA	0,08	0,07	0,01	0,01	0,09	0,07	0,04	0,04	0,22	0,55	0,28	0,32	0,35
COSTA RICA	0,07	0,09	0,00	0,11	0,06	0,01	0,01	0,02	0,02	0,12	0,04	0,02	0,03
CANADA	1,80	2,12	2,72	2,03	1,64	1,80	2,66	1,67	1,66	1,47	1,34	1,61	1,78
E.U.A	63,40	59,90	61,49	60,35	59,69	59,78	59,41	62,30	62,22	63,62	73,78	67,99	71,20
ALEMANIA	5,15	6,08	4,21	4,29	3,86	5,81	6,27	5,86	5,38	5,88	4,66	3,80	4,33
ESPAÑA	2,06	2,46	1,89	1,67	0,00	1,46	1,31	1,03	1,30	1,66	1,15	1,34	1,76
FRANCIA	2,49	2,32	4,06	2,39	1,99	1,95	2,59	2,16	2,22	2,28	1,94	2,00	1,65
ITALIA	1,85	2,87	1,85	1,84	1,44	1,48	1,25	1,30	1,44	1,46	1,25	1,51	1,25
INGLATERRA	1,78	1,85	1,98	1,83	2,00	1,63	1,61	1,77	1,28	1,57	1,00	0,95	0,90
COREA DEL SUR	0,10	0,17	0,24	0,15	0,08	0,14	0,20	0,55	0,81	0,74	0,17	0,95	1,01
HONG KONG	0,34	0,49	0,05	0,05	0,08	0,11	0,19	0,50	0,72	0,74	0,62	0,62	0,48
MALASIA	0,07	0,04	0,04	0,03	0,03	0,11	0,11	0,07	0,06	0,13	0,11	0,26	0,31
JAPON	5,04	5,68	4,13	4,26	5,06	5,49	5,97	5,55	4,25	4,70	3,57	4,67	5,15
SINGAPUR	0,09	0,10	0,12	0,15	0,15	0,05	0,07	0,15	0,19	0,15	0,17	0,16	0,24
TAILANDIA	0,00	0,00	0,00	0,12	0,06	0,00	0,00	0,00	0,03	0,18	0,09	0,15	0,21

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL CUADRO 1.

CUADRO 4

MEXICO: EXPORTACIONES SEGUN PRINCIPALES PAISES (1961-1993)

