

879330 25. 3



UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE



ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

CLAVE 8793-30

**ANALISIS PARA LA DETERMINACION DEL VALOR
DE CONTENIDO REGIONAL DEL BIEN CONFORME A LAS
REGLAS DE ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMERICA DEL NORTE**

T E S I S

Que para obtener el titulo de

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

Presenta:

YAMEL GEORGINA VAZQUEZ ROSALES

Celaya, Gto.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

272446

1999.



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.

A Dios

Por haberme dado la vida, por estar siempre conmigo y brindarme en todo momento una oportunidad e indicarme también el camino correcto.

Gracias a mis padres, por brindarme su apoyo sin condiciones en todo aquello que he realizado y porque han sabido ser unos grandes amigos, Gracias por todo:

**Ma. Esther Rosales Saavedra
Jose Xermán Vázquez Alba**

A mi abuelita y a mi tía

Por su ejemplo de ternura y amor sin límites.

A mi hermano

Israel Vázquez Rosales, por todos los momentos que hemos pasado juntos.

Por su apoyo:

A todos mis amigos, ya que fueron un aliciente para alcanzar este objetivo en mi vida. Gracias por su amistad: Reyna V., Elena V., Ernesto Z., Rocio A., Tere R., Julio R., Alma P., Laura V., Lety V., Paty M., Roberto M., Jose L., Antonio R.

A Basilio

Por la asesoría y apoyo brindado en la realización de este trabajo.

A mi asesor

Lic. Ramón Tovar Cerritos, por su ayuda en todo momento.

ANALISIS PARA LA DETERMINACION DEL VALOR DE CONTENIDO REGIONAL DEL BIEN CONFORME A LAS REGLAS DE ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

INTRODUCCION

CAPITULO I EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL	1
1.1.- Importancia del comercio internacional para las naciones	5
1.2.- La apertura comercial de México hacia el mundo	9
1.3.- Tratado de libre comercio de América del Norte	12
1.4.- Etapas de desgravación del TLCAN	16
CAPITULO II ¿QUE SON Y COMO SE CLASIFICAN LAS REGLAS DE ORIGEN?	20
2.1.- Bienes totalmente obtenidos o producidos	22
2.2.- Bienes producidos en la región parcialmente con materiales no originarios	25
2.3.- Bienes producidos en la región exclusivamente con materiales originarios.	28
2.4.- Bienes y materiales clasificados dentro de la misma partida o subpartida	30

CAPITULO III ¿COMO DETERMINAR EL VALOR DE CONTENIDO REGIONAL?	32
3.1.- Método de valor de transacción	34
3.2.- Valor de transacción del bien	37
3.3.- Adiciones al precio pagado o por pagar	40
3.4.- Ajuste del valor de transacción sobre la base libre a bordo	42
CAPITULO IV APLICACION DEL METODO DE COSTO NETO	45
4.1.- Definición de Costo neto	47
4.2.- Determinación del Costo total	50
4.3.- Asignación razonable de costos	52
4.4.- Certificación del origen del bien mediante el método de costo neto	56
CONCLUSIONES	58
BIBLIOGRAFIA	63
HEMEROGRAFIA	65

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional se ha intensificado debido a la globalización, ya que actualmente la interacción de los mercados se ha logrado por medio de reglas claras que aseguran un clima de confianza, además de que se tiene acceso a tecnologías variadas y se aprovechan las ventajas de cada país, provocando la especialización de ciertos productos. Por lo cual, los países que no se incorporen a esta dinámica de cambio, podrían quedar atrasados, generando productos de mala calidad.

Es por ello que los países se ven en la necesidad de integrarse para sumar esfuerzos, como es el caso de: La Comunidad Europea, Asociación Latinoamericana de Integración, Mercado Común Centroamericano, Cuenca del Pacífico, Asociación de Naciones del Sudeste de Asia.

México, con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el cual es un acuerdo entre Canadá, Estados Unidos y México para eliminar barreras comerciales entre ellos, además de crear una de las zonas más grandes de Libre Comercio ha logrado incrementar sus exportaciones debido a las preferencias arancelarias que sus productos originarios reciben en los Estados Unidos y Canadá a través del documento denominado Certificado de Origen, documento que avala el cumplimiento de las reglas de origen, contenidas en el capítulo IV del TLCAN, las cuales establecen las normas y requisitos que deben cumplir los productos para considerarse originarios.

El objetivo del presente trabajo es dar a conocer una correcta determinación del Valor de Contenido Regional conforme a las Reglas de Origen establecidas en el capítulo IV del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, de bienes producidos en México, Canadá o Estados Unidos que sean considerados originarios al cumplir con los requisitos que establecen las Reglas de Origen del TLCAN, y por consiguiente los productores mexicanos, canadienses y estadounidenses lograrán incrementar sus exportaciones al recibir sus productos los beneficios de las tasas arancelarias preferenciales negociadas al ser importados a cualquiera de los tres países.

Ahora procederemos a proporcionar una breve explicación de lo que contiene cada uno de los cuatro capítulos de los cuales consta esta Tesis.

CAPITULO I. En este capítulo se pretende proporcionar una visión general de la importancia del comercio internacional, así como los factores que justifican y motivan el comercio internacional entre países. Adicionalmente se presenta un breve esbozo histórico del origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Canadá, Estados Unidos y México.

CAPITULO II. En este capítulo se establecen los requisitos que un bien debe cumplir para considerarse originario de la región conforme al Artículo 401 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y, de ser así, se podrá beneficiar de las tasas arancelarias preferenciales negociadas, al ser importado a México, Canadá y Estados Unidos.

CAPITULO III. En este capítulo se intenta demostrar cómo el valor de contenido regional es necesario para así determinar la cantidad mínima de componentes regionales, ya que si éste no se estableciera, los productores de otros países no miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se beneficiarían de dicho tratado.

CAPITULO IV. Finalmente en este último capítulo titulado Aplicación del Método de Costo Neto, se plantea cómo un bien podrá ser considerado originario de la región, restando al total del costo de la producción el valor de los materiales no originarios. Adicionalmente se presenta el documento denominado certificado de origen, por medio del cual el importador podrá solicitar trato arancelario preferencial, siempre y cuando se certifique que el bien importado califica como originario.

El método al cual se apega la presente investigación es el método científico. Para lo cual se fundamenta con la siguiente esquematización.

Carácter de la Investigación

La investigación consta de:

1) Monografía; 2) Estadísticas; 3) Referencia, principalmente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte; 4) Referida concretamente a las Reglas de Origen del TLCAN y el valor de contenido regional conforme a los métodos de valor de transacción y el método de costo neto.

ETAPA No. 1.- Planteamiento del Problema

Justificación

Las causas que han motivado la presente investigación son diversas y tienen su origen en la experiencia adquirida en el Sector Privado, y en el quehacer cotidiano del Sector Público, obteniendo de esta manera un mejor desempeño de mi profesión para poder así aplicar los conocimientos adquiridos, además de contar con la inquietud de profundizar en este tema, a fin de tener una visión más completa del procedimiento que deben seguir los importadores mexicanos para gozar de las preferencias arancelarias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, para lo cual es necesario obtener una correcta determinación del valor de contenido regional de los bienes, y cumplir con los requisitos que marcan las reglas de origen, para que dichos bienes puedan ser importados a México, Canadá y Estados Unidos bajo un trato preferencial, con el beneficio de gozar de un arancel reducido ó bien estar libres de arancel; por lo cual es imprescindible conocer la correcta aplicación de las Reglas de Origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Formulación del Problema

Según señala Kerkinger, la mejor manera de plantear un problema, es elaborando preguntas de tipo general, de tal manera que éstas den origen a interrogantes más específicos; por lo cual aplicamos los siguientes cuestionamientos:

- a) ¿QUE SON LAS REGLAS DE ORIGEN?

- b) ¿CUANDO SE CONSIDERA UN BIEN ORIGINARIO?
- c) ¿CUAL ES EL SIGNIFICADO DEL TRATAMIENTO ARANCELARIO PREFERENCIAL?
- d) ¿CUALES SON LOS METODOS PARA DETERMINAR EL VALOR DE CONTENIDO REGIONAL DEL BIEN?
- e) ¿CUALES SON LOS COSTOS A EXCLUIRSE PARA DETERMINAR EL COSTO NETO?
- f) ¿QUE ES EL CERTIFICADO DE ORIGEN?

ETAPA No. 2 El Marco General de Referencia.

Para fines de nuestro estudio es necesario realizar un pequeño análisis de la Teoría de la ventaja absoluta y de la Teoría de la ventaja comparativa.

La Teoría de la ventaja absoluta desarrollada por Adam Smith, sostenía que con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta es decir que pudiera producir de manera más eficiente que otros países e importar aquellos bienes en los que tuviera una desventaja absoluta es decir que produjera de manera menos eficiente. Una de las aportaciones más importantes que Smith hizo a la teoría del comercio internacional, consistió en aplicar la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional.

Supongamos un caso simple de dos países participantes en el comercio de dos bienes:

PAISES	PRODUCCION P/TRABAJADOR-DIA	
	TONELADAS DE COBRE	TONELADAS DE HIERRO
México	.5	.2
Canadá	.1	.8

México tiene ventaja absoluta respecto de Canadá en la producción de cobre y Canadá tiene ventaja absoluta en la producción de hierro. Si México se especializara en la producción de cobre y Canadá en la de hierro, la producción de ambos países sería mayor, y tanto México como Canadá compartirían este incremento a través de un intercambio voluntario.

La Teoría de la ventaja comparativa, desarrollada por David Ricardo, sostenía que aun cuando un país tuviera desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro, podría existir un comercio mutuamente ventajoso. Por lo que la nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta es inferior. Este es el bien en el cual el país tiene ventaja comparativa. Por otro lado, el país debería importar el bien en el cual su desventaja absoluta es superior, o sea, el bien en el cual tiene desventaja comparativa.

Supongamos que México posee ventajas absolutas tanto en la producción del cobre como en la de mineral de hierro. Mientras que Canadá tiene desventaja absoluta, con respecto a México, en la producción tanto de cobre como de hierro. Sin embargo su desventaja es menor en la producción de hierro que en la de cobre. Por consiguiente Canadá tiene ventaja comparativa, con respecto de México, en hierro y desventaja comparativa en cobre.

