

00761



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE DERECHO  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**EL METODO DE VALOR DE TRANSACCIÓN EN LA  
LEGISLACIÓN MEXICANA, PARA DETERMINAR  
EL CONTENIDO REGIONAL EN LAS REGLAS DE  
ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

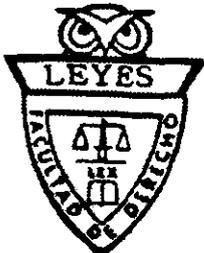
**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE**

**MAESTRIA EN DERECHO**

**P R E S E N T A :**

**LIC. MARÍA TERESA GUTIÉRREZ PÉREZ**



**DIRECTOR DE TESIS :  
DR. JORGE WITKER VELÁZQUEZ**

285548

**MEXICO, D.F. DICIEMBRE DE 2000**



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.

## **DEDICATORIAS**

**A DIOS  
POR DARME LA VIDA Y  
GUIARME EN EL CAMINO A  
TRAVES DE MIS PADRES.**

**A MIS PADRES ESTHER Y  
EDILBERTO  
POR TODO EL AMOR Y  
APOYO QUE ME HAN DADO  
DURANTE TODA MI VIDA.**

**A MIS HERMANOS GALDINO Y  
JUDITH  
POR SU CARIÑO.**

**A LA UNIVERSIDAD  
NACIONAL AUTÓNOMA DE  
MÉXICO, POR LA FORMACIÓN  
PROFESIONAL Y VALORES QUE  
TRANSMITIO A TRAVÉS DE  
TODOS MIS MAESTROS.**

**AL DR. JORGE WITKER  
VELAZQUEZ POR SU  
AMISTAD Y APOYO  
PROFESIONAL PARA LA  
ELABORACIÓN DE ESTA  
TESIS.**

**AL INSTITUTO MEXICANO  
DEL PETRÓLEO, POR SER LA  
INSTITUCIÓN QUE ME HA  
PERMITIDO CRECER  
PROFESIONALMENTE.**

**AL LIC. ENRIQUE MARTINEZ  
CANEDO POR SU AMISTAD Y  
APOYO.**

**A TODOS MIS AMIGOS EN  
ESPECIAL A MARILU, NANCY,  
ITZEL, SONIA, LILIA, AUREA,  
ARISTEO, VICTOR MANUEL,  
MARCIAL, JUAN FELIPE, LUIS  
MIGUEL, ARMANDO, JOSE  
LUIS, ROBERTO, JUAN  
CARLOS, JESUS BOANERGES,  
RAYMUNDO Y RUBEN POR  
SER TESTIGOS Y APOYO  
MORAL DE MIS ASPIRACIONES**

## INDICE GENERAL

### EL METODO DE VALOR DE TRANSACCIÓN EN LA LEGISLACIÓN MEXICANA, PARA DETERMINAR EL CONTENIDO REGIONAL EN LAS REGLAS DE ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

AGRADECIMIENTOS.....1

INTRODUCCIÓN.....1

#### CAPITULO I MARCO CONCEPTUAL DE LA ADUANA.

1.1 Breves antecedentes de la aduana.....	3
1.1.1 Egipto.....	3
1.1.2 Grecia.....	4
1.1.3 Roma.....	5
1.1.4 Edad Media.....	6
1.1.5 Antecedentes de la aduana en México.....	8
1.1.5.1 Etapa colonial.....	8
1.1.5.2 Etapa independiente.....	11
1.1.5.3 Etapa posterior a la revolución.....	13
1.2 Marco conceptual de la aduana.....	17
1.3 Organización Mundial de Comercio (OMC).....	19
1.3.1 Naturaleza jurídica de la OMC.....	21
1.3.2 Funciones de la OMC.....	21
1.3.3 Estructura de la OMC.....	22

1.3.4 Enmiendas .....	25
1.3.5 Diferencias entre el GATT y la OMC.....	25
1.4 Estructura de la Organización Mundial de Aduanas (OMA).....	26
1.4.1 Funciones y objetivos de la OMA.....	26
1.4.2 Organización de la OMA.....	27