(Miles de dólares)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1990	1991	1992	1993
BOLIVIA	2 563,0	736,0	424,0	568,0	165,0	711,0	1 437,0	3 618,0	3 724,0	3 941,0	12 701,0	8 513,0	17 023,0
COLOMBIA	47 967,0	47 569,0	68 312,0	39 175,0	121 171,0	109 849,0	136 932,0	167 867,0	110 801,0	110 333,0	155 702,0	218 702,0	235 803,0
CHILE	39 998,0	11 336,0	16 843,0	15 832,0	16 179,0	26 899,0	45 161,0	130 950,0	83 385,0	91 113,0	126 797,0	152 482,0	195 989,0
VENEZUELA	69 106,0	80 676,0	32 141,0	34 689,0	39 120,0	55 103,0	85 104,0	89 354,0	61 714,0	136 711,0	126 596,0	199 347,0	227 430,0
COSTA RICA	103 429,0	72 209,0	67 640,0	90 351,0	20 980,0	39 920,0	55 540,0	74 302,0	81 503,0	64 370,0	79 766,0	106 999,0	99 302,0
CANADA	626 338,0	583 989,0	480 186,0	550 034,0	399 822,0	191 231,0	315 728,0	277 870,0	277 366,0	458 310,0	1125 178,0	999 682,0	1341 484,0
E.U.A.	10718 540,0	10755 950,0	12986 234,0	13713 634,0	13138 325,0	10626 708,0	13361 365,0	13556 175,0	15924 491,0	18456 181,0	33952 652,0	37488 051,0	43116 187,0
ALEMANIA	213 171,0	240 354,0	14 261,0	290 493,0	299 432,0	387 301,0	323 686,0	440 212,0	361 495,0	452 517,0	529 388,0	490 825,0	427 486,0
ESPAÑA	1984 087,0	1814 655,0	1620 104,0	1705 548,0	n.d.	842 003,0	1231 955,0	980 913,0	1134 132,0	1457 137,0	1149 383,0	1234 504,0	873 742,0
FRANCIA	931 298,0	931 084,0	844 661,0	937 771,0	819 806,0	407 984,0	581 219,0	561 793,0	481 378,0	551 516,0	599 785,0	566 526,0	428 854,0
ITALIA	102 634,0	417 981,0	149 334,0	304 988,0	301 031,0	89 129,0	67 535,0	108 905,0	137 849,0	211 248,0	172 303,0	146 106,0	76 337,0
INGLATERRA	244 741,0	913 051,0	917 876,0	1022 780,0	679 017,0	210 611,0	312 845,0	194 563,0	181 891,0	186 777,0	219 168,0	232 806,0	214 540,0
CORREA DEL SUR	68 136,0	206 754,0	136 822,0	157 644,0	103 140,0	90 231,0	85 759,0	98 334,0	51 438,0	103 507,0	34 702,0	41 371,0	25 740,0
HONG KONG	7 726,0	5 162,0	17 472,0	21 087,0	14 141,0	10 992,0	40 300,0	78 789,0	65 546,0	43 202,0	87 036,0	62 083,0	61 566,0
MALASIA	800,0	3 478,0	4 340,0	1 972,0	1 147,0	1 319,0	4 461,0	10 639,0	783,0	2 887,0	3 988,0	5 886,0	6 599,0
JAPON	1203 336,0	1450 281,0	1335 232,0	1803 044,0	1718 478,0	1057 133,0	1347 834,0	1231 344,0	1313 807,0	1505 887,0	1240 913,0	793 485,0	700 389,0
SINGAPUR	2 504,0	1 237,0	1 749,0	2 878,0	4 900,0	2 662,0	4 100,0	22 607,0	10 758,0	33 191,0	36 765,0	103 587,0	130 708,0
TAILANDIA	9 243,0	3 522,0	1 417,0	2 833,0	16 822,0	33 546,0	46 567,0	25 536,0	27 014,0	12 517,0	4 592,0	8 701,0	10 877,0

* Incluye industria maquiladora de exportación a partir de 1991.

FUENTE: GRUPO DE TRABAJO SIECF-BANCO INEGI, "COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO"

CUADRO 5

MEXICO: EXPORTACIONES POR PRINCIPALES PAISES (1981-1993)
TASA DE CRECIMIENTO

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
BOLIVIA		-71,28	-42,99	33,86	-70,95	330,91	102,11	151,77	2,93	5,83	222,28	-32,97	99,96
COLOMBIA		-0,83	43,61	-42,65	209,31	-9,34	24,65	37,20	-41,02	-0,42	41,12	40,46	7,87
CHILE		-71,62	48,60	-6,01	2,19	66,26	67,89	189,92	-36,31	9,27	39,16	20,26	27,22
VENEZUELA		-12,20	-47,03	7,93	12,77	40,86	54,44	4,99	-30,93	121,52	-7,40	57,47	14,09
COSTA RICA		-30,18	-6,33	-10,78	-65,27	185,88	-7,31	33,78	9,69	-21,02	23,92	34,09	-7,16
CANADA		-4,76	-17,77	14,55	-27,31	-52,17	65,10	-11,99	-0,18	65,24	145,51	-11,15	54,20
E.U.A		0,35	20,83	5,52	-4,05	-19,24	25,73	1,46	17,47	15,90	83,96	10,35	15,07
ALEMANIA		12,75	-94,07	1936,97	3,08	29,35	-16,43	36,00	-17,88	25,18	16,99	-7,28	-12,90
ESPAÑA		-8,54	-10,72	5,27	-100,00	n.d.	46,31	-20,38	15,62	28,48	-21,11	7,39	-29,22
FRANCIA		-0,02	-9,28	11,02	-12,60	-50,22	42,46	-3,34	-14,51	14,57	8,75	-5,55	-24,90
ITALIA		307,25	-64,27	104,20	-1,30	-70,39	-1,79	24,41	26,98	53,25	-18,44	-15,20	-47,75
INGLATERRA		273,07	0,53	11,43	-33,61	-88,88	48,54	-37,81	-6,51	2,69	17,34	6,22	-7,85
COREA DEL SUR		208,35	-33,92	15,39	-34,57	-12,52	6,13	2,69	-47,67	101,15	-46,47	19,22	-57,78
HONG KONG		-53,19	238,47	20,58	-32,88	-22,27	266,63	95,46	-16,79	-34,09	108,46	-28,67	-0,84
MALASIA		334,75	24,78	-54,56	-41,84	32,43	193,88	138,49	-92,64	288,71	57,44	48,54	12,11
JAPON		20,52	5,86	24,09	-8,74	-38,52	27,50	-8,64	6,70	14,62	-17,80	-36,86	-11,73
SINGAPUR		-49,80	39,14	64,55	70,26	-45,67	54,02	451,39	-52,41	208,52	10,77	181,75	26,18
TAILANDIA		-61,90	-59,77	99,95	486,73	101,82	38,82	-45,16	5,79	-53,66	-63,51	89,48	25,01

