

© C 762

1
24

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

POSGRADO DE DERECHO

LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

Y LAS REGLAS DE ORIGEN

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA EN
DERECHO INTERNACIONAL**

PRESENTA

word type
LIC. ELVIRA G. GARCES ORTIZ

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO 1	
TERMINOLOGÍA USUAL EN EL COMERCIO EXTERIOR	9
1. COMERCIO INTERNACIONAL	10
1.1 PROGRAMAS DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN	16
1.1.1 PROGRAMA DE MAQUILA Y EXPORTACIÓN.	16
1.1.2 PROGRAMA PITEX	18
1.1.3 DRAWBACK	21
1.1.4 CUENTA ADUANERA	21
1.1.5 ALTEX	23
1.1.6 SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS S.G.P.	25
1.1.7 DEPOSITO FISCAL	27
1.1.8 TRANSITO DE MERCANCIAS	29
1.2 DEFINICIÓN Y CLASIFICACIÓN DE TRATADOS	30
CAPITULO 2	
REGLAMENTACIÓN JURÍDICA DEL COMERCIO EXTERIOR	37
2.1 REGLAMENTACIÓN INTERNACIONAL DEL COMERCIO.	37
2.1.1 CONVENIOS DE BRETTON WOODS. CARTA DE LA HABANA Y GATT.	38
2.1.2 ALADI	51
2.1.3 SELA	52
2.1.4 CONVENIO CONSTITUTIVO DEL FONDO COMÚN PARA PRODUCTOS BÁSICOS	53
2.1.5 INCOTERMS	54
2.1.6 CONVENCION SOBRE LA VALORACION DE MERCANCIAS PARA EFECTOS ADUANEROS	57
2.1.7 CONVENCION SOBRE LA NOMENCLATURA DEL SISTEMA ARMONIZADO ADUANERO DE BRUSELAS	58
2.2 LEGISLACIÓN MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR	60
2.2.1 LEY DE COMERCIO EXTERIOR	63
2.2.2 LEY ADUANERA	66
2.2.3 REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA	68
2.2.4 LEYES QUE CREAN LAS TARIFAS DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN	70
2.2.5 BASE GRAVABLE PARA EL PAGO DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN	78
2.2.6 DETERMINACIÓN Y CALCULO DEL IMPUESTO AL COMERCIO EXTERIOR	85
2.2.7 PERMISOS Y AUTORIZACIONES PARA IMPORTAR/EXPORTAR	90

CAPITULO 3

REGLAMENTACIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-EUA-CANADA _____ 94

3.1 RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO _____ 95

3.1.1 ARANCELES (AD-VALOREM) _____ 104

3.2 NORMATIVIDAD EN LA REGLAS DE ORIGEN _____ 108

3.2.1 CONCEPTO _____ 108

3.2.2 IMPORTANCIA _____ 113

3.2.3 ACUERDO SOBRE LAS NORMAS DE ORIGEN APROBADO EN LA RONDA URUGUAY (GATT/OMC) _____ 118

3.2.3.1 ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL ACUERDO _____ 120

3.2.4 LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL TLCAN _____ 131

3.2.5 INSTITUCIONES JURIDICAS RESPONSABLES DE LAS REGLAS DE ORIGEN _____ 153

3.3. CERTIFICADOS DE ORIGEN. _____ 156

3.4 LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL ACUERDO COMPLEMENTARIO CON LA REPUBLICA DE CHILE _____ 162

3.5 REGLAS DE ORIGEN EN EL TLC CON COSTA RICA _____ 163

3.6 TLC ENTRE MEXICO, LA REPUBLICA DE COLOMBIA Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA _____ 164

3.7 TLC ENTRE MEXICO Y BOLIVIA _____ 164

3.8 REGLAS DE ORIGEN EN LA LEGISLACION MEXICANA _____ 165

CAPITULO 4

ASPECTOS ECONÓMICOS, POLÍTICOS Y SOCIALES EN LA INDUSTRIA MEXICANA ANTE LA APERTURA COMERCIAL

4.1 LA APERTURA COMERCIAL MEXICANA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO _____ 171

4.2 UN CASO CONCRETO EN LA APERTURA COMERCIAL. _____ 177

4.3 PANORAMA SOCIO-POLITICO _____ 184

CONCLUSIONES _____ 189

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

A partir de 1990, en la política comercial de México se dan cambios importantes, encaminados a establecer las reglas para la apertura comercial requerida por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

Estos cambios van desde la modificación de leyes y reglamentos (Ley de Inversión Extranjera, Reglamento de la Ley Aduanera, entre otros) hasta la creación de nuevas leyes que regulen las relaciones comerciales, como es el caso de la Ley sobre la celebración de Tratados de 1992, o más recientemente, la celebración del Acuerdo por el que se establecen las reglas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación en materia de cuotas compensatorias.

El establecimiento de reglas de origen y sus certificados respectivos no son nuevos en el comercio exterior mexicano, toda vez que, para la exportación de productos a la Comunidad Europea, Estados Unidos y Canadá, se manejaba el denominado Certificado "Forma A"; para la comercialización de productos con países miembros de la ALADI, El Certificado "ALADI"; para productos comercializados con Chile, el llamado Certificado "AZUL PARA CHILE", formato similar al ALADI así como la emisión de un certificado de

"Productos Originarios Mexicanos", para aquellos países que soliciten un certificado y que no están integrados a ninguno de los tres bloques mencionados (consultar la sección de anexos al final de la tesis).

A partir de 1994 con excepción de Estados Unidos y Canadá (por la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN), todos los demás países siguen solicitando el Certificado de exportación para la introducción de mercancías a sus territorios, el Certificado es autorizado por SECOFI , previa presentación de un cuestionario, que indica la capacidad productiva y comercial del solicitante con cada país, y no puede ser admitido como legal si no lleva el sello y la firma original del funcionario autorizado.

Como consecuencia de los acelerados cambios en las nuevas relaciones comerciales internacionales, éstas se basan en zonas de libre comercio (Caricom, Carifta), uniones aduaneras (BENELUX), mercados comunes (MERCOMUN EUROPEO), y uniones económicas (BENELUX).

Dentro de las primeras, tenemos como ejemplo la apertura comercial y financiera de nuestro país ante la región de la Cuenca del Pacífico y la firma del Tratado de Libre Comercio tanto con Estados Unidos y Canadá como con países latinoamericanos.

Podemos decir que la apertura comercial de México se veía necesaria, dado el entorno internacional, sin embargo y debido a la histórica política proteccionista del gobierno en relación con la industria nacional, parecía lejano y difícil. No obstante a partir de 1986, se establecieron políticas económicas que dieron origen a la apertura, caracterizada por el rompimiento tajante de los esquemas económicos vigentes: trayendo como

consecuencia el descontrol de la industria nacional, hecho que provocó el despido masivo de trabajadores a todos niveles y el cierre de empresas; así mismo, se buscó la unión y el reforzamiento de grandes empresas con capital internacional.

Fue hasta el año de 1994 que el TLCAN se pudo concretar, pues a finales de ese mismo año, unos días después del cambio de poderes, se anuncia una devaluación de la moneda y con ella un letargo en el tratado debido a la nueva crisis financiera Mexicana de finales de 1994 y todo 1995, crisis que según los especialistas han catalogado como la más fuerte en los últimos 50 años.

La desconfianza en la moneda mexicana en el extranjero se ha registrado con la suspensión de construcciones ya iniciadas y/o la cancelación de proyectos de inversión, como fue el caso de la industria automotriz (FIAT, FORD, BMW y MERCEDES BENZ), bancarias y de servicios, entre otras .

Debido a la necesidad de especialistas en materia de Comercio Exterior y Derecho Económico Internacional el objetivo principal de esta tesis es el de realizar un compendio de términos del comercio internacional mexicano, que sirva como apoyo dentro de las especialidades de Derecho Internacional, Derecho Económico Internacional y Comercio Exterior; con la finalidad de:

1. Capacitar a nuestros estudiantes de áreas afines en el Comercio Internacional y su Jurisdicción tanto nacional como internacional.
2. Profundizar en temas jurídicos internacionales como Reglas de Origen, Solución de Controversias, Tribunales Internacionales, etc.

3. Desarrollar de forma inmediata cursos, diplomados, conferencias, etc., relacionadas con el Comercio Internacional y Reglas de Origen a fin de que se incrementen las posibilidades de abogados capacitados y especializados que puedan representar a exportadores e importadores mexicanos en las Cortes y Tribunales respectivos.
4. Desarrollar planes de estudio que involucren al estudiante de Derecho y carreras afines en el conocimiento y desarrollo del litigio internacional.
5. Fomentar planes de estudio que incorporen un conocimiento profundo de como funcionan los Tribunales y Cortes en Estados Unidos y Canadá.
6. Enseñar a los litigantes y a los que en el futuro litigarán, la importancia del conocimiento de las leyes, su forma, contenido y funcionamiento en el Sistema jurídico de Estados Unidos y Canadá , sin olvidarnos de nuestra participación en la Cuenca del Pacífico, nuestro segundo socio comercial.

Nuestra Universidad Nacional Autónoma de México, es la institución más socorrida para el estudio del Derecho, por su excelencia del profesorado, de ahí mi preocupación por desarrollar un trabajo de investigación que permita abrir las puertas al conocimiento de estudiantes así como a profesionistas tanto a nivel facultad como a nivel empresarial,

destacando la importancia que posee el Comercio Internacional en nuestros días, la necesidad de nuestro país de desarrollar profesionistas especializados en Comercio Internacional con bases de Derecho, debemos recordar que los abogados de nuestra Facultad de Derecho poseen el derecho y la obligación de representarnos jurídicamente, para ello es menester desarrollar actividades que los encaminen al área del Comercio Internacional sus reglas y aplicaciones.

Considero que es fundamental y necesario dar a los estudiantes de la carrera así como a los que elijan integrarse a la especialidad en Derecho Internacional, un curso que en forma práctica, les señale: qué es el Comercio Internacional, cómo funciona, qué elementos principales se manejan, cómo y quién está capacitado para el desarrollo de esta actividad y qué elementos mínimos se necesitan para la importación y exportación de productos, qué tipos de importación y exportación existen y qué beneficios se pueden obtener de esta actividad, ante quién solicitar los requisitos y cómo obtenerlos, en caso de controversia comercial quién puede auxiliar cómo y cuándo.

Con la realización de este trabajo, espero se ayude a cubrir la laguna de este conocimiento, que en mí provocó tanta preocupación, primero por no ser abogado, ya que esto me impide litigar, segundo por la creciente necesidad de abogados especialistas en el tema, por lo menos de mi generación en la Maestría en Derecho Internacional comenzamos pocos, pero sólo finalizamos 2 .

La División de Estudios de posgrado de la Facultad de Derecho, ha demostrado tener ciclo tras ciclo un alto índice de estudiantes en la Maestría en Derecho Constitucional

principalmente, y el menor, en Derecho Internacional, por ello es importante desarrollar actividades escolares que impulsen al estudio del Derecho Económico Internacional.

El trabajo consta de cuatro capítulos, conclusiones generales, anexos, bibliografía y hemerografía.

El primer capítulo da un panorama general de la terminología usual en Comercio Exterior y los pasos a seguir para realizar una operación de compra-venta internacional, así como la importancia de los tratados internacionales y la clasificación de los mismos.

En el segundo capítulo, se estudia la jurisprudencia nacional e internacional del comercio exterior, tema por demás difícil y en constante cambio, aquí se hace mención primeramente de las Organizaciones y Acuerdos Internacionales que establecen los lineamientos básicos, es decir, las reglas del juego a nivel mundial, para posteriormente entrar al estudio en forma superficial, aunque no por ello menos importante, a las leyes y reglamentos mexicanos que regulan esta actividad.

En este espacio, el presente trabajo está dirigido, especialmente, a nuestros jóvenes abogados recién egresados de la Facultad de Derecho, ya que son solo ellos los que poseen las herramientas, conocimientos e ideologías adecuadas para representarnos jurídicamente ante instituciones internacionales, y sin embargo, son muy pocos los que se interesan por el tema, debemos recordar que el Derecho Internacional es una materia en constante cambio, mismo que va de la mano con la evolución de la Sociedad

Internacional, de ahí la importancia que posee la costumbre internacional en esta ciencia y la constante necesidad de formar especialistas .

El tercer capítulo nos lleva al conocimiento de "nuevas" reglamentaciones y requisitos del Comercio Exterior con nuestros vecinos del Norte; Estados Unidos y Canadá, se dice "nuevas", porque tanto el establecimiento de las Reglas de Origen como la utilización de Certificados de Origen, aunque no se habían reglamentado tan específicamente en México como ahora, ya se utilizaban en las relaciones comerciales, sólo que eran tema conocido por los especialistas únicamente. Sin embargo, ahora con la firma del TLCAN, el tema se ha hecho más del conocimiento general, de ahí la inquietud de conocer a nivel general qué es el Comercio Exterior, qué requisitos se estipulan, cómo funciona, cómo llegar a él y cómo ayudar para la eliminación de esta competencia desigual.

Por último en el capítulo cuatro, se analiza un caso práctico de esta apertura desigual de Comercio Exterior entre México-Estados Unidos y Canadá, el objeto de estudio, la Empresa México-Americana-Alemana, Celanese Mexicana, empresa en la que presté mis servicios, y a la que desafortunadamente desde 1992 vimos, su adelgazamiento y pocos recursos para competir.

Celanese Mexicana, ahora Grupo Celanese (a partir de 1995), es una empresa altamente exportadora a la que se consideraba que no sufriría grandemente por la voracidad de las empresas extranjeras, ni por la apertura comercial, lamentablemente como se analiza en este capítulo las políticas proteccionistas (aumento de costos de venta en el mercado nacional para evitar la exportación, altos costos de producción, retraso en las líneas de

producción, falta de inversión en la industria , etc.), y algunos otros elementos negativos para la economía nacional y el comercio, han llevado a esta empresa, como a muchas otras, a retraerse y sufrir de manera lastimosa la Apertura Comercial Mexicana.

CAPITULO 1

TERMINOLOGÍA USUAL EN EL COMERCIO EXTERIOR

En el presente capítulo se analizará el significado y características principales del comercio internacional, así como las formas de comercio y su importancia en la actualidad, sin remontarnos a los primeros comerciantes en nuestro mundo, sino más bien analizando terminología y características esenciales del comercio en nuestro país y su desarrollo ante la entrada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN en español, NAFTA por sus siglas en inglés), es decir, la nueva conformación de las zonas de libre comercio¹.

¹ Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo. El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, del GATT al Tratado Trilateral, editado por la UNAM, México, 1991 en su introducción nos explica los elementos necesarios para la comercialización (bienes y servicios) y reglas generales de comercio internacional (Acuerdos, Tratados y negociaciones bilaterales y multilaterales) en nuestros días.

1. **COMERCIO INTERNACIONAL**

Se entiende por comercio internacional, la actividad económica mercantil de carácter lucrativo, la cual con el transcurso de los años se ha incrementado, hasta llegar a ser parte importante en el Derecho Internacional, consiste en transferir, intercambiar con intermediación directa o indirecta, bienes o servicios entre una o más personas jurídicas de un país o territorio aduanero y una o varias personas jurídicas de otro.

En otras palabras, es la comercialización de bienes y/o servicios entre productores o comerciantes y prestadores o distribuidores y consumidores de dos o más países².

Podemos decir que la actividad del comercio exterior se divide en dos acciones específicas, a saber:

A) Exportación, que es la venta de productos nacionales a otro país a través del cobro de divisas. Esta es la simple descripción de un término muy complejo, ya que la exportación comprende acciones muy específicas, y reglas establecidas a nivel internacional que se analizarán posteriormente al hablar de certificados y permisos, así como de programas de subsidio y/o como los denomina el gobierno mexicano PROGRAMAS DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN³.

B) Importación, compra de productos extranjeros por parte de residentes de un territorio aduanero a través de pago de divisas, en la tramitación de

² Varios autores. Tratado de Derecho Comunitario Europeo. Madrid Civitas, T.II p. 35. También Torres Gaytan, Ricardo Teoría del Comercio Internacional, siglo XXI, 11a. ed., México, 1980 pp 9-13. .

³ González D. Carranza, López Portillo y Pacheco. Juan Luis. Análisis del Acuerdo GATT. Asociación Nacional de Abogados. México, 1980 pp. 41-42.

documentación para la importación de un producto en la que intervienen muchos factores, en la actualidad la legislación mexicana que reglamenta esta actividad ha cambiado de manera acelerada, de ahí la necesidad de involucrarnos en el estudio constante de la materia.⁴

Tanto las importaciones como las exportaciones en cualquier país pueden ser de dos tipos: **DEFINITIVAS** o **TEMPORALES**⁵.

Las **definitivas** como su nombre lo indica, son aquellas que se importan o se exportan para el consumo o comercialización de las mismas, en el caso de las importaciones todas pagan impuesto denominado **AD VALOREM**, mientras que en caso de las exportaciones el impuesto de exportación se establece sólo para algunos productos, en el caso de México este impuesto está regulado por la Ley del Impuesto General de Importación⁶, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de diciembre de 1995 y

⁴ Witker, Jorge. La nueva valoración aduanera y el T.L.C., ed. Chavéz, México, 1992 p. 42.

⁵ Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo. Régimen Jurídico ...op.cit. pp 47-59.

⁶ Esta Ley esta acorde con los reglamentos y estatutos que establece el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio GATT. El GATT impulsó a través de sus rondas, la generalización mundial de este tipo de leyes, para que todos los países miembros adoptaran el llamado **Sistema General Armonizado**, el cual consiste en establecer nomenclaturas generales para la clasificación arancelaria de productos. En términos generales podemos decir que si la clasificación de un producto esta dada bajo la nomenclatura del Sistema General Armonizado, los seis primeros dígitos mencionados en la clasificación serán comunes para cualquier país que utilice el Sistema.

Por ejemplo si quisiéramos identificar la clasificación arancelaria de "Caballos reproductores de raza pura", cuya clasificación arancelaria de acuerdo a la Tarifa mexicana de importación y del Sistema Armonizado es **0101.11.01**, se desglosaría de la siguiente manera:

fracción arancelaria : 01 01.11.01

capítulo: Animales vivos

fracción arancelaria : 01 01.11.01

por la Ley del Impuesto General de Exportación, Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1995.

exportación temporal es aquella que: A) se manda a maquilar a otro país y regresa con un valor agregado; B) se exporta para su reparación y/o análisis, y C) como en el caso de la maquinaria y equipo, inclusive la herramienta, son enviadas en renta o préstamo y al cabo del tiempo regresan a su país de origen. Al declarar a una mercancía como temporal, se establece la eliminación automática del pago de impuestos de importación al momento de su regreso, esto siempre y cuando se retorne en los términos que estipula la Ley, como por ejemplo, que sea en un plazo no mayor de 6 meses, y que al momento de su importación al país de origen, la mercancía se acompañe de una copia

partida: Caballos, asnos, mulos, burdéganos, vivos

fracción arancelaria : 0101. 11.01

subpartida: Reproductores de raza pura

fracción arancelaria : 0101.11. 01

fracción: Reproductores de raza pura

Es importante enfatizar que el Sistema Armonizado solamente comprende :CAPITULO, PARTIDA Y SUBPARTIDA . la Fracción es opcional para cada país y puede omitirse o tener tantos dígitos según sus necesidades administrativas. México en caso de importación adiciona dos dígitos , mientras que para la exportación ninguno, es decir, en caso de que la mercancía arriba citada fuera para exportación su clasificación sería: 0101.11 .

del pedimento de exportación donde se estipuló el régimen de temporalidad.⁷ Este plazo varía de acuerdo a las necesidades administrativas de cada país.

Importación temporal. Para la legislación mexicana, las importaciones temporales cambiaron de denominación a partir del 26 de diciembre de 1990. Se entiende por importación temporal el régimen aduanero que establece la permanencia temporal en un territorio sin el pago de impuestos de importación, garantizando el interés fiscal por un periodo y un plazo determinado.⁸

A este respecto, el artículo 106 de la Ley Aduanera vigente, del 17 de junio de 1996 establece:

Se entiende por régimen de importación temporal, la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado por los siguientes plazos:

I. Hasta por un mes, las de remolques y semirremolques, incluyendo aquellos diseñados y utilizados exclusivamente para el transporte de contenedores, siempre que transporten en territorio nacional las mercancías que en ellos se hubieran introducido al país o las que se introduzcan para su exportación.

II. Hasta por seis meses en los siguientes casos:

a) las que realicen los residentes en el extranjero, siempre que sean utilizados directamente por ellos o por las personas con las que tengan relación laboral, excepto tratándose de vehículos.

b) las de envases de mercancías, siempre que contengan en territorio nacional las mercancías que en ellos se hubieran incluido al país.

c) Los productos terminados que enajenen personas residentes en el país a empresas dedicadas exclusivamente a la exportación de bienes, caso en el cual el plazo se computará a partir de la presentación del pedimento de importación temporal por dichas empresas en el que se señalen los datos de identificación del enajenante o de la expedición de la constancia de exportación por parte de las citadas empresas. Satisfechos los requisitos anteriores se entenderá perfeccionada la exportación definitiva de las mercancías del enajenante.

⁷ El régimen de temporalidad de las mercancías, se determina con claves específicas para cada producto ver anexo correspondiente. el pedimento de exportación debe explicar de la causa de su temporalidad en el area de observaciones.

⁸ Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo. Régimen Jurídico...op.cit.

d) Las de muestras o muestrarios destinados a dar a conocer mercancías.

e) Las de vehículos siempre que la importación sea efectuada por mexicanos residentes en el extranjero, en cada periodo de doce meses, cumpliendo con las características y requisitos que mediante reglas señale la Secretaría. Los vehículos podrán ser conducidos en territorio nacional por el cónyuge, los ascendientes o descendientes del importador siempre y cuando sean residentes en el extranjero, o por un extranjero con las calidades migratorias indicadas en el inciso a) de la fracción IV de este artículo. Cuando sea conducido por alguna persona distinta de las autorizadas, invariablemente deberá viajar a bordo el propietario del vehículo.

III. Hasta por un año, cuando no se trate de las señaladas en las fracciones y IV de este artículo, y siempre que se reúnan las condiciones de control que establezca el Reglamento, en los siguientes casos:

a) las destinadas a convenciones y congresos internacionales.

b) Las destinadas a eventos culturales o deportivos, patrocinados por entidades privadas, autorizadas para recibir donativos deducibles en los términos de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

c) Las de enceres, utilería y demás equipo necesario para la filmación, siempre que se utilicen en la industria cinematográfica y su internación se efectúe por residentes en el extranjero. En este caso el plazo establecido se podrá ampliar por un año más.

d) las de vehículos de prueba, siempre que la importación se efectúe por un fabricante autorizado, residente en México.

IV. Por el tiempo que dure su calidad migratorio, incluyendo sus prórrogas, en los siguientes casos:

a) Las de vehículos que sean propiedad de turistas, transmigrantes, visitantes, visitantes locales y distinguidos, estudiantes, inmigrantes rentistas e inversionistas, siempre que los mismos sean de su propiedad a excepción de turistas y visitantes locales. Cuando no sean de su propiedad deberán cumplirse los requisitos que establezca el Reglamento. Los vehículos podrán ser conducidos en el territorio nacional por un extranjero que tenga algunas de las calidades migratorias a que se refiere este inciso, por el cónyuge, los ascendientes o descendientes del importador, aun cuando estos últimos no sean extranjeros, o por un nacional, siempre que este último no sean extranjeros, o por un nacional, siempre que en este último caso, viaje a bordo del mismo cualquiera de las personas autorizadas para conducir el vehículo.

b) Los menajes de casa de visitantes, visitantes distinguidos, estudiantes e inmigrantes, siempre y cuando cumplan con los requisitos que señala el Reglamento.

Los vehículos y menajes de casa a que se refiere esta fracción, deberán tener las características y cumplir con los requisitos que señale el Reglamento.

V. Hasta por 20 años, en los siguientes casos:

a) Contenedores.

b) Aviones y helicópteros destinados a ser utilizados en las líneas aéreas con concesión o permiso para operar en el país, así como aquellos de transporte público de pasajeros, siempre que, en este último caso, proporcionen, en febrero de cada año y en medios magnéticos, la información que señale mediante reglas la Secretaría.

c) Embarcaciones, siempre y cuando cumplan con los requisitos y condiciones que establezca el Reglamento.

d) Las casas rodantes, siempre y cuando cumplan con los requisitos y condiciones que establece el reglamento.

e) carros de ferrocarril

También podrán efectuar importaciones temporales las empresas que sean maquiladoras, de conformidad con lo que establezca el Reglamento, así como las empresas que tengan programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. En los casos en que residentes en el país les enajenen productos a las empresas antes señaladas, así como a las empresas de comercio exterior que cuenten con registro de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se considerarán efectuadas en importación temporal y perfeccionada la exportación definitiva de las mercancías del enajenante, siempre que se cuente con constancia de exportación.

Se podrá permitir la importación temporal de mercancías destinadas al mantenimiento y reparación de los bienes importados temporalmente conforme a este artículo, siempre que se incorporen a los mismos y no sean para automóviles o camiones, de conformidad con lo que establezca el Reglamento.

El reglamento establecerá los casos y condiciones en los que deba garantizarse el pago de las sanciones que llegaran a importarse en el caso de que las mercancías no se retornen al extranjero dentro de los plazos máximos autorizados por este artículo.

1.1 PROGRAMAS DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN

En el presente apartado se analizarán los diferentes programas patrocinados por el gobierno mexicano para fomentar la exportación de productos.

1.1.1 PROGRAMA DE MAQUILA Y EXPORTACIÓN.

Al programa de maquila lo podemos catalogar también, como importación temporal, ya que la importación de las mercancías tiene como objetivo el realizar una transformación o elaboración de mercancías o materias primas de procedencia extranjera, importadas temporalmente para ser retornadas al extranjero.⁹

art. 109 de la Ley Aduanera vigente. Las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, deberán presentar ante las autoridades aduaneras, declaración en la que proporcionen información sobre las mercancías que retornen, la proporción que representan de las importadas temporalmente, las mermas y los desperdicios que no se retornen, así como aquellas que son destinadas al mercado nacional, conforme a lo que establezca el Reglamento.

Los contribuyentes a que se refiere este artículo, podrán convertir la importación temporal en definitiva, siempre que paguen las cuotas compensatorias vigentes al momento del cambio del régimen y el impuesto general de importación actualizado en los términos del artículo 17-A del Código de la Federación, a partir del mes en que las mercancías se importaron temporalmente y hasta que las misma se paguen.

No se considerará importación definitiva, las mermas y los desperdicios de las mercancías importadas temporalmente, siempre que los desperdicios se destruyan o se reciclen y se cumpla con las disposiciones que establezca el Reglamento.

Al Programa de Maquila lo podemos resumir de la siguiente manera:

⁹ Ibidem.

1. Se permiten empresas maquiladoras con 100% de inversión extranjera, excepto en la rama textil, inversión que debe ser máxima de 51%.
2. Estas empresas pueden importar toda la maquinaria y materia prima, en forma temporal.
3. Las importaciones y exportaciones están libres de impuestos, debido a su temporalidad.
4. Se pueden establecer en cualquier parte del país, menos en zonas de crecimiento controlado.
5. Dependiendo del producto, y si este es posible integrarlo o fabricarlo nacionalmente, se puede lograr la autorización para vender una parte de lo fabricado en el país, (pagando los impuestos respectivos de importación) y,
6. No se permite la fabricación de productos bélicos, contaminantes o materiales radioactivos.

Fiscalmente hablando, las empresas maquiladoras están obligadas a realizar sus pagos por sueldo y salarios, gastos de administración compras y servicios, con moneda extranjera convertida a moneda nacional, en instituciones bancarias mexicanas.

1.1.2 PROGRAMA PITEX

Dentro del Programa de Fomento a la Exportación (PROFIEX), encontramos un mecanismo de Fomento a la Exportación denominado PITEX (Programa de importación temporal para producir artículos de exportación). La intención es facilitar a las empresas **no maquiladoras** que exportan cantidades importantes de productos que contienen insumos importados, el uso y manejo del régimen de importación temporal para transformación o elaboración, agregando facilidades, ventajas y ahorros de tiempo y costo como son las que a continuación se detallan:

1. Ya utilizado el programa, no se requiere de ningún otro permiso, excepto técnicos, sanitarios o de salud.
2. Se puede solicitar por empresa, planta, división o línea de producción.
3. Es flexible pudiendo hacer cambios posteriores.
4. Al ser autorizados se establecen los porcentajes de merma y desperdicio con probable verificación del proceso, sin necesidad de fiscalizar los desperdicios.
5. Se puede autorizar la importación temporal de insumos, maquinaria y equipo tanto productivo como de control de calidad, capacitación y equipo movimiento de carga.
6. Se pueden incluir además, materiales auxiliares, materiales de empaque y refacciones, sin tener que acreditar el retorno.

7. No hay necesidad de garantizar mediante fianza, los impuestos de importación, multas y recargos por el probable incumplimiento.
8. El importador temporal no está sujeto a la interpretación personal de la Ley por parte de los administradores de aduanas.

Las autoridades competentes para su trámite y autorización son; por parte de SECOFI, la Dirección de Servicios al Comercio Exterior y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Una vez otorgado el programa, se establecen los plazos para comprobar periódicamente el cumplimiento de los compromisos de exportación contraídos y cancelar las importaciones temporales, la vigencia de los programas varía entre 3 y 5 años, prorrogables siempre que se cumplan los compromisos originalmente contratados.¹⁰

Existen dos tipos de PITEX:

PITEX CHICO.- Para empresas que se comprometan y cumplan la exportación anual de 500 mil dólares o bien el 10% de sus ventas totales, pudiendo importar temporalmente, para exportación:

- a) materias primas e insumos.
- b) envases y empaques.
- c) combustibles, lubricantes, materiales, refacciones y otros bienes.

¹⁰ Ibidem, pp. 78-89.

PITEX GRANDES.- Para aquellas empresas que exporten más del 30% de sus ventas totales anuales , pudiendo importar temporalmente, además de los anteriores:

- d) maquinaria, equipo, instrumentos, herramientas, moldes.
- e) aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad y capacitación personal.

1.1.3 DRAWBACK

Es un mecanismo para la Devolución de impuestos de importación de mercancías incorporadas en los productos de exportación. Se solicita ante SECOFI, previa aprobación del cuestionario que determina los factores de incorporación, sus mermas y desperdicios.¹¹ La devolución de impuestos se indexa al tipo de cambio de dólar, pagadero en moneda nacional en el momento de la autorización de la devolución, siempre y cuando no exceda de un año entre la importación definitiva y la exportación.¹²

1.1.4 CUENTA ADUANERA

Es la devolución de impuestos de importación para mercancías incorporadas en productos de exportación, establecida a partir del 1o. de enero de 1991. A diferencia del anterior, el pago de impuestos se hace ante una institución bancaria o casa de bolsa autorizada, quien emite un comprobante de pago para ser entregado a la aduana en el

¹¹ En Estados Unidos, el Drawback también funciona como el sistema para la devolución de impuestos de importación, cuando el importador se desiste de la importación, ya sea que el producto por mala calidad deba regresarse al exportador o porque el importador ya no requiera del mismo, sin ser necesariamente un insumo para productos de exportación.