PAISES	PRODUCCION P/TRABAJADOR-DIA	
	TONELADAS DE COBRE	TONELADAS DE HIERRO
México	.5	.4
Canadá	.1	.3

Por lo tanto todos y cada uno de los países tienen una clara "ventaja" en algunos bienes y una clara "desventaja" en otros.

Es importante que México se especialice en la producción de bienes originarios de la región en los que tiene una ventaja comparativa, para de esta manera incrementar las exportaciones, mientras que para aquellos bienes en los que tiene una desventaja comparativa, es necesario que los importadores soliciten trato arancelario preferencial por medio del certificado de origen, para evitar las restricciones al flujo del comercio internacional como son los aranceles.

Con base a lo anterior se podría crear una división del trabajo mutuamente provechosa además de aumentar la producción nacional real permitiendo de esta manera elevar el nivel de vida de la población.

Etapas No. 3.- La Hipótesis de la Investigación

Introducción:

La hipótesis que se presenta es una respuesta tentativa en primera instancia al problema que surge de la observación del objeto de estudio.

Análisis para la determinación del valor de contenido regional del bien conforme a las Reglas de Origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Las Reglas de Origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las cuales debe existir un nivel de contenido regional, surgen con la finalidad de que los productores mexicanos, canadienses y estadounidenses puedan gozar de los beneficios arancelarios del TLCAN y logren incrementar sus exportaciones.

Es importante conocer y determinar la correcta aplicación del valor de contenido regional conforme a las Reglas de Origen ya que para los productores mexicanos significaría tener un fácil acceso a Estados Unidos y Canadá mediante reglas claras y transparentes además de contar con mecanismos imparciales que permitan soluciones justas y ágiles a las diferencias que pudieran surgir, y como consecuencia para los consumidores mexicanos implicaría poder adquirir un mayor número de diferentes productos tanto en precios como en calidad que satisfagan sus requerimientos.

Justificación

La hipótesis que se presenta relaciona dos variables, las cuales son:

a) Las Reglas de Origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, surgen con la finalidad de que México, Canadá y Estados Unidos puedan gozar de los beneficios arancelarios de este Tratado y como consecuencia se logre un vigoroso intercambio comercial.

b) Se requiere que los exportadores y productores mexicanos conozcan la correcta determinación y aplicación de las Reglas de Origen para así obtener un fácil acceso a Estados Unidos y Canadá, lo cual además representa una oportunidad para enfrentar con éxito la competencia mundial.

Elementos estructurales de la Hipótesis.

Unidad de Análisis:

Las Reglas de Origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte deben exigir un nivel de contenido regional para de esta manera determinar correctamente los bienes originarios y poder así gozar de un trato arancelario preferencial sobre los bienes provenientes de países ajenos a la región.

VARIABLES: Son las características o propiedades cualitativas o cuantitativas que presenta la unidad de análisis, por lo cual nos encontramos con las siguientes dos variables:

- **Variable Independiente:** Las Reglas de Origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, surgen con la finalidad de que México, Canadá y Estados Unidos puedan gozar de los beneficios arancelarios de este Tratado y como consecuencia se logre un vigoroso intercambio comercial (Acción: Origen).

- **Variable Dependiente:** Se requiere que los exportadores y productores mexicanos conozcan la correcta determinación y aplicación de las Reglas de Origen para así obtener un fácil acceso a Estados Unidos y Canadá, lo cual además representa una oportunidad para enfrentar con éxito la competencia mundial (Reacción: Efecto).

Elementos Lógicos.

Si se logra que los componentes no regionales sean combinados con una cantidad sustancial de componentes de la región o sean objeto de un procesamiento sustancial en México, los productores mexicanos podrán beneficiarse de las preferencias arancelarias negociadas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Esta Hipótesis se basa tanto en la observación como en las lecturas de material que aborda esta problemática así como en el seguimiento de la misma.

La investigación que me propongo desarrollar tiene su base en estadísticas, estudios, y propuestas publicadas por el Sector Público, las cuales nos conducirán finalmente a la demostración de nuestro trabajo para conocer la correcta determinación del valor de contenido regional de los bienes conforme a las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

CAPITULO I

EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.- EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional es el conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países del mundo entre sí. El comercio internacional está representado por las importaciones y las exportaciones de los países (1).

Debido a que ningún país es autárquico (no satisface todas sus necesidades), tiene necesidad del comercio exterior, sobre todo de las importaciones; es decir, el conjunto de mercancías y servicios que un país compra a otro. México importa alimentos, maquinaria, insumos, etcétera.

Las exportaciones son el conjunto de mercancías y servicios que el país vende al extranjero. En el caso de México lo que principalmente exporta es petróleo, frutales, hortalizas, mariscos, otras materias primas y algunos productos manufacturados (2).

Por lo tanto el *comercio exterior* constituye aquella parte del sector externo de la economía que regula los intercambios de mercancías y productos entre proveedores y consumidores residentes en dos o más territorios aduaneros y/o países distintos cuyas operaciones se registran en su balanza comercial.

Históricamente, la noción de comercio exterior se encuentra vinculada con las transacciones físicas de

1. Zorrilla Arena Santiago y José Silvestre Méndez Morales. Diccionario de economía. México, D.F., 1985. p. 28.

2. Mercado Salvador, Comercio Internacional III, Edit. Limusa, Segunda edición. México, D.F., 1993.

mercancías y productos; sin embargo en la actualidad engloba también a las transacciones de tecnologías y servicios, que en muchos casos son más importantes que las transacciones de tangibles.

Ello se debe en buena medida al vertiginoso avance de los medios de comunicación y la informática.

La disciplina jurídico-económica que regula el intercambio de comercio exterior es la política comercial externa o política económica internacional, sector que junto a las demás políticas sectoriales conforman la *política económica* de un país. El comercio exterior constituye el objetivo de la política comercial, misma que puede orientarse a finalidades proteccionistas, liberales o neoliberales y estadistas según el sistema económico aplicable (3).

A medida que la técnica perfeccionó los medios de comunicación, el comercio se fue ampliando y evolucionando, desde el primitivo comercio de los pueblos de la antigüedad, hasta el desarrollado comercio contemporáneo. Esta evolución significó una ampliación del comercio en el volumen de los intercambios y extensión de la zona geográfica de influencia de dichos intercambios. Cuando la zona de intercambio sobrepasó las fronteras nacionales apareció como necesidad natural el comercio internacional (4).

El comercio exterior se incrementa en la medida que surgen necesidades entre los pueblos quienes buscan nuevas formas de desarrollo económico.

3. Witkler, Jorge y Acosta Romero Miguel. Diccionario Jurídico Mexicano Octava edición, Universidad Nacional Autónoma de México. Edit. Porrúa, México, 1995, pág. 515.

4. Enciclopedia Jurídica Omeba. Tomo III, Editorial Bibliográfica. Argentina, 1955, págs. 305 y 321.

El intercambio de bienes y servicios tuvo como causa la desigualdad en la distribución de recursos naturales, las diferencias humanas, principalmente en lo relativo a habilidades, la división y la especialización del trabajo.

En este contexto el primer tipo de comercio que existió fue el terrestre; sin embargo, el comercio fluvial y marítimo pronto llegó a ser preponderante. Esto explica la infinidad de instituciones jurídicas marítimas que han trascendido hasta nuestros días.

No es extraño que dentro del mundo occidental se considere a los fenicios, griegos, romanos como algunos de los más importantes pioneros del comercio exterior, además de los pueblos mesopotámicos y egipcios (5).

Las formas de unión comercial y aduanera que han activado el desarrollo de los países en sus relaciones internacionales se pueden distinguir en tres etapas:

- Cooperación
- Unificación
- Integración

Cooperación. Es el acuerdo bilateral o multilateral mediante el cual los estados miembros se comprometen a cumplir recíprocamente asuntos de interés común sin que los mismos menoscaben su libertad o soberanía.

5. Cervantes Ahumada, Raúl. Derecho marítimo. Editorial Herrero, México. 1970, Págs. 9-12.

Integración. Es la forma de unión comercial en la que dos o más estados ceden algunas de sus prerrogativas soberanas para crear una zona nueva con personalidad jurídica distinta a la de sus miembros, en la cual pueden circular libremente y con el mismo tratamiento mercancías, servicios, personas y capitales, dependiendo del grado de amplitud de la integración.

Unificación. Se caracteriza por ser la forma más elevada de integración entre dos o más estados, quienes sólo se reservan algunos atributos de soberanía quedando los asuntos más importantes bajo la competencia de la unión, dando paso a la formación de un nuevo estado. Las resoluciones de ésta son obligatorias para todos sus miembros (6).

6. Instituto Nacional de Capacitación Fiscal, Nociones Generales del Comercio Exterior, México, D.F. 1997.

1.1.- IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL PARA LAS NACIONES

La globalización de los mercados ha provocado que las naciones intensifiquen sus relaciones, para así confrontar sus propias ideas, costumbres y formas de producción con otras naciones.

Por problemas que van desde la supervivencia de una nación hasta la satisfacción de necesidades menos vitales, existen fuertes motivos que inducen al Comercio Internacional; los principales parecen resultar de cuatro factores fundamentales, relacionados con la desigual dotación de reservas de recursos no renovables, con las diferencias internacionales de suelo y clima, con las desiguales disponibilidades estructurales de capital y trabajo y con los diferentes estadios de desarrollo tecnológico.

Uno de los factores que más justifican y motivan el comercio internacional es la desigual existencia en los diferentes países de los principales yacimientos minerales, de alta importancia para las actividades básicas de producción. Aproximadamente el 81% de las reservas conocidas y de la producción mundial de carbón mineral se concentra en sólo 6 países: de los 2.2. billones de toneladas producidas anualmente, indispensables para las industrias del hierro y del acero, cerca de 1.8 billones proceden de Rusia, China, Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Polonia. Estos países abundantemente provistos de yacimientos carboníferos, comercian con los países de América Latina, Africa y Asia, cuyos recursos propios son pequeños.

Las diferencias de suelo y clima constituyen una segunda motivación para las transacciones internacionales. La mejor adaptación de determinados cultivos a ciertos tipos de suelos y climas induce a la especialización y a la producción de

excedentes en las áreas propicias con destino al comercio internacional. Cerca del 89% de la producción mundial del cacao, especie originaria de las selvas ecuatoriales de América del Sur, se concentra en los países de esa región y del África. Los excedentes de la producción de esos países, en relación a sus posibilidades de consumo, abastecen los mercados de Europa, Asia y América del Norte.