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL CUADRO 4.

CUADRO 6

MEXICO: EXPORTACIONES POR PRINCIPALES PAISES (1981-1993)
ESTRUCTURA PORCENTUAL

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
BOLIVIA	0,01	0,00	0,02	0,02	0,00	0,00	0,01	0,02	0,02	0,01	0,03	0,02	0,03
COLOMBIA	0,24	0,22	3,06	1,62	0,56	0,68	0,67	0,91	0,49	0,41	0,36	0,47	0,45
CHILE	0,20	0,05	0,75	0,65	0,07	0,17	0,22	0,64	0,37	0,34	0,30	0,33	0,37
VENEZUELA	0,34	0,29	1,44	1,43	0,18	0,34	0,42	0,43	0,27	0,51	0,30	0,43	0,44
COSTA RICA	0,51	0,34	3,03	2,49	0,10	0,37	0,27	0,36	0,36	0,24	0,19	0,23	0,19
CANADA	3,12	2,75	21,52	22,73	1,85	1,18	1,54	1,35	1,21	1,71	2,64	2,16	2,97
E.U.A	53,32	50,66	582,48	566,77	60,74	65,77	65,19	65,98	69,72	68,77	79,54	81,11	83,10
ALEMANIA	1,06	1,13	0,64	12,01	1,38	2,40	1,58	2,14	1,58	1,69	1,24	1,06	0,82
ESPAÑA	9,87	8,55	72,61	70,49	0,00	3,21	6,01	4,77	4,97	5,43	2,69	2,67	1,68
FRANCIA	4,63	4,39	37,86	38,76	3,78	2,53	2,84	2,73	2,11	2,05	1,41	1,23	0,83
ITALIA	0,51	1,97	6,69	12,60	1,39	0,55	0,43	0,53	0,60	0,79	0,40	0,32	0,15
INGLATERRA	1,22	4,30	41,14	42,27	3,13	1,30	1,53	0,95	0,80	0,70	0,51	0,50	0,41
COREA DEL SUR	0,34	0,97	6,12	6,52	0,48	0,56	0,47	0,48	0,23	0,39	0,08	0,09	0,05
HONG KONG	0,04	0,02	0,78	0,87	0,07	0,07	0,20	0,38	0,29	0,16	0,20	0,13	0,12
MALASIA	0,00	0,02	0,19	0,08	0,01	0,01	0,02	0,05	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01
JAPON	5,99	6,83	68,81	78,73	7,94	6,54	6,58	5,99	5,75	5,61	2,91	1,72	1,35
SINGAPUR	0,01	0,01	0,08	0,12	0,02	0,02	0,02	0,11	0,05	0,12	0,09	0,22	0,25
TAILANDIA	0,05	0,02	0,06	0,12	0,08	0,21	0,23	0,12	0,12	0,05	0,01	0,02	0,02

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL CUADRO 4.