¹² Witker, y Jaramillo. ...op. cit. p.77. también González D. ...op. cit. p.51.

momento de la importación temporal. Previamente se solicita al Laboratorio Central de la SHCP, la aprobación del estudio de procesos.

Al realizar la exportación se tramita la cancelación de la operación ante la aduana respectiva, comprobando la destrucción fiscal de las mermas. Posteriormente, se solicita la devolución de impuestos de importación con los rendimientos financieros obtenidos, a la institución bancaria o casa de bolsa, siempre y cuando no exceda de un año entre la importación definitiva y la exportación.¹³

¹³ *Ibidem*, pp.67-68

1.1.5 ALTEX

El certificado ALTEX (Empresa Altamente Exportadora), es una acción adicional para promover exportaciones, es un comunicado emitido por SECOFI en 1986. Este certificado se le entrega a Empresas que durante el último año natural o ejercicio fiscal hayan realizado exportaciones directas por valor de 3 millones de dólares, siempre y cuando esta cifra represente como mínimo el 40% de sus ventas totales; de vigencia anual. Existe certificado ALTEX para exportadores indirectos, siempre y cuando sus exportaciones representen al menos un 50% de sus ventas totales.¹⁴

ventajas:

1. Tratamiento preferencial de garantía del interés fiscal.
2. Tratamiento preferencial de SECOFI mediante ejecutivos de alto nivel (ejecutivos de cuenta).
3. Elimina la fiscalización de desperdicios en importaciones temporales por cuenta aduanera.
4. Derecho a una mayor cobertura de financiamiento por FOMEX.¹⁵
5. Facilidades administrativas en materia aduanal.

¹⁴ *Ibidem*, pp 82-85

¹⁵ FOMEX, era otro programa de fomento a la exportación, y era el pago por adelantado de divisas de exportación, otorgado por el banco nacional.

6. Posibilidad de nombrar apoderados en lugar de Agentes Aduanales.
7. Despacho aduanero a domicilio.
8. Verificación fiscal de mercancías.
9. Acreditación automática del IVA.
10. Acceso preferencial a permisos de importación.
11. al momento de la exportación se deberá emitir una constancia de exportación

Existían otros programas de fomento como eran el **FOMEX** (Fomento a la Exportación, ahora derogado), el **DIMEX** (Derecho de importación por Exportación, ahora derogado), emitidos por SECOFI, era un Certificado de exportación por el 1.5% de su valor, que sustituía los permisos de importación específicos, de uso restringido a mercancías comunes de áreas no protegidas. Este mecanismo dejó de ser útil al darse la apertura comercial y liberarse el 98% de las fracciones arancelarias del requisito de permiso previo.¹⁶

También existía la **reposición de existencias**, derogado (Diario oficial del 26 de diciembre de 1990), este régimen aduanero permitía la entrada sin el pago de impuestos de importación a las mercancías que fuesen de la misma calidad, características técnicas y arancelarias, por las que hubiesen sido integradas en artículos de exportación definitiva.

¹⁶ Velázquez Elizarrás, Miguel Ángel. *Ley Aduanera comentada*. ed Temis. Mexico.

1.1.6 SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS S.G.P.

Es un "Acuerdo Bilateral" de preferencias arancelarias que otorga un país desarrollado a un país subdesarrollado. Este mecanismo impulsor del comercio mundial, tiene por objetivo: el otorgamiento de divisas a los beneficiarios vía exportación; la promoción del desarrollo industrial; la creación de mercados de exportación para realizar economías a escala y reducir costos unitarios, impulsando el crecimiento económico mundial que conlleve a una participación más equitativa entre los países.¹⁷

El antecedente más importante lo encontramos en 1932 en la Conferencia de Ottawa, Canadá, en donde Inglaterra establece un sistema preferencial hacia las colonias del Reino Unido, posteriormente en 1957 La Comunidad Económica Europea en Roma, Italia, acuerda un trato preferencial arancelario entre los miembros y otro más alto para el resto del mundo, dando lugar a la creación de la Unión Aduanera Europea. Para 1963 con el Convenio de Yaudé, Camerún, se establecen los lineamientos legales internacionales de los S.G.P. En la II Conferencia de la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), en 1968, se realizan negociaciones bilaterales y multilaterales al respecto, y se crea una Comisión especial de preferencias. Por último en 1976 se realiza

¹⁷ *Ibidem*, pp.90-92

una Convención en Lomé, Togo, donde se dan negociaciones importantes sobre los sistemas de preferencias arancelarias.¹⁸

Como ya se indicó son los países desarrollados los que otorgan este tipo de preferencias y, hasta 1990 sólo la Comunidad Económica Europea (C.E.E.), Australia, Austria, Canadá, Estados Unidos, Finlandia, Japón, Suiza, Suecia y Noruega eran los únicos otorgantes. Las principales características de estos S.G.P., son: el ser generalizados, no discriminatorios, unilateral y autónomo, no recíproco, temporal, limitado, sólo para productos manufacturados y como su nombre lo indica preferente.

Como podemos observar estos sistemas de preferencia son un claro antecedente de acuerdos bilaterales comerciales específicos, en los que encontramos esencialmente; reducciones arancelarias y certificados de origen como resultado de normas y regulaciones para establecer los beneficios a los países integrantes además de limitaciones cuantitativas.

México estableció un Sistema General de Preferencia con Estados Unidos en enero de 1976, mismo que fue cancelado el 31 de diciembre de 1993, por la entrada en vigor del TLCAN.¹⁹

¹⁸ Reyna Jimmie V. "A Preliminary review of the operation and effect of the NAFTA rules of origin United States-Mexico". Law Journal, vol.1, no.1, 1993 y Brito Mercado Javier Ramón. Derecho Internacional Económico. Perspectivas Históricas, Económicas, Políticas y Jurídicas, ed. Trillas, México, 1988.

¹⁹ 3000 fueron los productos que se incluyeron en el S.G.P. con Estados Unidos.

El S.G.P. de la Comunidad Económica Europea tuvo vigencia de enero de 1971 hasta 1993 siendo 126 los países beneficiados. También Japón posee el mismo esquema internacional del Sistema General de Preferencias.

1.1.7 DEPOSITO FISCAL

De acuerdo al artículo 119 de la Ley Aduanera vigente, el régimen de depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional, en almacenes generales de depósito que puedan prestar este servicio en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y además sean autorizadas para ello, por las Autoridades Aduaneras. Se efectúa una vez determinados los impuestos a la importación o exportación, así como las cuotas compensatorias.²⁰

Todas las mercancías que se destinen a este régimen deben cumplir en la aduana de despacho con las restricciones y regulaciones no arancelarias, los usuarios deben contar con equipo de computo y de transmisión de datos para su enlace con el de la Secretaría.

Las restricciones y regulaciones no arancelarias, se refieren a la presentación de permisos, certificados de origen, pago de cuotas compensatorias, etc.²¹

Art. 120 de la Ley: Las mercancías en depósito fiscal podrán retirarse del lugar de almacenamiento para, importarse o exportarse definitivamente, para retornar al país de procedencia, o

²⁰ Velázquez Elizarrás ...op.cit.

²¹ ver Ley Aduanera y sus Reglamento.

reincorporarse al mercado las de origen nacional y para importarse temporalmente por maquiladoras o por empresas con programas de exportación autorizados por la SECOFI.

1.1.8 TRANSITO DE MERCANCIAS

El artículo 124 de la Ley Aduanera prevé que el régimen de tránsito de mercancías consiste en el traslado de una mercancía bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra.²²

Art. 126) tránsito interno: 1. cuando la aduana de entrada envíe mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación; 2. la aduana de despacho envíe las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida, para su exportación.

Art. 130) Tránsito internacional: 1. la aduana de entrada envíe a la aduana de salida las mercancías de procedencia extranjera que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero; 2. las mercancías nacionales o nacionalizadas se trasladen por territorio nacional con destino al extranjero.

En cualquiera de estos casos, la aduana de entrada y en específico el Agente Aduanal, deberá de declarar el tiempo que tomará en llegar la mercancía a la aduana de salida y que puntos tocará para llegar a su destino de final, de no cumplirse el plazo establecido por la Secretaría, causará sanción, en caso de fuerza mayor, el transportista o el agente aduanal deberá informar por escrito la causa a las autoridades aduaneras.

²² Ibidem

1.2 DEFINICIÓN Y CLASIFICACIÓN DE TRATADOS

En este apartado estudiaremos las diferentes clasificaciones y denominaciones de los tratados; refiriéndonos principalmente a las teorías desarrolladas por los maestros González D. Carranza y Héctor Cuadra, principales exponentes del tema en México.

De acuerdo a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados,²³ se entiende por éste:

“Art.2 inciso a: ... Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”.

Aunque la Convención solamente alude a los Estados, posteriormente se añadió el art. 3 para especificar que no sólo los Estados están facultados jurídicamente para celebrar tratados.

Como podemos ver la Convención no hace mención de diferencias entre terminología, rango o limitantes de los Tratados, Acuerdos, Memorándum, Convenio, etc., sino que al contrario como se indica al final del artículo, no importa el nombre que se le de todos se catalogan como lo mismo.²⁴

²³ La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, entró en vigor el 27 de enero de 1980. Ver Wybo A., Luis. Terminología usual en las Relaciones Internacionales, ed. SRI, México, 1976.

²⁴ Seara Vázquez, Modesto. Derecho internacional público, ed. Porrúa, México, 1991, pp. 61-69.

Para algunos autores como para algunos Estados existen importantes diferencias entre una denominación y otra, teniendo una clasificación muy interesante, misma que a continuación mencionamos.

Las clasificaciones que se pueden hacer a los tratados son muchas y muy diversas, para algunos autores los tratados no importando su denominación solamente se clasifican entre **BILATERALES Y MULTILATERALES**.

Sin embargo, otros autores la consideran obsoleta y en nuestros días, poco útil, debido a que en la práctica se han venido dando una serie de modificaciones a este respecto y en virtud de ello, este tipo de relaciones comerciales no siempre reciben el nombre de tratado, sin embargo en términos generales, se puede decir que aún no se ha llegado a acuerdo alguno entratándose de cuándo y por qué, utilizar el término Tratado y no los términos Acuerdo o Convenio a nivel mundial, lo que hace aún más compleja esta situación. De aquí el interés de muchos estudiosos en determinar el porque para Estados Unidos y Canadá el TLCAN es un Acuerdo mientras que para México es un Tratado.²⁵

En tales condiciones, el maestro Juan Luis González D. Carranza, en su multicitado libro Análisis del GATT, hace la siguiente clasificación:

²⁵ Witker y Jaramillo ...op.cit. pp.166-169.

Tratados abiertos: abiertos en escala mínima, poca incorporación de terceros;

abiertos en escala media, incorporación relativamente amplia de terceros;

abiertos en escala máxima, incorporación sin limitación.

Tratados cerrados: no incorporación de terceros.

Por número de participantes: **Bilaterales y Multilaterales** en estos según el grado de los temas pueden ser de carácter **Particular General o Universal**, según calidad jurídica de sus cláusulas pueden ser **Tratados Contrato o Tratados Ley**, esta última clasificación coincide con la denominación de Tratado Universal.²⁶

Este tipo de clasificaciones de los Tratados según calidad jurídica en el Derecho Económico Internacional, es más común en estudios europeos que en el continente americano; en México existen dos grandes exponentes sobre este tema, a saber son: el Maestro D. Carranza y el Dr. Héctor Cuadra, estudiosos de los cuales se toman sus teorías doctrinarias en el desarrollo de este capítulo como más adelante se verá.

Los Tratados Contrato, se caracterizan por tener una finalidad limitada, es decir, concluyen cuando su objetivo ha sido cumplido. De acuerdo a teorías y pensamientos expuestos por el Dr. Héctor Cuadra, los Tratados Convenio son fundamentalmente un

²⁶ Análisis del GATT ...op.cit. pp 74-75.

Acuerdo Bilateral que estipula ventajas equitativas en beneficio de los contratante;²⁷ mientras que los Tratados Ley, están destinados a crear una reglamentación jurídica permanentemente obligatoria, es decir, que este Tratado, posteriormente será un Tratado Sombrilla (que de acuerdo con la clasificación del maestro Carranza, son de carácter universal, abierto a escala máxima y de interés mundial),²⁸ del que se derivarán y/o se basarán para la creación de nuevos Acuerdos.

Para el Dr. Cuadra, el Tratado Ley, consiste en un concurso de voluntades para alcanzar un mismo objetivo, ejemplificado en los compromisos que nuestro país asumió ante instituciones como el GATT, o la Cuenca del Pacífico, es decir la admisión mediante mecanismos de protocolo a Acuerdos u Organismos de estas características.²⁹

Se estima importante señalar, que sólo algunos Estados han aceptado esta clasificación, la mayoría de ellos europeos; en nuestro país, por ejemplo, las leyes no estipulan diferencia o jerarquización alguna, sin embargo para los Estados Unidos, un Acuerdo tiene grandes diferencias con un Tratado, pues por un lado el Acuerdo no necesita autorización del Senado, mientras que el Tratado, es un acuerdo entre países obligados por Derecho internacional, pero no por derecho nacional y necesita ser primero aprobado por el Senado antes de ser aceptado como Ley.³⁰

²⁷ Aunque no siempre el Tratado Contrato será bilateral. Cuadra M. Héctor. "Cuenca del Pacífico", Ponencia impartida en la División de estudios de posgrado de la Facultad de Derecho, UNAM, invierno 1990 (inédita).

²⁸ Análisis del GATT ...op.cit.

²⁹ Un ejemplo de la utilización de Tratados Ley como el GATT, como base para la creación de nuevos Acuerdos es el artículo 101 del capítulo 1 del T.L.C, donde se hace mención al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio para la creación de acuerdos de zonas de libre comercio, uniones aduaneras, etc.

³⁰ Johnson, Jon Ragnar y Schachter Joel S. (Goodman and Goodman Lawyer), The Free Trade Agreement, A comprehensive guide. Canada Law Book Inc. Ontario, Canadá. 1988 p. 186. También Arellano García, Carlos. La

Para los Estados Unidos de Norte América, existen muchas variantes cuando hablamos de tratados, por ejemplo, ellos denominan **ACUERDOS EJECUTIVOS** a sus relaciones comerciales con el exterior. La Ley de comercio de 1974 otorga al Presidente de los Estados Unidos, facultades para negociar y celebrar acuerdos en comercio exterior, y en el caso del TLCAN y las leyes de implementación, deben ser aprobadas por el Congreso, para que formen parte de su legislación interna.³¹

Varios autores concuerdan en que el TLCAN en Estados Unidos posee una posición muy vulnerable. Con base en que, tanto la Constitución Federal, como las demás legislaciones federales, están por encima de este tipo de acuerdos internacionales, inclusive, las decisiones judiciales federales, están por encima del Acuerdo. En caso de conflicto de leyes, para los Estados Unidos la Ley norteamericana debe prevalecer sobre cualquier acuerdo comercial.³²

Para el Derecho canadiense, el TLCAN es un tratado internacional y para que forme parte de la legislación interna debe estar incluido en una Ley Federal aprobada por el Congreso.³³

Naturaleza Jurídica del tratado de Libre Comercio. en Memorias del XVII seminario de Derecho Internacional Privado y Comparado "Eduardo Trigueros Saravia", ed, Universidad Autónoma de Baja California, México. 1994, pp. 3-14.

³¹ Furnish, Dale Beck. "La inserción de los tratados comerciales multilaterales (GATT) bilaterales en el Derecho Interno norteamericano", memorias del Seminario Aspectos Jurídicos del TLC México-E.U.-Canadá, ed. IJ-UNAM, México, 1991.

³² Hart Michael. A North American Free Trade Agreement; the strategic implications for Canada, ed., The Institute for Research on public policy, Canada, 1990. también González-Baz. Comments on Nafta's impact on the differences between the United States and Mexican legal Systems, "The United States-Mexican Law Institute inc.", United States-Mexico Law Journal, vol.1 no.1 EUA. 1993.

³³ Ibidem.

Para el derecho mexicano, el TLCAN es Ley en el momento en que el Ejecutivo Federal y el Senado dan su aprobación y se publica en el Diario Oficial de la Federación. Lo que nos pone en planos desiguales.³⁴

Como ya indicamos, en nuestro país la Ley sobre los Tratados no establece limitantes o jerarquización alguna, aún más en lugar de subsanar las lagunas existentes, muchos especialistas consideran que estas lagunas de jurisprudencia han sido aumentadas, toda vez que la nueva Ley sobre la celebración de los Tratados, publicada el 2 de enero de 1992 en el Diario Oficial,³⁵ hace mención a Acuerdos cuando en nuestra Carta Magna el término nunca se menciona.³⁶

Para algunos autores y estudiosos de la materia, la realización de una Ley de Tratados daba la oportunidad de reglamentar en forma escrita la existencia de una actividad internacional cambiante y contradictoria con nuestro Derecho, sin embargo, para muchos los resultados no fueron los esperados y las lagunas del Derecho de los Tratados desafortunadamente crecieron en lugar de disminuir, particularmente considero a la nueva Ley carente y poca explicativa.³⁷

³⁴ Arellano García, Carlos. La naturaleza jurídica ...op.cit.

³⁵ ver anexo I.

³⁶ Vázquez Pando, Fernando A. "Algunos aspectos constitucionales relevantes del tratado de libre comercio", Memoria del XVII Seminario de Derecho Internacional Privado y Comparado Eduardo Trigueros Saravia, de., Universidad Autónoma de Baja California, México, 1994, pp. 53-60.

³⁷ ver anexo I.

Para concluir con el presente apartado y de acuerdo al artículo XXIV del GATT, resumiremos a continuación la definición de territorio aduanero, uniones aduaneras y zonas de libre comercio, a fin de unificar ideas para los capítulos siguientes.

Primeramente, hay que señalar que de acuerdo al art., XXIV del GATT, se entiende por **territorio aduanero**, todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.

unión aduanera; la sustitución de dos o más territorios por un solo territorio aduanero, de manera que los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas, sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios.

zona de libre comercio; un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana³⁸ y 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.³⁹

³⁸ Es importante recordar que como se indica en el TLC el Derecho de Trámite Aduanero, también conocido como DTA, será eliminado en su totalidad.

³⁹ Díaz, Luis Miguel. Instrumentos administrativos fundamentales de organizaciones internacionales, ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, tomo I, pp 325-329, también Cruz Miramantes, Rodolfo y Vázquez Pando, Fernando. Panorama Jurídico del Tratado de Libre Comercio, ed Universidad Iberoamericana, depto de derecho, México, 1992, pp. 13-34.

CAPITULO 2

REGLAMENTACIÓN JURÍDICA DEL COMERCIO EXTERIOR

2.1 REGLAMENTACIÓN INTERNACIONAL DEL COMERCIO.

El intercambio internacional de bienes y servicios se rige por diversas reglas que interactúan entre sí. orientando una compleja dinámica, estas reglas son de varios tipos, entre las que se encuentran: reglas sociales, políticas y económicas que determinan el contexto mundial, sin ser las únicas, dado que cada país, en función de sus objetivos de desarrollo y limitaciones económicas, establece su sistema de normas, atendiendo un marco específico de valores encausados en su realidad interna de comercio.

Este sistema de valores en las normas internas, se complementa con acuerdos bilaterales y/o multilaterales que regulan aspectos concretos de la política comercial internacional; a estos tratados firmados por representantes de diferentes gobiernos, cuyo fin es regular jurídicamente las transferencias de bienes y servicios, se les denomina fuentes jurídicas del comercio internacional.

2.1.1 CONVENIOS DE BRETTON WOODS, CARTA DE LA HABANA Y GATT.

Se debe decir que el antecedente más importante del comercio en nuestros días se encuentra en los denominados **CONVENIOS DE BRETTON WOODS**, firmados en 1944 a partir de los cuales se crea el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BIRF), con base a la relación oro-dólar para la recuperación de los países europeos por la Segunda Guerra Mundial.

Posteriormente, a estos convenios en "...1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas resolvió convocar una conferencia internacional sobre comercio y empleo, y establecer un comité preparatorio que elaborase el proyecto de convención de una organización internacional de comercio. Un proyecto de carta aprobado por el comité preparatorio en agosto de 1947, sentó las bases para la labor de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, que se celebró en la Habana, Cuba, desde noviembre de 1947 hasta marzo de 1948 y la que elaboró una carta, conocida como Carta de la Habana, para el establecimiento de una organización internacional de Comercio."¹

Paralelamente a esta carta, el comité preparatorio convino en patrocinar negociaciones encaminadas a reducir los aranceles aduaneros y a atenuar otras restricciones al comercio entre ellos mismos, sin esperar a la Organización, y en

¹ *Ibidem*, p: 484.

1947 se realizó la primera conferencia de negociaciones sobre aranceles en Ginebra, Suiza; como resultado de estas negociaciones, se firmó un Tratado multilateral denominado Acuerdo General de Aranceles y Comercio, (General Agreement of Tariff and Trade, GATT), el cual incluyó una serie de reglas con el fin de impedir que las concesiones arancelarias fuesen eliminadas por otros mecanismos proteccionistas, el Acuerdo se firmó el 30 de octubre de 1947 y entró en vigor el 1.º de Enero de 1948. El GATT estaba pensado para ser un organismo provisional mientras entraba en vigor la Carta de la Habana y se creaba la Organización de Comercio Internacional, mismo que sería concebido como un organismo especializado de la ONU, sin embargo y debido a que para fines de 1950 la Carta de la Habana no había sido aprobada, se pospuso por tiempo indefinido el establecimiento de la Organización y así el GATT se creó como elemento fundamental en las relaciones comerciales hasta nuestros días.²

El GATT tenía en sí una triple función: es un acuerdo multilateral de comercio, del cual dependen otros acuerdos (ejemplo los Códigos de Conducta); al mismo tiempo es la organización internacional que administra dicho acuerdo, y estaba capacitado como foro para la solución de controversias surgidas como producto de la aplicación de normatividad internacional comercial, según las mismas reglas del GATT, por lo que del GATT tenemos:

- a) Normas Jurídicas a nivel internacional

² González D...op.cit. p.1.

- b) actividad administrativa y foros de negociación, y
- c) tribunales para la solución de controversias.

Estados Unidos y Canadá son miembros fundadores del GATT y suscribieron el Protocolo de Ejecución. México ingreso al organismo mediante la firma del Protocolo de Adhesión el 25 de julio de 1986.³

Los objetivos de la Organización son:

- a) No discriminación al comercio.
- b) Protección exclusivamente arancelaria.
- c) Bases estables para el comercio.
- d) Servir de centro de negociación, consulta, conciliación y establecimiento de diferencias comerciales.
- e) Prohibición de aplicar restricciones cuantitativas en importaciones.

³ Alvarez Arguelles, Roberta. La negociación de México en el GATT, ed., IMCP, México, 1980.

f) Se permite la firma de acuerdos comerciales regionales (denominadas zonas de libre comercio y/o uniones aduaneras).⁴

Sus principios son:

1. Cláusula de la nación más favorecida.- supone que toda concesión arancelaria que un país otorga a otro miembro del acuerdo, se hace extensiva "ipso facto" al resto de la comunidad del GATT, siendo la base de la multilateralidad.
2. La reciprocidad.- Implica que cada concesión que algún miembro logra debe ser compensada por el país beneficiario, nada es gratuito o unilateral.
3. No discriminación.- no hay posibilidad teórica de dividir países amigos o enemigos, nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones radicales, políticas o religiosas.
4. La igualdad de los Estados.- supone que todos los miembros tienen el mismo estatus al margen de su poderío económico y comercial. El derecho al voto es único e igual.
5. Aranceles y tarifas como principal mecanismo regulador del comercio internacional.- suprime permisos de importación, precios oficiales y otros derechos

⁴ Witker, Jorge. El GATT y sus Códigos de conducta: Análisis y descripción de los códigos antidumping y valoración aduanera, licencias de importación, Subvenciones y Derecho Compensatorio, obstáculos técnicos al Comercio y compras del Sector Público, ed., Guma. México. 1982 pp 7-32.

indirectos al comercio exterior, así mismo se establece una codificación internacional para la clasificación arancelaria de las mercancías denominada **Sistema General Armonizado.**⁵

Esquema arancelario del GATT, seguido por muchos países, entre ellos México;

a) materias primas	10%	ad-valórem	máximo
b) insumos intermedios	15%	"	"
c) Productos terminados	20-30%	"	"
d) Artículos suntuarios	50%	"	"

6. tratamiento nacional.- Dar el mismo tratamiento a productos nacionales y extranjeros, en todos los aspectos, (las denominadas reglas **NOM**) , es importante destacar que México, o cualquier otro país miembro no puede exigir de otros países reglas o conductas que no le solicite a sus nacionales.⁶

⁵ Ibidem, retomar el ejemplo citado, en pie de página no. 6 (capítulo 1).

⁶ Las reglas NOM o Normas Oficiales Mexicanas son esencialmente reglas para la etiquetación e identificación de las mercancías, mismas reglas que deben seguirse en el mercado nacional y para exportación de mercancías, ver González D. ...op.cit. pp.48-49.

Los Códigos de conducta del GATT, a los que también podríamos establecer como los compromisos de todos los países miembros para operar en el mercado internacional, tienen un equivalente en la legislación mexicana⁷, por ejemplo:

1. Licencias de importación* = Reglamento sobre permisos de importación y exportación.
2. Valoración aduanera* = Ley Aduanera Federal.
3. Obstáculos técnicos*(neoproteccionismo) = Ley sobre metrología y normalización.
4. Compras del sector público = Ley de adquisiciones.
5. Código antidumping*⁸ = Ley de Comercio exterior y su Reglamento
6. Código de subvenciones/subsidio = Ley de Comercio exterior y su Reglamento.

De acuerdo al Art. IV del GATT se entiende por **dumping** aquella introducción de productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal y es condenable cuando causa o amenaza causar perjuicio importante a

⁷ Araiza Dolla, Guillermo. Barreras Técnicas al comercio. ed., ESIC, Madrid, 1994.

⁸ * Convenios suscritos por México.

una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional.⁹

La **subvención**, de acuerdo al Art. XVI del GATT se establece cuando una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de protección de los ingresos o de sostén de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto, aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, esta parte contratante notificará por escrito a las Partes Contratantes, la importancia y la naturaleza de la subvención, los efectos que estime ha de ocasionar en las cantidades del producto o de los productos de referencia importados o exportados por ella y las circunstancias que hagan necesaria la subvención.

Los contratantes reconocen que la concesión, por una de ellas de una subvención a la exportación de un producto, puede tener consecuencias perjudiciales para las otras partes contratantes, lo mismo si se trata de países importadores que de países exportadores.¹⁰

Para mayor entendimiento de Dumping, subvención y derecho antidumping, a continuación daremos algunos ejemplos; Como ya se indicó el Dumping es la venta con precio menor al costo de fabricación del producto, la cuota

⁹ Witker, Jorge. El GATT y sus códigos ...op.cit. pp. 35-51

¹⁰ Para mayor detalle ver Carranza ...op.cit.

compensatoria se le impondrá al importador de este producto, es decir, la práctica desleal de comercio se le aplica al exportador con la imposibilidad o la sanción de venta y al importador, si éste último tenía conocimiento del daño.

ejemplo de dumping:

Valor Ex-fábrica de la mercancía ¹¹	10.00
precio de exportación	8.00
Derecho antidumping	2.00 (20%)

El derecho antidumping o derecho compensatorio en ningún caso, podrá ser mayor al daño comprobado y se adiciona porcentualmente al impuesto de importación o ad-valórem.¹²

La subvención es la venta con precio menor al mercado de importación, originado por el goce de un subsidio aprobado,¹³ y al igual que el dumping las premisas son:

- a) Debe existir mercancías idénticas o similares producida en el país de importación.
- b) Existir en operaciones de comercio normales.
- c) Los precios se comparan bajo el incoterm Ex-fábrica (Ex-work).

¹¹ Los precios se comparan bajo el incoterm Ex-fábrica (Ex-work)

¹² Witker, Jorge. El GATT y sus códigos ...op.cit. pp. 87-108.

¹³ Hemer Hemi-Francois. Droits de douane et valeur ajoutée, ed. Economica, Paris, 1975, pp.62-80.

Ejemplo de derecho compensatorio a subvenciones:

Valor Ex-fábrica de la mercancía	10.00
precio de exportación	4.00
Impuesto compensatorio	6.00 (60%)

El GATT, se enfocó principalmente a eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, es decir, su trabajo principal fue eliminar tanto los impuestos a importaciones y exportaciones, como a negociar la reducción y en algunos casos a eliminar:

- a) requisitos de permisos previos (licencias de importación y/o exportación)
- b) cupos máximos de mercancías (restricciones cuantitativas), también llamadas cuotas de importación y/o exportación, que limitan la cantidad de transferencias comerciales en razón de los excedentes de producción y las condiciones de los mercados (el caso más específico son los textiles).¹⁴
- c) Cuotas compensatorias.
- d) Prohibición para el ingreso o tránsito de mercancías específicas.

¹⁴ Ibidem pp. 75-80 y 109-130, también Carranza Análisis del GATT ...op.cit. pp. 37-41.

e) Restricciones legales en general para el ingreso o tránsito de mercancías, por razones de seguridad nacional, sanidad fitopecuaria, conservación de especies o salud pública.

f) Protección administrativa, consistente en procedimientos de trámite amplios, complejos y/o corruptos, cuyo fin es limitar la circulación de algunas mercancías sin prohibirlas directa o estrictamente.

Para concluir con el presente apartado se hace mención de los resultados de la Ronda Uruguay, ya que como se sabe ha sido una de las rondas de negociación más importantes, por ser ésta, la que da por terminada la actividad del GATT y crea el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.

Después de varios años de negociación, el 15 de abril de 1994, se da por concluida la Ronda Uruguay, en la Ciudad de Marrakech, Marruecos, al firmarse el acta final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, constando de; Decisiones, Declaraciones y Entendimiento Ministeriales publicados en el Diario Oficial (D.O.) de 30 de diciembre de 1994 entre los que destacan por su importancia para México:

-Decisión relativa al Proyecto de entendimiento sobre un Sistema de Información OMC-ISO sobre normas. (ISO Organización Internacional de Normalización).

-Decisión sobre el examen de la información publicada por el Centro de Información de la ISO/CEI.

-Decisión sobre el examen del Párrafo 6 del Artículo 17 del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

-Acuerdo Relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (valor en aduana).

-Acuerdo sobre Normas de Origen.

-Declaración relativa a la solución de diferencias de conformidad con el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 o con la Parte V del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

-Decisión relativa a los casos en que las administraciones de Aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado.

-Decisión sobre los textos relativos a los valores mínimos y las importaciones efectuadas por agentes exclusivos.

-Decisión sobre aplicación y examen del entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias.

-Aceptación del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio y Adhesión a dicho Acuerdo.(14 de abril de 1994)

-Consecuencias Orgánicas y Financieras que se derivan de la aplicación del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, Decisión de 14 de febrero de 1994.