## **CAPITULO II. EL VALOR DE TRANSACCIÓN COMO BASE GRAVABLE**

2.1 Importancia de la valoración aduanal.....	42
2.2 Elementos del tributo aduanero.....	42
2.3 Ventajas de los impuestos ad valorem en materia aduanera .....	43
2.4 Desventajas de los impuestos ad valorem en materia aduanera.....	43
2.5 Elementos de la relación aduanera.....	44
2.6 La Obligación aduanera.....	44
2.6.1 Características de la obligación aduanera.....	45
2.7 Elementos del hecho generador en materia aduanera.....	45
2.7.1 Elemento material u objetivo del hecho generador.....	46
2.7.2 Elemento subjetivo del hecho generador en la legislación mexicana.....	47
2.7.2.1 Responsables solidarios del pago de los impuestos al comercio exterior.....	48
2.7.3 Elemento temporal del hecho generador en la legislación mexicana.....	52
2.7.4 Elemento espacial del hecho generador.....	56
2.7.5 Elemento cuantitativo del hecho generador.....	56

2.7.5.1 Modalidades en la entrega de la mercancía.....	58
a) Grupo E.....	58
b) Grupo F.....	59
c) Grupo C.....	62
d) Grupo D.....	65
2.7.5.2 El valor de transacción como base gravabl en el Acuerdo relativo a la aplicación del Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.....	70
2.7.5.2.1 Artículo primero del Acuerdo.....	75
2.7.5.2.2 Artículo octavo del Acuerdo.....	83
2.7.5.3 El método de Valor de transacción como base gravable en la legislación mexicana.....	91

**CAPITULO III EL VALOR DE TRANSACCIÓN PARA DETERMINAR EL ORIGEN DE CONTENIDO REGIONAL DE UN BIEN, DE ACUERDO A LA REGLAS DE ORIGEN EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

3.1 Sistema armonizado de clasificación arancelaria.....	96
3.2 Objetivos del Sistema Armonizado.....	102
3.3 Importancia de las reglas de origen.....	103
3.4 Concepto de reglas de origen.....	110
3.5 Características de las reglas de origen.....	110
3.6 Clases de reglas de origen.....	111
3.7 Las reglas de origen en el TLCAN.....	112
3.7.1 Regla de origen numero 1.....	113
3.7.2 Regla de origen número 2.....	116
3.7.2.1 Cambio de clasificación arancelaria.....	118

3.7.2.2 Cambio de clasificación arancelaria con valor de contenido regional.....	123
3.7.2.3 Valor de contenido regional.....	124
3.7.3 Regla de origen número 3. Bienes producidos en la región exclusivamente con materiales originarios.....	126
3.7.4 Regla de origen número 4. Bienes materiales clasificados dentro de la misma partida o subpartida.....	127
3.8 Importancia del valor de transacción para determinar el contenido regional en las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio.....	129
3.8.1 Artículo 401 inciso (d), subinciso (ii) del TLCAN.....	131
3.8.1.1 Cambio en clasificación arancelaria.....	132
3.8.1.2 Cambio en clasificación arancelaria más requisitos de contenido regional.....	132
3.8.1.2.1 El método de valor de transacción.....	133
A) Factores que se deben considerar para determinar el valor de transacción del bien.....	135
1.- Precio pagado o por pagar.....	135
2.- Adiciones al precio pagado o por pagar.....	136
a) Comisiones y gastos de corretaje.....	137
b) Contenedores y materiales de empaque en los que el bien se empaca para su venta al menudeo.....	138
c) Prestaciones.....	139
d) Regalías.....	140
e) Reversión.....	141
3.- Ajuste del valor de transacción sobre la base libre a bordo.....	142
B) Casos en que no hay valor de transacción del bien o no es admisible.....	143
C) Reglas de interpretación y aplicación de los principios y disposiciones del Código de Valoración Aduanera del GATT.....	146

3.8.1.2.2 Valor de materiales usados en la producción del bien.....	150
3.8.1.2.3 El método de costo neto para determinar el contenido regional.....	157
3.9 Diferencias entre el valor de transacción como base gravable y para determinar el contenido regional de un bien.....	161
3.110 Criterios complementarios.....	163
3.10.1 Acumulación.....	164
3.10.1.1 Condiciones para utilizar la Acumulación.....	164
3.10.2 Minimis.....	166
3.10.2.1 Productos excluidos.....	167

#### **CAPITULO IV. REGLAS DE ORIGEN PARA SECTORES ESPECÍFICOS**

4.1 Bienes textiles.....	171
4.2 Bienes automotrices.....	174
4.3 Bienes electrónicos y computacionales.....	179
4.4 Productos agropecuarios.....	180

<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>182</b>
--------------------------	------------

<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>184</b>
--------------------------	------------

## INTRODUCCION

La valoración aduanera de las mercancías constituye uno de los aspectos más complejos del comercio internacional contemporáneo.