CUADRO 7
INVERSION EXTRANJERA
(1981 - 1994)
(Millones de dólares)

PERIODO	EN EL AÑO	ACUMULADA EN EL SEXENIO	SALDO HISTORICO
1983	683,7	683,7	11470,1
1984	1442,2	2125,9	12899,9
1985	1871	3996,9	14628,9
1986	2424,2	6421,1	17053,1
1987	3877,1	10298,3	20930,3
1988	3157,1	13455,4	24087,4
1989 *	2913,7	2913,7	27001,1
1990	4978,4	7892,1	31979,5
1991	9897	17789,1	41876,5
1992	8334,8	26123,9	50211,3
1993	15617	41740,9	65828,3
1994 **	7032,7	48773,6	72861

* Apartir de 1989 se incluye la inversión en el Mercado de Valores

** Cifras preliminares para el lapso de enero-junio.

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera

CUADRO 8
INVERSION EXTRANJERA ACUMULADA
EN MEXICO POR PAIS DE ORIGEN* (1994)
 (Millones de dólares)

PAIS DE ORIGEN	SALDO HISTORICO**	PART. %
TOTAL	45.693,90	100
E.U.A.	28.620,30	62,6
INGLATERRA	3.132,00	6,9
ALEMANIA	2.330,10	5,1
SUIZA	1.849,90	4
JAPON	1.845,50	4
FRANCIA	1.601,40	3,5
ESPAÑA	896,60	2
HOLANDA	942,90	2,1
CANADA	670,10	1,5
SUECIA	377,30	0,8
ITALIA	75,30	0,2
OTROS	3.352,50	7,3

* No incluye la inversión en el mercado de valores, ni el capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por el CNIE a empresas que cotizan en la Bolsa.

** Al mes de junio de 1994.

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera

TESIS SIN PAGINACION

COMPLETA LA INFORMACION

CUADRO 9**MEXICO: BALANZA COMERCIAL (1981-1994)**

(Millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES TOTALES (FOB)*	TASA DE CRECIMIENTO	IMPORTACIONES TOTALES (FOB)*	TASA DE CRECIMIENTO	SALDO
1981	20 102,1		24 955,2		-4 853,1
1982	21 229,7	5,6	15 036,4	-39,7	6 193,3
1983	22 312,0	5,1	9 025,6	-40,0	13 286,4
1984	24 196,0	8,4	12 167,2	34,8	12 028,8
1985	21 663,8	-10,5	14 533,1	19,4	7 130,7
1986	16 157,7	-25,4	12 432,5	-14,5	3 725,2
1987	20 494,5	26,8	13 305,5	7,0	7 189,0
1988	20 545,8	0,3	20 273,7	52,4	272,1
1989	22 842,1	11,2	25 437,9	25,5	-2 595,8
1990	26 838,4	17,5	31 271,9	22,9	-4 433,5
1991	42 687,5	59,1	49 966,6	59,8	-7 279,1
1992	46 195,6	8,2	62 129,4	24,3	-15 933,8
1993	51 886,0	12,3	65 366,5	5,2	-13 480,5
1994	38 861,0	-25,1	50 985,5	-22,0	-12 124,5

* Incluye industria maquiladora de exportación a partir de 1991.

NOTA: Los datos de 1994 son los acumulados hasta agosto del mismo año.

FUENTE: GRUPO DE TRABAJO SHCP-BANXICO-INEGI, "COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO"

CUADRO 10**MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS (1981-1993)**
(Miles de dólares)

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
1981	10718 540,0	15822 548,0	-5104 008,0
1982	10755 950,0	9006 475,0	1749 475,0
1983	12996 234,0	5550 156,0	7446 098,0
1984	13713 654,0	7343 378,0	6370 276,0
1985	13158 325,0	8675 416,0	4482 909,0
1986	10626 708,0	7432 241,0	3194 467,0
1987	13361 365,0	7904 578,0	5456 787,0
1988	13556 175,0	12631 403,0	924 772,0
1989	15924 491,0	15827 030,0	97 461,0
1990	18456 181,0	20521 428,0	-2065 247,0
1991	33952 652,0	36867 647,0	-2914 995,0
1992	37468 031,0	44278 590,0	-6810 559,0
1993	43116 187,0	46541 867,0	-3425 680,0

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A CUADROS 1 y 4.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA POR CAPÍTULOS:

Capítulo I.

Aranguren Aguiar, Asdrubal. (1976) Las normas de origen en la integración económica.