-Decisión relativa al establecimiento del Comité preparatorio de la Organización Mundial del Comercio., Decisión de 14 de abril de 1994.

-Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

-Declaración de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial de Comercio.

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

-Acuerdos Multilaterales sobre el comercio de mercancías.

-Protocolo de Marakech anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

2.1.2 ALADI

La ALADI o Asociación Latino Americana de Integración, es un mecanismo de integración comercial regional, que opera mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias, se crea en 1980 bajo el Tratado de Montevideo, esta Asociación es la sucesora de la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALAC) creada en febrero de 1960, su objetivo principal es crear un mercado común latinoamericano.¹⁵

A la fecha son 11 los miembros de la ALADI, 7 fundadores; Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay y Uruguay y 4 incorporados, Colombia en 1962, Ecuador en el mismo año, Venezuela en 1966 y Bolivia en 1967.

Actualmente para reafirmar estas políticas de integración México ya firmó tratados de libre comercio con países latinoamericanos y su objetivo principal es incrementar las relaciones comerciales existentes.

¹⁵ Seara Vázquez, Modesto. Organismos Internacionales, ed., Porrúa, México, 1990 también Chacoliades Milkades. Economía Internacional, ed., McGraw-Hill, México, 1984.

2.1.3 SELA

SELA es el Sistema Económico Latino Americano, fue creado en Panamá en 1976, su objetivo es facilitar las transferencias comerciales de la región, mediante una coordinación interregional de consulta y cooperación.¹⁶

“El SELA surge por iniciativa del Presidente de México, Luis Echeverría Álvarez, quien en junio de 1974 planteó la necesidad de que los países de América Latina tuvieran un organismo propio y permanente de consulta y cooperación económica. La iniciativa fue rápidamente apoyada por Carlos Andrés Pérez, Presidente de Venezuela, y en octubre de 1975 culminó el proceso de constitución con la firma del tratado de Panamá.”¹⁷

Se sabe que el SELA fue creado por una proyección futurista, y que en los años setenta, la sociedad internacional, es decir, la Comunidad Económica Europea, principalmente, se empezaba a organizar en bloques, por lo que para el entonces Presidente de México, era evidente la necesidad de organizar y desarrollar un organismo regional independiente para la defensa de los intereses comunes.¹⁸

¹⁶ Alejo, Francisco J. y Hurtado, Héctor. El SELA, un mecanismo para la acción, ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

¹⁷ Muñoz Valenzuela, Heraldo y Orrego Vicuña, Francisco. La cooperación regional en América Latina, Diagnóstico y Proyecciones futuras, ed., El Colegio de México, Universidad de Chile, México, 1987 p.322.

¹⁸ *Ibidem*.

2.1.4 CONVENIO CONSTITUTIVO DEL FONDO COMÚN PARA PRODUCTOS BÁSICOS

Este Convenio fue firmado en 1982 con el objetivo principal de establecer mecanismos de defensa de los productos básicos, mismo que ha dado gran apoyo para la comercialización internacional de granos básicos.

Dentro de estos acuerdos de productos básicos, encontramos; azúcar, café, trigo, caucho natural, cacao, textiles, etc. , estos productos no se comercializan, por su importancia para los países, bajo las leyes de la oferta y la demanda, sino que se estructuran en convenios reguladores de oferta y precios.¹⁹

¹⁹ Con el objetivo de establecer mecanismos que permitan el control y comercialización de productos Básicos, la UNTAD, diseñó el esquema multilateral conocido como Programa Integrado de Productos Básicos (en español PIPB) México firmó el convenio y ha sido un Convenio de interés general desde su creación. Witker, y Jacamillo., El Régimen Jurídico ...op.cit. pp. 12-15.

2.1.5 I N C O T E R M S

De los INCOTERMS podemos decir sin exagerar, que son la base fundamental del Comercio Internacional ya que dependiendo del término utilizado, se determina el precio de las mercancías así como las responsabilidades y obligaciones tanto de la parte vendedora como de la parte compradora hacia los bienes y servicios comerciales.

El primer acuerdo de INCOTERMS se firmó en 1936 y tiene como función la unificación de definiciones en los términos internacionales para la compra-venta de mercancías y servicios, este acuerdo aceptado y firmado por México, fue actualizado y ampliado en 1990²⁰, se divide en cuatro grupos principales:

²⁰ El significado de INCOTERMS es. International Commercial Terms . Ramberg, Jan. Guide to INCOTERMS 1990. Paris, ICC publishing. Este libro nos especifica los derechos y obligaciones tanto del comprador como del vendedor para la transacción de mercancías a nivel internacional. (Ver gráfica, al final del capítulo)

GRUPO "E"	EXW	Ex Works(named place)
Entrega en fabrica		Ex fabrica(determinar lugar)
GRUPO "F"	FCA	Free Carrier(named place)
transporte principal		Libre transporte(determinar lugar)
NO PAGADO	FAS	Free alongside ship(named port of shipment)
entrega en país		Libre a Costado del Buque(determinar puerto de embarque)
de exportación	FOB	Free on Board(named port of shipment)
		Libre a Bordo(determinar puerto e embarque)
GRUPO "C"	CFR	Cost and Freight(named port of destination)
transporte principal		Costo y Flete (determinar puerto de destino)
PAGADOS	CIF	Cost, Insurance and Freight(named port of destination)
riesgos a cargo		Costo, Seguro y Flete(determinar puerto de destino)
del comprador	CPT	Carriage Paid to.....(named port of destination)
		Transporte pagado hasta(determinar puerto de destino)
	CIP	Carriage and Insurance Paid to(named port of destination)
		Transporte y Seguro pagado hasta(determinar puerto de destino)

GRUPO "D"	DAF	Delivered at Frontier(named point)
Transporte, riegos		Entrega en Frontera(determinar punto)
y/o impuestos	DES	Delivered Ex Ship(named port of destination)
hasta país		Entrega en Barco(determinar puerto de destino)
importador	DEQ	Delivered Ex Quay.....(named port of destination)
PAGADOS		Entrega en Muelle(determinar puerto de destino)
	DDU	Delivered Duty Unpaid(named point import country)
		Entrega Sin Pago de Impuestos(determinar puerto del país importador)
	DDP	Delivered Duty Paid(named point)
		Entrega Con Pago de Impuestos(determinar punto)

2.1.6 CONVENCIÓN SOBRE LA VALORACIÓN DE MERCANCÍAS PARA EFECTOS ADUANEROS

Firmado en 1953, este Convenio establece valores internacionales para las mercancías y es de suma importancia para especificar la existencia de dumping, subsidios o subvenciones.²¹

Debemos recordar, que para establecer o indicar el dumping de una mercancía, es necesario el comparar su precio a nivel internacional con otra mercancía igual o similar, las mercancías utilizadas en esta labor, no necesariamente deberán ser idénticas, ya que muchas veces, existen elementos únicos y características esenciales que distinguen a unas de otras.

En el apartado de reglamentación mexicana del capítulo tercero retomaremos el tema ampliamente.

²¹ Witker, Jorge. La nueva valoración aduanal y el TLC, ed., Chávez, México, 1992, pp. 39-47.

2.1.7 CONVENCIÓN SOBRE LA NOMENCLATURA DEL SISTEMA ARMONIZADO ADUANERO DE BRUSELAS

Este Convenio fue firmado en 1988 y su objetivo primordial es el de unificar la nomenclatura y clasificación de las mercancías que se comercian en el mundo, como ya se mencionó en el capítulo anterior, México forma parte de este Convenio,²² por lo que en la Fracción arancelaria el "Capítulo, la partida y la subpartida", es decir, los seis primeros dígitos de la fracción son los mismo para cualquier país que utilice el Sistema Armonizado para la clasificación de las mercancías.

En México como ya se indicó, para la importación se agregan dos (2) dígitos, para la exportación ninguno. En Estados Unidos y Canadá, se agregan cuatro (4) dígitos para la importación.²³

²² Asakura, Hironori. "The Harmonized System and rules of origin", *Journal of World Trade*, vol. 27, no.2, USA, 1993.

²³ Hasta hace poco tiempo Estados Unidos utilizaba cinco(5) dígitos para sus importaciones, pero lo redujo a cuatro (4).

ESTRUCTURA DEL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y
CLASIFICACIÓN DE MERCANCÍAS

MEXICO, Reglas Complementarias 10 importa/8 exporta	Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera Reglas Generales 6	
NOTAS LEGALES	SECCIONES XXI	Notas 38
CAPITULOS 97	PARTIDAS 1,241	Notas explicativas
	SUBPARTIDAS 5,019	Notas 35
Import: 11,803 Export: 5,019	FRACCIÓN OPCIONAL	

La clasificación arancelaria se divide de la siguiente manera: de la Sección I a la XV (capítulos 1 al 83), se determinan por su Origen, sea ANIMAL, VEGETAL O MINERAL.

De la Sección XVI a la XX (capítulos 84 al 97) se determinan por su función y el capítulo 98 (de libre uso para México) es para importaciones bajo regla octava.

2.2 **LEGISLACIÓN MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR**

La legislación mexicana tiene su origen en la "Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos", de ella emanan todas las demás leyes y ordenamientos jurídicos. El comercio exterior se fundamenta en el artículo 131 constitucional y a partir de éste, se otorga al Poder Ejecutivo Federal las atribuciones en materia aduanera.²⁴

El esquema legislativo de comercio exterior de nuestro país se regula de la siguiente manera:

1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
2. Ley Reglamentaria del art. 131 Constitucional en materia de Comercio Exterior
(Ley de Comercio Exterior y su Reglamento)
3. Ley Federal de Procedimiento Administrativo.
4. Ley Aduanera y su Reglamento
5. Ley de Impuesto General de Importación
6. Ley de Impuesto General de Exportación

²⁴ Witker, y Jaramillo, ...op.cit. pp. 17-18.

7. Ley de Impuesto al Valor Agregado

8. Ley Federal de Derechos

*Derecho de Transito Aduanero

*Derecho de otorgamiento de Permisos

9. Código Fiscal de la Federación

10. Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas

*Nomenclatura aduanal o arancelaria de Bruselas hasta mayo de 1988

*Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías a partir de junio lo. de 1988

11. Reglamentos sobre Permisos de Importación y Exportación sujeto a restricciones

12. Restricciones por requisitos técnicos -no arancelarios- de observancia obligatoria, determinado a nivel partida

- Ley Fitosanitaria -SAGAR-
- Ley de Salud -SS-
- Ley de Ecología -SEMARNAP-
- Ley Federal sobre Metrología y Normalización (Normas NOM) -SECOFI-
- Ley de Armas y Explosivos -SEDENA-
- Autorizaciones para Materiales Radioactivos -CNENS-

- Propiedad Intelectual (patentes y marcas) -SECOFI-
- Derechos de Autor -SEP-
- Otras

13 Esquema de Comercio Exterior

*OMC

*SGP

*TLC

.

2.2.1 LEY DE COMERCIO EXTERIOR

A la Ley Reglamentaria del artículo 131 constitucional en materia de Comercio Exterior, se le conoce con el nombre de **Ley de Comercio Exterior**,²⁵ misma que en lo general trata de la regulación del comercio exterior, y en lo particular de la defensa contra prácticas desleales (dumping/subvenciones). Su estructura es la siguiente:

Fracción I. Regular y promover:

- el comercio exterior
- la economía del país
- la producción nacional

Fracción II. Medidas de regulación a la importación y exportación:

- requisito de permiso previo
- cuota excedente de producción
- cuotas compensatorias

²⁵ La Ley de Comercio Exterior se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993.

- prohibiciones de importaciones y exportaciones

Fracción III Restricciones a la circulación de mercancías.²⁶

- crear aranceles
- disminuir aranceles
- aumentar aranceles
- suprimir aranceles
- establecer o eliminar permisos de importación
- prohibir el comercio exterior
- vigilar la estabilidad económica
- establecer o suprimir aduanas fronterizas, interiores, marítimas y secciones aduaneras, así como señalar su ubicación funciones y circunscripción territorial.

²⁶ Esta Ley otorga al Presidente de la República PODER LEGISLATIVO ARANCELARIO, sobre el comercio exterior, quien mediante la Secretaría de Estado ejerce las facultades mencionadas.

El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior se publicó en el Diario Oficial del 30 de diciembre de 1993, con este se abrogaron algunos decretos de comercio exterior, consta de 11 títulos desarrollados en 215 artículos y seis transitorios.²⁷

²⁷ Malpica de la Madrid, Luis. El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. UNAM, Mexico, 1996, p. 22.

2.2.2 LEY ADUANERA

La Ley Aduanera fué publicada en el D.O. el 15 de diciembre de 1995, El Reglamento fueron expedidas el 6 de junio de 1996 y ambos entraron en vigor en su totalidad a partir del 1 de julio de 1996. Esta Ley deroga a la Ley aduanera y su Reglamento de 1982 la cual, elevó la jerarquía del Derecho Aduanero en la legislación mexicana, ya que se derogó al Código Aduanero anterior, vigente desde el 31 de diciembre de 1951.²⁸

La nueva Ley aduanera consta de 9 títulos y un transitorio; el primero establece las disposiciones generales y definiciones; el segundo establece los lineamientos para despacho y depósito de mercancías en la aduana, es decir, la entrada y salida de las mismas; el tercer título determina los lineamientos para el cálculo y pago de impuestos, así como la base gravable de las mercancías, los impuestos a la importación y exportación; el título cuarto plasma los diferentes regímenes aduaneros, tanto para la importación como para la exportación, este es un capítulo que tuvo modificaciones en diciembre de 1990, principalmente los relacionados con la importación temporal,²⁹ con el fin de limitar la entrada de mercancías libres del pago de impuesto.

²⁸ Velázquez Elizarráz...op.cit.

²⁹ se derogaron los art. 82, 83, 88 y 89.

El título quinto habla de Desarrollos portuarios, Zonas libres y Franjas fronterizas; Título sexto, de las atribuciones del Ejecutivo Federal y de las autoridades fiscales; séptimo, de las infracciones a la Ley y sanciones; octavo, relativo a los Recursos Administrativos; noveno, habla de los Agentes Aduanales, definición, derechos y obligaciones como representantes de empresas comerciales.

Como podemos ver, la Ley Aduanera es una Ley General, en ella se plasman los aspectos más relevantes de cada elemento de la importación y exportación, sin embargo, en el comercio exterior, se manejan para cada envío y entrega de mercancías diferentes y variados problemas, los cuales están reglamentados en el Reglamento de la Ley Aduanera, estos contratiempos a los que nos referimos van desde accidentes de las mercancías, accidentes de transportes, hasta extravío o robo de las mercancías.

2.2.3 REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA³⁰

El Reglamento de la Ley Aduanera consta de 8 títulos principales y un transitorio, en estos primeros se establecen, disposiciones generales al comercio, el control de mercancías en la aduana, la entrada, salida, medios de transporte, carga, descarga, abastecimiento, lastre, transbordo de mercancías, bultos faltantes, sobrantes y/o daños, accidentes, la utilización y funcionamiento del Recinto Fiscal, destrucción y extravío de mercancías, abandono, documentación necesaria para la legitimación y despacho, así como las especificaciones del reconocimiento aduanero y su verificación fiscal.

En el Reglamento aduanero, también se hace mención del registro nacional de importadores y exportadores, antes de esta Ley, el registro se solicitaba sólo cuando eran importadores o exportadores frecuentes, ahora es requisito indispensable no importa la cantidad de mercancía o las veces que se pretenda realizar operaciones comerciales.

También se establecen los lineamientos para el pago de impuestos y casos de exención de impuestos como son; el equipaje y el menaje de casa.

³⁰ Witker, Jorge. "Reformas a la Ley Aduanera en materia de valoración". Boletín mexicano de Derecho Comparado, no.77, mayo-agosto, México, 1993.

Un punto importante lo conforma el título cuarto del Reglamento, en éste se habla de las disposiciones generales para la temporalidad de las mercancías ya sean importaciones y/o exportaciones, este tema es Trascendental, ya que está directamente vinculado con la eliminación de impuestos y la entrada de productos intermedios para procesamiento y su reexportación. (importación temporal de mercancías para exportación y maquiladora principalmente).

El Reglamento es más específico y detallado, está enfocado particularmente a las atribuciones de las autoridades fiscales, es decir, determina la responsabilidad de vigilancia en aduana y sobre todo, el procedimiento administrativo en materia aduanal, también conocido como "PAMA", donde se indica todo el proceso de despacho, inspección, verificación fiscal y autorización de la mercancía para su salida de la aduana, para importación o exportación y/o su entrada al Recinto Fiscal.

2.2.4 LEYES QUE CREAN LAS TARIFAS DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Desde finales del siglo pasado, el comercio exterior ha sido uno de los fenómenos de la economía mundial, cuyo comportamiento se ha estudiado con especial interés en nuestra época.

Los esfuerzos por elaborar un lenguaje codificado, válido para las transacciones internacionales han sido varios, pero sin duda, el mayor éxito es la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanero (N.C.C.A.), creada y administrada por el organismo internacional cuyo nombre ostenta, con sede en Bruselas, Bélgica, que estuvo vigente de 1959 hasta diciembre de 1987, aceptado por 150 países y territorios que representaban el 80% del comercio internacional.³¹

La N.C.C.A., sin embargo estaba concebida sólo para fines aduaneros, no siendo útil para propósitos estadísticos, por lo que se tenía que utilizar también la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (C.U.C.I.).

³¹ Asakura...op.cit.

La no aplicación de la NCCA por los Estados Unidos y Canadá principalmente, su inoperatividad para fines estadísticos, el avance acelerado de la tecnología en el último cuarto de siglo y el cambio de los patrones del Comercio Internacional en el mismo lapso, motivaron a la comunidad internacional a diseñar una nueva nomenclatura técnicamente actualizada, de utilidad para fines aduanales y estadísticos, de aplicación por los distintos agentes económicos (productores, comerciantes, transportistas, etc.) y de aceptación por la gran mayoría de los países del orbe. El resultado es la Nomenclatura denominada Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM).³²

La importancia de la Nueva SADCM (Sistema Armonizado), radica en que constituye una verdadera unificación mundial de las nomenclaturas usadas en el comercio internacional. Asimismo, debe considerarse como uno de los elementos fundamentales del programa auspiciado por la ONU, para llegar mediante la armonización de los distintos procedimientos aduanales y comerciales existentes en el mundo a reemplazar por el intercambio electrónico de los datos, los numerosos y dispares documentos requeridos actualmente por las autoridades aduanales, fiscales y administrativas que intervienen en el Comercio internacional.

³² Ibidem.

En México, la Ley de Impuesto General de Importación y Exportación se estructura mediante las Tarifas de Impuesto General de Importación y Exportación, mismas que han adoptado la estructura del Sistema Armonizado.³³

Las diferencias de criterios que se susciten en materia de clasificación arancelaria, serán resueltas en primer término, mediante procedimiento establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), este procedimiento de carácter administrativo, es confuso y muy tardado.

a) Incidencia arancelaria:

*Junta Técnica/Aduana---Resolución.

b) Controversia arancelaria:

Primera instancia:

*Oficina Fiscal Federal del Contribuyente.

Procedimiento administrativo en materia aduanal----Resolución.

Segunda instancia:

*Tribunal Fiscal Federal/Código Fiscal.

³³ Ortiz Wadgymor, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México, ed., Nuestro tiempo-UNAM, México 1989.

1. Revocación---Resolución.
2. Juicio de nulidad---Resolución.
3. Juicio de amparo---Resolución.
4. Juicio de revisión de Amparo---Resolución.

Los impuestos de Importación y Exportación³⁴ y su reglamentación han sufrido tantos cambios, como políticas económicas han pasado en nuestro país, es importante destacar que existen después de la Segunda Guerra Mundial tres etapas principales en la economía de México que marcan las tendencias de

equilibrio de la oferta y la demanda del mercado nacional con los precios del mercado internacional.³⁵

Para la importación en la etapa proteccionista (primera etapa), podemos observar que los aranceles y los requisitos de permisos previos para la importación por la entonces Secretaría de Industria y Comercio, eran muy altos, esta Secretaría

³⁴ Impuestos de Importación o AD-VALOREM, término emanado del Consejo de Cooperación Aduanera, Sistema de Bruselas. Análisis del GATI...op.cit. pp.268-274.

³⁵ Spraos, John. ¿Es desnivelador el Comercio?, ed., FCE, México, 1989. También Unger, Kurt. Las exportaciones ante la reestructuración industrial, ed., El Colegio de México-FCE, México, 1990.

como órgano regulador del Ejecutivo federal, establecía los criterios y porcentajes Ad-valórem a las mercancías. De esta forma, las tasas impositivas variaban entre 20%, 30%, 40%, 50% y 100% máximo, estando exentas únicamente, las importaciones que realizaba el sector público en todas sus áreas, restringiéndose gradual y periódicamente según la evolución de la industria nacional, en áreas estratégicas o deficitarias como alimentación, salud, educación, energía, eléctrica, petróleo, etc.

Al término de esta etapa y con la firma del GATT en 1985 y hasta 1987, durante la etapa de Reconvención industrial, la política arancelaria se ajusta a los términos del acuerdo, en el que se establecen rangos arancelarios del 0% al 50% máximo, como parte inicial de la apertura comercial,³⁶ bajo los siguientes criterios generales:

productos básicos, materias primas y petroquímicos 5% y 10%

productos manufacturados o semi-elaborados, refacciones y equipos, fabricados en el país 30% y 40%, según su nivel de integración nacional

artículos suntuarios 50%.

³⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Apertura comercial y modernización industrial*, ed., FCE-SECOFI, México, 1988.

En esta etapa continúa la tasa 0% para importaciones del sector público únicamente en rubros deficitarios, y se liberan algunas materias primas básicas al sector privado con la misma tasa.

Al iniciar la tercera etapa (la de los PACTOS), de 1988 y hasta 1993, la política arancelaria se ajusta unilateralmente en el rango de 0% al 20%, dentro de la apertura comercial, bajo los siguientes criterios:

productos básicos petroquímicos y productos no elaborados 0%

productos manufacturados o semi-elaborados, refacciones o equipo, no fabricados en el país 10%

productos manufacturados o elaborados, refacciones y equipos fabricados en el país, así como artículos suntuarios 15% y 20%, según su nivel de integración nacional.

En relación a la política arancelaria para exportación, podemos decir, que existen o se identifican dos etapas: antes y después de la promulgación del Decreto de Control de Cambios de 1982.

Antes del Control de Cambios, las exportaciones mexicanas se limitaban en su mayor parte a petróleo, y en mucho menor grado a materias primas tales como productos agrícolas, pecuarios, pesqueros, minerales y artesanías, entre otros; originado por la política proteccionista que desalentó la exportación, y permitir a fabricantes nacionales la venta doméstica a precios mayores de los del mercado internacional.

Al no haber exportación (excepto petróleo), la política arancelaria en el resto de la industria y comercio fue intrascendente en las finanzas públicas. Todos estos productos, incluso el petróleo estaban trazados en mayor o menor grado en rango 0% a 10%.

A partir del Control de Cambios, y ante la necesidad de general divisas la tasa de exportación en el 99% de los caso paso a ser 0%, con exclusión de:

*animales vivos en peligro de extinción con el 50% y sus productos desde el 25% al 50%.

*órganos vivos, sangre y suero humano, con el 50%

*plantas en peligro de extinción y sus productos con el 50%

El petróleo y otros productos del subsuelo, así como sus derivados, concesionados o no, modificaron el esquema impositivo al sustituir los impuestos de exportación (tasa ad-valorém al 0%) por el Impuesto Especial sobre Productos y Servicios (I.E.P.S.), mismo que continúa hasta nuestros días.

2.2.5 BASE GRAVABLE PARA EL PAGO DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN

En 1947 en la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, en Ginebra, se llegó por primera vez a un acuerdo para la valuación en aduana, las conclusiones fueron aceptadas por 23 países en el GATT. Posteriormente en 1950, la Convención sobre Valor Aduanero de las Mercancías, en Bruselas, se establece una definición que será aplicada por la Unión Aduanera de Europa.

En la década de los setenta, México adopta los criterios de valoración aduanera del Consejo de Cooperación Aduanera, al establecer como base gravable el "Valor Normal de las Mercancías".

A partir de 1992, y después de muchos intercambios de opinión, en México se aplica el Valor en Aduana que establece la base gravable para el cálculo de impuestos y derechos de importación. Este nuevo Valor en Aduana o valor GATT sustituye al Valor Normal, la Ley Aduanera de ese mismo año en sus artículos 48 al 53 inclusive, establecen el método principal de valoración, que es el valor de transacción, y del 54 al 55E los métodos secundarios (valor de transacción de mercancías idénticas, valor de transacción de mercancías similares, valor de precio unitario de venta o reventas de mercancías en el mercado interno y el

método del último recurso aplicado con criterios razonables y flexibles, es decir, si con ninguno de los anteriores se puede llegar a declarar su valor, se utilizará el criterio).³⁷ Su aplicación obedece a la formalización del Código de Conducta relativo a Valoración Aduanera, suscrito en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) por nuestro país.³⁸

Entendemos por **VALOR COMERCIAL**³⁹ el precio pagado o por pagar de las mercancías, derivados de una compra-venta, amparado por una factura comercial. Este valor fue utilizado en nuestro país, hasta la entrada del Valor Normal en 1978.

PRECIO OFICIAL,⁴⁰ es el valor de las mercancías mínimo gravable; aplica cuando el valor comercial es menor al publicado por el Ejecutivo Federal. Este valor de referencia fue utilizado hasta 1985, y eliminado a la entrada de México al GATT.

VALOR NORMAL,⁴¹ es el precio que se estima que pudiera fijarse para las mercancías, en el momento en el que los impuestos de aduanas son exigibles,

³⁷ Witker, Jorge. La nueva valoración ...op.cit. p.39.

³⁸ González D. Análisis del GATT...op.cit. pp.266-268.

³⁹ Witker, Jorge. La Nueva valoración...op.cit.

⁴⁰ Ibidem.

⁴¹ Ibidem.

como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor, independientemente uno de otro. El precio normal de las mercancías a importar se determina suponiendo que:

- a) las mercancías son entregadas al comprador en el puerto o lugar de introducción en el país de importación.
- b) el vendedor soporta todos los gastos relacionados con la venta y la entrega de las mercancías en el puerto o lugar de introducción, por lo que estos gastos se incluyen en el precio normal.
- c) el comprador soporta los derechos y gravámenes exigibles en el país de importación, por lo que éstos se excluyen del precio normal.

En caso contrario, la mecánica de cálculo incluía, en el precio normal, gastos incrementables, gastos deducibles y vinculación.

VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS, es la base gravable del impuesto general de importación, y será definido como el valor de transacción de las mercancías.

El valor de transacción es el precio pagado o por pagar,⁴² de las mercancías a importar, ..."se derivan de una compra-venta con destino de exportación a México".⁴³

Existen algunos conceptos incrementables al valor de transacción (siempre que sean a cargo del importador y que no estén incluidos en el precio pagado):

1. comisiones y gastos de corretaje (comisiones por venta)
2. embaces embalajes y mano de obra-materiales para este proceso.
3. fletes, seguros, servicios conexos (carga-descarga) y manipulación con motivo del transporte, hasta su internación al país.
4. materiales aportados.
5. tecnología aportada.

Conceptos no incrementables al valor de transacción (siempre que estén desglosados en la factura o con documento independiente):

⁴² Se considera parte del precio pagado o por pagar de las mercancías; a) reversiones; b) contraprestaciones; y c) regalías. Ibidem pp. 52-54.

⁴³ Inciso 3o del artículo 48 de la Ley Aduanera.

1. fletes, seguros, servicios conexos (carga-descarga) y manipulación con motivo del transporte, posteriores a la importación.
2. gastos de construcción, instalación, armado, montaje, asistencia técnica posteriores a la importación.
3. impuestos al comercio exterior aplicables en el país.

Quando la base gravable **NO PUEDE DETERMINARSE**⁴⁴ conforme al valor de transacción, o no se derive de una compra-venta para su exportación a México se procederá sucesivamente y por exclusión:

- I. Valor de transacción de mercancías **IDÉNTICAS**, entendiéndose como:
 1. las producidas en un mismo país, e
 2. iguales físicamente (calidad, marca y prestigio comercial)
- II. Valor de transacción de mercancías **SIMILARES**, entendiéndose como:
 1. las producidas en un mismo país, y
 2. aunque no sean iguales, tengan características y composiciones semejantes, para el mismo uso y comercialmente intercambiables (calidad, marca y prestigio comercial).

⁴⁴ Witker, Jorge. La nueva valoración...op.cit.

III. Valor de PRECIO UNITARIO DE VENTA, será:

1. El de las mercancías importadas u otras idénticas o similares vendidas o no en México, en el mismo estado (sin transformación), deduciendo al precio de venta, los impuestos y gastos posteriores a una supuesta importación.

Si por exclusión no se ha podido determinar al VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS o si existe vinculación y ésta influye en más del 30% en el valor pagado o por pagar, se aplicará el :

IV. Valor DETERMINADO, procedimiento FLEXIBLE con criterios razonables y compatibles, con las mismas fracciones, sobre la base de datos disponibles en territorio nacional -mediante esta disposición, invariablemente se determinará el Valor en Aduana-.⁴⁵

Para los efectos de la Ley Aduanera se considerará que existe vinculación entre personas, en los siguientes casos:

⁴⁵ Art. 48 de la Ley Aduanera vigente.

1. Si una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra.
2. Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios.
3. Si tiene una relación de patrón y trabajador.
4. Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control, o la posesión del 5% o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambas.
5. si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra.
6. Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona.
7. Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona.
8. Si son de la misma familia.⁴⁶

⁴⁶ Es importante reiterar que los capítulos IV y V del TLC, regulan las reglas de origen con base en el Código de valoración del GATT de 1979, denominado Acuerdo Relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduanales y Comercio. México suscribió y ratificó el Código el 25 de abril de 1988 y solicitó un plazo de 5 años para su aplicación. Witker, Jorge. Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México, UNAM, México, 1982 pp 126-181. También Estados Unidos y Canadá están regulados por este Código. Witker, Jorge. Nueva Valoración...op.cit. pp 27-31.

2.2.6 DETERMINACIÓN Y CALCULO DEL IMPUESTO AL COMERCIO EXTERIOR

Una vez determinado el Valor en Aduana de las mercancías por importar o exportar y establecida la clasificación arancelaria con su respectiva cuota ad-valórem, se tienen los elementos para hacer el cálculo de los impuestos,⁴⁷ a continuación veremos algunos ejemplos.

I. Importación; Impuestos y derechos aplicables.

Elementos:

Base gravable: Valor en aduana de las mercancías.

Impuesto Ad-valórem: Tasa porcentual establecida en la Ley del Impuesto General de Importación -Tarifa del Sistema Armonizado- correspondiente a la clasificación arancelaria del producto a importar, aplicable a la base gravable.

⁴⁷ Ibidem.

Derecho de Trámite Aduanero (DTA): Tasa al millar establecida en la Ley Federal de Derechos -Reglas de carácter general-, aplicable a la base gravable (8 al millar).