Un tercer factor que motiva la especialización internacional, generando importantes redes de comercio internacional, es la diferencia estructural observada entre los países, en cuanto a sus disponibilidades de capital y trabajo. En las economías en que el factor trabajo es estructuralmente abundante en relación a los demás recursos, hay una tendencia natural a la especialización en la producción de determinados tipos de bienes que requieran relativamente poca tierra o bajas tasas de capital por unidad producida. El ejemplo clásico es el de la producción de seda, en cuyo proceso predomina el factor trabajo, se trata de un producto peculiarmente caracterizado por la preponderancia de la mano de obra que exige, además de la alimentación de los gusanos de seda con hojas de morera, un fatigante trabajo de recolección y la purificación del hilo. El labrado de diamantes, las industrias de confecciones y otros tipos de actividades manufactureras en que predomina, en líneas de montaje, una gran aplicación de mano de obra, son otras actividades típicas en que tienden a especializarse las naciones densamente pobladas.

La diversidad del desarrollo tecnológico es otro importante factor que motiva e impulsa las relaciones económicas internacionales. Debido a condicionamientos geográficos y a factores culturales e históricos, las tasas de desarrollo y de adopción de nuevas técnicas de producción y

de descubrimiento de nuevos productos, particularmente las relacionadas con las industrias mecánica, química y textil, se diferenciaron mucho de nación a nación, desde la Revolución Industrial hasta la época actual. Al mismo tiempo, también se acumularon diferencias en cuanto a las técnicas de producción de medios de subsistencia, particularmente las relacionadas con el cultivo de la tierra y la pesca en alta mar (7).

Es por ello, que las economías de países que habían permanecido cerradas actualmente han decidido abrir sus mercados.

Toda nación es copartícipe en la economía mundial; sea cual sea la propensión al aislamiento y a la autosuficiencia que ciertos países puedan demostrar, la aspiración de construir una economía relativamente completa difícilmente podrá presentarse en toda su plenitud y extensión.

El comercio de bienes y servicios y de factores de producción, así como la intermediación de recursos financieros, no se realiza solamente en el interior de las economías; ellas tienden a realizarse también a nivel internacional, debido a las muchas ventajas resultantes de la división del trabajo y de la especialización entre las naciones; para que esta división se presente, no es necesario que las economías que mantienen relaciones económicas y comerciales entre sí, sean estrictamente complementarias.

La experiencia muestra que incluso los países de estructuras paralelas de producción tienen posibilidades de relaciones mutuas. Por ejemplo, los países industrializados parecen ser entre sí, los mejores socios comerciales (8).

7. Paschoal Rossetti, José, Introducción a la economía, Editorial Harla, S.A, Séptima edición. México, D.F., 1985, pag. 527.

8. Barre, Raymond, Manual de economía política. Río de Janeiro, Fondo de cultura. 1970.

La experiencia mundial no deja lugar a dudas en relación al papel decisivo que el comercio exterior desempeña en el desarrollo de las naciones. Es instrumento altamente eficaz para abreviar el proceso de desarrollo económico y anticipar la formación de una sociedad industrial. Indudablemente, el comercio exterior es el mecanismo más poderoso de adecuación entre las posibilidades concretas de producción y la estructura de demanda vigente. Por su intermedio, la demanda externa se suma a la demanda interna, generando efectos positivos en la actividad productiva (9).

9. Queiroz, José María Vilar. Brasil: Exportacao Importacao. Río de Janeiro, APEC, 1974.

1.2.- LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO HACIA EL MUNDO

Primeramente se pretendió crear la Organización Internacional de Comercio (OIC), que se encargaría de: la liberalización del comercio y los problemas del desarrollo al término de la segunda guerra mundial, pero esta no logro permanecer debido a la inconformidad de Estados Unidos, rescatando sólo de esta organización el capítulo sobre política comercial.

No obstante, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) creado en la ciudad de Ginebra, Suiza el 30 de octubre de 1947, continúa con el objetivo de propiciar la gradual liberación del comercio mundial. Pero no es hasta 1948 en que entra en vigor con 23 países miembros (que posteriormente aumentaron a más de 80 países).

°México ingresó al GATT en 1986, en el sexenio de Miguel de la Madrid.

Entre los principales puntos del GATT encontramos:

- Nación más favorecida.
- Eliminación de restricciones cuantitativas.
- Trato no discriminatorio
- Solución de controversias.

De conformidad, con su Artículo Primero, el Acuerdo General, impone a todas las partes contratantes la obligación de concederse mutuamente y de manera incondicional, el trato de nación más favorecida, es decir, los beneficios

arancelarios y no arancelarios que se otorguen a un país miembro deberán otorgarse a todos los demás.

Sin embargo, el GATT, prevé ciertas excepciones a este principio, cuando se formen uniones aduaneras, como la Comunidad Económica Europea; zonas de libre comercio, como la Asociación Latinoamericana de Integración o cuando se trate de ventajas concedidas entre países vecinos, a fin de facilitar el comercio fronterizo (10).

Sin embargo, la estructura jurídica del GATT fue insuficiente a los nuevos cambios que se dieron en el comercio internacional, por lo que existió la necesidad de contar con otra organización internacional.

México, la Comunidad Europea y Canadá, fueron promotores de crear la Organización Mundial de Comercio (OMC) ya que se habían visto afectados por el deterioro de las disciplinas multilaterales de comercio.

Finalmente, el 15 de abril de 1994, con la firma de los acuerdos de Marrakech, se crea la OMC.

Sin embargo, los sectores proteccionistas, preocupados por la liberalización del comercio no vieron con buen agrado la formación de esta organización.

La estructura de la OMC tiene como elementos principales una Conferencia Ministerial, que se reunirá por lo menos cada 2 años y un Consejo General encargado de supervisar de manera regular el funcionamiento del acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales.

10. Mercado Salvador, Comercio Internacional III, Edit. Limusa, Segunda edición. México, D.F., 1993. p. 197.

El Consejo, fungirá también como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, a fin de tratar todas las cuestiones comerciales cubiertas por la OMC, y se establecerán órganos auxiliares como los consejos de mercancías, de servicios y de asuntos presupuestarios financieros y administrativos (11).

Debido a la relación que existe entre el comercio y la defensa del medio ambiente, los ministros, reunidos en Marrakech, vieron la necesidad de que se estableciera un Comité de Comercio y Medio Ambiente, cuya vigencia es de 2 años.

México esta de acuerdo con la integración de estas políticas comerciales ambientales, siempre y cuando no sean usadas como un tipo de proteccionismo con el *argumento* de que son a favor del medio ambiente.

México decidió firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, con el fin de entrar a esta apertura comercial buscando los mayores beneficios, formando de esta manera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

11. Secretariado del GATT "The results of the Uruguay round of multilateral trade negotiations. Legal TEXT". Centre William Rappard, Ginebra.

1.3.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

El 2 de enero de 1988, el primer ministro de Canadá Brian Mulroney y el Presidente de Estados Unidos Ronald Reagan firmaron un tratado de libre comercio formando una integración económica en América del Norte cuyo objetivo era la eliminación de las barreras comerciales entre sus miembros.

De esta manera, Canadá y Estados Unidos podrían lograr especializarse en aquellos productos o servicios en los que tienen una ventaja relativa.

Dicho acuerdo, entró en vigor el 1ero. De enero de 1989, sin embargo, esta área del libre comercio excluía a México, ya que sus productos enfrentaban obstáculos para poder ingresar a Estados Unidos, por lo cual México consideró necesario integrarse al Tratado de Libre Comercio.

El 12 de agosto de 1992, concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, llevadas a cabo por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra Puche; el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson; la representante comercial de Estados Unidos, Carla Hills, y es hasta el 17 de noviembre de 1993 cuando se firma dicho acuerdo.

La estructura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es la siguiente:

- CAPITULO I** Objetivos
- CAPITULO II** Definiciones generales
- CAPITULO III** Trato nacional y acceso de bienes al mercado
- CAPITULO IV** Reglas de origen
- CAPITULO V** Procedimientos aduaneros
- CAPITULO VI** Energía y petroquímica básica
- CAPITULO VII** Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias
- CAPITULO VIII** Medidas de emergencia
- CAPITULO IX** Medidas relativas a normalización
- CAPITULO X** Compras del sector público
- CAPITULO XI** Inversión
- CAPITULO XII** Comercio transfronterizo de servicios
- CAPITULO XIII** Telecomunicaciones
- CAPITULO XIV** Servicios financieros
- CAPITULO XV** Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado
- CAPITULO XVI** Entrada temporal de personas de negocios
- CAPITULO XVII** Propiedad intelectual
- CAPITULO XVIII** Publicación, notificación y administración de leyes
- CAPITULO XIX** Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias
- CAPITULO XX** Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias
- CAPITULO XXI** Excepciones
- CAPITULO XXII** Disposiciones finales

Los objetivos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte conforme al artículo 102 son:

- a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

TERRITORIO conforme al Anexo 201.1 del TLCAN significa

- a) respecto a México:
 - I*) los estados de la Federación y el Distrito Federal;
 - II*) las islas, incluidos los arrecifes y cayos en los mares adyacentes;
 - III*) las islas de Guadalupe y las de Revillagigedo, situadas en el Océano Pacífico;
 - IV*) la plataforma continental y los zócalos submarinos de las islas, cayos y arrecifes;

V) las aguas de los mares territoriales, en la extensión y términos que fije el derecho internacional y las aguas marítimas interiores;

VI) el espacio situado sobre el territorio nacional, con la extensión y modalidades que establece el propio derecho internacional; y

VII) toda zona más allá de los mares territoriales de México dentro de la cual México pueda ejercer derechos sobre el fondo y el subsuelo marinos y sobre los recursos naturales que éstos contengan, de conformidad con el derecho internacional, incluida la Convención de las Naciones Unidas sobre Derecho del Mar, así como su legislación interna;

b) respecto a Canadá, el territorio en que se aplique su legislación aduanera, incluida toda zona más allá de los mares territoriales de Canadá dentro de la cual, de conformidad con el derecho internacional y con su legislación interna, Canadá pueda ejercer derechos sobre el fondo y subsuelo marinos y sobre los recursos naturales que éstos contengan; y

c) respecto a Estados Unidos:

I) el territorio aduanero de Estados Unidos, que incluye los cincuenta estados, el Distrito de Columbia y Puerto Rico;

II) las zonas libres ubicadas en Estados Unidos y en Puerto Rico; y

III) toda zona más allá de los mares territoriales de Estados Unidos dentro de la cual, de conformidad con el derecho internacional y con su legislación interna, Estados Unidos pueda ejercer derechos sobre el fondo y subsuelo marinos y sobre los recursos naturales que éstos contengan.