Canovas Vega, Gustavo. La integración comercial de México a E.U.A. y Canadá. "Las relaciones comerciales entre México y E.U.A.: evolución reciente y perspectivas para el futuro".

----- (1985) Comercio y Política en E.U.A.: Libremercado versus proteccionismo desde la segunda guerra mundial. México - Estados Unidos 1984. El Colegio de México pp. 111-153.

Castañeda, Uribe Manuel. (Septiembre 1994) "La República de Corea ante el TLC", Revista Mercado de Valores no. 9, pág. 24-33

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (1992) Junta de Comercio y Desarrollo. Documentos referentes a la Armonización y el Mejoramiento de las Normas de Origen. TD/B/C.5/141/ADD.1

De Lamadrid Malpica Luis. (1988) ¿Que es el GATT?, Tratados y Manuales Grijalbo.

De León Judyth, (1994) "La Cuenca del Pacífico", Revista Mercado de Valores no. 4, pp. 54-57

----- (1994) "La Cuenca del Pacífico", Revista Mercado de Valores no. 6, pp. 34-36

----- (1994) "La Cuenca del Pacífico", Revista Mercado de Valores no. 8, pp. 58-63

De Mateo & Gitli. (1986) Reflexiones en ocasión del 20 Aniversario de la UNCTAD. Revista de Comercio Exterior, vol. 36 no. 2 México., pp. 139 -151

BIBLIOGRAFIA

Folsom, Gordon & Spanogle Jr. (1988) *International Business Transactions*. Capítulo VIII. West Publishing Company

Golberg Moshe, Hirschand Seev. (1988) "An analysis of the American-Israel Free Trade Agreement". *The World Economy*. Vol 11, pp. 281-300.

Hufbauer, Clyde Gary. & Schott J. Jeffrey. *North American Free Trade*. "Rules of Origin" Chapter 8. pp. 155-171.

Mendoza, Miguel, (Agosto 1994), "La nueva Organización Mundial del Comercio", *Revista Mercado de Valores* no. 8, pág. 42-43

Monografías referentes al Tratado de Libre Comercio. nos. 1 - 11. SECOFI, diciembre 1991.

Palmeter N. David. (1987) *Rules of Origin or Rules of Restriction?* *Fordham International Law Journal*.

Romo, Sanchez Lizette. (1990) Tesis: "Tratados comerciales con Canadá", *Fac. de Relaciones Internacionales, U.N.A.M.* pág. 75-80

Segal, Aaron. (1993) "Opciones Comerciales del Caribe: las cartas de Europa, América del Norte y América Latina". *Revista de Comercio exterior*. pp. 1019-1030.

Tratado de Libre Comercio de America del Norte. Capítulo IV y Anexo IV de los tomos I y II respectivamente. SECOFI, 1993.

Tratado de Libre Comercio E.U.A.-Canadá

Tratado de Libre Comercio E.U.A.-Israel

Tratado de Libre Comercio México-Bolivia. SECOFI, 1994

Tratado de Libre Comercio México-Chile. SECOFI, monografía, 1991.

Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica. Capit. V. p.p. V-1 a V-28. SECOFI, 1994.

Tratado de Libre Comercio México-Chile. SECOFI, monografía, 1991.

Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica. Capit. V. p.p. V-1 a V-28. SECOFI, 1994.

Tratado de Libre Comercio México-Grupo de los Tres. SECOFI, 1994.

Tussie, Diana. (1988) Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial, un desafío al GATT. Fondo de Cultura Económica. pp. 52-83.

Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo. (1991) El régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral. Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M. México, Capítulo VI y VII. pp. 165-178.

Capítulo II.

Aranguren Aguiar, Asdrubal. (1976) Las normas de origen en la integración económica.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (1992) Junta de Comercio y Desarrollo. Documentos referentes a la Armonización y el Mejoramiento de las Normas de Origen. TD/B/C.5/141/ADD.1

Globerman, Steve & Walker, Michael. (1993) El TLC. Un enfoque trinacional. Fondo de Cultura Económica, México.

Hufbauer, Clyde Gary. & Schott J. Jeffrey. North American Free Trade "Rules of Origin" Chapter 8. pp. 155-171.