Impuestos compensatorios: Tasa porcentual establecida en los Decretos de Derechos antidumping de SECOFI, aplicable a la base gravable.

Impuesto especial sobre producción y servicios (I.E.P.S.): Tasa porcentual establecida en la Ley del mismo nombre, aplicable a la base gravable + impuesto ad-valórem. Sólo para tabaco elaborado, gasolina, gas-avión, diesel, cerveza y bebidas alcohólicas.

Impuesto sobre automóviles nuevos (I.S.A.N.): Tasa porcentual establecida en la Ley del mismo nombre, aplicable a la base gravable + impuesto ad-valórem.

Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.): Tasa porcentual establecida en la Ley del I.V.A., aplicable a la base gravable + impuesto ad-valórem + D.T.A.+ impuestos compensatorios + I.E.P.S. + I.S.A.N.

Derecho de Trámite Aduanero (DTA): Tasa al millar establecida en la Ley Federal de Derechos -Reglas de carácter general-, aplicable a la base gravable (8 al millar).

Impuestos compensatorios: Tasa porcentual establecida en los Decretos de Derechos antidumping de SECOFI, aplicable a la base gravable.

Impuesto especial sobre producción y servicios (I.E.P.S.): Tasa porcentual establecida en la Ley del mismo nombre, aplicable a la base gravable + impuesto ad-valórem. Sólo para tabaco elaborado, gasolina, gas-avión, diesel, cerveza y bebidas alcohólicas.

Impuesto sobre automóviles nuevos (I.S.A.N.): Tasa porcentual establecida en la Ley del mismo nombre, aplicable a la base gravable + impuesto ad-valórem.

Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.): Tasa porcentual establecida en la Ley del I.V.A., aplicable a la base gravable + impuesto ad-valórem + D.T.A.+ impuestos compensatorios + I.E.P.S. + I.S.A.N.

ejemplo 1: Producto Hortaliza (perecedero)

valor en aduana \$5,000.00

Cálculo

Tasa ad-valórem "exenta"	5,000.00 X 0%	= \$ 0
D.T.A. 8 al millar (0.8%)	5,000.00 X 0.8%	= \$40
Impuestos compensatorio 0%	5,000.00 X 0%	= \$ 0
I.V.A. 0%	(5000+0+40+0)X 0%	= <u>\$ 0</u>
		40

ejemplo 2: Producto, refacciones (no perecederos) mismo valor en aduana

Tasa ad-valórem 15%	5,000.00 X15%	\$= 750
D.T.A. 8 al millar	5,000.00 X 0.8%	= 40
Impuesto compensatorio 0%	5,000.00 X 0%	= 0
I.V.A. 10%	(5000+750+40+0)X10%	= <u>579</u>
		1369

ejemplo 3: Producto refacciones (c/imp. compensatorio) mismo valor en aduana

Tasa ad-valórem 15%	5,000.00 X15%	= \$ 750
D.T.A. 8.al millar	5,000.00 X 0.8%	= 40
Impuesto compensatorio 30%	5,000.00 X 30%	= 1500
I.V.A. 10%	(5000+750+40+1500)X10	= <u>729</u>
		3019

ejemplo 4: Producto, vinos, mismo valor en aduana

Tasa ad-valórem 20%	5,000.00 X20%	= \$1000
D.T.A 8 al millar	5,000.00 X0.8%	= 40
I.E.P.S. 30%	(5000+1000)X30%	= 1800
I.V.A. 10%	(5000+1000+40+1800)X 10%	= <u>784</u>
		3624

II. Exportación. Impuestos y derechos aplicables.

Elementos

Base gravable: Valor FOB/FCA

Impuesto ad-valórem: Tasa porcentual establecida en la Ley de Impuesto General de Exportación -Tarifa del Sistema Armonizado- correspondiente a la clasificación arancelaria del producto a exportar, aplicable a la base gravable.

Derecho de Trámite Aduanero D.T.A.: Tasa fija indexada al C.P.P. (\$45.00 a diciembre de 1993) establecida en la Ley Federal de Derechos -reglas de carácter general-, aplicable a la base gravable.

Impuesto al Valor Agregado I.V.A. : Tasa porcentual establecida en la Ley del I.V.A. aplicable a la base gravable + impuesto ad-valórem + D.T.A. (actualmente 0% en su mayoría).

ejemplo 1; Producto textil

valor en FCA/FOB \$5,000.00

Cálculo

Tasa ad-valórem (exenta)	5,000.00 X 0%	= \$ 0
D.T.A. 8 al millar	Cuota fija	= 45
I. V. A. 0%	(5000+0+45)X 0%	= <u>0</u>
		45

ejemplo 2: Producto, vino, mismo valor

Tasa ad-valórem 0%	5,000.00 X 0%	= \$ 0
D.T.A. 8 al millar	cuota fija	= 45
I.E.P.S. 30%	(5000+0)X 30%	= 1500
I.V.A. 0%	(5000+0+45+1500)X 0%	= <u>0</u>
		1545

2.2.7 PERMISOS Y AUTORIZACIONES PARA IMPORTAR/EXPORTAR

Existen dos formas de regular el comercio exterior, mediante los aranceles y las restricciones **no arancelarias**.⁴⁸ Es en esta última clase de regulaciones donde se utiliza el Permiso y Autorización previa a la importación y a la exportación. Dentro de los requisitos no arancelarios; diferenciamos dos tipos de restricciones:

Permiso previo de importación o exportación y
permiso o autorización por requisitos técnicos.

Como se mencionó anteriormente, la política económica mexicana ha utilizado el Permiso de importación y exportación como mecanismo regulatorio del comercio exterior. Es a partir del ingreso de México al GATT y por disposiciones del mismo Acuerdo, que se sustituye gradualmente el uso de estos permisos por el arancel, como único regulador del mercado internacional.

⁴⁸ González D. Análisis del GATT...op.cit. pp 37-61.

Cabe mencionar, que en el mismo Acuerdo, nuestro país solicitó un plazo mayor de desregularización para algunas áreas económicas sensibles y la exclusión de otras actividades por estar bajo control exclusivo del Estado.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial es la encargada de reglamentar y emitir las políticas arancelarias, así como otorgar o negar los permisos respectivos. A la fecha sólo el 2% (es decir, 198 de 11803), de las facciones arancelarias requieren permiso de importación.

Criterios para negar permisos:

1. Obstáculos para la comercialización de productos nacionales.
2. Restricciones cuantitativas (cuotas)
3. Productos suntuarios.
4. Protección a la fabricación nacional.
5. Crear hábitos innecesarios de consumo de importación.
6. Precios de compra mayor al que rige en el mercado internacional.
7. Utilizar unidades de medidas distintas a las que rigen en el país.

8. Por estar especificado en algún acuerdo internacional.

9. Por ser artículos prohibidos/restringidos.

Los **Requisitos técnicos**⁴⁹ son aquellos que en el ámbito de su competencia, establecen las Secretarías de Estado, a fin de asegurar el control, tránsito, conservación, uso, disposición, etc., de las mercancías de importación y exportación, sobresalen por su importancia las siguientes:

Ley Fitosanitaria (SAGAR), Autorizaciones fitozoosanitarias.

Ley de Salud (SS), Autorizaciones Sanitarias.

Protección Ecológica (Secretaría de Desarrollo Social) Guía Ecológicas.

Ley Federal sobre Metrología y Normalización (NOM), (SECOFI).

Ley de Armas y Explosivos (SEDENA).

Autorizaciones para materiales radioactivos, Comisión Nacional de Energía Nuclear y Salvaguardias.

Ley de Pesca (SP).

Los requisitos técnicos exigibles en las aduanas son:

⁴⁹ Velázquez Elizarráz Ley Aduanera...op.cit.

Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial (SECOFI), autorizaciones para uso de propiedad intelectual (patentes y marcas).

Derechos de autor (SEP).

Otras.

A partir de 1992, se hizo obligatorio que cada Secretaría de Estado presentara ante la Comisión intersecretarial de Aranceles para aprobación, la lista de productos que hará exigible el cumplimiento de requisito de permiso o autorización a la importación o exportación, y ser publicados en el Diario Oficial de la Federación a nivel partida, de otra forma no serán aplicables por las aduanas en el momento de su despacho.

CAPITULO 3

NORMATIVIDAD DE LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-EUA-CANADA

El presente capítulo tiene por objetivo, resaltar la importancia y el desarrollo que en nuestro país ha tenido el establecimiento de las Reglas de Origen así como de los nuevos criterios para la elaboración y autorización de Certificados de Origen a la luz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá. Antes de entrar de lleno al tema, previamente, se hace un breve resumen de los temas principales del multicitado Tratado.

3.1 RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El Tratado Trilateral de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá es, como ya se indicó, un Acuerdo Ejecutivo Comercial, fue firmado el 12 de agosto de 1992 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de 1993, entrando en vigor el 1o. de enero de 1994, sus objetivos principales son:

- a) propiciar la máxima reducción posible de barreras comerciales,
- b) promover condiciones para una competencia justa
- c) incrementar las oportunidades de inversión
- d) proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual
- e) establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.

Mecanismos:

- a) implementar el cumplimiento de mecanismos y reglas del Tratado, como son los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos,
- b) eliminación de aranceles en forma gradual,
- c) establecer diferentes tasas ad-valórem para un mismo producto, dependiendo de su origen-tratado.

Reglas:

- a) salvaguardias,
- b) derechos antidumping e impuestos compensatorios,
- c) Normas oficiales (estándares),
- d) Reglas de origen (grado de integración nacional mínimo).

Como todos sabemos, muchas han sido las controversias que se han suscitado antes y después de la firma del Tratado, algunos se han declarado a favor, por los beneficios que se obtendrían con la apertura comercial, y otros, no menos, abogando lo contrario.

Lo cierto es que como toda política comercial, el Tratado establece y da a los nacionales de uno y otro país pros y contras, debido principalmente, a la desigualdad económica de los países involucrados; en México por ejemplo, se considera a Canadá como un país muy competitivo con Estados Unidos siendo que la realidad es otra.

Tuve la oportunidad de vivir ocho meses en ese país, comprobando que su economía no es tan fuerte, así como también tuve la oportunidad de percatarme del temor que tienen sus trabajadores por la mano de obra mexicana, principalmente por su bajo costo, no obstante que los técnicos canadienses son especializados, quizá excesivamente especializados; en tales condiciones su principal problema lo constituye el "Sindicalismo" y proteccionismo excesivo; la mayoría de ellos hacen manifiesta su posición en contra del Tratado.

Aunque la situación económica de Canadá no se asemeja ni siquiera medianamente a la de México, sí es cierto que vive una crisis de desempleo, económica y monetaria, amen del ya conocido deseo, de gran parte de la población de Quebec, por separarse del resto de Canadá.

Con este viaje, muy por el contrario a lo que yo creería, me pude percatar que el retraso de México, no esta principalmente en su mano de obra, sino en sus sistemas y técnicas de captura, esto es, lo que un trabajador mexicano hace a mano por falta de equipo, en Estados Unidos y Canadá, se lleva solamente unos minutos.

Los especialistas y técnicos mexicanos, aunque quizá no sean muchos, son buenos y ridículamente baratos; sin ser tan especializados, pues la necesidad de trabajo y la falta de éste, han hecho del trabajador mexicano, en términos generales, un "especialista con amplias funciones"; por ejemplo, en Canadá un técnico especializado en bandas para ventilador no es capaz de solucionar un problema del ventilador fuera de su área, mientras que en México el trabajador que tiene que ver con ventiladores, aún cuando no tenga el grado escolar de técnico, conoce del ventilador, sus funciones y componentes, es decir, nuestros especialistas abarcan mucho más con sus conocimientos, procurando con ello

que sus funciones sean mayores, no obstante sea desigual su remuneración, de ahí el temor de mucha gente por la apertura comercial.

También es cierto que en México, a la firma del Tratado, existían y aún ahora existen, graves problemas no sólo económicos sino también de otra índole, por ejemplo, el proteccionismo prolongado del gobierno mexicano hacia la industria nacional, fomentó el estancamiento tecnológico de la industria en general, la poca o nula inversión en sistemas de producción e informática, enfatizó el atraso tecnológico y con ello la competitividad tanto en producción como en costos y productos, dando como resultado lógico, con la apertura comercial, el cierre de muchas empresas pequeñas, medianas y grandes, que al no poder competir con los costos de producción internacional, se vieron arrolladas, literalmente, por las grandes firmas estadounidenses, lo que provocó, incluso a fecha, un altísimo desempleo desde principios de 1994, situación que aunada a la gran desigualdad económica reflejada en el Producto Interno Bruto, en el nivel de vida de la población, en la Balanza comercial, el déficit público e inflación,¹ presenta un panorama muy difícil para combatirlo a largo plazo; si en 1995 las expectativas de recuperación se presentaron con un sinnúmero de dificultades, hoy con el regreso de las nuevas y constantes devaluaciones de la moneda, el alarmante

¹ Aunque en 1994 se maneja una baja importante en las cifras de la inflación mensual mexicana, ésta, para finales de ese mismo año, correspondía a la inflación anual de Canadá, ni que decir con respecto a los Estados Unidos. Periódico "Suma", Sección Financiera, 10 octubre, 1994.

aumento de falta de fuentes de trabajo y la insatisfacción de la población en general, el panorama es poco alentador.

En la actualidad poco se habla del Tratado, la devaluación y la problemática situación interna del país, parecen haber dejado al Tratado en un segundo término, entratándose de las prioridades de la planeación económica del país, pues se ha visto deteriorada la confianza en la economía mexicana y con ella la inversión extranjera, sufriendo una fuerte caída, a tal punto, que a la fecha, muchos proyectos de inversión de firmas internacionales, se encuentran detenidas.

Según los expertos y estudiosos del tema, el Tratado está dividido en cuatro partes principales;

- I. Comercio de bienes.
- II. Servicios Transfronterizos y financieros
- III. Inversión y
- IV. Misceláneos.

Dentro del punto de comercio de bienes, encontramos que, en materia aduanera, se establecen los lineamientos y políticas para el libre intercambio de mercancías, entre otros temas, se plantea el uso de un Certificado de Origen único para la región, bajo reglas de origen específicas.

Punto importante dentro de este apartado es la eliminación de aranceles, sus formas de desgravación, productos afectados y el tiempo establecido para su desgravación, punto relevante, ya que no debe olvidar que tanto México como Canadá, han manifestado políticas proteccionistas con bajas tasas de importación, debido principalmente a costos de producción internos. Sin embargo, para Estados Unidos, la eliminación de aranceles representa una oportunidad más grande para llenar el mercado de sus países vecinos con sus productos; debemos recordar que las exportaciones de Estados Unidos a Europa y Asia, sufrieron una considerable disminución en los últimos años, por lo que la apertura de nuevas zonas de comercio es importante para ellos.

Lo anterior fue visible a principios de 1995, cuando la crisis mexicana y la devaluación de la moneda, impidió a exportadores de Estados Unidos seguir introduciendo sus mercancías como se había manejado el año anterior. Al principio de la devaluación mexicana, los daños no fueron tan visibles para la mayoría de los empresarios, pero para fines de enero y principios de febrero de

1995, cuando el mercado de exportación debería reflejarse en la balanza comercial, el peso mexicano tuvo sus altibajos más profundos y el envío de mercancías disminuyó, los empresarios estadounidense solicitaron el apoyo de su gobierno para frenar la especulación y al mismo tiempo disminuir el déficit de la balanza de exportación.

Sin embargo, no sólo en Estados Unidos y Canadá, se dio el fenómeno de falta de credibilidad en los representantes del gobierno mexicano, ya que era casi imposible poder aceptar que en un fin de semana, la economía mexicana se derrumbara tan rápida y fácilmente, más aún cuando los mismos políticos mexicanos retiraban sus capitales pocos días después de la inyección de dólares por parte de Estados Unidos a la moneda mexicana.²

La confusión y enojo por parte de políticos estadounidenses ante tal actitud no se hizo esperar entre ellos, el senador Perrot declaró que el inyectar dinero a una economía con vicios no era el camino correcto para solucionar el problema económico, ya que éste se utilizaría para incrementar las arcas privadas de algunos funcionarios públicos, pues era obvio que el problema se había

² USA Today, enero 31, 1995.

presentado por un mal manejo de capitales y no por un deterioro repentino de la economía.³

Este punto es importante, toda vez que las devaluaciones de la moneda mexicana, históricamente, no habían afectado, ni se habían reflejado en economías internacionales, sin embargo ahora con la firma del Tratado, los "socios comerciales" están muy atentos a lo que pasa y cómo pasa en México, ya que de alguna manera aunque sea en pequeña escala está repercutiendo en ellos.

Otro punto importante en el área de comercio y aduana, son los temas de Drawback, la futura eliminación del DTA (Derecho de Trámite Aduanero) y demás medidas para la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.⁴ Así también la revisión de elementos en materia de antidumping y cuotas compensatorias y la integración y operación de tribunales o paneles trilaterales para la solución de controversias.

³ Declaraciones hechas por el senador Perrot ante el Senado de Estados Unidos, televisadas por C-SPAN, enero 1995.

⁴ Como la eliminación de cuotas de importación, requisitos de etiquetado y reglas de origen.

3.1.1 ARANCELES (AD-VALOREM)

En el capítulo tercero del TLCAN, se establecen los lineamientos de liberación y establecimiento de aranceles aduaneros, en este capítulo encontramos términos muy interesantes como:

Establecimiento de aranceles mixtos y compuestos, es decir, pago de ad-valórem más una cuota específica que se pagará por unidad de medida (impuesto adicional por cada Lt, Kg, M², M³, etc.).

-Desgravación arancelaria específica, aquí vamos a detenernos un momento. Con esta disposición la Tarifa de Impuesto General de Importación de los tres países sufre grandes cambios y es punto medular del comercio en los tres países.⁵

Tenemos seis (6) claves principales para determinar la desgravación de impuestos;

A Nuevos exentos a partir del 1o. de enero de 1994 (con esta clave "A" se exenta de todo impuesto o pago de ad-valórem a los productos comercializados entre los tres países).

⁵ ver Tarifa Arancelaria conjunta de los tres países dentro del Tratado de Libre Comercio

B Desgravación en cinco (5) partes iguales al 20% (cuatro años y un día, a partir del 1o. de enero de 1994).

B6 Primer año igual a su tasa vigente, saldo en 5 partes iguales al 20% (es decir, si su tasa ad-valórem era de 10% el primer año, su desgravación será del 10% sobre su tasa, es decir, de un 1% y a partir del segundo año su desgravación será igual que la establecida en la clave B, hablando en términos de tiempo de 5 años un día) *productos textiles* .

C Desgravación en 10 partes iguales del 10% cada vez (9 años un día).

C+ Desgravación en 15 partes iguales del 6.7%, ésta clave de desgravación es principalmente para productos alimenticios básicos, maíz, frijol y leche. (14 años un día).

D Con esta clave se ratifican los productos que hasta antes del Tratado estaban exentos.

Es importante señalar que además de esta desgravación masiva de productos, se eliminan algunas restricciones cuantitativas para productos textiles, tales como las conocidas **VISAS TEXTILES** que tenían que ser emitidas por SECOFI, bajo estricto control y negociadas anticipadamente en forma anual mediante un convenio ante cada gobierno.⁶ Ahora se protege a la industria textil y del calzado mediante certificados de origen especiales Anexo II y III del Acuerdo por el que se establecen las Normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias, publicado en el Diario Oficial el 30 de agosto de 1994.

Otro punto importante y que se relaciona profundamente con el tema es la devolución de impuestos. De acuerdo con el Tratado, entenderemos tres tipos o formas de devolución de impuestos:

Devolución de impuestos de importación para insumos exportados.

Duty Drawback Total; sin cambios para otros países por 7 años.

⁶ Estas Visas se emitían para exportación de México a Estados Unidos y se tenía una cuota por país y producto, misma que no podía ser violada. Gonzalez D. Analisis del GATT...op.cit.

Duty Drawback parcial; se recupera el pago de impuestos menos entre las tasas de importación de México y su importación a Estados Unidos o Canadá.

Duty waives; Programas de fomento a la exportación como excención de impuestos de importación (tales como PITEX, o Maquila), éste programa se mantendrá vigente por 7 años, en relación a Estados Unidos y Canadá, para otros países se mantendrá, si no se utiliza para maquinaria.

Por último quiero mencionar que de acuerdo al Tratado el D.T.A., no puede ser aumentado entre operaciones originarias de los contratantes y deberá eliminarse para junio de 1999.

3.2 *NORMATIVIDAD EN LAS REGLAS DE ORIGEN*

3.2.1 CONCEPTO

Debido al desarrollo en las nuevas relaciones comerciales internacionales, en la década de los setenta se observa una nueva forma de proteccionismo comercial bajo el nombre de Reglas de origen, para el tributo aduanero "la noción de origen es fundamental en la medida en que los aranceles o tarifas discriminan los impuestos ad valorem según sea el origen o nacionalidad de las mismas mercancías".⁷

Las Reglas de Origen, son los lineamientos que determinan el país de fabricación substancial de las mercancías objeto de la comercialización, "... De acuerdo con la definición de Berr y Tremeau, el origen de las mercancías es el vínculo geográfico que une a ésta a un país determinado donde se considera producida. de ello se desprende que el origen es distinto a la noción de procedencia que hace referencia al país donde comenzó el último transporte comercial.⁸ Lo que determina al origen de la mercancía como un elemento

⁷Witker, Jorge. Derecho Tributario Aduanero, ed.. UNAM, serie I: Estudios de derecho económico, México. 1995 p. 183.

⁸Witker, Jorge. El tratado de Libre Comercio de América del Norte Análisis, Diagnóstico y Propuestas Jurídicas, de., III, UNAM, México, 1993 pp. 113-133

sustancial, quedando en segundo plano el lugar de procedencia, teniendo importancia sólo para medidas de carácter sanitario o fitosanitario.

Para algunos estudiosos del tema, principalmente europeos y norteamericanos, las Reglas de Origen son un beneficio emanado de la liberalización del comercio internacional, en otras palabras, la formación de zonas o áreas de libre comercio estimula benéficamente la apertura comercial, al mismo tiempo esta "apertura comercial" juega un papel sumamente importante en el nuevo proteccionismo comercial, ya que beneficia a los socio y limita a terceros en las relaciones comerciales de la zona.⁹

Las Reglas de Origen están basadas en la concentración de Acuerdos Internacionales Bilaterales o Multilaterales, pero siempre regulados por el Acuerdo General del GATT/OMC, por lo que en esencia, son de carácter general, pero a la vez y debido a la negociación particular de las mismas, cada acuerdo tiene características esenciales únicas, como por ejemplo, el determinar los porcentajes mínimos y máximos para considerar a una mercancía como originaria de un país o de una región.¹⁰

⁹ Asakura...op.cit.también Palmer N. David. "Pacific Regional Trade Liberalization and Rules of Origin", Journal of World Trade, Vol. 27 octubre, Estados Unidos, 1993.

¹⁰ Asakura ...op.cit. También en la misma revista Rules of Origin for Goods and Services, Conceptual Issues and Economic considerations por Hoekman, Bernald

Así pues, " Las reglas de origen son las leyes, reglamentos y prácticas administrativas utilizadas para identificar el país de fabricación sustancial de las mercancías objeto del comercio internacional"¹¹, por lo que las reglas de origen son en términos generales los requisitos que debe cumplir una mercancía para gozar de trato preferencial arancelario, con el objetivo de evitar que terceros países aprovechen estas preferencias.

Según la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos, las características de las reglas de origen deben ser:

Uniformidad (aplicación consistente de las reglas). Las reglas de origen deben ser estructuradas de manera consistente de forma tal que puedan ser aplicadas por igual en varios países en sus negociaciones.

Simplicidad. Las reglas de origen deben ser claras y comprensivas disminuyendo al mínimo la utilización de criterios o acciones subjetivas.

Predicibilidad. Las reglas deben ser predecibles, con el fin de que las empresas sepan de antemano como serán tratados sus embarques y productos.

¹¹Witker, Jorge. Derecho Tributario...op.cit. pp 184-185.

Administrabilidad. Las reglas de origen deben ser fácilmente verificables y de fácil manejo o aplicabilidad.

Transparencia. Si las reglas de origen son transparentes, cualquier desviación de la actividad económica significativa que lleve como meta final una estrategia de negociación o alguna política objetiva industrial, es obvia, facilitando el estudio público.

Eficacia. Deben ser eficaces para que al momento de promover alguna industria o actividad específica no se distorsione el intercambio libre.

"... La confidencialidad debe imperar en el carácter de las reglas de origen, ya que la información para determinar el origen será de carácter confidencial tanto para la autoridad competente nacional como para el extranjero, y no se podrá suministrar ningún dato salvo el caso de existir autorización expresa, por la persona o el gobierno involucrado, que haya facilitado la información".¹²

Este último punto es muy importante, ya que en muchas ocasiones se deben de determinar fórmulas secretas o elementos poco utilizados para llegar a obtener un producto especial y que por su particularidad, es de gran consumo o demanda

¹²Witker, Jorge. El Tratado ...op.cit. p. 133

en el mercado, de ahí la gran importancia que para los empresarios representa la confidencialidad de la información.

3.2.2 IMPORTANCIA

La importancia fundamental de las reglas de origen radica en que, a partir de ellas se establecen tanto los procesos de integración que permiten o determinan los tratos arancelarios preferenciales para sus miembros, por otro lado las reglas de origen también ayudan para la aplicación de sanciones a importaciones desleales (dumping y subsidios), salvaguardas y demás regulaciones no arancelarias, tales como requisitos fitosanitarios, zoonosanitarios, etc.

Anteriormente, la determinación del origen de las mercancías no era complicada, ya que debido a las políticas comerciales cerradas no se impulsaban las importaciones de mercancías intermedias de otros países, por lo que en términos generales lo normal era que una mercancía se produjera íntegramente en un solo país con materiales nacionales.

En nuestros días las relaciones comerciales se desarrollan a la luz de sistemas generales de preferencias, tratados comerciales de integración, y procesos de globalización (integración de plantas en países distintos), razón por la cual se hizo patente la problemática para la de determinación de país de origen.

"El primer antecedente legislativo y jurisprudencial sobre origen lo encontramos en la sección 25 de la acta de tarifa de 1890 en los Estados Unidos y en la jurisprudencia de 1908 de la Suprema Corte con relación al caso Anheuse-Bush Ass'n v. United States, en el que se introduce el ambiguo concepto de transformación sustancial a la fabricación de manufacturas".¹³

En la actualidad, la firma del Convenio Internacional de Kyoto del 18 de mayo de 1973, marca y establece las normas para las reglas de origen, esta Convención de Kyoto se llevo a cabo bajo los auspicios y la administración del CCC (Customs Co-operation Council), para la Convención, sólo 10 productos podrían considerarse totalmente originarios de un país, estos productos como lo indica el capítulo cuarto del Tratado de Libre Comercio, son productos naturales, como lo son los minerales, agrícolas y pesqueros, los demás, y de ahí la complejidad para el establecimiento de las Reglas de Origen, son elaborados con materias de importación en términos generales, por lo cual, se establecen los lineamientos y medidas para aquellos insumos esenciales no originarios de un país que mediante una transformación substancial, al que normalmente va ligada un cambio de fracción arancelaria o salto arancelario, puede obtener el certificado de origen que les permita gozar de una preferencia arancelaria.¹⁴

¹³Witker, Jorge. derecho Aduanero...op.cit. p.186

¹⁴Palmer, David. Country of Origin Rules, conferencia impartida, ed., Juridical Conference of the Federal Circuit. Washington, USA, 1990.

Establece dos criterios: primero, si el artículo ha sido enteramente producido en un país determinado, ya sea mediante labores más o menos primitivas de extracción, cosecha pesca, etc. o utilizando insumos que a su vez han sido producidos en el país, no hay dudas acerca de su origen nacional de los productos.

Segundo, si en el artículo ha intervenido más de un país, ya sea con materiales o mano de obra, para que el producto adquiriera una nacionalidad específica debe existir una "transformación sustancial" que puede definirse de diversas maneras: i) por la regla de cambio de partida arancelaria; ii) por la lista de transformaciones o elaboraciones que confieren o no a las mercancías que las han sufrido la calidad de originarias del país donde ellas se han efectuado, y iii) por la regla del porcentaje ad valorem cuando el porcentaje del valor de los productos utilizados o el porcentaje de la plusvalía adquirida en el país se conforma a un nivel determinado.

Dentro de la Convención de Kyoto no encontramos la definición para "transformación sustancial". Para el servicio de aduanas de los Estados Unidos, se entiende que hay "transformación sustancial" cuando un artículo adquiere a través de un proceso productivo un nombre, características y uso diferentes al de los materiales utilizados en su elaboración.

El Acuerdo sobre normas de origen de la Ronda Uruguay, publicado en el D.O., el 30 de diciembre de 1994 en su apartado ii) y iii) establecen como Transformación sustancial:

ii) Transformación sustancial- Cambio de la clasificación arancelaria

El Comité Técnico considerará sobre la base del criterio de la transformación sustancial, la utilización de cambio de subpartida o partida arancelaria al elaborar normas de origen para determinados productos o para un sector de productos y cuando sea apropiado, el cambio mínimo dentro de la nomenclatura suficiente para satisfacer este criterio, y desarrollará la cuestión.

iii) Transformación sustancial- Criterios complementarios

tras llevar a término la labor mencionada en el apartado ii) con respecto a cada sector de productos categoría individual de productos en los que el solo uso de la nomenclatura de I SA no permita decir que hay transformación sustancial, el Comité Técnico:

considerará, sobre la base del criterio de transformación sustancial, la utilización de manera complementaria o exclusiva, de otros elementos -entre ellos porcentajes ad valorem (a pie de página. Si se prescribe el criterio del porcentaje ad valorem, se indicará también en las normas de origen el método de cálculo de

esa porcentaje.) y/u operaciones de fabricación o elaboración (a pie de página. Si se prescribe el criterio de la operación de fabricación o elaboración, se especificará con precisión la operación que confiere origen al producto.)- al elaborar normas de origen para determinados productos o para un sector de productos y desarrollará la cuestión.

Aunque la definición no parece compleja, en la practica los elementos y las excepciones si lo son , ya que el salto arancelario puede darse entre capitulos, (2 dígitos), partida (4 dígitos), o fracción (desde 8 hasta 10 dígitos), este punto lo retomaremos al hablar de reglas de origen y el TLCAN.

3.2.3. ACUERDO SOBRE LAS NORMAS DE ORIGEN APROBADO EN LA RONDA URUGUAY

El ámbito de aplicación serán todas los instrumentos de política comercial en materia de reglas de origen con excepción de las relacionadas con regimenes o comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 o la cláusula de la nación más favorecida, estos son:

- trato de nación más favorecida (art. I, II, III, XI, XIII, del GATT de 1994);
- derechos antidumping y compensatorios (art. VI del GATT de 1994);
- medidas de salvaguardia (art. XIX del GATT de 1994);
- prescripciones en materia de marcas de origen (art. IX del GATT de 1994);
- restricciones cuantitativas o contingentes arancelarias discriminatorias;
- compras del sector público, y
- estadísticas comerciales.