Su importancia radica en que los precios de los productos que se intercambian entre países están determinados por el tipo de transacciones que realizan los agentes económicos y además por las diferentes relaciones, niveles de comercialización, distribución existente en los mercados globalizados actuales, en otras palabras por las innovaciones tecnológicas, por los financiamientos y por las vinculaciones e interdependencias empresariales, el precio o valor de las mercancías no puede ser determinado por la autoridad aduanera.

En este contexto la valoración de las mercancías de importación no queda entregada a las autoridades aduaneras si no a las autodeclaraciones que los operadores del comercio internacional deben realizar con honestidad y transparencia.

En las autodeterminaciones de valor los contribuyentes y agentes mercantiles están obligados a utilizar métodos de valoración aduanera que ha determinado la OMC.

En efecto uno de los acuerdos sobre la materia y que se denomina, Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, establece un conjunto de métodos de valoración que los operadores deben aplicar para valorar sus mercancías.

Entre estos métodos se destaca, el método de valor de transacción que responde a la compraventa libre y espontanea que los particulares realizan en toda operación de comercio internacional. Es así, que el método de valor de transacción es el que mayoritariamente sirve de base a las autodeclaraciones de valor de las mercancías en las aduanas del mundo.

EL TLCAN de América del Norte acepta el Acuerdo de la OMC incluyendo lógicamente, el método de valor de transacción para efectos de determinar la base gravable de las mercancías de importación en la zona norte americana de libre comercio. En adición a lo anterior, el TLCAN también utiliza el método de valor de transacción para determinar el origen de una mercancías que tiene partes o componentes de terceros países e integrar el contenido regional de los productos que se fabrican en la zona norteamericana de libre comercio.

En efecto el método de valor de transacción en el TLCAN, se utiliza en dos situaciones como:

- a) Base gravable para importación de mercancías y,
- b) Como instrumento para determinar reglas de origen.

Ahora bien el objetivo de la presente tesis es analizar y comparar el método de valor de transacción como base gravable con el método de valor de transacción para la determinación del origen.

La hipótesis que pienso desarrollar la formulo en los siguientes términos: **El método de valor de transacción es la expresión de una compraventa con características determinadas tanto por el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, como por la legislación aduanera mexicana. Como base gravable está determinado por la operación de comercio exterior concreta o específica y que responde al tipo de relaciones que se dan entre los operadores de comercio internacional.**

- 1.- En qué medida este método del valor de transacción es aplicable a la determinación del origen de una mercancía.
- 2.- Qué elementos coinciden del método de valor de transacción como base gravable y como determinante del origen.
- 3.- Qué elementos se excluyen del método de valor de transacción base gravable del método de valor de transacción para la determinación del origen.
- 4.- Por qué es importante distinguir las dos funciones que cumple el método de valor de transacción en el TLCAN.

Para responder a estas interrogantes la tesis comprende cuatro capítulos, el primer capítulo se orienta a situar la valoración aduanera en el contexto de la función de la aduana en general.

En el capítulo segundo, se hace un análisis del método de valor de transacción como base gravable y sus respectivas implicaciones así como se analiza la influencia en la legislación mexicana del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros.

Por su parte el capítulo tercero analiza el valor de transacción, para determinar el contenido regional de un bien. Por último en el capítulo IV, hacemos una breve referencia a las reglas de origen para sectores específicos.

# **EL METODO DE VALOR DE TRANSACCIÓN EN LA LEGISLACIÓN MEXICANA, PARA DETERMINAR EL CONTENIDO REGIONAL EN LAS REGLAS DE ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

## **CAPITULO I. MARCO CONCEPTUAL DE LA ADUANA**

### **1.1 BREVES ANTECEDENTES DE LA ADUANA**

Dentro del marco conceptual de la aduana se analizarán sus antecedentes en forma breve con el objeto de indagar de forma general en el pasado y saber de la existencia de las aduanas.

La función aduanera nace del intercambio comercial, es decir cuando el comercio se convierte en una de las actividades primordiales del ser humano para su supervivencia dentro de un mundo globalizado, es por ello que en esta investigación contemplaremos los antecedentes de la aduana antes de entrar a un análisis de la misma y sus funciones.