Kessel, Georgina y Kim, Chong-Sup. (1994) "Desgravación arancelaria y regla de origen en el TLC". Lo negociado en el TLC. Un Análisis Económico Sobre el Impacto Sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio. McGraw-Hill, pp. 1-32.

Monografías referentes al Tratado de Libre Comercio. nos. 1 - 11 SECOFI, diciembre 1991.

Morici, Peter. "NAFTA Rules of Origin and automotive content requirements". A trinational analysis. Editado por Steven Globerman y Michael Walker. The Fraser Institute. Vancouver, British Columbia, Canada. pp. 226-250

Palmer N., David. (1990) The U.S. Rules of Origin. Proposal to GATT: Monotheism or Polytheism?. Journal of World Trade. pp. 25-36.

Capítulo III.

Armella Aspe, Pedro. (1993) El camino mexicano de la transformación económica. pp. 132-143. FCE México.

Borja, T. Arturo, (1992) "Comparación de la Industria de Computo en Corea del Sur, México y Brasil", en Revista Foro Internacional vol XXXII , pág. 396-418

Castañeda, Uribe Manuel. (Septiembre 1994) "La República de Corea ante el TLC", Revista Mercado de Valores no. 9, pág. 24-33

CEPAL, (Octubre 1994) ,"El regionalismo abierto en América Latina". Revista Mercado de Valores no. 10, pág. 12-21

Globerman, Steve & Walker, Michael. (1993) El TLC. Un enfoque trinacional. Fondo de Cultura Económica, México.

Golberg Moshe, Hirschand Seev. (1988) "An analysis of the American-Israel Free Trade Agreement". The World Economy. Vol 11, pp. 281-300.

González-Aréchiga Bernardo y Ramírez Carlos José. (1990) Subcontratación y empresas trasnacionales: Apertura y reestructuración en la Maquiladora. El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, varios capítulos.

BIBLIOGRAFIA

Hirschman, Albert. Interdependencia e industrialización. "La estrategia del desarrollo económico". Capítulo VI. pg. 104-124.

INEGI. (1993) Analisis de la situación de la industria informática en México. pág. 13-76.

Minian, Isaac. (1988) "La Inversión Extranjera Directa en México en la Industria Informática y Automotriz", Fundación Friedrich Ebert, Documentos de Trabajo, pp. 16-29.

Porter E., Michael. (1991) La ventaja competitiva de las naciones. Edit. Vergara. Argentina.

Sanchez, Ugarte Fernando, (1994) "La nueva política industrial de México", en compilación del libro La Política Industrial en México, varios autores. pp. 79-129.

SECOFI (1994), "La Industria Micro, pequeña y mediana ante el TLC", Revista Mercado de Valores no. 10, pp. 55-63

Villareal, Rene. (1988). México 2010. Capítulo 7 "La industrialización recesiva". Editorial Diana.

Warman, José and Miller, Margaret. (1989) "Competitividad en la industria electrónica mexicana". El Colegio De México, Documentos de Trabajo, pág. 4-37

Wong Gonzalez, Pablo. (1993) "La región norte de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico". Revista de Comercio Exterior.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL:

1. Aranguren Aguiar, Asdrubal. (1976) Las normas de origen en la integración económica.
2. Armella Aspe, Pedro. (1993) El camino mexicano de la transformación económica. pp. 132-143. FCE México.
3. Borja, T. Arturo, (1992) "Comparación de la Industria de Computo en Corea del Sur, México y Brasil", en Revista Foro Internacional vol XXXII , pág. 396-418
4. Bhagwati Jagdish, Patrick Hugh T., Editors. (1990) Aggressive Unilateralism."America's 301 Trade Policy and The World Trading System". The University of Michigan Press.
5. Bueno, Gerardo. "Las opciones de negociación comercial de México". México ante el Libre Comercio con E.U.A.
6. CANIECE (1991), "Propuesta del sector electrónico en reglas de origen".
7. Canovas Vega, Gustavo. La integración comercial de México a E.U.A. y Canadá. "Las relaciones comerciales entre México y E.U.A.: evolución reciente y perspectivas para el futuro".
----- (1985) Comercio y Política en E.U.A.: Librecambismo versus proteccionismo desde la segunda guerra mundial. México - Estados Unidos 1984. El Colegio de México pp. 111-153.
----- México ante el Libre Comercio con América del Norte. Colegio de México. pp. 95-136, 167-207.
8. Castañeda, Uribe Manuel. (Septiembre 1994) "La República de Corea ante el TLC", Revista Mercado de Valores no. 9,, pág. 24-33