En el Acuerdo se establece un plan de trabajo e tres años, con el objetivo lograr la armonización de las reglas de origen no preferenciales, para lo cual se crea un

Comité Técnico de Normas de Origen, que estará bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera. contiene una serie de disciplinas generales tendientes, a mejorar la transparencia, evitar que estas normas se utilicen con fines proteccionistas y que se apliquen en forma discriminatoria, así como para permitir que los usuarios tengan conocimiento oportuno de los cambios y dictámenes que se produzcan en materia de origen.

En la declaración anexa se hace referencia a las normas de origen preferenciales, en la declaración no se promueve la armonización como en la decisión , sólo se establecen criterios generales.

3.2.3.1 ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL ACUERDO

El Acuerdo sobre Normas e Origen consta de un prefacio, nueve artículos divididos en cuatro partes, y dos anexos; la primera parte incluye el artículo 1, relativo a Definiciones y ámbito de aplicación, establece:

"a los efectos de las partes I a IV, son normas de origen las leyes, reglamentos, decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar país de origen de los productos.

Su ámbito de aplicación como se menciono arriba, son las normas de origen no preferenciales (SGP por ejemplo mencionadas separadamente en el anexo II del Acuerdo).

Parte II artículos 2 y 3; aquí se establecen las disciplinas que han de regir la aplicación de las normas de origen, además de menciona que la parte IV del Acuerdo elaborar un plan de trabajo para la armonización de las normas de origen.

el artículo 2 establece las disciplinas acordadas durante el periodo de transición, impone sobre los miembros normas sustantivas o directrices que regirán el esquema . las disciplinas acordadas se refieren a:

art. 2a) en la decisiones administrativas generales deberán definirse las condiciones por cumplir, específicamente: indicar claramente las partidas y subpartidas de la nomenclatura arancelaria cuando se utilice el criterio de salto arancelario; indicar método de cálculo del porcentaje ad valorem , cuando se utilice el criterio del valor agregado; precisar las operaciones que confieren origen cuando se utilice el criterio de la operación de fabricación o elaboración,

art. 2b y 2c) neutralidad comercial de los efectos de las normas de origen,

art. 2d) trato nacional,

art. 2e) coherencia, uniformidad , imparcialidad y razonabilidad en la administración de las normas de origen,

art. 2f) definición de las normas de origen conforme a un criterio positivo, el negativo será sólo para casos aclaratorios,

art. 2g) transparencia,

art. 2h) prontitud de los dictámenes administrativos de origen,

art. 2i) irretroactividad de las modificaciones de las normas,

art. 2j) revisión administrativa y judicial del origen,

art. 2k) confidencialidad de la información.

En el artículo 3 se refiere a las disciplinas después del periodo de transición, impone reglas sustantivas por las cuales los miembros deberán velar en la aplicación de los resultados del programa de armonización.

art. 3a) igualdad de aplicación a los fines establecidos en el artículo 1,

art. 3b) determinación de origen de los productos, el país de origen será aquel en donde se haya obtenido totalmente el producto, y en caso de múltiple procedencia donde se haya realizado la última transformación sustancial, la cual no se aplica en el periodo,

art. 3c) trato nacional,

art. 3d) las normas se apliquen en forma coherente, uniforme, imparcial y razonable,

art. 3e) transparencia,

art. 3f) prontitud de dictámenes administrativos de origen,

art. 3g) irretroactividad de las modificaciones de las normas,

art. 3h) revisión administrativa y judicial del origen,

art. 3i) confidencialidad de la información .

En la tercera parte, artículos 4 al 8, se establecen las disposiciones de procedimiento en materia de notificación, examen, consulta y solución de diferencias, en el artículo 4 se establecen dos comités.

1) Comité de Normas de Origen (en lo sucesivo el Comité), integrado por cada uno de los miembros, elegirá a un presidente y se reunirá cuando sea necesario y al menos una vez al año. Y los servicios de la secretaría los prestará la OMC.

Este Comité funcionará como foro de consulta entre los miembros en materias relacionadas con el funcionamiento y consecución de los objetivos del Acuerdo y le podrá pedir a éste que realice cualquier otra labor que considere apropiada para la consecución de los objetivos del Acuerdo.

2) Comité Técnico de normas de origen (denominado en adelante Comité Técnico), será auspiciado por el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA), según detalle el anexo 1 del Acuerdo, y quien le prestará los servicios de secretaría. El Comité Técnico realizará la labor técnica prevista en la parte IV. Siempre que sea propicio, éste pedirá información y asesoramiento al Comité sobre cuestiones relacionadas con el Acuerdo, y le podrá pedir a éste último que realice cualquier otra labor que considere apropiada para la consecución de los objetivos del Acuerdo.

En el artículo 5 se establece la información y procedimiento de modificación y de establecimiento de nuevas normas de origen; dispone que un plazo de 90 días a partir de la entrada en vigor del Acuerdo que establece la OMC, Los miembros deberán comunicar a la secretaria de la OMC, sus normas de origen, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general en relación con las normas de origen. La secretaria distribuirá esas reglas o bien listas de información que haya recibido y que conservará a disposición de los miembros.

Durante el periodo de transición toda modificación o adopción de nuevas normas de origen deberá ser publicada y notificada 60 días antes de su entrada en vigor a los miembros, en caso que surjan circunstancias excepcionales respecto de una parte contratante (omisión de notificación) la parte publicará la norma modificada o la nuevas normas lo antes posible.

Artículo sexto, el Comité examinará anualmente la aplicación y funcionamiento de las partes I, II y III, proponiendo las modificaciones pertinentes, pudiendo incluir casos de modificaciones de normas para actualizarlas a los cambios tecnológicos.

El artículo describe lo relacionado a las "consultas"; aquí se establece que serán aplicables las disposiciones del art. XXII del GATT de 1994, con las mejoras y matizaciones en ellas introducidas por el grupo de negociación sobre la solución de diferencias.

Artículo 8 "solución de diferencias"; dispone que en esta materia serán aplicables las disposiciones del artículo XXIII del GATT de 1994, con las mejoras y matizaciones en ellas introducidas por el grupo de negociación sobre la solución de diferencias.

Cuarta parte, artículo 9; con el objetivo de armonizar las normas de origen y de una mayor seguridad en el desarrollo del comercio mundial, la Conferencia Ministerial conjuntamente con la CCA, emprenderán un plan de trabajo con los siguientes principios:

- a) las normas de origen deberán aplicarse por igual a todos los fines comprendidos en el ámbito de aplicación del Acuerdo,
- b) será país de origen aquel donde se obtuvo totalmente el producto, y en caso de varios países, el último donde se realizó una transformación sustancial,
- c) las normas de origen deberán ser objetivas, comprensibles y previsibles,

d) serán comercialmente naturales; por ende no podrán utilizarse como mecanismos para perseguir de alguna forma objetivos comerciales ni tampoco provocar efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio mundial, etc.,

e) deberán administrarse en forma coherente, uniforme, imparcial y razonable,

f) las normas de origen deberán ser coherentes,

g) las normas de origen deberán hacerse en un criterio positivo, usándose el negativo sólo para fines aclaratorios.

En esta mismo artículo, se describe el plan de trabajo, mismo que entrará en vigor tan pronto como sea posible luego de entrar en vigor la OMC, será ejecutada por los Comités con un plazo de tres años. La armonización se hará por sectores de productos, tal y como se presentan en los capítulos o secciones de la nomenclatura arancelaria del Sistema Armonizado.

El Comité Técnico establecerá definiciones armonizadas de :

- Los productos que han de considerarse obtenidos totalmente en un país.

- Las operaciones o procesos mínimos que de por sí no confieren origen a un producto.

Resultados que deberán presentarse al Comité en un periodo de tres meses a partir de la fecha de recepción de su solicitud. También como ya se estableció en el apartado anterior de esta tesis, se hace mención del termino "transformación sustancial".

Las funciones permanentes del Comité Técnico de Normas de Origen de acuerdo al Anexo I del Acuerdo son:

- a) Examinar y pronunciarse sobre problemas técnicos que surjan con ocasión de la administración de las normas de origen de los miembros;
- b) informar y asesorar sobre cuestiones de determinación de origen;
- c) elaborar y distribuir informes periódicos sobre el funcionamiento técnico y condición del Acuerdo;
- d) examinar anualmente los aspectos técnicos de la aplicación y funcionamiento del Acuerdo;
- e) demás funciones que pueda encomendarle el Comité.

En relación a la representación, todos los miembros tendrán derecho a estar representados por un delegado y a uno o más suplentes, podrán contar con la ayuda de asesores en las reuniones del Comité Técnico. La secretaría del GATT podrá asistir como observador, los miembros de la CCA, que no lo sean de la OMC, podrán estar como observadores. A reserva de la aprobación del presidente del Comité Técnico, el secretario de la CCA (denominado secretario general) podrá invitar a países no miembros y a representantes de organizaciones internacionales para que asistan como observadores a la reunión del Comité Técnico. El Comité Técnico se reunirá cuando sea necesario, por lo menos una vez al año y elegirá a su presidente y establecerá sus procedimientos.

Anexo II Declaración común acerca de las normas de origen preferenciales, se considera que son normas de origen preferenciales las leyes, reglamentos, y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un miembro para determinar si un producto le corresponde recibir trato preferencial previsto en virtud de regímenes de comercio contractual o autónomas conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del GATT de 1994. Al igual que para las normas de origen no preferenciales, se considerarán totalmente originales, las mercancías obtenidas totalmente en un país y las que sufran una "transformación sustancial".

Por normas de origen preferenciales se entiende:

- normas que otorgan origen conforme a criterios mas laxos o favorables para ciertos productos o países, o bien;
- normas de origen respecto de productos que se benefician de un tratamiento arancelario preferencial por virtud de las uniones aduaneras, zonas de libre comercio, o esquemas del Sistema General de Preferencias.¹⁵

En términos generales, establece los mismos principios o disciplinas ya mencionados para las normas origen es decir:

art. 3a) especificar las partidas o subpartidas pertinentes de la nomenclatura arancelaria cuando se utilice el criterio del salto arancelario; indicar método de cálculo de porcentaje ad valorem cuando se utilice el criterio de valor agregado; precisar la operación que confiere origen, cuando se utilice el criterio de la operación de fabricación o elaboración.

art. 3b) definición de las normas de origen conforme a un criterio positivo, el negativo será meramente aclaratorio.

art. 3c) leyes reglamentos decisiones jurídicas y disposiciones administrativas de aplicación general, se publique como si estuviera sujetos a las disposiciones del párrafo 1 del artículo X del GATT de 1994.

¹⁵ Ibidem. p. 204

art. 3d) sobre la emisión de dictámenes de origen preferencial; irretroactividad.

art. 3e) de las modificaciones de las normas.

art. 3f) revisión administrativa y judicial de origen.

art. 3g) confidencialidad de la información.

Por último los miembros se comprometen a facilitar prontamente a la secretaria de la OMC, sus normas de origen preferencial, con la lista de los acuerdos correspondientes, reglamentos, decisiones judiciales y las disposiciones administrativas de aplicación relacionadas con las normas de origen en vigor. Además, se comunicarán lo antes posible las modificaciones o innovaciones en materia de normas de origen preferenciales.

3.2.4 LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL TLCAN

Dentro del TLCAN Capítulo IV encontramos los lineamientos que determinan si una mercancía puede considerarse originaria o no de la zona, para gozar de las preferencias arancelarias, así mismo el capítulo V, destinado a Certificación de origen es parte esencial del tema. Para Bernald Hoekman las reglas de origen tienen una relación directa con la liberalización del mercado de servicios y hace mención del TLCAN y del GATS (General Agreement on Trade in Services), de ahí que establezca la importancia del Código internacional de Reglas de Origen ante la Ronda Uruguay.¹⁶

Podemos decir que las Reglas de Origen son necesarias para determinar que gobierno tiene la jurisdicción del bien o servicio, así como el determinar quién debe asumir la responsabilidad de los derechos y obligaciones de impuestos, así también las regulaciones administrativas como permisos sanitarios, fitosanitarios, de salud, etc.¹⁷

¹⁶ El primer antecedente legislativo jurisprudencial en Estados Unidos se remonta al Acta de la Tarifa en la sección 25 de la misma de 1890 y en la jurisprudencia a 1908, de ahí la importancia para Estados Unidos de establecer un Código internacional en la materia. *Ibidem*.

¹⁷ Ruiz Navarro Pinar, José Luis. Derecho Comunitario Básico, Legislación y Jurisprudencia, ed, Universitas, Madrid, 1991 pp. 288-361, el autor nos hace una clara relación histórica de las acciones que se han tomado dentro de la Comunidad Económica Europea CEE, en relación a las Reglas de Origen, sus definiciones y reglamentos, así como el establecimiento de Certificados de origen negociados para identificar las mercancías.

Los bienes serán considerados en su totalidad originarios cuando se produzcan enteramente en territorio nacional, es decir, cuando sean sembrados, cosechados y procesados, o bien cuando sean pescados, procesados, o cuando sean extraídos y procesados en el territorio, así pues y de acuerdo con el artículo 401(a), se entenderá por **TOTALMENTE ORIGINARIO**, sólo a los productos agrícolas, pesqueros o minerales.

En el artículo 401(c), se nos especifica que un insumo o manufactura del país exportador se considerará **TOTALMENTE ORIGINARIO**, cuando los insumos esenciales sean producidos en el territorio, ejemplo;

Duraznos en almíbar: para nosotros como exportadores el insumo esencial es el durazno, los insumos no esenciales, son la lata, el endulzante, la etiqueta, etc., es decir, yo tengo que comprobar que la cosecha de duraznos es producida en territorio, si uno de estos duraznos no es cosechado en territorio, mi producto ya no clasifica como **TOTALMENTE ORIGINARIO**, por lo tanto no puede tener **clasificación "A" en el certificado de origen.**¹⁸

¹⁸ Esta clasificación es diferente a la clasificación de desgravación de productos. en este caso la **A** significa producto Totalmente Originario, la **B** producto elaborado en más de un territorio de la zona con cambio de clasificación arancelaria, la **C** producto elaborado en uno o más de los territorios y puede no ser totalmente originario, pero sin llegar a ser más del 7%, **D** la mercancía fue elaborada íntegramente en territorio de uno o más de los países miembros pero alguno de los materiales no originarios fue sometido al cambio de clasificación, (ya sea que se importe como producto ensamblado, sin estarlo o bien que debido a la clasificación arancelaria, la partida comprende a la mercancía y sus partes, sin poder subdividirse), **E** algunos aparatos de procesamiento de datos y sus partes, **F** la

Por lo que un bien se considerará originario de la región, cuando éste sea totalmente obtenido o producido en la región; un bien producido en la región con materiales exclusivamente originarios; o un bien producido parcialmente en la región con materiales no originarios pero que cumple con las reglas de origen del anexo 401 del tratado, y un bien desensamblado o clasificado con sus partes que no cumple con la regla del anexo 401, pero que cumple con un mínimo de valor de contenido regional.

ejemplo:

"Compañía "A" importa a México piel de ganado bovino no terminada (41.01) de Argentina y la transforma en piel terminada (41.04). La compañía "B" compra la piel terminada para fabricar estuches de piel para anteojos (4202.31). La regla de origen para la partida arancelaria 41.04 establece lo siguiente: un cambio a la partida 41.04 de cualquier otra partida excepto las partidas 41.05 y 41.11.

La piel terminada se origina en México porque cumple con el criterio de origen que establece el anexo 401. Suponiendo que los estuches para los anteojos no contienen ningún material no originario, los estuches para los anteojos se consideran originarios, ya que son producidos exclusivamente de un material que es originario. (porque cumple con la regla de origen específica)"

De acuerdo al artículo 415 se entenderá por bienes obtenidos en su totalidad o producidos enteramente en el territorio TLCAN a:

mercancía es un producto agrícola originario bajo los supuestos A, B o C y no está sujeta a restricciones cuantitativas en el país importador debido a que se trata de una "mercancía que clasifica" de acuerdo al anexo 703.2, sección A o B, también anexo 703.2.B.7

- a) minerales extraídos en territorio de una o más de las partes (plata mexicana).
- b) productos vegetales, tal como se definen esos productos en el Sistema Armonizado, cosechados en Canadá, México o Estados Unidos (cereal canadiense).
- c) animales vivos, nacidos y criados en la región;
- d) bienes obtenidos de la caza o pesca en la región (salmón);
- e) bienes (peces, crustáceos y otras especies marinas) obtenidas del mar por barcos registrados o matriculados por una de las partes y que lleven su bandera. (atún);
- f) bienes producidos a bordo de barcos-fábrica, a partir de los bienes identificados en el inciso e), siempre que tales barcos estén registrados o matriculados por uno de los países y que lleve su bandera;
- g) bienes obtenidos por una de las partes o por una persona de alguna de las partes, del lecho o del subsuelo marino, fuera de las aguas territoriales, siempre que uno de los tres países tenga derechos para explotar dicho lecho o subsuelo marino;
- h) bienes obtenidos del espacio extraterrestre, siempre que sean obtenidos por uno de los países de la zona o por una persona de las partes y que no sean procesados, en un país que no sea parte;

i) desechos y desperdicios derivados de un proceso de producción en alguna de las partes, siempre y cuando, dichos bienes sean utilizados sólo para recuperación de materias primas;

j) Bienes producidos en una o más de la partes exclusivamente a partir de los bienes mencionados en los incisos a) a y) inclusive, o de sus derivados, en cualquier etapa de la producción.

El maestro Witker nos da un ejemplo muy clara dice:

"La joyería de plata elaborada en los Estados Unidos a partir de la plata extraída en México, es obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio del TLCAN, debido a que es elaborada exclusivamente de un producto mineral extraído de México".¹⁹

Hasta aquí la determinación de origen no es tan conflictiva ya que hablamos de productos elaborados **TOTALMENTE ORIGINARIOS** en territorio de uno o más países del TLCAN, sin embargo el artículo 401(b) indica que los bienes se pueden originar en una de las partes aun cuando contengan materiales no originarios, siempre que dichos materiales cumplan con las reglas de origen específicas señaladas en el anexo 401 del tratado.

Las reglas específicas del anexo 401, se basan en cambios de clasificación arancelaria y/o, en requisito de valor de contenido regional y esta estructurado conforme al Sistema Armonizado.

¹⁹ Witker, Jorge, Derecho Tributario...op.cit. p.189.

Cuando una regla de origen está basada en un cambio de clasificación arancelaria de acuerdo al anexo 401, cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien deberán sufrir el cambio de clasificación aplicable, ejemplo: en el capítulo 2 (Carne y despojos comestibles), el criterio para otorgar la calidad de originario es, respecto de toda la partida, que el insumo provenga de otro capítulo, si se importan animales vivos de un tercer país, (capítulo 1) la acción de matanza confiere al bien el origen. Otro ejemplo: Se importa a la región carne fresca a la región (02.03), y se mezcla con especias importadas de otro país (09.07.09.10 Sistema Armonizado de Estados Unidos) y cereales cultivados y producidos en Estados Unidos, para hacer salchichas frescas de cerdo (16.01), la regla de origen del anexo 401 establece: Un cambio a la partida 16.01 a la 16.05 de cualquier otro capítulo, dado que la carne fresca es capítulo 2 y las especias capítulo 9, ambos materiales cumplen con la regla específica y por lo tanto serán considerados como originarios dentro de cambio de clasificación arancelaria.

El anexo 401 requiere que en algunos casos, un bien tenga un contenido mínimo de valor regional, lo cual quiere decir, que un cierto porcentaje del valor del bien

producto debe provenir de la región, para ello el artículo 402 del tratado contempla la aplicación de las siguientes fórmulas;

MÉTODO DE VALOR DE TRANSACCIÓN ²⁰

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

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje,

VT es el valor de transacción del bien, ajustado sobre la base FOB

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

El resultado no puede ser menor al 60%.

Este método calcula el valor de los materiales no originarios como un porcentaje del valor de transacción del bien, y será el precio pagado o por pagar con algunos ajustes por empaque, cargas descargas, transporte, etc. basado en los principios del Código de valoración del GATT/OMC

²⁰ En este método se hace un ajuste por empaques y otros rubros y está basado en los principios de Código de Valoración del GATT/OMC .

MÉTODO DE VALOR DE COSTO NETO.

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

VCR es el valor del contenido regional expresado como porcentaje

CN es el costo neto, es decir, el costo total del producto, con regalías y/o costo de promoción.

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

En este caso el resultado no puede ser menos al 50%.

El método del costo neto calcula el valor de los materiales no originarios como un porcentaje. Este método no incluye los costos incluidos en el art. 402.8, como son: promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, costos financieros no admisibles incluidos en el costo total de los bienes referidos.

El valor de los materiales no originarios es la suma de los valores de todos los materiales no originarios usados en la producción del bien, los cuales se determinan bajo los métodos de valoración del GATT/OMC con algunos ajustes.

Estas dos métodos permiten al productor, tener formas de demostrar el cumplimiento de la regla de origen, este puede utilizar el método que más le convenga, el método de transacción es más sencillo, ya que el valor de los materiales no originarios puede calcularse como un porcentaje de precio de factura, el cual normalmente es el precio realmente pagado o por pagar, ya que permite al productor considerar todos sus costos y utilidades como de la región, el porcentaje requerido de contenido de valor regional es más alto que el de costo neto, sin embargo existen casos en que éste no puede ser utilizado y se usa el del costo neto.

El método de costo neto deberá utilizarse cuando no exista valor de transacción, o cuando existan vínculos entre las partes relacionadas o se trate de vehículos, o partes automotrices.

ejemplo:

Una rizador de cabello (8516.32) es hecha en México con partes japonesas(8516.90). Cada rizador de cabello se vende en 4.00 dólares; el valor de las partes no originarias es de 1.80 dólares, la regla de origen del anexo 401 para la subpartida 8516.32 establece lo siguiente: un cambio a la subpartida 8516.32 de la subpartida 8516.80 o cualquiera otra partida, o un cambio a la subpartida 8516.32 de la subpartida 8516.90 independientemente de que también se cumpla o no un cambio de la subpartida 8516.80 o de cualquier otra partida siempre que exista un contenido de valor regional no menor a:

- a) 60% cuando se utiliza el método de valor de transacción, o
- b) 50% cuando se utiliza el método de costo neto.

La primera de estas dos reglas no se cumple, ya que no existe cambio de partida, por lo que el producto debe verificar si el bien puede calificar con base en la segunda regla. Con forme a la segunda se cumple con el cambio de subpartida (de 8516.90 a 8516.32) requerido, de modo que se debe proceder a calcular el valor de contenido regional. El valor de contenido regional bajo el método de valor de transacción es:

$$\text{VCR} = \frac{4.00 - 1.80}{4.00} \times 100 = 55\%$$

La rizador de cabello no se considera un bien originario bajo este método, ya que el requisito para el valor de contenido regional es e 60% utilizando el método de valor de transacción. Por lo tanto, en lugar de utilizar el método de valor de transacción , el productor agiliza el método de costo neto. El costo total de la rizador de cabello es de 3.90 dólares que incluye 0.25 dólares por los costos de empaque y embarque. No existen costos por regalías, promoción de venta, ni costos financieros no administrables. El costo neto por lo tanto es de 3.65 dólares. El valor de contenido regional de acuerdo al método de costo neto es de:

$$\text{VCR} = \frac{3.65 - 1.80}{3.65} \times 100 = 50\%$$

3.65

La rizador de cabello deberá considerarse originaria ya que el requisito de valor contenido regional e de 50% cuando se utiliza el método de costo neto.

Para el Acuerdo o Código de Valor GATT, el valor de transacción es, el precio pagado o por pagar de las mercancías cuando éstas se venden para la exportación con destino al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, y siempre que concurren las siguientes circunstancias.

- Que no existan restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador;
- Que la venta del precio no dependa de condiciones o contraprestaciones cuyo valor no pueda determinarse;
- Que ninguna parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior revierta directa o indirectamente al vendedor;
- Que no exista vinculación entre comprador y vendedor.

Cargos y ajustes positivos que deben incorporarse al precio pagado o por pagar, con carácter limitativo de acuerdo al artículo 8 del Código del GATT/OMC.

1. Los elementos que se relacionan a continuación, siempre que los soporte el comprador y que no estén incluidos en la factura o efectivamente el precio pagado o por pagar, a) las comisiones de venta; b) los gastos de corretaje; c) el coste de los envases que, a efectos arancelarios, se consideran forman un todo de la mercancía; d) el coste de embalaje, tanto por mano de obra como por materiales.

2. El valor repartido de forma adecuada de los bienes y servicios indicados a continuación, cuando hayan sido suministrados directa o indirectamente por el comprador, gratuitamente o a precio reducido, para utilizarlos en la producción y venta o para la exportación de las mercancías importadas, y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio efectivamente pagado o por pagar.

Estos bienes son:

a) materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas;

b) Herramientas, matrices, moldes y objetos análogos utilizados para la fabricación de las mercancías importadas;

c) materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas;

d) trabajos de ingeniería, de creación y perfeccionamiento artístico y de diseño, planos y croquis realizados fuera del territorio, y necesarios para la producción de las mercancías importadas.

3. los cánones y derechos de licencia relativos a las mercancías que se valoran y que el comprador esté obligado a pagar directa o indirectamente como condición de la venta de dichas mercancías, en la medida en que tales cánones y derechos de licencia no estén

incluidos en el precio efectivamente pagado o por pagar. Los referidos cánones y derechos de licencia podrán comprender, entre otros, los pagos efectuados por patentes, marcas de fábrica o de comercio y derechos de autor.

4. El valor de cualquier parte del precio de la reventa, la cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor.

El artículo 1 del Código de Valoración establece cuatro condiciones para que se pueda utilizar el método de valor de transacción, entendiéndose que sólo en caso de incumplimiento de alguna de estas cuatro condiciones, se podrá rechazar el procedimiento de transacción de valor :

1. Restricciones en la cesión o utilización de las mercancías
2. Condiciones o contraprestaciones no cuantificables.
3. Reversiones al vendedor
4. Vinculación entre vendedor y comprador, en caso de existir la vinculación ésta no debe influir en el precio de transacción.

Se puede decir que el costo neto es la suma de todos los costos que se utilizaron para la realización del bien, menos algunos costos no permisibles o excluidos por cada producto y que están detalladamente enunciados a partir del artículo 402.5 al 402.12

principalmente enfocados a la industria automotriz y sus partes, a la industria textil y a maquinas para procesamiento de textos.

402.5) Cada una de las partes dispondrá que un exportador o productor calculará el valor del 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 no sea admisible conforme al artículo 1 del Código de Valoración Aduanera;

c) El bien sea vendido por el productor a una empresa relacionada y el volumen de ventas, por unidades de cantidad, de bienes idénticos o similares vendidos a personas relacionadas durante un periodo de seis meses inmediatamente anterior al mes en que el bien en cuestión sea vendido, exceda 85% de la ventas totales del productor respecto a esos bienes

d) el bien:

-sea un vehículo automotriz comprendido en la partida 8701 u 8702, subpartida 8703.21 a la 8703.90, o la partida 8704, 8705 u 8706;

-esté identificado en el anexo 403.1 o 403.2 y sea para uso en vehículos automotrices comprendidos en la partida 8701 a 8706;

-esté comprendido en la partida 6401 a la 6405; o

-esté comprendido en las fracciones arancelarias 8469.10aa (maquinas 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 al párrafo 10 y esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional.

402.6) Cuando el exportador o productor de un bien calcule el 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 1 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.

402.7) Nada de lo dispuesto en el párrafo 2 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.

402.8) Para efectos del cálculo del costo neto de un bien conforme al párrafo 3, el productor del 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, embarques y empaques, 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 e promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles.

402.9) Salvo lo dispuesto en el párrafo 11, el valor de un material utilizado con el artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, o

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 artículo 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,

c) incluirá, cuando no estén considerados con los incisos a) o b):

1) los fletes, seguros, costos de embarque y todos los demás costos en que haya incurrido para el transporte del material hasta el lugar en que se encuentre el productor;

2) los aranceles impuestos y gastos por los servicios de agencia aduanales relacionados con el material pagado en territorio de una o más de las partes;

3) el costo de desechos y desperdicios resultantes del uso del material en la producción del bien, menos el valor de los desechos renovables o productos incidentes.

402.10 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 calculo de valor de contenido regional de conformidad con el párrafo 2 o 3, designar como material intermedio a un requisito de valor de contenido regional utilizado en la producción de ese material pueda a su vez ser designado por el productor como material intermedio.

402.11 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.

402.12) El valor de un material indirecto se fundamentará en los principios de contabilidad, generalmente aceptados, aplicables en territorio de la parte en la cual el bien es producido.

En los casos de los bienes desensamblados y sus partes, hay dos condiciones muy específicas en el TLCAN:

--El bien se ha importado a una de las partes sin ensamblar o desensamblar, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de acuerdo con la regla general del 2a) del Sistema Armonizado, o

-- El bien y sus partes se clasifican en la misma partida y no hay subpartidas o el bien y sus partes se clasifican con la misma subpartida.

Es importante destacar que no se aplica para prendas de vestir, comprendidas en los capítulos 61 y 62, ni a los productos textiles comprendidos en el capítulo 63 del Sistema Armonizado, en ambos casos la explicación que se da es que no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria requerido por el anexo 401.

Existen cuatro instancias que auxilian a la clasificación para la categoría de productos originarios y son:

Primera.- el artículo 405 establece la categoría de **Minimis**,²¹ indicando; Salvo lo dispuesto en el párrafo 3 al 6, que un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales no originarios establecidos en la producción del bien que no sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecida en el Anexo 401, no exceda del 7 por ciento del valor de transacción del bien (insumos de productos terminados).

ajustado sobre la base L:A:B;

esto no aplica a :

material no originarios comprendidos en el capítulo 4 del Sistema Armonizado o en la fracción arancelaria 1901.90.aa (preparaciones alimenticias a base de lácteos que contengan más del 10% de sólidos lácteos en peso; material no originario comprendido en la partida 08.05 o en la subpartida 2009.11 a la 2009.30 y las fracciones arancelaria 2106.90.bb (jugo concentrado de una sola fruta o vegetal enriquecido con minerales o vitaminas), y 2202.90aa (jugo de una sola fruta o vegetal enriquecido con minerales o vitaminas; un material no originario comprendido en el capítulo 9 del Sistema Armonizado y utilizado para producir un bien comprendido en la fracción arancelaria 2101.10.aa (café instantáneo, no aromatizado); capítulo 15 del Sistema Armonizado y utilizado en la producción de un bien comprendido en la partida 1501 a la 1508, 15.12, 15.14

²¹ Tratado de Libre Comercio cap. IV.