1.4.- ETAPAS DE DESGRAVACION DEL TLCAN

Dentro de las barreras comerciales tenemos las arancelarias, es decir los impuestos que estos países imponen a nuestros productos y que deberán pagar quienes los importen a dichos mercados.

Con el TLCAN se obtienen preferencias arancelarias, es decir, una disminución gradual (según plazos de desgravación que marca el propio tratado) de aranceles o impuestos a las fracciones arancelarias que cumplan con las reglas de origen del TLCAN.

El esquema de nomenclatura internacional usado es el Sistema Armonizado para la Codificación y Designación de Mercancías, en el cual encontramos las fracciones arancelarias que son códigos de seis dígitos. La fracción arancelaria está compuesta de: capítulo, partida y subpartida. Por ejemplo; la clasificación de aceites de soya conforme al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías es la siguiente; 1507.90, primero buscamos en el capítulo 15 que se refiere a grasas y aceites animales o vegetales, posteriormente buscamos la partida y subpartida que se relacione con el bien a buscar que es el 15.07 referente a aceites de soya, mientras que la subpartida 1507.10 se refiere a aceites de soya en bruto y, finalmente en la subpartida 1507.90 encontramos los demás (aceites de soya no en bruto).

EJEMPLO:

Para poder conocer el trato arancelario que recibirá el aceite refinado de soya que México importa de E.U. después de haber cumplido con la regla de origen del TLCAN, es necesario:

1.- Comparar la subpartida del Sistema Armonizado con la subpartida de la Lista de Desgravación de México para de esta manera obtener el nivel arancelario a partir del cual comenzará la desgravación

Conforme a la Lista de Desgravación mexicana, la subpartida 1507.90.99, que se refiere a los demás (aceites de soya), presenta un arancel de 20%, y una velocidad de desgravación en 10 años (código C).

Por lo tanto, el aceite de soya que México importe de E.U. tiene un arancel de 20%, el cual se eliminará gradualmente en 10 años.

Es importante señalar que el arancel podría diferir en las Listas de Desgravación de E.U. y Canadá.

Existen diferentes plazos de desgravación dependiendo de las características de la Industria, por lo tanto la Industria Nacional que no cuente con un nivel de desarrollo competitivo con respecto a la de Estados Unidos y Canadá, sus productos contarán con un mayor plazo de desgravación para que durante ese periodo pueda alcanzar un nivel de desarrollo más competitivo.

Es necesario recalcar que la categoría de desgravación se expresa mediante códigos (A, B, C, C+, D), los cuales establecen el periodo de desgravación de los bienes originarios conforme al TLCAN.

Código A : estan libres de arancel

Código B : desgravación en cinco etapas anuales iguales

Código C : desgravación en diez etapas anuales iguales

Código C+ : desgravación en quince etapas anuales iguales

Código D : los productos que tengan este código ya estaban libres de arancel antes del 10. de enero de 1994.

La desgravación de cada uno de los códigos empezara a partir del 10. de enero de 1994 hasta que los bienes cumplan con sus respectivas etapas para que puedan finalmente estar libres de arancel.

Ejemplo de la desgravación de bienes importados de Estados Unidos ó Canadá conforme al Código C, es importante mencionar que en México existen cinco niveles arancelarios (0%, 5%, 10%, 15% y 20%)

ARANCEL	20%	15%	10%	5%
1o. de enero de 1994	18%	13.5%	9%	4.5%
1o. de enero de 1995	16%	12 %	8%	4 %
1o. de enero de 1996	14%	10.5%	7%	3.5%
1o. de enero de 1997	12%	9 %	6%	3 %
1o. de enero de 1998	10%	7.5%	5%	2.5%
1o. de enero de 1999	8%	6 %	4%	2 %
1o. de enero de 2000	6%	4.5%	3%	1.5%
1o. de enero de 2001	4%	3 %	2%	1 %
1o. de enero de 2002	2%	1.5%	1%	0.5%
1o. de enero de 2003	Libre	Libre	Libre	Libre

CAPITULO II

**¿QUE SON Y COMO SE CLASIFICAN LAS
REGLAS DE ORIGEN?**

2.- ¿QUE SON Y COMO SE CLASIFICAN LAS REGLAS DE ORIGEN?

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen.

Las reglas de origen son los requisitos que un bien debe cumplir para considerarse originario de la región, estos se encuentran establecidos en el capítulo IV del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado están diseñadas para:

- asegurar que las ventajas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países; y
- establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las del

Tratado. En algunos casos además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional (12).

La finalidad de las Reglas de Origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es otorgar preferencias arancelarias exclusivamente a los bienes que son producidos en la región de América del Norte.

El Artículo 401 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte establece que un bien será originario de territorio de una parte cuando:

- El bien sea totalmente obtenido ó producido en la región.
- Bienes producidos en la región parcialmente con materiales no originarios.
- Bienes producidos en la región exclusivamente con materiales originarios.
- Bienes y materiales clasificados dentro de la misma partida ó subpartida.

12. SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Edit. Porrúa, México, D.F., 1993.

2.1.- BIENES TOTALMENTE OBTENIDOS O PRODUCIDOS

De acuerdo con el Artículo 401 (a) del TLCAN, un bien será originario cuando es obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las Partes. Conforme al Artículo 415 del tratado, bienes obtenidos en su totalidad o producidos enteramente en una o más de las partes significa:

- A) Minerales extraídos en territorio de una o más de las partes;
- B) Productos vegetales, tal como se definen estos productos en el Sistema Armonizado, cosechados en territorios de una o más de las partes;
- C) Animales vivos, nacidos y criados en el territorio de una o más de las partes;
- D) Bienes obtenidos de la caza o pesca en territorio de una o más de las partes;
- E) Bienes, peces, crustáceos y otras especies marinas (obtenidos del mar por barcos registrados o matriculados por una de las partes y que lleven su bandera);
- F) Bienes producidos a bordo de barcos-fábrica a partir de los bienes identificados en el inciso E), siempre que tales barcos-fábrica estén registrados o matriculados por alguna de las partes y lleven su bandera;
- G) Bienes obtenidos por una de las partes o una persona de una de las partes del lecho o del subsuelo marino fuera de las aguas territoriales, siempre que una de las Partes tenga derechos para explotar dicho lecho o subsuelo marino;
- H) Bienes obtenidos del espacio extraterrestre, siempre que sean obtenidos por una de las Partes o una persona de una de las Partes, y que no sean procesados en un país que no sea Parte, y

- I) Desechos y desperdicios derivados de;
- (i) Producción en territorio de una o más de las Partes; o
 - (ii) Bienes utilizados sólo para la recuperación de materias primas; y
- J) Bienes producidos en territorio de una o más de las Partes exclusivamente a partir de los bienes mencionados en los incisos a) a i) inclusive, o de sus derivados en cualquier etapa de la producción

Ejemplos:

- A) Oro obtenido en las montañas rocosas de los E.U.
- B) Tomates cosechados en Guanajuato.
- C) Vaca nacida y criada en la provincia de Ontario, Canadá.
- D) Trucha obtenida de la pesca en los grandes lagos.
- E) Camarón obtenido en el golfo de México por un barco registrado con bandera de Canadá.
- F) Sardina enlatada en un barco-fábrica con registro y bandera de Canadá, atrapado en aguas mexicanas.
- G) Arrecife de subsuelo marino, colectado por E.U. teniendo éste el derecho de explotar el subsuelo marino.
- H) Minerales obtenidos por Canadá del espacio extraterrestre y que no fueron procesados en un país que no es miembro del TLCAN.
- I) Resinas recuperadas después de procesar los envases plásticos contenedores de producto de limpieza en una planta mexicana.
 - i) Mercurio recuperado de una batería recogida en el territorio.
 - ii) Una lata de atún del inciso E) sin que se haya agregado otro ingrediente.
- J) Pan hecho en México de centeno cosechado en E.U.

Como podemos ver, para aquellos productos totalmente originarios, no existe mayor problema para poder determinar su origen, por lo cual dichos productos podrán ser importados, ya sea a Canadá, E.U. o México gozando de un arancel reducido, o bien, podrán estar libres de arancel.

2.2.- BIENES PRODUCIDOS EN LA REGIÓN PARCIALMENTE CON MATERIALES NO ORIGINARIOS.

Conforme a la segunda regla de Origen que se encuentra en el Artículo 401 (b) del TLCAN, un bien será originario cuando cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el anexo 401 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las Partes, o que el bien cumpla con los requisitos correspondientes de ese anexo cuando no se requiera un cambio en la clasificación arancelaria y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables del capítulo 4 del TLCAN, por lo tanto, para que el bien cumpla con esta regla de Origen, tendrá que satisfacer cualquiera de las siguientes opciones establecidas en el anexo 401 :

- Ya sea un cambio de clasificación arancelaria, o
- Cambios de clasificación arancelaria y cumplir con el valor de Contenido regional, o,
- Solamente cumplir con el porcentaje establecido de valor de contenido regional del bien.

CAMBIO DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Un bien se considerará originario a pesar de contar con un material no originario, si cumple con el requisito de cambio de clasificación arancelaria descrito en el anexo 401 del TLCAN.

Los pasos a seguir para considerar un bien originario son:

- 1.-Buscar en la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) la fracción arancelaria del bien a importar, en caso de exportar se buscará en la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE).
- 2.-Buscar en el anexo 401 del TLCAN la fracción arancelaria del bien a importar o exportar.
- 3.-Determinar el material no originario que tenga el bien a importar o exportar.
- 4.-Conocer la clasificación arancelaria de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien.
- 5.-En base al 2do. Punto, que sería la regla de origen específica, verificar que la fracción arancelaria del material no originario cumpla con el salto arancelario que se pida.