BIBLIOGRAFIA

9. CEPAL. (1991) El Tratado de libre Comercio entre Mexico, Estados Unidos, y Canada: Algunos aspectos relevantes. LC/MEX/R.316.
10. CEPAL, (Octubre 1994) "El regionalismo abierto en América Latina". Revista Mercado de Valores no. 10, pág. 12-21
11. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (1992) Junta de Comercio y Desarrollo. Documentos referentes a la Armonización y el Mejoramiento de las Normas de Origen. TD/B/C.5/141/ADD.1
12. De Lamadrid Malpica Luis. (1988) ¿Que es el GATT?, Tratados y Manuales Grijalbo.
13. De León Judyth, (1994) "La Cuenca del Pacifico", Revista Mercado de Valores no. 4, pp. 54-57
----- (1994) "La Cuenca del Pacifico", Revista Mercado de Valores no. 6, pp. 34-36
----- (1994) "La Cuenca del Pacifico", Revista Mercado de Valores no. 8, pp. 58-63
14. De Mateo & Gitli. (1986) Reflexiones en ocasión del 20 Aniversario de la UNCTAD. Revista de Comercio Exterior, vol. 36 no. 2 México., pp. 139 -151
15. Deardorff V., Alan and Robert M. Stern. "Need for new GATT rules to govern safeguard actions".
16. Folsom, Gordon & Spanogle Jr. (1988) International Business Transactions. Capítulo VIII. West Publishing Company.
17. Globerman, Steve & Walker, Michael. (1993) El TLC. Un enfoque trinacional. Fondo de Cultura Económica, México.
18. Golberg Moshe, Hirschand Seev. (1988) "An analysis of the American-Israel Free Trade Agreement". The World Economy. Vol 11, pp. 281-300.
19. Gonzáles-Aréchiga Bernardo y Ramírez Carlos José. (1990) Subcontratación y empresas transnacionales: Apertura y reestructuración en la Maquiladora. El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, varios capítulos.

20. Grilly, Enzo. "What about a liberalization club for an open world economy? The World Economy, vol 11, num. 3 y 4.
21. Hirshman, Albert. Interdependencia e industrialización. "La estrategia del desarrollo económico". Capítulo VI. pg. 104-124.
22. Hufbauer, Clyde Gary. & Schott J. Jeffrey. North American Free Trade. "Rules of Origin" Chapter 8. pp. 155-171.
23. INEGI. (1993) Analisis de la situación de la industria informática en México. pág. 13-76.
24. Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México. (1985) Cuadernos del Senado no. 55.
25. Kessel, Georgina y Kim, Chong-Sup. (1994) "Desgravación arancelaria y regla de origen en el TLC". Lo negociado en el TLC. Un Análisis Económico Sobre el Impacto Sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio. McGraw-Hill, pp. 1-32.
26. Mendoza, Miguel, (Agosto 1994), "La nueva Organización Mundial del Comercio", Revista Mercado de Valores no. 8, pág. 42-43
27. Minian, Isaac. (1988) "La Inversión Extranjera Directa en México en la Industria Informática y Automotriz", Fundación Friedrich Ebert, Documentos de Trabajo, pp. 16-29.
28. Molina, Isabel. (1985) La renovación del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias y sus implicaciones para México. México - Estados Unidos 1984. Canovas Vega, Gustavo y Garcia, Manuel, comp. El Colegio de México.
29. Monografías referentes al Tratado de Libre Comercio. nos. 1 - 11. SECOFI, diciembre 1991.
30. Morici, Peter. "NAFTA Rules of Origin and automotive content requirements". A trinational analysis. Editado por Steven Globerman y Michael Walker. The Fraser Institute. Vancouver, British Columbia, Canada. pp. 226-250