ó 15.15; partida 1701 y utilizado en la producción de un bien de la partida 17.01 a la 17.03; del capítulo 17 o en la partida 18.05 y que se utilice para producir un bien en la subpartida 1806.10; partida 22.03 a la 2208 y que se utilice en la partida 22.07 a la 22.08; los comprendidos en la fracción arancelaria 7321.11.aa (estufas y hornos de gas), subpartida 8415.10, 8415.81 a la 8415.83, 84.18.10 a la 8418.21, 84.18.29 a la 84.18.40, 84.21.12, 8422.11, 8450.11 a la 8450.20 u 8451.21 a la 8451.21 o las fracciones canadienses 8479.89.91, la fracción arancelaria estadounidense 8479.89.aa (compactadores de basura) , la fracción arancelaria mexicana 8479.82.03 u 8516.60.aa (estufas y hornos eléctricos); los ensambles de circuitos impresos; capítulos 1 al 27 del Sistema Armonizado, a menos que cada uno de los materiales no originarios esté comprendido en una subpartida distinta a la del bien para el cual se está determinando el origen de conformidad con este artículo; y los bienes comprendidos en los capítulos 50 al 63 del sistema armonizado.

Segunda.- El artículo 401(d) establece una regla para bienes desensamblados, dice: 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:

- a) se importe como ensamblado sin serlo de acuerdo a la Regla General de Interpretación
- b) de acuerdo al Sistema Armonizado la partida correspondiente sea la misma para la mercancía y sus partes sin poder subdividir en subpartidas.

Tercera.- Artículo 406 Bienes y materiales fungibles²²: cuando se utilicen materiales fungibles originarios y no originarios en la producción de un bien, la determinación acerca de si los bienes son originarios no tendrá que ser establecida mediante la identificación de un material fungible específico, sino que podrá definirse mediante cualquiera de los métodos de manejo de inventarios establecidos en las reglamentaciones Uniformes, es decir, cuando los insumos son alternativos de países distintos, eventualmente califican en base a controles contables.

Cuarta.- Artículo 404 Bienes acumulativos; se permite el rastreo de costos acumulativos del productor regional de insumos para acumularlos al producto terminado y determinar si alcanza la clasificación para considerarlos productos

²² Los bienes o materiales fungibles, son aquellos que son intercambiables para efectos comerciales y cuyas propiedades son esencialmente idénticas.

originarios, el artículo 404(2) dice; Para efectos del artículo 402(10), la producción de un productor que decida acumular con la de otros productores de conformidad con el párrafo 1, se considerará como un solo productor.

Quinta.- Artículo 402 Materiales intermedios: -Inverso- No se permite la acumulación de costos no originarios acumulativos en procesos continuos, excepto cuando se determinen como bien intermedio definido.

402(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.²³

²³ Ruiz Navarro. Derecho Comunitario...op.cit.

La importancia del Sistema Armonizado para la clasificación y regulación de las Reglas de Origen, se determina por la complejidad para el establecimiento y regulación de las Reglas de Origen a principios de los años cincuenta, cuando la Cámara Internacional de Comercio (International Chamber of Commerce) trató en varias ocasiones; sin resultados satisfactorios, de adoptar a nivel internacional una resolución que estableciera los lineamientos para la uniformidad de las Reglas de Origen,²⁴ pero no es sino hasta 1974 cuando se da la primera convención multilateral conocida como International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures.

²⁴ Asakura. ...op.cit. p 5-9, También Hoekman, Bernard. pp 84-85.

3.2.5 INSTITUCIONES JURÍDICAS RESPONSABLES DE LAS REGLAS DE ORIGEN.

Hasta el momento, hemos estudiado las Reglas de Origen emanadas de los Sistemas Jurídicos del Common-Law, como ya vimos, estos Sistemas Jurídicos desde principios de los años cincuenta se han preocupado por desarrollar jurisprudencia a tal grado que en las Cortes y Tribunales estadounidenses como canadienses, que son los casos que nos ocupan en este análisis, ya existe antecedente Legislativo y Jurisprudencial, lo que obviamente nos pone en un plano de desigualdad. Algunos autores se refieren al tema de las Reglas de Origen como propio del sistema del Common-Law,²⁵ o podemos decir que es propio del Common-Law, sino que debido a nuestras diferencias de desarrollo económico, los tribunales e instituciones mexicanas encargadas del Comercio Internacional se encuentran en el estudio primario para desarrollar la jurisprudencia relativa, situación que nos pone en un grave problema ya que el tema nunca ha sido contemplado por nuestros tribunales y pocos son los abogados especialistas que nos podrían representar ante una controversia.

Mientras que en Estados Unidos y Canadá existen ya Tribunales especiales con antecedentes, (entre los casos que podemos mencionar como más nombrados, es

²⁵ Palmer, David y principalmente Hoekman, Bernard...op.cit

es el de la importación a Estados Unidos por parte de Canadá, de unidades fabricadas y ensambladas en Canadá por Honda a las que no se les quería dar un trato preferencial arancelario por ser Honda una marca japonesa, Canadá tuvo que demostrar ante los tribunales que el producto cumplía con los requisitos solicitados en el capítulo de las Reglas de Origen del Acuerdo de Libre Comercio, (FTA)²⁶, aunque el litigio fue arduo y muy largo para los defensores canadienses, finalmente se les concedió la razón y en la actualidad Honda de Canadá, exporta a Estados Unidos con tarifas preferenciales otorgadas por el FTA.

Como sabemos, en México no hay tribunales especializados en el tema, a partir de la firma del TLCAN, y como se estipula en los capítulos XIX y XX, la Comisión mexicana se encargaría de la creación de un Organismo Secretariado del TLCAN, que funcionaría como un panel de solución de controversias en materia antidumping y cuotas compensatorias.

Este Secretariado, es un panel autónomo, en el que SECOFI por medio de la Unidad de Prácticas Comerciales internacionales, es parte y el responsable de emitir las resoluciones para que los directamente involucrados las ejecuten.

²⁶ Cantin, Frédéric P. y Lowenfeld, Andreas F. "Rules of Origin, The Canada-U.S. FTA, and The Honda case", American Journal of international Law, july, vol.87, no. 3 1993. pp. 375-390.

A la fecha, el Panel ha emitido tres (3) resoluciones de cuotas compensatorias, las cuales han sido hechas hacia el acero estadounidense de diferentes clases.²⁷

Tenemos un largo camino por andar en un plano de desigualdad, ya no sólo de desarrollo y economía, que nos pesa mucho, sino también desigualdad de formas, como ya se señaló, pocos son nuestros juristas aceptados para litigar en Estados Unidos y Canadá y casi nulas nuestras universidades que se preocupan por enseñar y capacitar a nuestros abogados y futuros abogados.

²⁷ Malpica de la Madrid, Luis. El sistema mexicano contra prácticas desleales, ed., UNAM, México, 1996.

3.3. CERTIFICADOS DE ORIGEN.

Los artículos 501 al 514 del capítulo V del NAFTA, están destinados al establecimiento de controles y certificaciones documentales del origen y acredita a las aduanas como responsables de la presentación de certificados para la realización de tratos preferenciales a las mercancías.

"A partir de la entrada en vigor de este tratado, las Partes crearán un Certificado de Origen que servirá para certificar que un bien que se exporte de territorio de una Parte a territorio de otra Parte califica como bien originario..."²⁸ como hemos visto la única prueba escrita de que el producto es originario o no de la región es el CERTIFICADO DE ORIGEN, éste hace constar su procedencia y la responsabilidad del exportador. Varios han sido los cambios que se le han hecho desde la entrada en vigor del Tratado.

A partir de la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establecen la Reglas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación de cuotas compensatorias, publicado en el

²⁸ Witker, Jorge. La nueva valoración aduanera...op.cit. p.189.

Diario Oficial el 31 de Mayo de 1994, se determinan dos tipos esenciales de CERTIFICADOS.²⁹

CERTIFICADO DURO, para productos textiles, confección y calzado; para este certificado si los países exportadores son miembros del GATT sólo se deberá formalizar por autoridad del país de origen, pero si el país exportador no es miembro del GATT, el certificado aparte de ser formalizado por autoridades del país de origen, deberá acompañarse de un certificado de inspección y visado de representación diplomática.

CERTIFICADO BLANDO, para los demás productos que no requieren formalización alguna. El certificado deberá recabar la siguiente información:

*nombre, dirección y registro fiscal del exportador y del productor,

*fecha de vigencia,

*clasificación arancelaria de seis dígitos (sistema armonizado),

*descripción del bien acorde a la factura emitida.

²⁹ Este Acuerdo se firma para diferenciar los productos procedentes del NAFTA y evitar la introducción de productos chinos (textiles y del calzado principalmente) Ibidem. pp 190-209.

*criterio de origen (A-E),

*especificar si el exportador es el fabricante,

*establecer el valor del contenido regional,

*indicar país de origen,

*datos del firmante; nombre, empresa, cargo que desempeña, teléfono, fax y firma.

Personas autorizadas para la emisión de certificados:

*productor,

*exportador (si tiene certeza e información del productor),

*Agente Aduanal (si tiene certeza e información del cliente).

Queda exenta la presentación del Certificado de Origen cuando:

1. La importación comercial de mercancías cuyo valor no exceda en moneda nacional, o en otra divisas, a mil dólares de los Estados Unidos de América, siempre que la factura que ampare dicha operación contenga una declaración que certifique el origen de la mercancía;
2. La importación de mercancía con fines no comerciales cuyo valor no exceda del equivalente en moneda nacional o en otras divisas, a mil dólares de los Estados Unidos de América;
3. El equipaje de pasajeros en viajes internacionales, de conformidad con la Ley Aduanera;
4. La importación de mercancías que integran el menaje de casa de personas que establezcan su residencia en el país, de conformidad con la Ley Aduanera y,

5. Las muestras y muestrarios que por sus condiciones carecen de valor comercial, en los términos de la legislación fiscal vigente.

De no presentarse en el momento del despacho aduanal el Certificado de Origen correspondiente, se considerará que la mercancía no es originaria de la región del NAFTA, y por lo tanto aún cuando provengan de alguno de los países de la región, las mercancías estarán sujetas al pago de impuestos sin preferencia arancelaria, los Certificados de Origen podrán emitirse por un sólo producto con vigencia única o por dos o más productos del mismo productor con vigencia máxima de 12 meses.³⁰

Dado que la elaboración de los Certificados de Origen no está regulada por ninguna institución gubernamental, y la nueva política comercial se basa en la BUENA FE de los involucrados, sólo en caso de duda sobre la información otorgada al importador por parte de las autoridades aduaneras, se prevé la realización de visitas domiciliarias, con el objetivo de llevar a cabo auditorias en los domicilios de los productores, para determinar si los productos exportados efectivamente cumplen con las reglas de origen.

³⁰ ver anexo .

En caso de que el exportador o productor de información falsa sobre el producto, éste quedará sujeto a las penas establecidas en el país importador e incluso las autoridades aduaneras del país importador estarán autorizadas a realizar visitas domiciliarias.

De acuerdo al art. 508 las sanciones pueden ser, penales, civiles o administrativas, pudiendo llegar en caso de incidencia a la suspensión de trato preferencial para la empresa o producto, dependiendo de la gravedad del daño al comercio internacional.

3.4 LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL ACUERDO COMPLEMENTARIO CON LA REPÚBLICA DE CHILE

El Acuerdo de Complementación económica firmado en septiembre de 1991 (publicado el 23 de diciembre 1991), entre México y Chile le da a la Comisión Administradora a la que se hace mención en el art. 34 del Acuerdo la posibilidad de crear requisitos específicos en materia de reglas de origen, pero en general acepta los establecimientos elaborados por la ALADI:

Los productos se consideran originarios si : a) son producidos enteramente en el país; b) han sufrido un cambio de clasificación arancelaria, c) si el valor CIF de los materiales no excede el 50% del valor de exportación FOB de las mercancías; d) si los bienes cumplen con otros requisitos específicos, como la obligación de utilizar insumos de los países signatarios.

El art. 10 del Acuerdo establece:

Los países signatarios aplicarán a las importaciones realizadas al amparo del Programa de Liberalización del presente Acuerdo el Régimen General de Origen de la ALADI, establecido por la resolución 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.

3.5 REGLAS DE ORIGEN EN EL TLC CON COSTA RICA

El Tratado de Libre Comercio con Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995, en el Diario Oficial del 29 de diciembre de 1994 y del 10 de enero de 1995 se publicaron decretos sobre origen y tasas aplicables a Costa Rica, en este acuerdo se toman todas la disciplinas del TLCAN en materia de reglas de origen y además se le agregan algunos conceptos.

en términos generales el TLC con Costa Rica establece como requisito de valor de contenido regional el 50% para el método de valor de transacción, con excepción de algunas fracciones a las cuales se les aplicará el 40% los primeros tres años, 45% los tres siguientes y 50% posterior.

Se establecen reglas de origen específicas para los sectores químico, plásticos, textil, acero cobre y aluminio. La certificación de origen es por parte el exportador.

3.6 TLC ENTRE MÉXICO, LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y LA REPÚBLICA DE VENEZUELA

Este tratado toma los mismos requisitos para establecer el origen de las mercancías, se firmó el 13 de junio de 1994, entró en vigor el 1 de enero de 1995, pero se publicó en el Diario Oficial hasta el 9 de enero de 1995. criterios mínimos de aplicación 40% los primeros tres años, 45% cuarto y quinto año, 50% a partir del sexto (cap. 28 al 40 del sistema armonizado)

50% al 55% para los demás.

3.7 TLC ENTRE MÉXICO Y BOLIVIA

En términos generales se establecen los mismos criterios que con Venezuela y Colombia sus criterios de contenido regional según el art. 5-20 :

- a) 40% conforme al método de transacción, o 33.33% conforme al método de costo neto (de enero de 1995 a 31 de diciembre de 1997)
- b) 45% para el método de transacción o 37.50 método de costo neto, del 1 de enero de 1998 al 31 de diciembre de 1998.

3.8 REGLAS DE ORIGEN EN LA LEGISLACIÓN MEXICANA

La ley de Comercio Exterior vigente, publicada en el Diario Oficial el 7 de junio de 1993, le confiere a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través e las administraciones de aduana ser las que determinen conforme a reglas que establezca la propia secretaría y de acuerdo a las reglas establecidas en los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte, emitir las políticas para la determinación del origen de las mercancías, en efecto los artículos 9,10 y 11 de la mencionada Ley establecen:

art. 9

El origen de las mercancías se podrá determinar para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan. El origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un sólo país, o regional, si se considera a más de un país.

art. 10

Las reglas de origen deberán someterse previamente a la opinión de la omisión y publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Estas reglas se establecerán bajo cualquiera de los siguientes criterios:

I. Cambio e clasificación arancelaria. En este caso se especificarán las subpartidas o partidas de la nomenclatura arancelaria del sistema del sistema armonizado a que se refiere la regla,

II. Contenido nacional o regional. En este caso se indicará el método de cálculo y porcentaje correspondiente, y

III. De producción, fabricación o elaboración. En este caso se especificará con precisión la operación o proceso productivo que confiera origen a la mercancía.

La secretaría podrá utilizar criterios adicionales, cuando se pueda cumplir con los anteriores, mismos que deberá especificarse en la regla de origen respectiva.

Art. 11

En la importación de mercancías sujetas al cumplimiento de reglas de origen, el importador deberá comprobar el origen en el tiempo y forma establecidos en los ordenamientos aplicables. Corresponderá a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público vigilar y verificar el cumplimiento de las reglas de origen.

Complementariamente a la Ley de Comercio Exterior, el 30 de diciembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial el Acuerdo por el que se establecen reglas de origen de marcado de país de origen para determinar cuando una mercancía importada a territorio nacional se puede considerar una mercancía estadounidense o canadiense de conformidad con el Tratado de Libre Comercio

de América del Norte, complementario a éste el 7 de marzo de 1994 se publica en el Diario Oficial de la Federación el decreto sobre marcado de país de origen, que rige para aquellos productos que no califican y que para circular en la zona norteamericana de libre comercio requieren un marcado de país de origen.

Posteriormente y para efectos de las mercancías que están sujetas al pago de cuotas compensatorias, con la fecha 30 de mayo de 1994 se publica en el Diario Oficial de la Federación El Acuerdo por el que se establecen las reglas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación en materia de cuotas compensatorias.

El 30 de Agosto de 1994 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Acuerdo por el que se establecen las Normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación en materia de cuotas compensatorias, este acuerdo consta de 8 artículos, cinco artículos transitorios y VII anexos.

el artículo primero establece el objetivo del acuerdo; el artículo segunda da algunas definiciones como: Acuerdos; Decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación; Formalización; Organismo o autoridad extranjera y Reglas de país e origen.

art. tercero, el país de origen de las mercancías se determinará con forme a lo establecido con las Reglas de origen del país y se declarará en el pedimento.

art. cuarto, documentos que permiten a un país no pagar cuotas compensatorias.

art. 5 requisito que deberán cumplir los certificados e origen del anexo III.

art. 6 requisitos de certificado de país de origen.

art. 7 sanciones por la falsificación de datos o declaraciones en los certificados de origen

art. 8 Excepciones de presentación de certificados de origen para importación.

anexo I reglas de país e origen,

anexo II fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de importación en las que deben presentar certificado de país de origen contenido en el Anexo III.

anexo IV Autoridades capacitadas para la firma de certificados de origen en el extranjero para textiles, calzado y confección.

anexo V países que otorgan comprobación en el extranjero respecto del certificados de origen.

anexo VI Lista de países que deberán estar formalizadas .

adicional a este acuerdo, el 1 de septiembre se 1994 se publicó en el Diario Oficial, con fundamento en el artículo cuarto fracción I, inciso a) del citado acuerdo, las empresas privadas de inspección reconocidas para expedir constancias de verificación, a saber:

Societè Generàl de Surveillance

Bureau Veritas

Inspectorate, a la fecha son las mismas.

El 11 de noviembre de 1996 se publicó en el Diario Oficial el Acuerdo que reforma y adiciona al diverso por el que se establece las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias. Este documento esencialmente elimina la palabra GATT por OMC en los artículo 4 fracción I inciso a; II inciso b; art. 5 fracción II y III y sus demás cambios son:

art. 2 antes establecía a principio del artículo "Decretos publicados en el DOF el 29 de dic. de 1993, ahora se le al final del artículo "publicados en el DOF el 29 de dic. de 1995. dando lugar a que sólo se establezca definición por "Decretos".

El artículo 4 fracción II inciso b adiciona... Cuando la importación de las mercancías amparadas por el mismo certificado se divida en dos o más pedimentos, podrá adjuntarse a dichos pedimentos la misma copia del certificado. Cuando se trate de mercancías de un país listado en el anexo VI, o de un país no miembro de la Organización Mundial de Comercio, deberá presentar el original del Certificado del país de Origen con el primer pedimento y copias de dicho certificado con los pedimentos subsecuentes, haciendo referencia en estos últimos al número de pedimentos en el cual conste anexo el original del Certificado.

en este mismo artículo, último párrafo se adiciona y se acepta la transmisión de Certificados vía fax.

art. 8 fracción I, se adiciona Lo dispuesto en esta fracción será aplicable cuando las mercancías idénticas o similares a aquellas por las que se deba pagar una cuota compensatoria, se importen junto con otras, no sujetas al pago de dicha cuota, siempre que el valor de las primeras no rebase el equivalente en moneda nacional, o en otras

divisas a mil dólares de los Estados Unidos de América, aunque juntas rebasen ese límite.

fracción III. (mercancías exentas de impuestos, se modifica el no. de artículo de la Ley Aduanera antes se leía art. 46 fracciones II, VI, VII, IX, XI, XII, XIII y XV ahora art. 61 fracciones II, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII, XIII, y XV .

fracción IV el inciso "d" cambia por inciso "b"

inciso c) Depósito fiscal para las mercancías importadas al amparo del art. 121 de la Ley Aduanera por la denominadas "Tiendas Libres de Impuestos", antes cualquier depósito fiscal.

inciso d) derogado (pasa a inciso b) eliminándose marina turísticas y campamentos de casas.

Fracción VI tratándose de mercancías exportadas definitivamente que retornan al país en los términos del art. 103 de la Ley Aduanera, siempre que no se trate de mercancías exportadas que hubieran sido importadas previamente al país y por las que se hubiera pagado los impuestos mediante depósitos en las cuentas aduaneras.

Fracción VII tratándose del retorno de mercancías exportadas temporalmente con forma a lo dispuesto por los artículos 115 y 116 de la Ley Aduanera. (Adición.)

Anexo II artículo 6 fracción VI se cambia clasifican por clasificándolas y se adiciona un bien Completo o terminado. para quedar:

La recolección de partes clasificándolas como si fuera un bien completo o terminado conforme a la Regla General 2a del Sistema Armonizado.

art. 7 fracción I incisa a) se le: La recolección de partes clasificándolas como si fueran un bien completo o terminado conforme a la Regla General 2a del Sistema Armonizado.

fracción II inciso b) en este inciso ahora se permite el cambio.

CAPITULO 4

ASPECTOS ECONÓMICOS, POLÍTICOS Y SOCIALES EN LA INDUSTRIA MEXICANA ANTE LA APERTURA COMERCIAL

4.1 LA APERTURA COMERCIAL MEXICANA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Las restricciones económicas que se habían observado en las últimas décadas tanto a nivel nacional como internacional para México, culminan con la entrada en vigor del TLCAN, debido esencialmente, a la apertura comercial entre desiguales, es decir, nuestro vecino del norte veía en la unificación europea un peligro para su economía y comercialización de productos, de ahí la imperiosa necesidad de limitar la comercialización con América, no sólo de productos europeos, sino también asiáticos (principalmente Japón y China), la negociación y firma del Acuerdo Comercial con México abriría las puertas de centro y Sudamérica, ello permitiría bajar los costos de producción y aumentar la diversidad de productos al comercial con otras regiones.

Debemos recordar que la Comunidad Económica Europea (CEE), en su conjunto, importa una mínima cantidad de productos para consumo interno, la mayoría se produce en la misma región, limitando la comercialización de productos con otros países de granos y materias primas.

Para Estados Unidos la firma del NAFTA, representa la invasión comercial de sus productos en la región, así como bajos costos de producción, un control económico que le permita la comercialización con otros bloques comerciales como la CEE y Asia, mientras que para México y en menor medida para Canadá, debido a las diferencias de desarrollo y economía, la introducción a un mercado por naturaleza proteccionista y cerrado, siendo el objetivo principal eliminar barreras arancelarias y no arancelarias en la comercialización con Estados Unidos.

La entrada en vigor del Tratado, eliminará la posición ventajosa que México había tenido por muchos años, al tener los beneficios de Nación más favorecida y del Sistema General de Preferencias, beneficios mal entendidos por empresarios mexicanos, que al no saber aprovecharlos, ahora se vislumbran como grandes diferencias de comercio y economía.

Como se indicó en el capítulo anterior, las diferencias económicas y sociales, principalmente entre México y sus socios, son muy grandes, aunque es cierto que en 1994 las exportaciones de México aumentaron considerablemente, también es cierto que en 1995 no se vio la diferencia en las utilidades ya que en algunos casos los costos de producción han sido mejorados lentamente, situación que prevalece en nuestros días. En 1994 los empresarios de Estados Unidos, obtuvieron un mejor costo de utilidad y venta, no así en México, debido a que las grandes empresas que se instalaron tenían un costo de producción mas bajo, mientras que en México, algunas empresas debían adelgazar sus gastos por tener costos de producción elevados, derivados de políticas de derroche.

Estas políticas de derroche se manifestaban con engrosamientos y no crecimientos de las empresas (personal excesivo principalmente), por "gerentitis" (más puestos de confianza de los necesarios, lo que representaba gastos de puesto como, automóvil, prestaciones, viajes, gastos de representación, etc.), y lo más importante, la falta de inversión en la industria (no modernización de las líneas de producción, capacitación de personal, sondeo de mercados, lanzamientos de nuevos productos, etc.), con base en todo ello, al abrirse las fronteras, condujo a un gran caos económico, que se reflejó principalmente, con el cierre de empresas, grandes medianas y pequeñas.

La disminución de costos de producción por parte de Estados Unidos, se dio de la siguiente manera: al eliminarse o disminuir el arancel, la importación de productos o materias primas (principalmente), bajo en costos, se le integra un proceso de transformación y se exporta, al introducirlo al país importador, se vuelve a disminuir el arancel o se le elimina, lo que hace que al producto más competitivo, producto que desde antes del tratado ya era competitivo por su mismo costo de producción y comercialización. Esto nos explica porque para nuestro comercio, la entrada de estos productos tanto a nivel de productos terminados como materias primas fue tan violenta, lo que provocó el cierre, y en el mejor de los casos, disminución en la venta de productos.

La ventajas de una apertura comercial, son reflejadas principalmente en beneficio del consumidor, ya que al tener mayor cantidad de productos a costos más bajos, su poder adquisitivo se ve aumentado, sin embargo esto no sucedió en nuestro país, debido principalmente al cierre de industrias y despidos masivos en las mismas, lo que trajo como consecuencia lógica, la contracción de la economía y por ende, la de la actividad de compra-venta. La necesidad de inversión directa en áreas de producción es cada vez más inmediata, ya que al disminuirse las ventas, se paraliza la producción y se contrae el mercado, desocupando mano de obra y aumentando el descontento de la población en general, ya que al aumentarse el desempleo, se aumenta la inseguridad social y el vandalismo, provocando contracciones de tipo económicas-sociales.

No hay soluciones fáciles para este tipo de problemas, lo que sí es cierto, es que se necesita atraer inversión extranjera y estimular la inversión nacional, de ahí la necesidad de tener una confianza y una estabilidad política-económica responsable, que impulse y estimule la inversión directa, con el objetivo de incrementar el nivel socio-económico de la población, abrir fuentes de trabajo, estimular el desarrollo económico del país, aumentar y desarrollar al agro mexicano, incrementar la circulación de dinero, con respaldos efectivos y frenar la fuga de cerebros que tanto cuesta a nuestras instituciones, combatir el analfabetismo, aumentar en términos generales el nivel de vida de la población y asegurar asistencia médica y social a la población, basta de ilusiones sexenales de apagafuegos o cubre huecos engañosos, necesitamos ser responsables y honestos con nosotros mismos y encaminar esfuerzos para el desarrollo económico, no sólo ayudar a la población, ya que las ayudas se cancelan o se disminuyen, mientras que el desarrollo perdura y se incrementa, hay que desarrollar a la población, pero principalmente educar a nuestros representantes políticos para asumir sus responsabilidades en favor de la mayoría.

Como hemos visto la falta de una política industrial llevó a los empresarios mexicanos al cierre o adelgazamiento de muchas empresas, y por consecuencia lógica al despido y falta de circulación en el país representado en un retracción de la economía.

Yo no considero que la apertura comercial sea mala, al contrario, el comercio internacional nos está dando la oportunidad de incrementar nuestros panoramas, vivimos

en una sociedad y como toda sociedad nos está jalando, se nos dio la oportunidad de tener mercados preferenciales y de modernizar la industria nacional, sin embargo, no supimos o no vimos la importancia que representaba el negociar con políticas de "Nación más Favorecida" o nos consideramos capaces de jugar con los grandes en grande al comercio, y ahora el trato es de iguales entre desiguales. Pero, nuestro principal problema, es nuestra inestabilidad política sexenal unas veces mala, otras peor, la corrupción ha sido una de las principales banderas de nuestros dirigentes, representado en negligencia y soborno, amen de fraudes y violencia.

4.2 UN CASO CONCRETO EN LA APERTURA COMERCIAL.

Como sabemos el cierre o adelgazamiento de algunas empresas importantes en los últimos años, ha sido consecuencia de la apertura comercial de México y en específico de la firma y entrada en vigor del TLCAN, específico del Tratado, ya que nuestro principal socio comercial son los Estados Unidos, de ahí entre otras cosas que la entrada de México al GATT/OMC, no reflejara tan abruptamente, el adelgazamiento de la economía como se reflejo casi inmediatamente después de la entrada en vigor del TLCAN.

En este apartado quiero plasmar desde mi punto de vista, mi experiencia directa con la empresa Celanese Mexicana S.A. (ahora Grupo Celanese) y su adelgazamiento desde finales de 1993.

Celanese Mexicana (CELMEX) para fines de los años ochenta llegó a ser una de las empresas más prosperas de nuestro país y de toda Latinoamérica, sus líneas de producción básicamente están relacionadas en tres campos: productos químicos, fibras (no telas, como mucha gente piensa) y plásticos; Celmex, es en sus tres líneas productivas, abastecedor de medios intermedios para la industria. Sin embargo, su crecimiento no correspondía con su aspecto en los últimos 3 años, para 1993 Celmex, se vio obligada a cerrar dos de sus plantas de producción, y aunque se rompe la cifra de exportaciones, sus utilidades no son las esperadas, sus gastos son muchos y la necesidad de invertir para modernizar, por la próxima competencia de mercado que es

eminente; se hace público el primer despido masivo de la empresa, hecho que causó gran sorpresa en la industria nacional.

Para fines de 1993, la empresa ve que sus líneas de producción, principalmente químicos y fibras, son obsoletas; su control de calidad está muy por debajo de sus competidores internacionales y sus costo son sumamente altos, así como sus tiempos de producción, (no así en el area de plásticos, en la que se había invertido en una nueva línea de producción y se esperaba gran aceptación en el mercado, sin embargo debido a la mala calidad del producto y al retraso en el sistema de computo y comunicación, no se obtuvo el resultado esperado).

En 1994 se realizan cambios muy importantes en la empresa, primero cambia la dirección de la Empresa y con su nuevo Director General, se realiza un estudio interno, obteniendo como resultado, que la empresa tenia muchos más empleados de los que necesitaba y podía sostener, para este momento critico para la empresa, el Tratado de Libre Comercio ya estaba en funcionamiento, por lo que el comercio con Estados Unidos, principal proveedor y comprador de productos de la empresa, ya gozaba de los privilegios de la disminución de aranceles, sus precios de por sí competitivos para el mercado mexicano habían mejorado y sus exportaciones hacia México aumentaban considerablemente, ganando clientes a nivel nacional e internacional.

Aunque Celmex, también gozaba de los privilegios de la firma del tratado y se habían negociado exportaciones por encima de las esperadas, sus costos de producción no disminuyeron, razón por la que sus precios no pudieron competir para alcanzar las metas, se necesitaba mejorar la calidad, disminuir los desperdicios y agilizar los tramites. Se establecieron nuevas políticas de producción para concientizar a los trabajadores y administrativos "HACERLO BIEN A LA PRIMERA", sin embargo, había gran descontento general, principalmente provocado por la pérdida de poder adquisitivo y la falta de estímulos de la empresa hacia los trabajadores, Celmex, ya no era la empresa segura de algunos años atrás, los despidos continuaban, el ánimo se vio afectado en forma importante, se liquidaron a algunos socios y directores con participación en la empresa, se jubiló a todos los empleados que tuvieran 50 años de edad o más,¹ aunque la nómina adelgazó y los gastos de la empresa disminuyeron, los costos de producción seguían siendo poco competitivos con las mercancías importadas que inundaban el mercado mexicano.