Ejemplo: Un extractor de la fracción arancelaria 85.09.40 se fabrica en México, y se ha determinado que todos los materiales no originarios usados en su producción se clasifican en una subpartida diferente, es decir el fusible térmico se clasifica en la subpartida 85363099 y la cinta mylar se clasifican en la subpartida 39206999.

La regla de origen específica para la fracción arancelaria 8509.10 a 8509.40 conforme al anexo 401 del TLCAN requiere un cambio a la subpartida 8509.10 a 8509.40 de cualquier otra subpartida fuera del grupo, excepto de la partida 85.01 o de la fracción canadiense 8509.90.11, 8509.90.21, 8509.90.31 u 8509.90.41, fracción estadounidense 8509.90.20A, 8509.90.30A u 8509.90.40A o fracción mexicana 8509.90.02; o

- Un cambio a la subpartida 8509.10 a 8509.40 de la partida 85.01 o de la fracción canadiense 8509.90.11, 8509.90.21, 8509.90.31 u 8509.90.41, fracción estadounidense 8509.90.20A, 8509.90.30A u 8509.90.40A o fracción mexicana 8509.90.02;

habiendo o no cambios de cualquier otra subpartida, cumpliendo con un contenido regional no menor a:

a) 60 por ciento, cuando se utilice el método de valor de transacción, ó

b) 50 por ciento, cuando se utilice el método de costo neto.

En consecuencia como los materiales no originarios usados en la fabricación del extractor fueron clasificados bajo otras subpartidas, se cumple con el requisito del cambio de clasificación arancelaria.

Para poder determinar un bien originario bajo esta regla, su determinación es mas complicada, ya que implica la incorporación de insumos no originarios y es necesario tomar en cuenta estos bienes para que puedan gozar de trato preferencial, ya que generalmente los productos mexicanos tienen insumos no originarios, por lo cual es importante que se contemple esta regla para que aquellos bienes que no pudieron ser originarios conforme a la 1era. regla de origen, lo puedan ser conforme a esta 2da. regla.

2.3.- BIENES PRODUCIDOS EN LA REGIÓN EXCLUSIVAMENTE CON MATERIALES ORIGINARIOS.

Conforme el Artículo 401 (c) un bien será originario cuando: el bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

Es importante recalcar que un bien será originario cuando:

- a) Su proceso de producción se lleva a cabo totalmente en la región, es decir en México, Estados Unidos ó Canadá , y
- b) Cuando sus insumos son considerados por sí mismos como originarios, conforme al artículo 401b.

En caso de que no se cumplan dichos requisitos el bien no será considerado originario conforme a esta regla del TLCAN ejemplo:

Un baúl que fue fabricado en Canadá con materiales originarios de Estados Unidos con excepción de un broche importado de España, no podrá ser considerado originario conforme al artículo 401 c) ya que el broche no sufrió ningún proceso en la región antes de ser agregado al baúl.

Esta 3era. Regla de Origen que comprende a los bienes producidos en la región exclusivamente con materiales originarios difiere de la 1era. Regla de Origen (que contempla los bienes totalmente obtenidos o producidos en la región) ya que en la 3era. Regla de Origen, por lo menos uno de los materiales tiene componentes que no son de México, E.U. o Canadá, por lo cual es necesario aplicar esta 3era. Regla de Origen para que estos bienes puedan ser clasificados como originarios y no sean excluidos del trato arancelario preferencial

2.4.- BIENES Y MATERIALES CLASIFICADOS DENTRO DE LA MISMA PARTIDA O SUBPARTIDA.

Para aquellos bienes que no cumplan con el requisito de cambio de clasificación arancelaria (excepto los bienes comprendidos en los capítulos 61 a 63, del Sistema Armonizado) podrán ser originarios, conforme al Artículo 401 (d) del TLCAN:

-Si el bien fué importado desensamblado pero se clasificó como ensamblado de acuerdo a la Regla General de Interpretación 2 (a) del Sistema Armonizado y cumplió con el requisito de valor de contenido regional.

- La partida o subpartida describe el bien y sus partes y se cumplió con el requisito de Valor de Contenido Regional.

Ejemplo: Todos los componentes de una bicicleta (8712.00.00) son fabricados en Francia, posteriormente se exporta a Estados Unidos la bicicleta desensamblada. De acuerdo con la Regla General de Interpretación 2 (a) de la tarifa arancelaria, la bicicleta desensamblada entra a Estados Unidos clasificada como bicicleta ensamblada (8712.00.00).

La regla de origen para la fracción 8712.00, de acuerdo al anexo 401, requiere un cambio de partida. El incumplimiento en el cambio en clasificación arancelaria, se debe a la aplicación de la Regla General de Interpretación 2 (a). La bicicleta, sin embargo, calificará como originaria bajo el artículo 401 (d)(i), que establece que el requisito de Valor de Contenido Regional ha sido cumplido (13).

Ejemplo: En Singapur se elaboran partes de flores artificiales de la subpartida 670290 y posteriormente son importadas a México, para poder ser ensambladas en flores artificiales de la subpartida 670290.

Las flores son consideradas originarias conforme al Artículo 401 (d) (ii) ya que la partida 6702 comprende flores artificiales y sus partes, por lo tanto no es necesario que se cumpla con el cambio de clasificación arancelario, sólo se deberá cumplir con el valor de contenido regional establecido.

Debido a que las características de los productos son diferentes, esta última regla de origen contempla aquellos productos que no pudieron cumplir con ninguno de los requisitos establecidos en el Artículo 401 a,b,c.

CAPITULO III

**¿COMO DETERMINAR EL VALOR DE
CONTENIDO REGIONAL?**

3.- ¿COMO DETERMINAR EL VALOR DE CONTENIDO REGIONAL?

Como ya se menciona anteriormente, el objetivo de las reglas de origen es que los bienes que califiquen como originarios puedan tener preferencias arancelarias tanto en México, Canadá y E.U.

Para poder gozar de las preferencias arancelarias es necesario que aquellos bienes determinados cumplan con el valor de contenido regional establecido en el anexo 401 del TLCAN.

EL valor de contenido regional es necesario para así determinar la cantidad mínima de componentes regionales, ya que si este no se estableciera los productores de otros países no miembros del TLCAN se beneficiarían de dicho tratado.

Para poder determinar el Valor de Contenido Regional de un bien, es necesario utilizar:

- El Método de Valor de Transacción (excepto para los bienes automotrices establecidos en el art. 403(1) y 2(a) del TLCAN) ó
- El Método de Costo Neto.

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

El método de costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. En este último método se limita la carga financiera que se pueda incluir en el calculo.

Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo el de costo neto deberá utilizarse cuando el de valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT o para algunos productos como los de la industria automotriz.

Es importante señalar que en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte existe una cláusula de *minimis* la cual evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el sólo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales no originarios. Conforme a esta cláusula un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el siete por ciento del precio o del costo total del bien (14).

14. SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Edit. Porrúa, México, D.F., 1993.

3.1.- METODO DE VALOR DE TRANSACCION

Es necesario utilizar la formula establecida en el Artículo 402 (2) del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para poder determinar el valor de contenido regional del bien mediante el método de valor de transacción.

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

DONDE:

VCR= Es el valor de contenido regional expresado como porcentaje.

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

VT= Es el valor de transacción del bien ajustado sobre la base libre a bordo.

Es importante enfatizar, que al determinar el valor de contenido regional del bien, se deben tomar en cuenta, tanto el valor del bien y el valor de los materiales no originarios.

El Artículo 64 de la Ley Aduanera establece tres definiciones sobre el método de valoración consistente en el valor de transacción.

1. Valor en Aduana: Es el que se establece a efectos tributarios aduaneros para el pago de los impuestos de importación Ad valorem de las mercancías de origen extranjero que se introducen al territorio aduanero mexicano.

2.- Valor de transacción: Es el que se ha establecido libremente entre un comprador-importador y un vendedor-exportador para la adquisición de determinada mercancía y que podrá estar pagado o pagarse en el momento de la aceptación del valor por parte de la Aduana.

3.- Precio Pagado o por pagar: Es el precio total que por las mercancías importadas haya efectuado el importador al vendedor o pagos que haya efectuado en beneficio de éste. Generalmente, este precio se manifiesta en la factura, contrato de compraventa, pedido u otro documento comercial equivalente.

La regla 80 de la Resolución Miscelánea que contiene reglas de carácter general en materia de comercio exterior señala que para efectos del Artículo 64 último párrafo, el precio pagado puede efectuarse mediante transferencia de dinero, cartas de crédito, instrumentos negociables o por cualquier otro medio. Se considera como pago indirecto el cumplimiento total o parcial por parte del comprador de una deuda a cargo del vendedor.

Es importante aclarar que no deben confundirse los términos “valor de transacción” con el de valor de factura, ya que a éste, se le pueden hacer ajustes positivos o negativos, es decir adiciones o sustracciones, lo que conlleva a concluir que el verdadero valor es precisamente el *precio pagado* o el *precio por pagar* que puede o no coincidir exactamente con el valor de factura (15).

15. Instituto Nacional de Capacitación Fiscal, Valoración Aduanera, México, D.F., 1995.

3.2- VALOR DE TRANSACCION DEL BIEN

Conforme al Artículo 415 del TLCAN, valor de transacción significa el precio pagado o pagadero por un bien o material relacionado con una transacción del productor de ese bien, salvo para la aplicación del artículo 403(1) o (2)(a), ajustado de acuerdo con los principios de los párrafos 1, 3 y 4 del Artículo 8 del Código del Valoración Aduanera, sin considerar si el bien o material se vende para exportación.

Por lo tanto, para determinar el valor de transacción se toma el precio en el que fue vendido el bien. Ejemplo:

La empresa canadiense de computadoras, vende a un exportador canadiense una computadora con un valor de \$8000, la empresa mexicana esta interesada en adquirir dicha computadora, por lo que el exportador canadiense se la vende a \$10,000.

Sin embargo, dicha computadora contiene materiales no originarios con un valor de \$3000. Cabe resaltar que en dicho precio no se incurrieron en conceptos adicionales ni deducibles.