#### **1.1.1 EGIPTO**

La centralización es una característica de la administración egipcia, todo dependía del Faraón, el cual tenía varios servidores públicos entre ellos el denominado escriba, quien intervenía en la recaudación de los impuestos y en el cumplimiento de las prestaciones relacionadas al cuidado de los caminos.

De acuerdo con Juan Blacker Ayala: "Las mercaderías transportadas a través de Egipto, no solamente pagaban el doble derecho de entrada y salida, sino que debían pagar además, un derecho de circulación por los

caminos y canales, cuya finalidad era, se estima, mantener a aquéllos en perfectas condiciones de vialidad, mediante la aplicación de las sumas recaudadas por este concepto a dicho propósito. Parece, si, que la finalidad del impuesto señalado en el Egipto Imperial fue, lisa y llanamente, la de obtener mayores entradas para la Caja Real. "También en las puertas de las ciudades se cobraba a las mercaderías un derecho de paso, denominado derecho de puertas, tributo que permitía a los mercaderes, además de franquear las puertas de las ciudades, negociar las mercaderías en la ciudad. <sup>1</sup>

### **1.1.2 GRECIA**

De acuerdo a la investigación realizada en Grecia se tomaba en cuenta la entrada o la salida de la ciudad o, en su caso, el acceso a la plaza del mercado o a un puerto determinado, el lugar donde se pagaban los tributos se llamaba telónion o telonio.

En Grecia encontramos antecedentes de medidas proteccionistas para prevenir las crisis sociales, por ejemplo a través de las aduanas establecían mecanismos de restricciones para ciertos productos.

"Todos los ingresos ordinarios de Atenas pueden ser clasificados en los siguientes grupos:

---

<sup>(1)</sup> BLACKER AYALA, Juan cit por Ricardo Xavier Basaldua. Introducción al Derecho Aduanero. Abeledo- Perrot. Buenos Aires Argentina. 1988. P. 27

1.- Derechos, provenientes en parte de los dominios públicos, incluidas las minas, en parte de aduanas y de consumos, así como de algunos gravámenes sobre industria y personas (solo extranjeros y esclavos).

2.- Multas, junto con aranceles judiciales y fondos procedentes de propiedades conquistadas, tributos de los extranjeros o Estados sometidos y liturgias ordinarias. Agrega que con la sola excepción de los tributos, dicha enumeración sería aplicable a los otros estados de Grecia."<sup>2</sup>

### **1.1.3 ROMA**

Dentro de la historia de Roma se encuentran antecedentes de la aduana, los cuales nos señalan que los romanos tenían un tributo llamado portorium que gravaba el comercio de importación y exportación.

El portorium comprendía tres tributos, la aduana, los arbitrios y los peajes, de acuerdo con Rene Cagnat "La aduana, en efecto, es un derecho que debe pagarse al Estado cuando se atraviesa la frontera para introducir productos extranjeros o exportar productos nacionales.

El arbitrio es un impuesto establecido por una ciudad, en sus puertas, sobre las mercaderías que se pretende introducir, y percibido en su

---

<sup>2</sup> BOECKH, Augusto. cit. por Ricardo Xavier Basaldua. Op. Cit. p. 33

provecho. Los peajes eran ciertas contribuciones impuestas a los viajeros en los caminos y en el cruce de los ríos.<sup>3</sup>

De acuerdo a lo anterior podemos decir que los romanos no hacían ninguna diferencia entre estos tributos.

En la época en que la organización aduanera alcanzó su máximo desarrollo el portorium era percibido no solo en las fronteras del Estado sino también en diversas circunscripciones aduaneras en las que el territorio romano estaba dividido.

#### **1.1.4 EDAD MEDIA**

La historia nos dice que la caída del Imperio Romano de Occidente, no implicó la desaparición de su sistema administrativo, tal y como coinciden varios autores como André Neurrisse, Henri Pirenne y Guy Fourquin.

En la etapa de los merovingios, los peajes romanos se siguen conservando, es hasta la época Carolingia donde la naturaleza de los impuestos indirectos se transforman.

Carlomagno reglamenta la percepción de los telonea, así estos eran percibidos únicamente sobre las mercaderías y no sobre los equipajes personales, sobre los viajeros por asuntos privados y no por los que solo se dirigían al ejército o al palacio, tampoco se aplicaba a los soldados.