En Cangrejera, una de las plantas de químicos de Celmex, cerraba dos líneas de producción, ya no era rentable su comercialización. En la Ciudad de México, la empresa cerraba las operaciones de su bodega distribuidora localizada en Atzacapotzalco (BISA), ya no era rentable, sus actividades y algunos de sus empleados se desplazaban hacia la planta Toluca. Así mismo, en oficinas centrales, se descentralizaban actividades y los

¹ Para mediados de 1994 el personal de Celmex era 75% menos que en 1992, ver estadísticas de la empresa, revista Celanese Mexicana Hoy.

empleados también eran reubicados en las plantas de Querétaro, Toluca, Zacápu, Cangrejera, Ocotlán y Celaya.²

La empresa poseía capital alemán desde finales de 1986, inversión hecha por Hoechst AG, a través de Celasen Corp. (Estados Unidos, Hoechst Celasen), esta inversión era el 40% del total de capital de la empresa.

Celmex quien tenía que reportar sus actividades a Celasen Corp., también denominada Hoechst Celasen, poseía una administración mexicana, posteriormente, para 1989-1990 Hoechst AG, mediante un fideicomiso a través de Química Hoechst México, adquiere un 11% de las acciones de Celmex lo que hace en total una inversión alemana del 51% en la empresa.

Para 1994, 1995 Celmex hace un "HOLDING" con sus empresas filiales; Novacel, Resinas, Demacsa, Servicasas, Univex y Comtex, a lo que se le denomina Grupo Celasen, en la actualidad sólo Demacsa y Servicasas siguen perteneciendo a Celmex, las demás o desaparecieron o fueron vendidas a otras empresas y se creó en fusión con Química Hoechst la empresa Servicios corporativos grupo Hoechst Celasen.

² Estas reubicaciones de trabajo no tenían incrementos salariales o prestaciones por cambio de ubicación, y cuando en contados casos se ofrecía ajuste por cambio de domicilio éste no era mayor al 7%, lo que afectó las relaciones laborales, aquellos que no aceptaron el cambio solicitaron su liquidación o dejaron la empresa por no convenir a sus intereses.

Para 1994 y principalmente 1995, ya con director anglo-alemán y con el objetivo de salvar a la empresa, se realizaron reuniones con el grupo empresarial alemán-americano del que Celmex también forma parte, Celmex, no era la única afectada con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, Química Hoechst México, también necesitaba apoyo y para 1995 Hoechst AG tomo el control de la empresa.

A la fecha, Celmex se unió al grupo alemán de empresas entre las que destacan Hoechst Celasen, Química Hoechst y Hoechst AG, están organizados por grupos de negocios y las actividades de compraventa se reportan directamente a Alemania, es decir, a Hoechst AG

Grupo Celanese, en un gran esfuerzo por recuperar su prestigio y su posición; disminuyó su corporativo a 450 empleados mismos que en fechas próximas (octubre 1996), serán enviados a la planta Toluca.

Como éste, existen muchos casos de empresas que por falta de inversión para la modernización de equipos y procesos, sus productos no pueden competir en el mercado internacional.

Mientras en México se trabaja manualmente en áreas como la captura de datos, listas de embarque, etc., en Estados Unidos la computación y la robótica avanzan a pasos agigantados aumentando cada vez más, la brecha de desigualdad tecnológica entre estos tres países.³

Como el Banco de Comercio Exterior lo indica, la comercialización de productos a nivel internacional, es entrar a un mercado de ligas mayores, no es que México no pueda entrar en él, debemos recordar que todavía hace algunos años, existía el control de divisas, la protección al mercado nacional con precios más altos que en el mercado internacional, lo que alentó a los empresarios mexicanos a no exportar, También existían Programas de fomento, que subsidiaban el producto, al eliminarse estas políticas y tener costos reales, las mercancías ya no fueron competitivas, la calidad como sabemos, siempre tuvo parámetros menos estrictos que las reglas de control de calidad internacionales, y todo se reflejó en la violenta y rápida apertura comercial con el país de economía más poderosa y elaborada.

³ En la actualidad en Estados Unidos se utilizan más de 25.000.000 de computadoras y más de 20 millones de robots, ver Pritchett, Price. New work habits for a radically changing world, ed., Pritchett & Associates, Inc., USA.

Si para Canadá la apertura comercial con Estados Unidos costo un gran desequilibrio y desempleo de mano de obra, amen de su respectiva crisis; a México, con una economía más débil, una población mucho más grande, un bajo nivel de escolaridad, retraso tecnológico y diferencias de sistema jurídicos y sociales y ahora inconformidad política, el panorama no es muy alentador, el trabajo es arduo y el avance parece no llegar, sin embargo, el país continúa con un alto costo social, que necesita de la atención inmediata, por lo que se requiere con urgencia de la inversión extranjera para crear fuentes de empleo, y desarrollo de la economía.

4.3 PANORAMA SOCIO-POLITICO

Es importante resaltar que la situación interna de México en los últimos años, y principalmente en 1994, no fue favorable para la economía del país, sabemos que la estabilidad política y social de un país es punto vital para la introducción de capitales de inversión, tanto nacional como extranjera y en México cada seis años las contracciones económicas se agudizan, esta vez la recesión fue mayor debido a tres causas fundamentales:

- a) la contracción del mercado internacional.
- b) los conflictos políticos-sociales que enfrenta Europa
- c) la incertidumbre que por primera vez, se tenía aún dentro del PRI, de una continuidad en el poder de forma pacífica, aunado a la especulación de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá.

Debemos recordar que a partir del primer trimestre de 1993, las inversiones y las bolsas de valores, comenzaron a tener retracciones, agudizándose la situación en 1994 con el levantamiento armado en Chiapas y el asesinato del cardenal Posadas en Guadalajara, el asesinato del candidato priista a la presidencia, el aumento de actos delictivos a la población, el secuestro de grandes empresarios y el descontento abierto de la población por las deficiencias de los Partidos Políticos existentes.

Como sabemos, la mayoría de los Partidos Políticos, se encontraban divididos en su interior y el PRI no era la excepción, lo que provocó desconfianza tanto a nivel nacional como internacional, situación que llevó a un ambiente de inseguridad y recelo; para evitar la salida inminente de capitales de México, la administración Bush, solicita la pronta firma del tratado, a fin de dar credibilidad a la política del Presidente saliente de México Carlos Salinas, posteriormente y con el asesinato del candidato priísta a la presidencia (Lic. Luis Donaldo Colosio), el Presidente de Estados Unidos, Bill Clinton, considera necesario apoyar al peso mexicano, se declara luto nacional, con el objetivo de cerrar la actividad bursátil del país e inyectarle dólares a la economía, para soportar el peso.

Si 1994 fue un año difícil para la economía mexicana, para 1995 nadie creía en la misma, pues en los últimos días de 1994, se declara una devaluación de la moneda, de 3 pesos por dólar, se va hasta 7 pesos por un dólar; una vez más, el Presidente Clinton apoya a la economía y a las inversiones estadounidenses en México (la opinión pública en los Estados Unidos maneja el término "apoyo", casi nunca se especificaba, que se había hecho una negociación y que el gobierno mexicano había respaldado el préstamo monetario con petróleo, préstamo que ha sido pagado), y pese a opiniones en contrario, dentro del Senado norteamericano se inyectan dólares a la economía, en el Senado de Estados Unidos y en Canadá, los representantes de gobierno se encontraban desconcertados, la economía mexicana parecía ir tan bien, con el gobierno del presidente

anterior, que no era creíble su derrumbe en unos días, la opinión en el extranjero era que la inyección para detener la caída de la moneda no serviría de nada, ya que no se estaba solucionando el problema, sino que se estaban apagando las llamas más grandes, posteriormente a la inyección de dólares, se publicó en USA Today, periódico de gran circulación en Estados Unidos, que algunos funcionarios públicos mexicanos, sin dar nombres, habían aprovechado para sacar su dinero de México, lo que provocó gran disgusto general.

Si la inestabilidad política-social y la incredulidad a nivel nacional e internacional ya era grande, con la especulación en los primeros meses de 1995, la misma se incremento considerablemente; las compañías internacionales como FIAT, Mercedes Benz y BMW, que pretendían abrir plantas automotrices en México, pospusieron su inversión o la cambiaron de país, lo que acarreó la cancelación de fuentes de trabajo y de inversiones directas a la economía mexicana. Otras empresas que pretendían entrar al mercado mexicano en 1995 eran JC Penny's y Dillars, almacenes de servicio de gran renombre en los Estados Unidos.

Hasta febrero de 1996, las exportaciones mexicanas no han tenido recuperación, se importa mucho más de lo que se importa, importándose principalmente, materias primas y materias intermedias, después de 1995 el índice de insumos de consumo bajo con

relación al año anterior reflejo de la falta de circulación provocada por el alto índice de desempleo y cierre de empresas.

México, es un país de grandes contrastes, de diferencias sociales muy marcadas y de pobreza extrema, de analfabetismo y corrupción; el reto principal en estos momentos, es crear fuentes de trabajo que permitan a la población su acercamiento a fuentes de educación para elevar el nivel de vida de la población, mientras nuestras fuentes de producción no funcionen, y se desarrollen bajo parámetros de equidad y bienestar común, nuestra sociedad no podrá salir adelante, no podemos seguir aceptando gobiernos corruptos, mentirosos e incapaces; necesitamos soluciones para avanzar, para crecer, para competir en una sociedad internacional, ya que no es posible quedarnos al margen del desarrollo.

La solución, aunque se oye fácil no lo es, necesitamos exigir desarrollo a nuestros representantes, sin embargo, debemos reconocer que el camino a seguir no son las armas, pues ellas, en lugar de ayudarnos a avanzar, detienen y paralizan las actividades de producción, deteriorando el desarrollo económico y social de la población en general, la solución quizá sea un cambio pacífico radical de los dirigentes de gobierno, pero con verdaderas intenciones de desarrollo, no de poseer el poder y enriquecerse, que es lo que comúnmente sucede.

En estos momentos, nuestra posición en el mercado internacional es muy pequeña, pero la debemos incrementar afrontando los retos de crecimiento y desarrollo que en estos momentos nos afectan, debemos aprender a trabajar en conjunto con beneficios comunes y respeto a nosotros mismos y a los demás, con responsabilidad profesional; la era de la computación nos esta dejando atrás y necesitamos ser más abiertos, tenemos un gran punto a nuestro favor: a diferencia de otras sociedades, el trabajador mexicano se caracteriza por su agilidad mental para resolver problemas y su diversificación en su área de trabajo, debemos asumir nuestras responsabilidades políticas y sociales, no esperar que otros decidan por nosotros, el camino no es fácil, pero no podemos quedarnos con los brazos cruzados esperando soluciones perfectas.

CONCLUSIONES

1. Con la utilización del Sistema General Armonizado, la clasificación de productos a nivel mundial es más comprensible y fácil para cuestiones estadísticas.
2. Con la firma del Tratado de Libre Comercio, la legislación mexicana ha presentado cambios diversos amen de la creación de nuevas Leyes y Reglamentos, en materia de comercio exterior por ejemplo, se modificaron en mayo de 1995 los Programas PITEX y ALTEX, en 1996 se publicó una nueva Ley Aduanera y su Reglamento y se modificó el Acuerdo de Normas de Origen de agosto de 1994, así mismo no debemos olvidar el establecimiento de la nueva Ley sobre Tratados, Como todo cambio algunos son buenos otros malos, personalmente considero a la Ley de tratados muy carente.
3. Los programas de Fomento a la Exportación auspiciados por el gobierno mexicano, son de gran apoyo para productores y exportadores nacionales, ya que estos permiten a las empresas nacionales importar productos intermedios sin el pago de impuestos, reduciendo costos en el producto final a exportar, por lo que es necesario seguir propiciando este tipo de programas.

4. La clasificación de tratados internacionales en bilaterales y multilaterales, es obsoleta, ya que en la actualidad resulta necesario establecer lineamientos que permitan jerarquizar y diferenciar a los Acuerdos de los Convenios, Memoranda, etc. a fin de unificar criterios a nivel nacional, principalmente en instituciones públicas.

5. La sustitución del GATT por la OMC, demuestra la necesidad de crear foros internacionales capaces de afrontar los cambios en la sociedad internacional, cambios que van desde la formación de zonas de libre comercio hasta el establecimiento de uniones aduaneras.

6. El establecimiento de barreras no arancelarias en el comercio internacional es parte de las políticas neoproteccionistas comerciales utilizadas y al mismo tiempo rechazadas por todos los países. México como Estados Unidos y Canadá, emplean barreras cuantitativas, establecimiento de permisos, etc., para delimitar la importación de productos y proteger el mercado interno.

7. Con la firma de Tratados de Libre Comercio, se establecen las nuevas reglas del juego en el comercio internacional, dando como resultado nuevas formas de

proteccionismo, ya que se desarrolla un certificado de origen y aranceles únicos preferenciales entre los firmantes, y con estos las nueva barreras no arancelarias.

8. El rompimiento de esquemas proteccionistas por parte del gobierno mexicano ante las diferentes áreas de la industria, provocaron un desequilibrio en la economía, que se reflejó en el cierre de empresas chicas, medianas y grandes en 1994 y 1995.
9. Con la firma del Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá, muchas empresas nacionales, por su falta de competitividad y capacitación de la mano de obra, fueron absorbidas por los grandes imperios transnacionales, sin tener una oportunidad de igualdad.
10. La apresurada apertura comercial de México, ante el mercado internacional, provocó desequilibrios muy grandes a la economía nacional, llegando al cierre o adelgazamiento de empresas mexicanas muy importantes, empresas de la altura de Celanese Mexicana, que en años anteriores se encontraban entre las 10 empresas más grandes de nuestro país, o como Xerox o Union Carbide, por mencionar algunas, reflejándose en el aumento de desempleo y subempleo del personal calificado.

11. Los nacionales mexicanos debemos prepararnos profundamente, ya que el establecimiento de nuevas Leyes y políticas de Comercio Exterior, no deben ser un obstáculo para la realización de nuestras actividades, debemos de considerar que ya existen bufetes de abogados extranjeros, mientras que nosotros contamos con muy pocos especialistas autorizados para ejercer como abogados ante las Cortes de Estados Unidos y más pocos aún, especialistas en el Sistema Jurídico de Canadá.
12. Mientras que para Canadá y México el Tratado tiene un rango muy importante, para los Estados Unidos, es un Acuerdo ejecutivo-congresional, por lo que es necesario establecer una jerarquización jurídica mexicana que especifique y diferencie a los Tratados, de los Acuerdos, Convenios, etc., tanto por características como por requerimientos de aprobación.
13. La formación de regiones comerciales internacionales, es también el despertar del Neoproteccionismo comercial en la batalla por el poder.
14. La gran diferencia económica y social de los integrantes del Tratado, hace muy difícil el establecimiento de los lineamientos básicos de la cooperación internacional (reciprocidad, ayuda sin afán de lucro y beneficio mutuo).

15. El establecimiento de Reglas de Origen y Certificados de Origen, aunque no son nuevos para México, sí determinan una nueva etapa en el comercio exterior en nuestro país, porque aunque un certificado de origen establece lineamientos generales, la negociación y requisitos establecidos dependerá de la firma entre los contratantes.

16. Posterior a la firma del Tratado Comercial, en la legislación mexicana se han realizado y establecido reglas y normas que regulan y controlan la entrada de productos a nuestro país, como es el caso de las Normas Oficiales Mexicanas.

17. La estandarización de requisitos de exportación que se realizó posterior a la firma del Tratado Comercial, es de gran ayuda para la realización de estadísticas y controles de importación y exportación de los países firmantes.

18. Aunque la apertura comercial de México con la firma del tratado fue amplia, existen áreas de producción que se deben proteger para su desarrollo y modernización, tal es el caso del calzado y los textiles, por ejemplo.

19. Antes de la firma del Tratado, se habló de la pérdida de la soberanía mexicana, considero que mientras nosotros apoyemos y estemos conscientes de nuestras raíces, cultura y costumbres, nuestra soberanía será tan respetada como nosotros mismos deseemos.

20. La inestabilidad político-social, en la que se encuentra el país desde 1994, incrementó la incredulidad de la economía a nivel internacional, provocando la cancelación de inversión extranjera y el cierre de empresas.

21. Se requiere darle credibilidad a la economía doméstica, mediante políticas económicas y sociales estables a largo plazo, a fin de atraer nuevas inversiones directas que permitan ocupar la mano de obra desempleada, desde 1994.

22. Es indispensable fomentar programas de capacitación para la eliminación de barreras de carácter técnico, entre nacionales y extranjeros.

23. Es responsabilidad de nosotros mismos, el presentar propuestas de capacitación y desarrollo, de ahí, mi necesidad de impulsar el acercamiento de estudiantes en derecho y/o de todas aquellas personas que por su actividad se mantienen en contacto con el comercio internacional, para su continua capacitación y actualización.
- 24 Por último sólo quisiera indicar como punto de vista personal, que las nuevas reglas del juego para un exportador o productor son más difíciles y enredadas, ya que se manejan nuevos conceptos, nuevos trámites, nuevas responsabilidades y sobre todo hay que tener gran conocimiento de todos y cada uno de los requisitos de exportación/importación.
- 25 En el área textil y del calzado, estoy de acuerdo con los impedimentos de importación, ya que nuestra industria debe mantener el apoyo del gobierno para salir adelante.
- 26 No puedo etiquetar a las reglas de origen como "buenas o malas", considero que son necesarias para la identificación del producto y son parte muy importante de las nuevas políticas comerciales, de ahí que las reglas establecidas en el TLCAN, sean ahora un modelo para la regulación en los demás Tratados de Libre Comercio firmados por nuestro país.

27 Estas reglas de origen han cumplido su cometido, diferenciar a los productos de los países beneficiados por una preferencia arancelaria y bloquear el paso a mercancías no deseadas.

BIBLIOGRAFIA

1. ALEJO, Francisco J. y Hurtado, Héctor. El SELA, un mecanismo para la acción, archivo del fondo 58, ed., El Colegio de México, México, 1988.
2. ALVAREZ Arguelles, Roberto. La negociación de México en el GATT, ed., IMCP., México, 1986.
3. ARAIZA Dolla, Guillermo. Barreras técnicas al comercio, ed., ESIC, Madrid, 1989.
4. ARRELLANO García, Carlos. Derecho Internacional Público, tomo 2, ed., Porrúa, México, 1989.
5. ARRELLANO García, Carlos. La Naturaleza Jurídica del Tratado de Libre Comercio, dentro de las Memorias del XVII Seminario de Derecho Internacional Privado y Comparado. "Eduardo Trigueros Saravia", ed., Universidad Autónoma de Baja California UABC, Facultad de Derecho Zona Costa México, 1994.
6. BARRA Mexicana de Abogados, Colegio de Abogados, Nueva Ley de Comercio Exterior, ed., Porrúa, México, 1987.
7. BARRERA Graf, Jorge. La regulación Jurídica de las inversiones extranjeras en México, ed., UNAM, México, 1980.
8. BECERRA Ramírez, Manuel. Derecho Internacional Público, ed., UNAM, México, 1991.
9. BRITO Moncada, Javier Ramón. Derecho Internacional Económico, perspectivas históricas, económicas, políticas y jurídicas, ed., Trillas, México 1988.
10. CARVAJAL Contreras, Máximo. Derecho Aduanero, 3a ed, Porrúa, México, 1988

11. Centro de Investigación y Docencia Económicas, Aspectos metodológicos para el análisis del sector externo, ed., CIDE, México, 1983.
12. CHACOLIADES, Milkades. Economía Internacional, ed., Mc-Hill, México, 1984.
13. CRUZ Miramontes, Rodolfo y Vázquez Pando, Fernando. Panorama Jurídico del Tratado de Libre Comercio, de., Universidad Iberoamericana, México, 1992.
14. CUADRA M., Héctor. Estudios de derecho económico, El derecho internacional económico, ¿mito o realidad?, ed., A. Pedone, París, 1972.
15. CUSNINSKY, Rosa. E.U.: fortaleza y debilidad de las manufacturas. Ciseua-UNAM, México, 1990.
16. DE PINA Vera, Rafael. Derecho Mercantil Mexicano, 13a. ed., Porrúa, México, 1990.
17. DÍAZ, Luis Miguel. Instrumentos administrativos fundamentales de organizaciones internacionales, ed. IIJ, UNAM, tomo Y, México, 1980.
18. DELL, Sidney. Bloques de Comercio y Mercados Comunes, ed., FCE, México, 1965.
19. DICCIONARIO Jurídico Mexicano, ed., IIJ-UNAM, México, 1988 tomos A-Z.
20. FURNISH Dale, Beck. La inserción de los tratados comerciales multilaterales (GATT) y bilaterales en el Derecho Interamericano, Memoria del seminario Aspectos Jurídicos del TLC, México-E.U.-Canadá; ed., IIJ-UNAM, México, 1991.
21. GRACIA Moreno, Victor Carlos. La relación comercial entre México y Estados Unidos: consideraciones legales sobre un posible Acuerdo de Libre Comercio, en la integración Económica Comercial de México a EU y Canadá, ed., Siglo XXI-UNAM, México, 1990.

22. GARCÍA Moreno, Victor Carlos y Cesar Emiliano Hernández Ochoa. Hacia un ALC México-EU: implicaciones legales, memoria del seminario de Análisis sobre Aspectos Jurídicos del TLC México-EU-Canadá, ed., IIJ-UNAM, México, 1991.
23. GONZÁLEZ D. Carranza, José Luis. Análisis del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, Asociación Nacional de Abogados, México, 1980.
24. GÓMEZ Robledo Verduzco, Alonso. El Tratado de libre Comercio de América del Norte. Análisis, Diagnóstico y Propuestas jurídicas, Tomo I, ed., IIJ-UNAM, México, 1993.
25. GONZÁLEZ Souza, Luis. Viejos desafíos, nuevas perspectivas, ed., UNAM-Porrúa, México, 1988.
26. GRANELL, Francisco. La exportación y los mercados internacionales, ed., mexicana/hispano europea, México, 1988.
27. HART, Michael. A north american free trade agreement; the strategic implications for Canada. The Institute for resarch on public policy, Canada, 1990.
28. JOHNSON Matthew Fisher. Officially Supported Export Credits, Washington International Monetary Fund, 1990.
29. JOHNSON, Jon Ragnar y Schachter Joel S. (Goodman and Goodman Lawyers). The Free Trade Agreement, A comprehensive guide, Canada Law Bock Inc., Ontario, Canada, 1988.
30. LUNA Calderón Manuel. Comercio de servicios: contribuciones al debate internacional, ed., CIDE, México, 1989.
31. MALPICA de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT? las consecuencias prácticas del ingreso de México al Acuerdo General, ed., Grijalbo, México, 1988.

32. MALPICA de la Madrid, Luis. El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ed, UNAM, México, 1996.
33. MUÑOZ Valenzuela, Heraldo y Orrego Vicuña, Francisco. La cooperación regional en América Latina. Diagnostico y proyecciones futuras, ed., El Colegio de México-Universidad de Chile, México, 1987.
34. OLMEDO García, Julieta y Olmedo Garcia Ma. del Pilar. El ejercicio profesional en el marco del Tratado de Libre Comercio, dentro de las Memorias del XVII Seminario de Derecho Internacional Privado y Comparado. "Eduardo Trigueros Saravia", ed., Universidad Autónoma de Baja California UABC, Facultad de Derecho Zona Costa México, 1994.
35. ORTIZ Wadgymor, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México, ed., Nuestro Tiempo-UNAM, México, 1989.
36. PATIÑO Manfer, Ruperto. Aspectos Jurídicos del Acuerdo de Libre Comercio, memoria del seminario Aspectos Jurídicos del TLC México, EU y Canadá, ed., IJ-UNAM, México, 1991.
37. PRICE, Pritchett. New work habits for a radically changing world, ed., Pritchett & Associates, Inc., USA, 1994.
38. PUENTE, Ejido J. Casos prácticos de Derecho Internacional Público, ed., Dykinson, Madrid, 1991.
39. QUEROL C., Vicente. El arancel aduanero como mecanismo de política comercial, ed., PAC, México, 1985.
40. RABASA, Oscar. El Derecho Angloamericano, estudio expositivo y comparado del "Common Laws", ed., Porrúa, 1982.

41. RAMBERG, Jan. Guide to INCOTERMS 1990, ICC Publishing, Paris, 1991.
42. RUIZ Navarro Pinar, José Luis. Derecho Comunitario Básico, Legislación y Jurisprudencia, ed., Universitas, Madrid, 1991.
43. SEARA Vázquez, Modesto. Derecho Internacional Público, ed., Porrúa, México, 1991.
44. SEARA Vázquez, Modesto. Organismos Internacionales, ed., Porrúa, México, 1990.
45. SECRETARIA de Comercio y fomento Industrial. Apertura comercial y modernización industrial, SECOFI-FCE, México, 1988.
46. SEPULVEDA, Cesar. Derecho internacional Público, ed., Porrúa, México, 1986.
47. SPRAOS, John. ¿Es desnivelador el Comercio? ed., FCE, México, 1989.
48. SMITH, James F. Confronting differences in the United States and Mexican Legal Systems in the era of NAFTA, "The problems and prospects of a North American Free Trade Agreement", ed. the United States-Mexico Law Institute Inc., United States-Mexico Law Journal, vol 1, no 1, Simposium, IIJ, 1993.
49. TORRES Gaytán, Ricardo. Teoría del comercio internacional. ed., Siglo XXI, México, 1982.
50. UNGER, Kurt. Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial, ed., El Colegio de México-FCE, México, 1990.
51. VARIOS Autores. La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá, ed., Siglo XXI-UNAM, México, 1990.
52. VARIOS Autores. Tratado de Derecho Comunitario Europeo, Tomo II, ed., Civitas, Madrid, 1986
53. VELÁZQUEZ Elizarráz, Miguel Ángel. Ley Aduanera comentada, ed., Temis, México, 1990.

54. VÁZQUEZ Pando, Fernando A. Algunos aspectos constitucionales relevantes del Tratado de Libre Comercio, dentro de las Memorias del XVII Seminario de Derecho Internacional Privado y Comparado. "Eduardo Trigueros Saravia", ed., Universidad Autónoma de Baja California UABC, Facultad de Derecho Zona Costa México, 1994.
55. WYBO A., LUIS. Terminología usual en las Relaciones Internacionales, ed., SRE, México, 1976.
56. WITKER, Jorge y Jaramillo, Gerardo. El Régimen jurídico del comercio exterior de México, del GATT al Tratado trilateral, ed., UNAM, México, 1991.
57. WITKER, Jorge. La nueva valoración aduanera y el TLC, ed., Chávez, México, 1992.
58. WITKER, Jorge. El GATT y sus códigos de conducta: análisis y descripción de los códigos antidumping y valoración aduanera, licencias de importación, subvenciones y derecho compensatorio, obstáculos técnicos al comercio y compras del sector público, ed., Guma, México, 1982.
59. WITKER, Jorge. Curso de Derecho Económico, México, UNAM, 1989.
60. WITKER, Jorge. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas, tomo I, ed., IJ-UNAM, México, 1993.
61. WITKER, Jorge. Derecho Tributario Aduanero, de., UNAM, serie Y: Estudios de Derecho Económico, núm. 27, México, 1995

HEMEROGRAFIA

1. ASAKURA, Hironori. "The Harmonized System an Rules of Origin", Journal of World Trade, vol. 27, no. 4, August, USA, 1993.
2. BUCKLEY, Ralf. "International Trade, investment and enviromental regulation. An enviromental management perspective", Journal of World Trade, vol 27, no. 4, August, USA, 1993.
3. CANTIN, Frédéric P. and Lowenfeld Andreas F. "Rules of origin, the Canada-U.S. FTA. and The Honda Case", American Journal of International Law, Published by The American Society of International Law, vol 87, no. 3, July, USA, 1993.
4. DEANNA Conn. "Assessing the Impact of preferential trade Agreements and new Rules of Origin on the extraterritorial application of antitrust Law to International Mergers", Columbia Law Review, vol 93, no 1, January, USA, 1993.
5. GITLI, Eduardo. "Nuevas implicaciones de las reglas e origen", Revista de la CEPAL, Comisión económica, no. 56, agosto, 1995, Chile.
6. GRAY H., Peter. "The case for a Damage Control strategy in Trade Negotiations", Journal of World Trade, vol 27, no. 5, October, USA, 1993.
7. GONZALEZ-Baz , Aurelio. Comments on NAFTA's impact on the differences between the United States and Mexican Legal Systems, "The problems and prospects of North American Free Trade Agreement, ed., The United States-Mexico law Institute Inc., United States-Mexico Law Journal, vol. 1, no 1, Simposium, IIJ, 1993

8. HENNER, Herni-Francois. "Droits de Douane el valeur ajoutee", ed., Economica, Paris, 1975.
9. HOEKMAN, Bernald. "Rules of Origin for Goods and Services, conceptual issues and economic considerations", Journal of World Trade, vol 27, no. 4, August, USA, 1993.
10. HORLICK, Gary N. "How the GATT become protectionist in analysis of the Uruguay Round draft final antidumping code". Journal of World Trade, vol 27, no.5, October, USA, 1993.
11. PALMETER N., David. "Pacific Regional Trade liberalization and Rules of Origin", Journal of World Trade, vol.27, no. 5 October, USA, 1993.
12. PALMETER N., David. "The US Rules of Origin proposal to GATT: Monotheism or Politheism?", Journal of World Trade, vol 27, no. 2, April, USA, 1990.
13. PALMETER N., David. Country of Origin Rules, conferencia impartida en Washington D.C., ed., Juridical Conference of the Federal Circuit, USA, 1990.
14. PALMETER N., David. "Rules of Origin", Journal of World Trade, vol.4, no.6, December, USA, 1992.
15. REYNA, Jimmie V. "A preliminary review of the operation and effect of NAFTA rules of origin United States-Mexico", Law Journal, vol 1, no.1, USA, 1993.
16. ROMANO Mussali, Emilio. "El TLC de América y la operación aduanera en México", Revista de investigación Jurídica, año 17, núm. 17, México, 1993.
17. McQUEEN, M. "Lome and the protective effect of Rules of Origin", Journal of World Trade Law, vol.16, no.2, March/April, USA, 1982.

18. VERMULST, Edwin A. "Rules of origin as commercial policy instruments", Journal of World Trade, vol.4, no.6, Geneve, Suiza, 1992.
19. Von RAAB, William. "Pre-Shipment Inspections: Improved administration of an International Trade Regime", Journal of World Trade, vol. 25, no. 5, October, USA, 1991.
20. WAER, Paul. "Constructed Normal Value in EC Dumping Margin calculations, friction or realistic approach", Journal of World Trade, vol. 27, no. 4, August, USA, 1993.
21. WITKER, Jorge. "Ley Federal de Competencia Económica", Boletín Mexicano de Derecho Comparado, nueva serie, año XXVI, no. 76, Enero-Abril, México, 1993.
22. WITKER Jorge. "Reformas a la Ley Aduanera en materia de valoración", Boletín Mexicano de Derecho Comparado, nueva serie, año XXVI, núm. 77, Mayo-Agosto, México, 1983.