BIBLIOGRAFIA

31. Ohmae Kenichi. (1990) El Poder de la Triada, Editorial Mc Graw Hill.
32. Olea, Hernandez Hector. (Noviembre 1993) "Negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT", Revista Mercado de Valores no. 17, pág 47-51
33. Palmeter N., David. (1990) The U.S. Rules of Origin. Proposal to GATT: Monotheism or Polytheism?. Journal of World Trade. pp. 25-36.
----- (1987) Rules of Origin or Rules of Restriction? Fordham International Law Journal.
34. Porter E., Michael. (1991) La ventaja competitiva de las naciones. Edit. Vergara. Argentina.
35. Romo, Sanchez Lizette. (1990) Tesis: "Tratados comerciales con Canadá", Fac. de Relaciones Internacionales, U.N.A.M. pág. 75-80
36. Sanchez, Ugarte Fernando, (1994) "La nueva política industrial de México", en compilación del libro La Política Industrial en México, varios autores. pp. 79-129.
37. Scott J. Jeffrey. México ante el Libre Comercio con E.U.A. "Una estrategia de política comercial para México".
38. SECOFI (1990), Dirección General de Servicio al Comercio Exterior, "Los Certificados de Origen".
----- (1994), "La Industria Micro, pequeña y mediana ante el TLC", Revista Mercado de Valores no. 10, pp. 55-63
----- (1994), "Resultados de la nueva política de inversión extranjera en México 1989-1994".
39. Segal, Aaron. (1993) "Opciones Comerciales del Caribe: las cartas de Europa, América del Norte y América Latina". Revista de Comercio exterior. pp. 1019-1030.
40. Serra, Puche Jaime. (1992) México y la Ronda Uruguay del GATT en monografía de la SECOFI.
----- "México firma acta final de la Ronda Uruguay del GATT" Revista Mercado de

BIBLIOGRAFIA

- Valores no. 5, mayo de 1994. pp. 12-14
----- "Resultados de las negociaciones comerciales realizadas por México" Revista Mercado de Valores no. 9, Septiembre de 1994. pp. 12-23
41. Székely Gabriel. *Manufacturing Across Borders And Oceans*. (1991) Monograph Series, 36.
 42. *Tratado de Libre Comercio de America del Norte*. Capitulo IV y Anexo IV de los tomos I y II respectivamente. SECOFI, 1993.
 43. *Tratado de Libre Comercio E.U.A.-Canadá*
 44. *Tratado de Libre Comercio E.U.A.-Israel*
 45. *Tratado de Libre Comercio México-Bolivia*. SECOFI, 1994
 46. *Tratado de Libre Comercio México-Chile*. SECOFI, monografía, 1991.
 47. *Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica*. Capit. V. p.p. V-1 a V-28. SECOFI, 1994.
 48. *Tratado de Libre Comercio México-Grupo de los Tres*. SECOFI, 1994.
 49. Tussie, Diana y Casaburi, Gabriel, (1991) "Apertura y regulación selectiva: un nuevo sistema de comercio internacional", *Investigación Económica U.N.A.M.* núm. 196, pp. 11-43.
----- (1988) *Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial, un desafío al GATT*. Fondo de Cultura Económica. pp. 52-83.
 50. Villareal, Rene. (1988). *México 2010*. Capítulo 7 "La industrialización recesiva". Editorial Diana.
 51. Warman, José and Miller, Margaret. (1989) "Competitividad en la industria electrónica mexicana". *El Colegio De México, Documentos de Trabajo*, pág. 4-37.

BIBLIOGRAFIA

52. Weintraub, Sidney with Rubio, Luis. U.S. (1991) *Mexican Industrial Integration. The road to free trade*. Colegio de México. pp. 49-70.
53. Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo. (1991) *El régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M. México, Capítulo VI y VII. pp. 165-178.
——— (1991) *Las bases jurídicas del Tratado Trilateral de Comercio*. *Revista de Derecho Privado*. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la U.N.A.M. pp. 359-368.
54. Wolff, Alan. "The economic effects of complete elimination of Post-Tokyo Round Tariffs".
55. Wong Gonzalez, Pablo. (1993) "La región norte de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico". *Revista de Comercio Exterior*.