La compañía mexicana desea determinar si satisface el porcentaje de contenido regional, por lo que emplea el método de valor de transacción.

$$\text{VCR} = \frac{8000 - 3000}{8000} * 100 = 62.5\%, \checkmark \text{ por lo tanto, dicho bien cumple con el requisito de contenido regional.}$$

Usando este método, el porcentaje mínimo de valor de contenido regional, es del 60% para poder considerar el bien originario.

CASOS EN QUE NO ES ADMISIBLE EL VALOR DE TRANSACCION :

- Cuando el bien no es objeto de una venta
- Cuando existen restricciones que ponga el comprador al vendedor distintas a las permitidas.
- Cuando exista vinculación entre el comprador y vendedor y dicha relación influya en el precio del bien, por ejemplo si son familiares.
- Cuando la venta del bien dependa de una condición ó contraprestación por parte del vendedor, cuyo valor no pueda determinarse con relación al bien ejemplo:

Cuando el comprador tiene que pagar directa o indirectamente como condición de venta una regalía al vendedor, relacionada con el bien, si la regalía se basa parcialmente en el bien y parcialmente en otros factores que no se pueden distinguir del bien, como en el caso en que se compra un bien por kilogramo y se transforma posteriormente en una solución y ya no se puede identificar por separado, si la regalía se basa parcialmente en el bien y parcialmente en otros factores, o cuando la regalía no se puede distinguir de acuerdos financieros especiales, no se puede efectuar la adición por este concepto y no se puede determinar el VT del bien(16).

16. Instituto Nacional de Capacitación Fiscal, Reglas de Origen, México, D.F.1995

Un factor importante para determinar el Valor de transacción del bien es el **PRECIO EFECTIVAMENTE PAGADO O POR PAGAR AL PRODUCTOR DEL BIEN** (por el comprador),

Ejemplo:

Una compañía mexicana desea calcular el Valor de Contenido Regional de su maquinaria, pero primeramente desea conocer el valor de transacción del bien, cabe mencionar que la compañía mexicana compro la maquinaria a \$13,000 a un productor canadiense, pero el productor canadiense anteriormente tenia una deuda de \$3,000 con dicha compañía mexicana. Por lo que la factura fue de \$10,000.

R= El valor de transacción del bien es de \$13,000 ya que a pesar de ser cancelada la deuda por el comprador a cargo del productor, será un pago indirecto, y seguirá formando parte del precio, a menos de que fuese un descuento en la compra por una determinada cantidad del bien, al precio inicial se le hará el descuento.

3.3.- ADICIONES AL PRECIO PAGADO O POR PAGAR

Conforme al tratado al precio pagado o por pagar se le deben adicionar los siguientes conceptos:

A) Comisiones y gastos de corretaje, salvo comisiones de compra. Las comisiones o corretajes que corren a cargo del vendedor pero que no se cargan al comprador no deberán adicionarse, al igual que las comisiones de compra.

La comisión, será la cantidad que reciba una persona contratada por la empresa, mientras que el corretaje es la cantidad que reciba una persona ajena a la empresa.

B) Contenedores y materiales de empaque en los que el bien se empaca para su venta al menudeo.

C) Prestaciones, se adicionarán al precio pagado o por pagar los materiales usados en la producción del material.

Cabe señalar que dicha adición se realizará si el comprador dono cualquiera de esos elementos utilizados en la producción del bien al productor sin cobro alguno o a un precio reducido.

EJEMPLO:

Un comprador suministra sin costo alguno al productor un molde cuyo costo es de \$150,000, sin embargo solo $\frac{1}{3}$ del molde no ha sido usada (la capacidad total del molde era de 75,000 unidades). A principios de año, el comprador hizo un pedido de 10,000 unidades de bienes, posteriormente, hizo otro pedido de 15,000 unidades de bienes. Determinar cual será la parte asignada del costo del molde que se adicionará al precio para poder así determinar el valor de transacción del bien.

El valor del molde se adicionara al total de unidades producidas (Previo acuerdo entre productor y comprador), el precio por unidad es de \$75.00.

$$10,000 + 15,000 = 25,000 \text{ unidades}$$

El valor del molde es igual a \$150,000, pero como solo 1/3 parte del molde es empleada, tenemos;

$$150,000/3 = 50,000$$

La prestación será igual al valor de lo suministrado que son \$50,000/las unidades a producir (25,000), resultando, \$2.00, los cuales se adicionaran al precio por cada unidad; $\$75.00 + \$2.00 = \$77.00$ será el costo por unidad.

D) Regalías, este 4to. Concepto también se adicionara, siempre y cuando, el pago de las regalías sea una condición de venta, el comprador deberá pagar el derecho por usar o distribuir dicho bien.

E) Reversión, en el caso de que exista la reversión, el comprador pagara al productor cierto porcentaje por haber revendido el bien o haberlo dado en cesión.

EJEMPLO:

Un productor estadounidense de computadoras vende una computadora a un exportador, quien al vender la computadora para su exportación a Canadá, le pagara al productor un porcentaje del precio de la reventa.

3.4.- AJUSTE DEL VALOR DE TRANSACCION SOBRE LA BASE LIBRE A BORDO

Existen factores importantes para poder cotizar el precio del producto ya que se debe determinar el lugar en que se entregara el producto, gastos de transporte, seguro por daño ó perdida, etc. Ejemplo de cotizaciones:

- EX-works (lugar de origen o en fábrica), en esta cotización el comprador recogerá el producto de la fabrica del vendedor asumiendo todos los gastos y riesgos relacionados con el traslado del producto.

- CIF (Costo, Seguro y Flete), el vendedor corre con los siguientes gastos: acarreo local, carga en las instalaciones del vendedor, contrato de acarreo y despacho, documentación en el país de exportación, desaduanamiento en el país de exportación, costos de exportación, maniobras de carga en la terminal del transportista, equipo de transporte y accesorios, seguro de transporte, transporte principal (internacional), maniobras de descarga en la terminal. Por lo tanto el comprador pagara los gastos de: documentación en el país de importación, desaduanamiento en el país de importación, costos de importación, transporte local, maniobras de descarga en las instalaciones del comprador.

- FAS (libre junto al barco), el importador cubrirá los gastos de flete marítimo, seguro de transporte entre otros, mientras que el exportador sólo se encargara de depositar los productos al costado del buque cubriéndolos con un seguro.

- FOB o LAB (libre a bordo), el exportador paga los gastos correspondientes, y los seguros de los bienes hasta ponerlos en forma fisica a bordo del barco, el importador paga todos los gastos adicionales que se produzcan desde el momento en que

el exportador los puso a su disposición seguro marítimo, flete marítimo y todos aquellos que se produzcan para hacer llegar la mercancía a su lugar de destino.

Para poder determinar el Valor de Transacción del bien se usara la cotización LAB .

El Artículo 415 define el termino libre a bordo, independientemente del medio de transporte desde el punto de embarque directo (es decir, el lugar desde donde el productor del bien normalmente envía el bien al comprador del bien).

Conforme a las Reglamentaciones Uniformes, el valor se ajustara adicionando: los costos de transporte del bien del lugar de producción al punto de embarque directo, y los costos de carga, descarga, manejo y seguro asociados con dicho transporte.

Como ya se había mencionado antes, el valor de materiales no originarios utilizados en la producción del bien es el 2do. Factor para determinar el valor de contenido regional, el valor de transacción del material es el precio pagado o que pagara el productor del bien con sus ajustes.

Ejemplo; Un importador canadiense compra alambre de cobre de Singapur a un proveedor a un precio de \$150, un productor canadiense interesado en adquirir al alambre de cobre para producir un bien se lo compra a \$200, cabe mencionar que el valor de transacción del bien del productor canadiense es de \$550 . En el precio de compra del material no se incurrió en conceptos adicionales o deducibles, por lo tanto, el valor de contenido regional es:

$$\text{VCR} = \frac{550 - 200}{500} * 100 = 70\%$$

Cabe resaltar que cuando no se cuente con el valor de transacción del material, este se podrá determinar por medio de los métodos de valoración aduanera que establece el GATT, siempre y cuando se adicionen los elementos indicados en el Artículo 402(9)C) del TLCAN:

Los fletes, seguros, costo de empaque y todos los demás costos en que haya incurrido para el transporte del material hasta el lugar en que se encuentre el productor.

Los aranceles, impuestos y gastos por los servicios de agencias aduanales relacionados con el material pagados en territorio de una o más de las partes; y

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 incidentales.

CAPITULO IV

APLICACION DEL METODO DE COSTO NETO

4.- APLICACION DEL METODO DE COSTO NETO

El 2do. Método para poder determinar el valor de contenido regional del bien es el método de costo neto.

La formula para determinar si el bien cumple con el porcentaje mínimo de valor de contenido regional (50% que establece este método) se encuentra en el Artículo 402 (3) del TLCAN.

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

DONDE:

VCR : Es el valor de contenido regional expresado como porcentaje

CN : Es el costo neto del bien; y

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

Una de las circunstancias en que es imperativo utilizar el método de costo es en el caso de no existir el valor de transacción o para algunos productos como los de la industria automotriz.

Para que los productos de la industria automotriz puedan obtener trato arancelario preferencial, deberán cumplir con un determinado porcentaje de contenido regional basado en la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5 por ciento para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos; y a 60 por ciento para los demás vehículos y autopartes).

Para calcular con mayor precisión el contenido regional en dichos productos, el valor de las autopartes que se importen de países no pertenecientes a la región, se identificará a lo largo de la cadena productiva. Para brindar flexibilidad administrativa a los productores de autopartes y vehículos automotrices terminados, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte contiene disposiciones que permiten utilizar promedios de contenido regional. (17)

17. SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Edit. Porrúa, México, D.F., 1993.

4.1.- DEFINICION DE COSTO NETO

La definición de costo neto, conforme al Artículo 415 del TLCAN son todos los costos menos los de la promoción de ventas, comercialización y de servicio posterior a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos no admisibles por intereses que estén incluidos en el costo total.