---

<sup>3</sup> BOECKH, Augusto, Cit. Por Xavier Basaldua. Op. Cit. P.40

Guy Fourquin señala que en la Alta Edad Media hubo un incremento del impuesto percibido sobre el transporte de mercaderías por tierra y por agua y sobre su venta o compra.

Después de Carlomagno viene una época de desorganización, llegando la época conocida como feudalismo.

Los impuestos sobre la entrada y la salida de las mercaderías, mas adelante se confundieron con los impuestos establecidos por los señores sobre sus tierras.

En esta etapa se vive bajo la amenaza de la invasión lo que provoca la desorganización del comercio, trayendo como consecuencia restricciones directas al comercio para asegurar su abastecimiento y defensa.

Mas adelante cuando se dan cuenta de la necesidad del comercio, se restablecen este y con ello, lo que hoy conocemos como aduanas.

En el feudalismo los impuestos indirectos recobran su significado primitivo pagar por el paso de un territorio y además pagar por concepto de seguridad que señores feudales ofrecían por pasar por sus territorios.

Al margen de este feudalismo existieron ciudades que durante la Edad Media permanecieron abiertas al exterior logrando un desarrollo notorio en el comercio tal es el caso de Venecia y Genova que establecen vínculos con Bizancio y el Imperio Islámico.

El imperio Veneciano establece una actividad comercial de intermediación entre Oriente y Occidente.

El acceso a Oriente se consolidó a través de la alianza entre Bizancio y el Imperio Veneciano, cuando el Imperio Bizantino se halló en dificultades por la expansión de los Normandos y de los Musulmanes, encontró ayuda en la flota Veneciana, pero tuvo que retribuir esa ayuda mediante franquicias aduaneras para Venecia.

Como podemos observar luego de la caída del Imperio Romano de Occidente el sistema aduanero no desapareció en Europa continental.

De acuerdo a la retrospectiva histórica nos podemos dar cuenta que en las distintas civilizaciones y naciones, el origen de la aduana fue el impedir la salida de bienes de su territorio, que eran considerados de vital importancia.

Desde tiempos remotos, los pueblos cobraron tributos con motivo de la entrada y salida de las mercaderías de su territorio, sin embargo, cualquiera que fuera la causa de pagar tributos por la entrada y salida de mercaderías se necesitaba una institución especializada en esos temas, así como surgió la aduana.

En las siguientes paginas también haremos una retrospectiva de la aduana en nuestro país.

### **1.1.5 ANTECEDENTES DE LA ADUANA EN MEXICO**

#### **1.1.5.1 ETAPA COLONIAL**

La figura de la aduana en la época colonial fue determinada por la Bula denominada Inter- Caetera del 4 de mayo de 1493, que fue concedida a

los Reyes Católicos. Esta Bula consistía en que a España le fueron concedidas todas aquellas islas y tierras encontradas y que se encontraban descubiertas y por descubrir con todos sus dominios, incluso se prohibía a cualquier persona, comerciar o especular sin licencia en las zonas delimitadas imponiendo como sanción la excomunión.

El otro documento que fue el fundamento legal de la política comercial de aquella época fue la Bula Dudom Siquidem de 1493.

“Los primeros documentos de contenido aduanal, se encuentra la Carta de Burgos de 1497, obra de los Reyes Católicos denominada Carta de Burgos en la que declaraba libre de impuesto del almojarifazgo a las personas y frailes que vinieran a poblar las tierras recientemente descubiertas, de los objetos de su pertenencia que trajeran consigo esta desgravación era la forma de fomentar la colonización en América”<sup>4</sup>.

El comercio entre la metrópoli y las colonias se reglamentó mediante las Cédulas Reales de 1509, 1519 y 1531.

Se impusieron diversos impuestos en la Nueva España como son:

-Derecho de Avería.- se empezó a recaudar desde 1526, creado para cubrir los haberes y demás gastos que causaban los buques de la armada que escoltaban a las flotas.

---

<sup>4</sup> CARVAJAL CONTRERAS, Máximo. Derecho Aduanero. Sexta edición. Ed. Porrúa S.A de C.V. Prolog. (Pedro Zorrilla Martínez). México 1997. P.28

-Derecho de Almirantazgo.- Se estableció a favor al cargo del Almirante de Indias el cual consistía en el pago que hacían los buques tanto en la carga como en la descarga de mercancía.

-Derecho de Almojarifazgo o Portazgo.- Se percibía a la entrada y a la salida de las mercaderías.