DOCUMENTOS

1. ACUERDO General sobre Aranceles y Comercio, Instrumentos administrativos fundamentales de Organizaciones Internacionales, Luis Miguel Díaz, IJ-UNAM, tomo I, 1980.
2. ACUERDO de Complementación Económica entre México y Chile, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 23 de diciembre de 1991.
3. ACUERDO Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América, archivos de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.
4. ACUERDO por el que se establecen las reglas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación en materia de cuotas compensatorias, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 1994.
5. CONSTITUCIÓN Política de los Estados Unidos Mexicanos, Comentada, IJ-UNAM, México, 1990.
6. CONSTITUCIÓN de los Estados Unidos de América, con notas explicativas, The Word Book Enciclopedia. Servicio Informativo y Cultural de los Estados Unidos, 1987.
7. CONVENCIÓN de Viena sobre el Derecho de los Tratados, archivos históricos de la Secretaría de Relaciones Exteriores, México.
8. DIARIO Oficial de la Federación del 2 de Enero de 1992. (Ley sobre la Celebración de Tratados).
9. DIARIO Oficial de la Federación del 7 de Enero de 1994. (Certificados de Origen. NOM)

10. DIARIO Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 1994. (Acta Final de la Ronda Uruguay).
11. FREE Trade Agreement Canada-United States of America, (FTA) edited for International Trade Communications Group. The Department of External Affairs, Ottawa, Canada, 1988.
12. INCOTERMS 1990, publicados y aprobados por International Chamber of Commerce (ICC) & Economic Commission for Europe of the United Nations.
13. LEY de Comercio Exterior.
14. LEY Aduanera y su Reglamento.
15. LEY de Impuesto General de Importación y Exportación.
16. LEY Federal de Derechos de Trámite Aduanero, Derecho por otorgamiento de permisos.
17. PERIÓDICO Oficial de Durango del 23 de septiembre de 1993.
18. PROYECTO de Norma Oficial Mexicana NOM-050-SCFI-1994 Información Comercial del envase o su etiquetado que deberán obtener los productos de fabricación nacional y extranjeros, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de junio de 1994.
19. REGLAMENTO sobre permisos de Importación y Exportación sujeto a restricciones. RESOLUCIÓN que establece las reglas de carácter general relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1993.
20. TRATADO de Libre Comercio en América del Norte, publicado por SECOFI, tomos I y II, México, 1994.
21. I REUNIÓN Nacional del Consejo de Asesores Regionales para Negociaciones Comerciales, memorias publicadas por SECOFI, México, abril 1993.

ANEXOS

PODER EJECUTIVO

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES

LEY sobre la celebración de tratados

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Presidencia de la República.

CARLOS SALINAS DE GORTARI, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes sabed:

Que el H. Congreso de la Unión se ha servido dirigirme el siguiente

D E C R E T O

"EL CONGRESO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, DECRETA:

LEY SOBRE LA CELEBRACION DE TRATADOS

Artículo 1o.- La presente Ley tiene por objeto regular la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional. Los tratados sólo podrán ser celebrados entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público. Los acuerdos interinstitucionales sólo podrán ser celebrados entre una dependencia u organismos descentralizados de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales.

Artículo 2o.- Para los efectos de la presente Ley se entenderá por:

I.- "Tratado": el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos.

De conformidad con la fracción I del artículo 76 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados deberán ser aprobados por el Senado y serán Ley Suprema de toda la Unión cuando estén de acuerdo con la misma, en los términos del artículo 133 de la propia Constitución.

II.- "Acuerdo interinstitucional": el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que derive o no de un tratado previamente aprobado.

El ámbito material de los acuerdos interinstitucionales deberá circunscribirse exclusivamente a las atribuciones propias de las dependencias y organismos descentralizados de los niveles de gobierno mencionados que los suscriben.

III.- "Firma ad referendum": el acto mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos hacen constar que su consentimiento en obligarse por un tratado requiere, para ser considerado como definitivo, de su posterior ratificación.

IV.- "Aprobación": el acto por el cual el Senado aprueba los tratados que celebra el Presidente de la República.

V.- "Ratificación", "adhesión" o "aceptación": el acto por el cual los Estados Unidos Mexicanos hacen constar en el ámbito internacional su consentimiento en obligarse por un tratado.

VI.- "Plenos Poderes": el documento mediante el cual se designa a una o varias personas para representar a los Estados Unidos Mexicanos en cualquier acto relativo a la celebración de tratados.

VII.- "Reserva": la declaración formulada al firmar, ratificar, aceptar o adherirse a un tratado, con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado en su aplicación a los Estados Unidos Mexicanos.

VIII.- "Organización Internacional": la persona jurídica creada de conformidad con el derecho internacional público.

Artículo 3o.- Corresponde al Presidente de la República otorgar Plenos Poderes.

Artículo 4o.- Los tratados que se sometan al Senado para los efectos de la fracción I del artículo 76 de la Constitución, se turnarán a comisión en los términos de la Ley Orgánica del Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos, para la formulación del dictamen que corresponda. En su oportunidad, la resolución del Senado se comunicará al Presidente de la República.

Los tratados, para ser obligatorios en el territorio nacional deberán haber sido publicados previamente en el Diario Oficial de la Federación.

Artículo 5o.- La voluntad de los Estados Unidos Mexicanos para obligarse por un tratado se manifestará a través de intercambio de notas diplomáticas, canje o depósito del instrumento de ratificación, adhesión o aceptación, mediante las cuales se notifique la aprobación por el Senado del tratado en cuestión.

Artículo 6o.- La Secretaría de Relaciones Exteriores, sin afectar el ejercicio de las atribuciones de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, coordinará las acciones necesarias para la celebración de cualquier tratado y formulará una opinión acerca de la procedencia de suscribirlo y, cuando haya sido suscrito, lo inscribirá en el Registro correspondiente.

Artículo 7o.- Las dependencias y organismos descentralizados de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal deberán mantener informada a la Secretaría de Relaciones Exteriores acerca de cualquier acuerdo interinstitucional que pretendan celebrar con otros órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales. La Secretaría deberá formular el dictamen correspondiente acerca de la procedencia de suscribirlo y, en su caso, lo inscribirá en el Registro respectivo.

Artículo 8o.- Cualquier tratado o acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales en que sean parte, por un lado la Federación, o personas físicas o morales mexicanas y, por el otro, gobiernos, personas físicas o morales extranjeras u organizaciones internacionales, deberá:

I.- Otorgar a los mexicanos y extranjeros que sean parte en la controversia el mismo trato conforme al principio de reciprocidad internacional;

II.- Asegurar a las partes la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas; y

III.- Garantizar que la composición de los órganos de decisión aseguren su imparcialidad.

Artículo 9o.- El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos no reconocerá cualquier resolución de los órganos de decisión de los mecanismos internacionales para la solución de controversias a que se refiere el artículo 8o. cuando esté de por medio la seguridad del Estado, el orden público o cualquier otro interés esencial de la Nación.

Artículo 10o.- De conformidad con los tratados aplicables, el Presidente de la República nombrará, en los casos en que la Federación sea parte en los mecanismos internacionales para la solución de controversias legales a los que se refiere el artículo 8o. a quienes participen como árbitros, comisionados o expertos en los órganos de decisión de dichos mecanismos.

Artículo 11.- Las sentencias, laudos arbitrales y demás resoluciones jurisdiccionales derivados de la aplicación de los mecanismos internacionales para la solución de controversias legales a que se refiere el artículo 8o, tendrán eficacia y serán reconocidos en la República, y podrán utilizarse como prueba en los casos de nacionales que se encuentren en la misma situación jurídica, de conformidad con el Código Federal de Procedimientos Civiles y los tratados aplicables.

TRANSITORIO

UNICO.- La presente Ley entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

México, D.F. a 21 de diciembre de 1991.- Sen. Artemio Iglesias Miramontes, Presidente.- Dip. Rigoberto Ochoa Zaragoza, Presidente.- Sen. Oscar Ramírez Mijares, Secretario.- Dip. Domingo Alapizco Jiménez, Secretario.- Rúbricas."

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y para su debida publicación y observancia expido el presente Decreto, en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la ciudad de México, Distrito Federal a los veintitrés días del mes de diciembre de mil novecientos noventa y uno.- Carlos Salinas de Gortari.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, Fernando Gutiérrez Barrón.- Rúbrica.

Certificado de País de Origen
(Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde

1. Exportador	2. Productor			
3. Importador				
4. Clasificación Arancelaria	5. Descripción de cada bien y sus materiales extranjeros	6. Criterio de origen	7. Productor	8. Factura
<p>9. Declaro bajo protesta de decir verdad que la información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en, o relacionada con el presente documento. Me comprometo a conservar y presentar los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a comunicar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. El país o países de origen del (los) bien (es) es (son) (País o Países) _____, y éstos cumplen con los requisitos de país de origen que le son aplicables conforme al Acuerdo. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos (ciudad, país, fecha, nombre del exportador o nombre de la empresa, cargo, domicilio, teléfono, fax y firma).</p>				
10. Formalización del Certificado de País de Origen (ciudad, país, fecha, nombre, cargo, firma y sello).				

**INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO
DEL CERTIFICADO DE PAIS DE ORIGEN**

Este certificado de origen deberá ser llenado de conformidad con el Acuerdo, sus anexos y su apéndice. Favor de llenar en español y en caso de ser llenado en otro idioma, favor de anexar la traducción correspondiente. Se entenderá por Acuerdo, el Acuerdo por el que se establecen las reglas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias y se entenderá por TIGI, la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación de México.

CAMPO 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país), número de teléfono y fax y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será aquel registro que utilice el país del exportador para efectos fiscales o de seguro social.

CAMPO 2: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país), número de teléfono y fax y el número del registro fiscal del productor. El número del registro fiscal será aquel registro que utilice el país del productor para efectos fiscales o de seguro social. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo los datos anteriormente mencionados, haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5.

CAMPO 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono y fax y el número del registro federal de contribuyentes del importador.

CAMPO 4: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en la TIGI para cada bien descrito en el campo 5.

CAMPO 5: Proporcione una descripción completa de cada bien y de los materiales extranjeros utilizados en la producción del bien. La descripción del bien deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda a bien en la TIGI. La descripción de los materiales extranjeros utilizados en la producción del bien deberá incluir la clasificación arancelaria a seis dígitos de cada material, tal como aparece en la TIGI y su país de origen. Esta descripción de materiales podrá relacionarse en un anexo a este certificado, haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5.

CAMPO 6: Identifique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el Anexo I y en el Apéndice de Reglas Específicas del Acuerdo.

Criterios:

A. Se considerará el país de origen de un bien aquél donde éste sea obtenido o producido en su totalidad. Véase criterio D. (Referencia: Artículo 3º, I, a, del Anexo I);

B. Se considerará el país de origen de un bien aquél donde éste sea producido exclusivamente a partir de materiales nacionales. Véase criterio D. (Referencia: Artículo 3º, I, b., del Anexo I);

C. Se considerará el país de origen de un bien aquél donde:

I.- Los materiales extranjeros incorporados en el bien cumplan con el cambio de clasificación arancelaria aplicable establecido en el Apéndice de Reglas Específicas y satisfaga los requisitos aplicables de dicho apéndice; y

II.- los elementos químicos o grupos funcionales. Se satisfagan todos los requisitos aplicables del Acuerdo. Véase criterio D. (Referencia: Artículo 3º, I, c., del Anexo I);

D. Cuando el país de origen no pueda ser determinado de conformidad con los criterios anteriores, el país de origen del bien será el país o países de origen del material o materiales que confieran el carácter esencial al bien. Este criterio no aplica a un bien descrito como un juego o conjunto de conformidad con la TIGI; o un bien cuya clasificación arancelaria sea la de un juego o conjunto o un bien compuesto según la Regla General 3 del Artículo 2º de la misma. Véase criterio E. (Referencia: Artículo 3º, II, del Anexo I);

E. Cuando el país de origen no pueda determinarse de conformidad con los criterios A a D, o si la descripción del bien corresponde a la de un juego o conjunto de conformidad con la TIGI, o un bien cuya clasificación arancelaria sea la de un juego o conjunto, o un bien compuesto según la Regla General 3, Artículo 2º de la misma, el país o países de origen del bien será el país o países de origen de todos los materiales que componen dicho bien. (Referencia: Artículo 3º, III, del Anexo I);

F. Cuando no exista una regla específica de país de origen para un bien en el Apéndice de Reglas Específicas, sin perjuicio de lo dispuesto en los criterios A, B, D y E, el país de origen del bien será aquél en el que sufra la última transformación sustancial que amerite una reclasificación arancelaria. (Referencia: Artículo 3º, IV, del Anexo I);

CAMPO 7: Si el exportador es el productor del bien indique "SI". En caso de que el exportador no sea el productor del bien, indique "NO".

CAMPO 8: Deberá indicar el número de factura y algún número de referencia como conocimiento de embarque, guía aérea o su equivalente.

CAMPO 9: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador, indicando los datos completos que ahí aparecen; la descripción del país o países de origen deberá relacionarse haciendo referencia al (los) bien (es) descrito (s) en el campo 5.

CAMPO 10: Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente.

APÉNDICE DE REGLAS ESPECÍFICAS

SECCIÓN V

PRODUCTOS MINERALES.

Capítulo 25	Sal; Azufre; Tierras y Piedras; Yesos; Cales y Cementos.
25.01-25.30	Un cambio a la partida 25.01 a 25.16 de cualquier otro capítulo
Capítulo 26	Menas, Escorias y Cenizas.
26.01-26.21	Un cambio a la partida 26.01 a 26.21 de cualquier otro capítulo
Capítulo 27	Combustibles Minerales, Aceites Minerales y Productos de su Destilación; Materias Bituminosas; Ceras Minerales.

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No.			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A			
		Issued in (country)			
		See notes overleaf			
3. Means of transport and route (as far as known)			4. For official use		
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to (importing country)		
Place and date, signature and stamp of certifying authority			Place and date, signature of authorized signatory		

NOTES (1988)

I Countries which accept Form A for the purposes of the generalized system of preferences (GSP):

Australia*	Norway	European Economic Community	Ireland
Austria	Sweden	Belgium	Italy
Canada	Switzerland	Denmark	Luxembourg
Finland	United States of America	France	Netherlands
Japan		Federal Republic of Germany	Portugal
New Zealand		Greece	Spain
			United Kingdom

People's Republic of Bulgaria
Czechoslovak Socialist Republic
Hungarian People's Republic
Polish People's Republic
Union of Soviet Socialist Republics

Full details of the conditions covering admission to the GSP in these countries are obtainable from the designated authorities in the exporting preference-receiving countries or from the customs authorities of the preference-giving countries listed above. An information note is also obtainable from the UNCTAD secretariat.

II General conditions

To qualify for preference, products must:

- fall within a description of products eligible for preference in the country of destination. The description entered on the form must be sufficiently detailed to enable the products to be identified by the customs officer examining them;
- comply with the rules of origin of the country of destination. Each article in a consignment must qualify separately in its own right; and
- comply with the consignment conditions specified by the country of destination. In general, products must be consigned direct from the country of exportation to the country of destination but most preference-giving countries accept passage through intermediate countries subject to certain conditions. (For Australia, direct consignment is not necessary.)

III. Entries to be made in box 8

Preference products must either be wholly obtained in accordance with the rules of the country of destination or sufficiently worked or processed to fulfil the requirements of that country's origin rules.

- Products wholly obtained: for export to all countries listed in Section I, enter the letter 'P' in box 8 (for Australia and New Zealand box 8 may be left blank)
- Products sufficiently worked or processed: for export to the countries specified below, the entry in box 8 should be as follows:
 - United States of America: for single country shipments enter the letter 'Y' in box 8, for shipments from recognized associations of countries, enter the letter 'Z' followed by the sum of the cost or value of the domestic materials and the direct cost of processing, expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported products (example 'Y' 35 % or 'Z' 35 %).
 - Canada: for products which meet origin criteria from working or processing in more than one eligible least developed country, enter the letter 'G' in box 8; otherwise 'F'.
 - Austria, Finland, Japan, Norway, Sweden, Switzerland and the European Economic Community enter the letter 'W' in box 8 followed by the Customs Cooperation Council Nomenclature (harmonized system) heading of the exported product (example: 'W' 96.18).
 - Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland and the USSR: for products which include value added in the exporting preference-receiving country, enter the letter 'Y' in box 8 followed by the value of imported materials and components expressed as a percentage of the fob price of the exported products (example 'Y' 45 %); for products obtained in a preference-receiving country and worked or processed in one or more other such countries, enter 'PK'.
 - Australia and New Zealand: completion of box 8 is not required. It is sufficient that a declaration be properly made in box 12.

For Australia, the main requirements is the exporter's declaration on the normal commercial invoice. Form A, accompanied by the normal commercial invoice, is an acceptable alternative, but official certification is not required.



CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
Acuerdo de Complementación Económica 17

CERTIFICADO NUMERO

--

PAIS EXPORTADOR	PAIS IMPORTADOR
EMPRESA EXPORTADORA	EMPRESA IMPORTADORA
R.F.C. o R.U.T.	R.F.C. o R.U.T.
FACTURA COMERCIAL NUMERO	

No (1)	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB DLS. U.S.

No	NORMAS DE ORIGEN (2)

<p align="center">DECLARACION JURADA DE ORIGEN</p> <p>DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDICADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO, CORRESPONDIENTES A LA FACTURA COMERCIAL QUE SE CITA, CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA</p> <p>SELLO Y FIRMA DE LA EMPRESA EXPORTADORA</p>	<p align="center">CERTIFICACION DE ORIGEN</p> <p>CERTIFICO LA VERACIDAD DE LA PRESENTE DECLARACION, QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE</p> <p>EN ESTA FECHA</p> <p>NOMBRE, SELLO Y FIRMA DE LA ENTIDAD CERTIFICADORA</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

NOTAS AL REVERSO

240-052

CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR: **ESTADOS UNIDOS MEXICANOS** PAIS IMPORTADOR:

No de Orden (1)	NALADI	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderias indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

No de Orden	NORMAS (3)
<p>Fecha</p> <p>Razón social, sello y firma de exportador o productor.</p>	

OBSERVACIONES:

.....

.....

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de a los

.....
Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

- Notas (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderias comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderias en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
- (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando numero de registro
- (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercaderia individualizada por su numero de orden
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas

Tratado de Libre Comercio de América del Norte
Certificado de Origen
(Instrucciones al reverso)

Impreso en papel reciclado o con letra de molde

Nombre y domicilio del exportador Número de Registro Fiscal Nombre y domicilio del productor Número de registro fiscal:	2. Período que cubre De: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center;"> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> </table> A: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center;"> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> </table>							D	D	M	M	A	A							D	D	M	M	A	A
D	D	M	M	A	A																				
D	D	M	M	A	A																				
4. Nombre y domicilio del importador Número de Registro Fiscal																									

5. Descripción del (los) bien(s)	6. Clasificación arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de origen

Declaro bajo protesta de decir verdad que:

- La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. FIRMAR CONSCIENTE que seré responsable por cualquier error de hecho o omisión hecha en o relacionada con el presente documento.
- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.
- Todos los originarios del territorio de una o más de las Partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento anterior o de cualquier otra operación fuera de los términos de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401.

Este certificado se emite en _____ copias, incluyendo todas sus anexos.

II. Firmas autorizadas: Nombre: _____	Empresa: _____ Cargo: _____												
Fecha: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center;"> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> </table>							D	D	M	M	A	A	Teléfono: _____ Fax: _____
D	D	M	M	A	A								

**CERTIFICADO DEL PAIS DE ORIGEN
CERTIFICATE OF ORIGIN**

1. Nombre y Dirección del Exportador (Exporter Name and Address)		3. Fecha de Emisión (Blanket Period) DDMMYY	
Número de R.F.C. (Tax I.D. Number)		Factura No. (Invoice No.): De Fecha (Date):	
2. Nombre y Dirección del Fabricante (Producer Name and Address)		4. Nombre y Dirección del Importador (Importer Name and Address)	
Número de R.F.C. (Tax I.D. Number)		Número de R.F.C. (Tax I.D. Number)	
5. Descripción de la Mercancía (Description of Goods)	6. Clasificación Arancelaria (Tariff Classification)	7. Criterio de Origen (Preference Criterion)	8. Productor (Producer)
Certificado de Origen (Certification of Origin) Doy Fe (I Certify that): <ul style="list-style-type: none"> * Que la información en este documento es verdadera y correcta y que me hago responsable de comprobar lo que he manifestado en el presente. Estoy consciente de que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión esencial hecha en la relacionada con el presente documento. (The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document): * Que me comprometo a mantener y presentar, bajo requerimiento, los documentos necesarios para respaldar el presente certificado, así como a informar por escrito, a todas las personas a las cuales se pudiese afectar la exactitud o validez del mismo. (I agree to support this certificate, and to inform in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this certificate). * El país de origen del (los) bien(es) es (son) (País o Países): _____ y estos cumplen con los requisitos de país de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31/05/94 de los Estados Unidos Mexicanos. (The country of origin of the goods is the country _____ and they fulfil with the requisites published in the Official Diary of Mexico. 			
9. Firma Autorizada (Authorized signature):		Empresa (Exporter / Producer)	
Nombre (Name):		Cargo (Title)	
Teléfono y Facsímil (Telephone and fax number):		10. Formalización del Certificado del País de Origen (Firma y Sello)	

ORIGINAL IMPORTADOR

ETAPAS DE LAS IMPORTACIONES EN LA ECONOMIA MEXICANA HASTA 1994.

ETAPAS	I 1945-1985 PROTECCIONISMO Sustitución de Importaciones	II 1985-1987 GATT Reconversión Industrial	III 1987-1988 PSE Pacto de Solidaridad Económica	IV 1989-1990 PSCE Pacto Solidaridad Crecimiento Económico	V 1991 Crecimiento Económico	VI 1991-1993 > nov. Des- aceleración económica	VII 1994 TELCAN Tratado de Libre Comer. America Norte
REQUISITOS							
Permiso previo SECOFI	100% fracciones arancelarias.	liberadas 65% permiso 35%	liberadas 95% permiso 5%	sin cambio	liberadas 98% permiso 2%	sin cambio (3)	liberadas xx% perm. x% (4)
7. Tasa Ad-valórem	del 0% al 100%	del 0% al 50%	del 0% al 20%	sin cambio	sin cambio	sin cambio	sin cambio
8. Precio Oficial	base gravable mínima.	cancelado (2)					
Cuota específica	\$MN. por unidad	cancelado					
5. Otros impuestos	0% perecederos 6% fronteras y zonas libr. 15% general 20% suntuarios	sin cambio	sin cambio	sin cambio	0% pereced. 6% fronteras 10% general	0% pereced. 10% general	sin cambio
a) I.V.A.							
b) Fomex	5% adicional	sin cambio	cancelado				
c) Municipal	3% s/ad-valorem	sin cambio	cancelado				
d) D.T.A.	0.2% adicional	sin cambio	ordinar. 0.6% extraor. 0.8%	sin cambio	ordinar. 0.8% extraor. 1.6%	único 0.8% 01/10/92	sin cambio
Otros requisitos	a) Permisos Técnicos (1) b) Control de cambios.	sin cambio	sin cambio	sin cambio	sin cambio cancelado 11/11/91	sin cambio (5)	sin cambio (5)
7. Tipo de cambio por dólar.	1945 \$ 6.50 1946 \$ 8.65 1954 \$ 12.50 1976 \$ 23.00 1982 \$ 70.00	flotante desde \$ 70 a \$ 2,298	congelado 1 peso/día 12/12/88 * libre * controlado	deslizamnto. 1 peso/día 01/01/89 \$ 0.80 día 28/05/90	deslizamiento \$ 0.40 día 12/11/90	deslizamnto. \$ 0.20 día 11/11/91 * libre 01/01/93	Nuevos Pesos N\$ 01/01/93 Tipo cambio: N\$ 3.30 prom. 01/01/94

Notas:

- 1) Permisos Técnicos administrados por las Secretarías de Estado, según su ámbito de competencia.
- 2) Sustituido por el Código Antidumping e Impuestos Compensatorios.
- 3) Hasta 1993 el Sistema Armonizado con 11,803 fracciones; 198 requieren permiso.
- 4) En 1994 el Sistema Armonizado con 8,xxx fracciones; xxx requieren permiso.
- 5) Obligatorio publicarse en Diario Oficial a partir de 20/07/92. Ley Aduanera art. 25, fracción I, inciso (b) y Ley de Comercio Exterior.

III. OTROS METODOS DE VALORACION.

HOJA 2 DE 2.

RAZONES POR LAS QUE NO APLICA EL METODO DE TRANSACCION.

Existe vinculación mayor al 3% :

No se trata de una compra-venta:

La compra-venta no es exportación a territorio nacional:

Existen reversiones no cuantificables:

METODO DE VALORACION DISTINTO AL DE TRANSACCION:

Valor de Transacción de Mercancías Idénticas.

Valor de Transacción de Mercancías Similares.

Valor de Precio Unitario de Venta.

Valor Determinado conforme lo establece el artículo 55-E.

VALOR EN ADUANA DETERMINADO: _____

IV. IMPORTACION TEMPORAL.

IMPORTACION TEMPORAL:

 Sí

 No

Anexos: _____

V. PERIODICIDAD DE LA MANIFESTACION.

MANIFESTACION DE VALOR
POR UNA OPERACION:

 Sí

 No

MANIFESTACION DE
VALOR POR 6 MESES:

 Sí

 No

VI. JURAMENTACION BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD.

NOMBRE : _____

FIRMA:

CARGO : _____

R.F.C. : _____

FECHA: ___ / ___ / ___

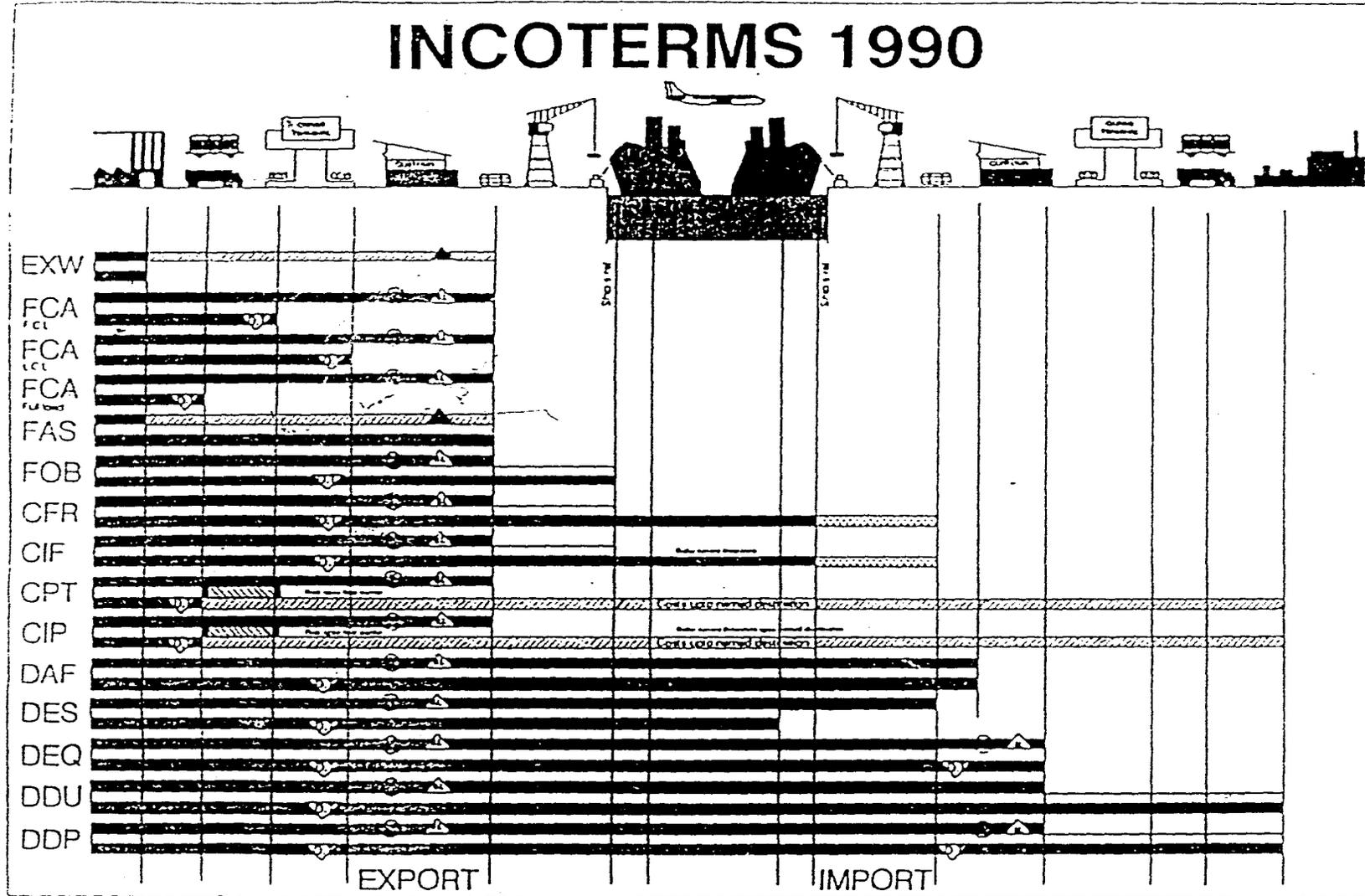
MANIFESTACION DE VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCIAS

C. Administrador de la Aduana de : _____
 Presente.

I. INFORMACION GENERAL.		HOJA 1 DE 2.
VENDEDOR O REMITENTE: Nombre _____ Domicilio _____ _____ _____	IMPORTADOR: Nombre _____ Domicilio _____ _____ _____ RFC: _____	
VINCULACION. VENDEDOR-IMPORTADOR: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	AGENTE ADUANAL: _____ Patente Aduanal No. _____	
FACTURA(S) NUMERO: FECHA: _____ _____ _____ _____	NUMERO DE DOCUMENTOS ANEXOS TOTALES: _____	
EL METODO DE VALORACION APLICA A TODAS LAS MERCANCIAS: Si se utiliza más de un método, se detalla en el anexo número _____		<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No

II. METODO "VALOR DE TRANSACCION DE LAS MERCANCIAS"	
PRECIO PAGADO O POR PAGAR. Por la mercancía : _____ Reversiones y contraprestación : _____ Regalías : _____ TOTAL : _____ Anexo: _____	CONCEPTOS NO INCREMENTABLES. Gastos post-exp.: _____ Flete y seguro : _____ Construcción : _____ Otros : _____ TOTAL : _____ Anexo: _____
CARGOS INCREMENTABLES. Corretaje/comisión: _____ Envase/embalaje : _____ Carga/descarga : _____ Fletes/Seguros : _____ Materiales : _____ Tecnología/otros : _____ TOTAL : _____ Anexo: _____	VALOR DE TRANSACCION. Precio pagado o por pagar : _____ Cargos incrementables : _____ VALOR EN ADUANA POR EL METODO DE TRANSACCION : _____

INCOTERMS 1990



- DOCUMENTS
- BY BUYER OR BUYER'S REQUEST, COST & RISK
- RISKS
- COSTS
- IF INCLUSION IN SEAFREIGHT
- EXPORT LICENCE ON REQUEST
- EXPORT LICENCE
- IMPORT LICENCE
- DUTIES, TAXES
- FORMALITIES

SELLER'S OBLIGATIONS

E. Puyjens