Costo de promoción de ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta, significa los siguientes costos relacionados con promociones de venta, comercialización y servicios posteriores a la venta:

- a) promoción de ventas y comercialización; publicidad en medios de difusión; publicidad e investigación de mercados; materiales de promoción y demostración; bienes exhibidos; conferencias de promoción de ventas, ferias y convenciones comerciales; estandartes; exposiciones de comercialización; muestras gratuitas; publicaciones sobre ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta (folletos de productos, catálogos, publicaciones técnicas, listas de precios, manuales de servicio, información de apoyo a las ventas); establecimiento y protección de logotipos y marcas registradas; patrocinios; cargos por reabastecimiento para ventas al mayoreo y menudeo; gastos de representación;
- b) ventas e incentivos de comercialización; rebajas a mayoristas, detallistas, consumidores y mercancía;
- c) sueldos y salarios, comisiones por ventas, bonos, beneficios (por ejemplo beneficios médicos, seguros, pensiones), gastos de viaje, alojamiento y manutención, y cuotas de afiliación y profesionales para el personal de promoción de ventas, comercialización y servicio posterior a la venta;

d) contratación y capacitación del personal de promoción de ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta, y capacitación a los empleados del cliente después de la venta, cuando en los estados financieros y cuentas de costos del productor tales costos se identifiquen por separado para la promoción de ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta de bienes;

e) seguro por responsabilidad civil derivada del producto;

f) productos de oficina para la promoción de ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta, cuando tales costos se identifiquen por separado para la promoción de ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta de bienes en los estados financieros o cuentas de costos del productor;

g) teléfono, correo y otros medios de comunicación, cuando esos costos se identifiquen por separado para la promoción de ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta de bienes en los estados financieros o cuentas de costos del productor;

h) rentas y depreciación de las oficinas de la promoción de ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta de bienes, así como de los centros de distribución;

i) primas de seguro sobre la propiedad, impuestos, costo de servicios públicos, y costos de reparación y mantenimiento de las oficinas de promoción de ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta de bienes, así como de los centros de distribución, cuando tales costos se identifiquen por separado para la promoción de ventas, comercialización y servicios posteriores a la venta de bienes en los estados financieros o cuentas de costos del productor; y

j) pagos del productor a otras personas por reparaciones derivadas de una garantía

Costos de embarque y empaque significa los costos incurridos en el empaque de un bien para su embarque y el transporte de los bienes desde el punto de embarque directo hasta el comprador, excepto los costos de preparación y empaquetado del bien para su venta al menudeo.

Costos no admisibles por intereses significan los intereses que haya pagado un productor que excedan de 700 puntos base sobre la tasa pasiva de interés del gobierno federal señalada en las Reglamentaciones Uniformes para vencimientos comparables.

4.2.- DETERMINACION DEL COSTO TOTAL

Es necesario definir los siguientes conceptos para poder determinar el costo total del producto :

COSTOS DEL PRODUCTO son los costos asociados con la producción del bien incluyendo el valor de los materiales, costos de mano de obra directa y gastos directos de fabricación.

COSTOS DEL PERIODO son los costos del producto en un período en el cual ocurrió la producción e incluye gastos de venta y comercialización así como costos y gastos generales administrativos tales como gastos legales, de contabilidad, intereses y costos financieros, incurridos entre los costos del producto incurridos en un periodo.

COSTO TOTAL conforme al Artículo 415 significa todos los costos del producto, costos periodicos y otros costos en que haya incurrido en territorio de una o más de las Partes.

Es importante recalcar que el calculo que realizo el productor del bien de sus gastos y costos se haya realizado conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país del productor.

Los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados son reglas generales que establecen la delimitación e identificación del ente económico, la forma de cuantificar las operaciones y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros.

Son las normas generalmente reconocidas o a las que se reconozca obligatoriedad en territorio de una parte en relación al registro de ingresos, gastos, costos activos y pasivos, divulgación de información y preparación de estados financieros. Pueden incluirse lineamientos amplios de aplicación general, así como criterios prácticos y procedimientos detallados.

Para el caso de México, los principios de contabilidad generalmente aceptados son establecidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (18).

18. Instituto Nacional de Capacitación Fiscal, Reglas de Origen, México, D.F. 1995.

4.3.- ASIGNACION RAZONABLE DE COSTOS

Para el calculo del costo total se deberá de realizar una distribución razonable de costos determinando el costo total de cada producto y posteriormente el costo neto de cada bien.

Por lo tanto, se puede decir que el costo neto es la suma de todos los costos en que incurrió el productor del bien exportado menos algunos costos no permisibles o excluidos por cada producto ejemplo:

La empresa mexicana CORALMEX, S.A. DE C.V. exporta extractores de jugos a Canadá y desea determinar el costo neto del bien para lo cual cuenta con 3 opciones establecidas en el capítulo IV del TLCAN.

El productor del bien conforme al Artículo 402 (8) inciso a del Tratado de Libre Comercio de América del Norte podrá: 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 y servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles incluidos en el costo total de los bienes referidos, y luego asignar razonablemente al bien el costo neto que se haya obtenido de esos bienes.

EJEMPLO:

COSTOS DEL PRODUCTO

Materiales no originarios	\$8000
Materiales originarios	16000
Mano de obra directa	8000
Costos directos de fabricación	12000

COSTOS DEL PERIODO

Gastos de venta y comercialización	9600
Gastos generales	16000

OTROS COSTOS 400

Costo Total de cada Unidad **\$70,000**
menos Costos a excluirse **- 9,600**

Costos total de los bienes \$60,400
división entre unidades producidas **100**
Costo neto de cada unidad \$604

El productor del bien conforme al Artículo 402(8) inciso b podrá : 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.

COSTOS DEL PRODUCTO	
Material no originario	\$8,000
Material originario	16,000
Mano de obra directa	8,000
Costos de fabricación directa	12,000
COSTOS DEL PERIODO	
Gastos de venta y comercialización	9,600
Gastos Generales	16,000
OTROS COSTOS	400
	<hr/>
Costo total de cada unidad	\$70,000
dividir entre unidades producidas	100
	<hr/>
Costo total por bien	700
menos costos a excluirse (9600/100)	96
Costo neto de cada unidad	\$604

Conforme al Artículo 402(8) inciso c del TLCAN el productor del bien podrá asignar razonablemente cada costo que forme parte del costo total en que haya incurrido respecto al bien, de modo que la suma de estos costos no incluya costo alguno de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles.

EJEMPLO:

Costos del producto	Total valor/unidades	costo unitario
Material no originario	\$8,000/100	\$80
Material originario	16,000/100	160
Mano de obra directa	8,000/100	80
Costos directos de fabricación	12,000/100	120
Costos del periodo		
Gastos de venta y comercialización	9,600/100	96
Gastos generales	16,000/100	160
Otros costos	400/100	4
Costo total de cada unidad		_ 700
menos costos a excluirse		<u>96</u>
Costo neto de cada unidad		604

4.4.- CERTIFICACION DEL ORIGEN DEL BIEN MEDIANTE EL METODO DE COSTO NETO

Por medio del certificado de origen, el importador podrá solicitar trato arancelario preferencial, siempre y cuando se certifique que el bien importado califica como originario.

El certificado de origen puede amparar una sola importación o bien varias importaciones de bienes idénticos (que no exceda de 12 meses)

Es necesario que el exportador o productor del bien (que haya llenado el certificado de origen) conserve toda la información relativa al origen del bien. A su vez, el importador deberá conservar una copia del certificado de origen así como la documentación relativa a la importación del bien por un periodo mínimo de 5 años.

Para poder verificar si un bien importado a México es originario, el interesado podrá solicitar a las autoridades aduaneras mexicanas que se lleve a cabo la verificación del bien, la cual se realizara por medio de cuestionarios escritos dirigidos ya sea al exportador ó productor del bien.

También se podrán realizar visitas a las instalaciones del exportador ó productor del bien, para poder verificar el cumplimiento de los requisitos de contenido de valor regional conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados (en la parte exportadora).

Cabe mencionar que para poder realizar las visitas será necesario primeramente notificar por escrito al exportador ó productor del bien para que este otorgue su consentimiento por escrito para así poder realizar la visita a las instalaciones.

En caso de haber transcurrido 30 días después de haber recibido la notificación el exportador ó productor no dio su consentimiento por escrito, la parte importadora podrá negarle el trato arancelario preferencial.

Una vez realizada la verificación se dará una resolución escrita al exportador ó productor en la que se determina si el bien califica o no califica como originario.

Las importaciones de bienes originarios con fines no comerciales, cuyo valor no exceda del equivalente en moneda nacional a mil dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras divisas, no requerirán Certificado de Origen, siempre que dichas importaciones no formen parte de una serie de importaciones que se efectúen o se planeen con el propósito de evadir los certificados de origen del Tratado.

Tratándose de importaciones con fines no comerciales que no excedan a US \$1,000 dólares se presumirá que es originario de Estados Unidos de América o de Canadá, cualquier bien que haya sido marcado o etiquetado como originario de alguno de estos países (19).

19. SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Edit. Porrúa, México, D.F. 1993.

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN**

Llenar a máquina o con letra de molde

1. NOMBRE Y DOMICILIO DEL EXPORTADOR CORALMEX, S.A. DE C.V. KM 3 AUTOPISTA QUERETARO-IRAPUATO APASEO EL GRANDE, GUANAJUATO 3712 MEXICO		2. PERIODO QUE CUBRE De: 01_01_98 A: 31_12_98			
NUMERO DE REGISTRO FISCAL COR-821112-QL5		4. NOMBRE Y DOMICILIO DEL IMPORTADOR TOYS COMPANY 20 CALDARI ROAD CONCORD, ON L4K 4N8 CANADA			
3. NOMBRE Y DOMICILIO DEL PRODUCTOR MISMO		NUMERO DE REGISTRO FISCAL TBX 852489			
5. DESCRIPCION DEL (LOS) BIEN (ES):	6. CLASIFICACION ARANCELARIA	7. CRITERIO PARA TRATO PREFERENCIAL	8. PRODUCTOR	9. COSTO NETO	10. PAIS DE ORIGEN
EXTRACTOR DE JUGOS M7531174	850940	B	SI	CN	MX
CAFETERA M4239203	851671	B	SI	CN	MX
DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE:					
<p>* LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES VERDADERA Y EXACTA, Y ME HAGO RESPONSABLE DE COMPROBAR LO AQUI DECLARADO. ESTOY CONSCIENTE QUE SERE RESPONSABLE POR CUALQUIER DECLARACION FALSA U OMISION HECHA EN O RELACIONADA CON EL PRESENTE DOCUMENTO.</p> <p>* ME COMPROMETO A CONSERVAR Y PRESENTAR, EN CASO DE SER REQUERIDO, LOS DOCUMENTOS NECESARIOS QUE RESPALDEN EL CONTENIDO DEL PRESENTE CERTIFICADO, ASI COMO A NOTIFICAR POR ESCRITO A TODAS LAS PERSONAS A QUIENES ENTREGUE EL PRESENTE CERTIFICADO, DE CUALQUIER CAMBIO QUE PUDIERA AFECTAR LA EXACTITUD O VALIDEZ DEL MISMO</p> <p>* LOS BIENES SON ORIGINARIOS DEL TERRITORIO DE UNA O MAS DE LAS PARTES Y CUMPLEN CON LOS REQUISITOS DE ORIGEN QUE LES SON APLICABLES CONFORME EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, NO HAN SIDO OBJETO DE PROCESAMIENTO ULTERIOR O DE CUALQUIER OTRA OPERACION FUERA DE LOS TERRITORIOS DE LAS PARTES, SALVO EN LOS CASOS PERMITIDOS EN EL ARTICULO 411 O EN EL ANEXO 401.</p> <p>* ESTE CERTIFICADO SE COMPONE D 1 HOJAS, INCLUYENDO TODOS SUS ANEXOS</p>					
11a. FIRMA AUTORIZADA		11b. EMPRESA CORALMEX, S.A. DE C.V.			
11c. NOMBRE SALVADOR VILLAGOMEZ LARREA		11d. CARGO GERENTE DE IMPUESTOS			
11e. FECHA (DDMMAA) 7/02/98		11f. TELEFONO (461) 3 62 09		FAX : (461) 8 61 76	

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

El mundo económico contemporáneo realiza esfuerzos por lograr integraciones económicas a nivel regional, los países han abierto sus fronteras y reducen sus aranceles de importación, ante una imperante conveniencia económica, en la que los países son interdependientes en una economía global.

Por lo anterior, derivado de los beneficios de la formación de zonas de libre comercio, nuestro país decidió el 17 de noviembre de 1993 firmar con Canadá y Estados Unidos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido bajo las siglas de GATT, hoy Organización Mundial de Comercio.

Una de las finalidades del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es el compromiso que han realizado Estados Unidos, Canadá y México de no incrementar los aranceles aduaneros y eliminarlos sobre bienes originarios.

Aunado a estos factores, México desde 1994, año en que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, exportó a Estados Unidos y Canadá \$53,127,936 dólares e importó \$56,411,171 dólares; mientras que en 1997 exportó \$96,340,898 dólares e importó \$83,970,263 dólares.

Al respecto cabe destacar que México ha logrado incrementar el intercambio comercial en estos años, permitiendo un crecimiento en sus operaciones de comercio exterior con dos de las economías más importantes del mundo.

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México, 1997: <http://www.secofi.gob.mx>

Además el producto interno bruto (PIB) en 1997 alcanzó la tasa de crecimiento económica más alta en 16 años, de 7.0 por ciento.

Respecto a los bienes que cumplan con los requisitos que marcan las reglas de origen, podrán ser importados a México, Canadá y Estados Unidos bajo un trato preferencial, con el beneficio de gozar de un arancel reducido ó bien estar libres de arancel siempre que el bien ;

1.- Sea obtenido en su totalidad ó sea producido enteramente en territorio de uno de los países miembros.

2.- En caso de que las materias primas usadas para producir el bien provengan de países que no sean Estados Unidos, México, ó Canadá tendrán que ser transformadas en cualquiera de estos países miembros del TLCAN hasta lograr cambiar la naturaleza de la materia prima por un nuevo bien.

Lo anterior representa una oportunidad para los productores mexicanos de lograr una mejor combinación de componentes y materiales que integren el bien, para exportarlo con un trato preferencial.

En lo que se refiere al valor de contenido regional de las mercancías éste puede determinarse por medio del método de valor de transacción ó por el método de costo neto .

De acuerdo al método de valor de transacción, un bien podrá calificar tomando como base el valor de los materiales no originarios que se utilizaron en la producción del bien, posteriormente dicho valor se restara del valor de transacción de la mercancía, obteniendo de esta manera el porcentaje de contenido regional.

El calculo se basa conforme a la siguiente formula:

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

DONDE:

VCR= Es el valor de contenido regional expresado como porcentaje.

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

VT= Es el valor de transacción del bien ajustado sobre la base libre a bordo.

De acuerdo al método de costo neto un bien podrá calificar restando al total del costo de la producción el valor de los materiales no originarios.

El calculo se basa conforme a la siguiente formula:

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

DONDE:

VCR : Es el valor de contenido regional expresado como porcentaje.

CN : Es el costo neto del bien; y

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

Ejemplo: La empresa mexicana CORALMEX, S.A. DE C.V. asigno razonablemente sus costos, para la elaboración de extractores de jugos, determinando un costo neto de \$604 y el valor de los materiales no originarios de \$80, por lo cual el productor exportará los extractores de jugos a Canadá con un

trato arancelario preferencial, ya que el producto cumple con el valor de contenido regional.

$$\text{VCR} = \frac{604 - 80}{604} * 100 = 86.75 \%$$

La hipótesis de esta investigación si se comprobó al lograr que los componentes no regionales sean combinados con una cantidad sustancial de componentes de la región o sean objeto de un procesamiento sustancial en México, para que de esta manera los productores mexicanos puedan beneficiarse de las preferencias arancelarias negociadas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y logren incrementar sus exportaciones.

El exportador tiene la opción de elegir el método más apropiado para que sus productos puedan cumplir con el valor de contenido regional establecido, a excepción de que el anexo 401 no establezca utilizar un método en específico.

En algunas ocasiones el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, indica sólo utilizar el método de costo neto, por ejemplo en los casos de no existir valor de transacción o para algunos productos como los de la industria automotriz.

Por lo tanto, con el propósito de recibir un trato arancelario preferencial, el productor del bien que pretenda exportar su producto primeramente tendrá que determinar el origen de dicho bien conforme a las reglas de origen establecidas en el capítulo IV del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, para de esta manera poder emitir el

Certificado de Origen proporcionando el original o copia al importador.

Por otro lado algunos de los aspectos negativos que se pueden observar a cinco años de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es que México no ha logrado mejorar plenamente las condiciones económicas y laborales de los trabajadores.

En lo que se refiere a los sueldos de los empleados hasta el momento no existe un impacto favorable visible.

Además, la globalización económica puede afectar en gran medida el poder adquisitivo de los trabajadores, debido a la creación de nuevas tecnologías, las cuales sustituyen en ocasiones la mano de obra de muchos trabajadores.

Aunado a estos factores, el incremento a los precios propicia que no se tenga un buen ingreso real para nuestros trabajadores.

Por otra parte la falta de preparación de los empresarios para exportar puede representar un obstáculo para poder gozar de las preferencias arancelarias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por lo cual para dar solución a esta problemática, hoy uno de los retos fundamentales para México es lograr la capacitación en asuntos comerciales como las Reglas de Origen, tanto de los empresarios y jóvenes mexicanos para que el día de mañana sean capaces de competir mundialmente.

BIBLIOGRAFIA

1. Barre, Raymond, Manual de economía política. Río de Janeiro, Fondo de cultura. 1970.
2. Carvajal Contreras, Máximo. Derecho Aduanero. Quinta Edición, Edit. Porrúa, México, 1955.
3. Cervantes Ahumada, Raúl. Derecho marítimo. Editorial Herrero, México 1970.
4. Ellsworth, P.T. Comercio Internacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1955.
5. Gual, Villalbi Pedro, Teoría de la Política Comercial Exterior, Edit. Juventud, España, 1940.
6. Hays Richard, Introducción al mundo de la empresa multinacional, Edit. Prentice, España, 1974.
7. Malpica, de la Madrid Luis, El Sistema Mexicano Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Universidad Nacional Autónoma de México, 1996.
8. Mercado Salvador, Comercio Internacional III, Edit. Limusa, Segunda edición. México, D.F. 1993.
9. Paschoal Rossetti, José, Introducción a la economía, Editorial Harla, S.A, Séptima edición. México, D.F. 1985.
10. Queiroz, José María Vilar. Brasil: Exportacao Importacao. Río de Janeiro, APEC, 1974.
11. Rugman Alan, Negocios Internacionales, Edit. Mc. Graw Hill, México, D.F. 1997.
12. SECOFI, Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación, Edit. Porrúa, México, D.F., 1994.

13. SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Edit. Porrúa, México, D.F. 1993.

14. Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional, Edit. Alianza, México, D.F. 1991.

OTRAS FUENTES

1. Enciclopedia Jurídica Omeba. Tomo III, Editorial Bibliográfica. Argentina, 1955.

2. Instituto Nacional de Capacitación Fiscal, Nociones Generales del Comercio Exterior, México, D.F. 1997.

3. Instituto Nacional de Capacitación Fiscal, Reglas de Origen, México, D.F. 1995.

4. Instituto Nacional de Capacitación Fiscal, Valoración Aduanera, México, D.F. 1995.

5. Secretariado del GATT "The results of the Uruguay round of multilateral trade negotiations. Legal TEXT". Centre William Rappard, Ginebra.

6. Witkler, Jorge y Acosta Romero Miguel. Diccionario Jurídico Mexicano. Octava edición, Universidad Nacional Autónoma de México. Edit. Porrúa, México, 1995.

7. Zorrilla Arena Santiago y José Silvestre Méndez Morales. Diccionario de economía. México, D.F., 1985.

HEMEROGRAFIA

- 1.- Archundia Alina, El Sol del Bajío, Celaya, Gto., 5 de enero de 1998.
- 2.- Camacho José, Correo de hoy, Guanajuato, Gto., 11 de enero de 1999.
- 3.- Gómez Enrique, El Sol del Bajío, Celaya, Gto., 12 de enero de 1998.
- 4.- González Luis, Uno más uno, México, D.F., 15 de enero de 1999.
- 5.- Prontuario de Actualización Fiscal, México, D.F., diciembre de 1994, No.124.
- 6.- Prontuario de Actualización Fiscal, México, D.F., enero de 1995, No.126.
- 7.- Prontuario de Actualización Fiscal, México, D.F., marzo de 1995, No.130.
- 8.- Prontuario de Actualización Fiscal, México, D.F., mayo de 1996, No.159.