-Derecho de Alcabala.- "El derecho de alcabala tenía tres modalidades la fija, que pagaban los vecinos por las transacciones locales; del viento las que pagaban los mercaderes forasteros por las operaciones que realizaban en los mercados locales; y de altamar que se pagaban en los puertos secos y mojados por la venta de artículos extranjeros"<sup>5</sup>.

Fue hasta 1774 que se abolió la prohibición que existía de que las colonias pudieran comerciar entre sí.

Con la llegada al reinado de los Borbones se dio más interés a las relaciones comerciales de España y sus colonias, dentro de las políticas se habló del comercio libre, es por ello que en 1765, se acordó "la apertura de los puertos de Barcelona, Tortosa, Alicante, Cartagena, Málaga, Vigo, Xijón, Santander, Laredo, Bilbao y San Sebastián para el comercio de América".<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> YAÑEZ RUIZ, Manuel. El Problema Fiscal en las distintas Etapas de Nuestra Organización Política. Cit. por CARVAJAL CONTRERAS, Máximo. Derecho Aduanero. Ed. Porrúa S.A de C.V. Sexta ed. México, 1997. P. 29.

<sup>6</sup> CARVAJAL CONTRERAS, Máximo. Op. Cit. p.62.

### 1.1.5.2. ETAPA INDEPENDIENTE

"Al iniciar México su vida independiente, abrió las puertas a todas las naciones que quisieran comerciar con ella, abolidas practicamente las disposiciones, leyes que la unian al monopolio de España"<sup>7</sup>

Cuando México se independiza el comercio se declaró libre y los puertos se abrieron, pero desde ese momento se impuso un régimen de prohibiciones, sobre los productos que suponía se producía, lo cual ocasiono un atraso en el sector productivo del país puesto que la agricultura estaba atrasada, ya que no existía la maquinaria necesaria y la tecnología en la industria era precaria.

Se aplicaba una política de proteccionismo que llegaba al prohibicionismo, lo cual se puede constatar en todos los aranceles que se expidieron en aquella época.

"En el último tercio del siglo XIX, México tenía una estructura jurídica sólida emanada de su constitución de 1857 y las leyes de Reforma que hacían desaparecer a la iglesia como poder político y creaban una conciencia nacional, vencida la institución y destruido el imperio, el gobierno de Juárez tenía que hacer frente a la formación de la economía interna.

---

<sup>7</sup> HISTORIA GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO. Tomo I. Editorial Gráfica Panamericana SRL. 1968. P.215.

En 50 años muy lentos habían sido los progresos de la industria, en una época en que los inventos y las conquistas de fuerza hacían avanzar el mundo en vertiginoso proceso industrializador.<sup>8</sup>

Es hasta la promulgación de la Constitución de 1857 que se imponen los principios liberales en todas las materias y en todos los órdenes de la vida nacional. Se declara la libertad de trabajo y de comercio.

Se facultó al Poder Legislativo para que sea el único que pueda expedir aranceles, se prohibió a los estados gravar directa o indirectamente el tránsito de personas o cosas que atravesasen su territorio, se prohíbe asimismo, gravar la entrada y la salida de mercancías nacional o extranjera y se ordena que no se creen aduanas locales. Se faculta a la Federación, a que sea la única en gravar las mercancías que se importen, exporten o transiten por el territorio nacional.<sup>9</sup>

El 1 de enero de 1872 se dicta el arancel, el cual tenía por objeto establecer el derecho de importación por regla general con cuota fija, tomando como base el valor de la factura o aforo.

El 8 de noviembre de 1880 entra en vigor otro arancel, el cual implantaba dos sistemas para el cobro de las mercancías el específico y el ad valorem.

La ordenanza del 24 de enero de 1885 deroga la anterior, en esta el sistema de aforo fue abolido, habiéndose establecido exclusivamente

---

<sup>8</sup> HISTORIA GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO. Op. Cit. 723

<sup>9</sup> CARVAJAL CONTRERAS, Máximo. Op. Cit. p. 70.

para el cobro del impuesto el específico, tomando como única base el peso de las mercancías, pudiendo ser neto o bruto.

La ordenanza de 1887 restableció el pago de derechos por aforo, a su vez esta fue sustituida por la de 1989 que clasificaba a las mercancías según su materia.

### **1.1.5.3 ETAPA POSTERIOR A LA REVOLUCION**

“El conocimiento del manejo y cuantía de los ingresos aduanales en materia de importaciones y exportaciones de los 50 años anteriores a la Revolución Mexicana de 1910, da una idea concreta de la situación prevaleciente en materia fiscal del comercio exterior mexicano y su proceso creciente que en promedio de 1861 a 1867, en las épocas de la intervención francesa y el Imperio de Maximiliano.

En los datos que se dan a conocer debe tomarse en cuenta que en las exportaciones figuran el oro y plata amonedada o en barras”<sup>10</sup>

Después de la Revolución, no fue posible aplicar una política de comercio exterior adecuada, el país siguió dependiendo en materia de exportación de sus productos minerales.

A la promulgación de la Constitución de 1917 se le asignó a la Federación y al Congreso facultades expresas en materia de comercio exterior.

---

<sup>10</sup> HISTORIA GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO. Op. Cit. pág. 390

"México como país poco desarrollado que inicia la producción de sus artículos manufacturados que adquiría con anterioridad en el mercado mundial, principia su producción en desventaja con los países altamente industrializados. Por lo que tiene que recurrir en mayor o menor extensión a que los impuestos de importación no sólo procuren recursos fiscales, sino también en los casos necesarios, sean barreras protectoras de la naciente industria, de la competencia exterior."<sup>11</sup>

En esta etapa las barreras protectoras tenían el objetivo de proteger a la industria incipiente.

La legislación aduanal que existía no era adecuada por lo que se publica la Nueva Ley Aduanera el 1º de enero de 1930, los nuevos cambios en la Ley era proporcionar al comercio mayores facilidades para sus operaciones en las aduanas.

"El 19 de agosto de 1935, se expide una nueva Ley Aduanal que regulaba el tráfico de mercancías, pudiendo ser marítimo, terrestre, aéreo y postal. Esta Nueva Ley regulaba las operaciones temporales, tránsito internacional, depósito fiscal y la Dirección General de Aduanas."<sup>12</sup>

"En abril de 1952, entro en vigor el Código Aduanero, este Código estipulaba que el comercio internacional se realizará a través de las aduanas marítimas, fronteras, interiores y aeropuertos internacionales.

---

<sup>11</sup> CARVAJAL CONTRERAS, Máximo. Op. Cit . p.99.

<sup>12</sup> CARVAJAL CONTRERAS, Máximo. Derecho Aduanero. Op. Cit. pág. 101

Este Código permitía que con las mercancías se podían practicar las siguientes operaciones aduaneras:

-Importación definitiva, temporal y especial

-Exportación definitiva temporal y especial

-Tránsito internacional

-Transbordo

Se clasificaba a las mercancías en nacionales, nacionalizadas y extranjeras, las nacionales eran las que se producían en el país o se manufacturaban en el mismo con materias primas nacionales o nacionalizadas; las nacionalizadas eran que siendo extranjeras han satisfecho todos los requisitos y pagado sus impuestos de importación; las extranjeras eran las que por su origen provenían del extranjero y no se hubieren nacionalizado.”<sup>13</sup>

El abrogado Código regulaba los tráficos marítimo, terrestre, aéreo y postal, también contenía un capítulo especial para los agentes aduanales. Dentro de los antecedentes de la aduana también consideraremos las tarifas arancelarias de importación.

“La primera fue expedida en el mes de enero de 1930, le siguió la de 1947 que continuaba con el método de clasificación arancelaria decimal y tenía como innovación la forma en que se pagaba el impuesto por el valor de la mercancía de acuerdo con los precios oficiales o bien, con el valor de la factura si éste era más alto que el oficial.

La tarifa de 1955 deroga la de 1947 y se tomaron criterios de organismos internacionales tales como el de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional y el de la Nomenclatura Arancelaria Uniforme para los Países de Centro América.

*En las reglas para clasificar la mercancía se consideraba el estado natural de las cosas, su grado de elaboración y su uso.*

La tarifa del 26 de noviembre de 1964, adoptó la nomenclatura aduanera del Consejo de Bruselas.

La tarifa que le sigue es la de 1975, siguió la estructura de la anterior, teniendo como diferencia la eliminación de la cuota específica.

La anterior tarifa fue derogada por la de 1988 la que a su vez fue abrogada por la del 18 de diciembre de 1995.<sup>14</sup>

En capítulos posteriores se hará referencia a la tarifa vigente.

En este apartado, quisimos hablar del pasado de la aduana de una forma breve para abordar posteriormente el marco conceptual de la aduana y con ello destacar su importancia, en razón de que es en este lugar donde se aplica el valor de transacción para determinar el contenido regional en las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio.

---

<sup>13</sup> Ibidem. Pág. 102

<sup>14</sup> CARVAJAL CONTRERAS, *Máximo. Op. Cit.* pág. 111-113

## 1.2. MARCO CONCEPTUAL DE LA ADUANA

Hablar del marco conceptual de la aduana, implica conocer el contexto del comercio internacional en el que se desarrollo, para poder establecer las características que hoy conocemos.

"En la década de los años 1930, cuando el mundo atravesaba un periodo de depresión económica intensa, muchos gobiernos trataron de protegerse con la creación de obstáculos al comercio en diversas formas: aranceles elevados, contingentes de importación y control de cambios. Durante la segunda guerra mundial se hizo patente el riesgo de que estas restricciones gravitaran sobre todos los países de manera permanente si no se intentaba, mediante esfuerzos estratégicos, restablecer lo más pronto posible el sistema de intercambio multilateral que unía a las diversas naciones antes de dicha depresión económica. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es el fruto principal de los esfuerzos realizados en este sentido."<sup>15</sup>

"Después de la Segunda Guerra Mundial se crearon tres instituciones que favorecían el libre comercio y la economía internacional, el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, hoy Organización Mundial del Comercio (OMC), a estos últimos les correspondió eliminar las barreras al libre comercio internacional."<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> VALENTIN BUDIC, Domingo. Diccionario de Comercio Exterior, Buenos Aires, Depalma, 1986, Anexo A, p. 230.

<sup>16</sup> Cfr. WITKER JORGE y Laura Hernández. Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México. UNAM. México 2000. p. 47.

"El GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) emerge como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales, cuya filosofía pragmática se inclina a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos, privilegiando las tarifas o aranceles, siendo los únicos viables para la protección industrial."<sup>17</sup>

El GATT nace como un conjunto de reglas para regular el comercio internacional que ha servido durante años como fuente de las normas más influyentes en el comercio internacional y como la organización que hace cumplir estas reglas además de las de resolución de disputas referentes al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

El objetivo del GATT fue reducir aranceles y eliminar tanto las barreras no arancelarias como las cuotas y otras restricciones administrativas impuestas al libre flujo de mercancías.

La aplicación del "trato de la nación más favorecida" y del "trato nacional" del GATT a sus participantes aseguró un principio de equidad que dio mucho impulso al comercio internacional.

"El GATT constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. Sus fundamentos son: la cláusula de la nación más favorecida, la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad formal de todos los Estados y, finalmente, las tarifas o aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros"<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> WITKER JORGE y Laura Hernández . Op. Cit. p. 49

<sup>18</sup> WITKER JORGE y Laura Hernández. Op. Cit. P. 50

El progreso técnico trae consigo el cambio cualitativo en el comercio internacional contemporáneo y con ello un cambio entre los sujetos y operadores del comercio, es por ello que se crean instituciones como la OMC y la OMA.

A continuación mencionaremos las principales características de cada una de estas instituciones.

### **1.3 LA ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC).**

“Las negociaciones de la Ronda Uruguay concluyeron formalmente con la reunión ministerial de Marrakesh el 15 de abril de 1994. Los ministros de 125 países firmaron el documento del acta que comprende dieciséis Artículos.

El Artículo Primero del acta final de Marrakesh, al igual que el octavo, adquiere vital relevancia, ya que se reconoce el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y su personalidad jurídica, respectivamente.

En el preámbulo del acuerdo se establecen como objetivos:

- Elevar los niveles de vida y pleno empleo
- Aumento de ingresos reales y demanda efectiva
- Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios
- Utilización óptima de recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible.
- Proteger y preservar el medio ambiente.

-Incrementar los medios para hacer todo lo anterior de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.”<sup>19</sup>

La Ronda Uruguay (1986-1994) significó un cambio en la política Norte-Sur del sistema GATT-OMC, ya que anteriormente los países desarrollados y los países en desarrollo se encontraban en grupos opuestos, aunque incluso entonces había excepciones. Después de la Ronda la separación entre ambos se hizo menos rígida y durante la misma se desarrollarán alianzas, según las cuestiones.

Los Acuerdos de la OMC, que fueron el resultado de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales celebrada de 1986 a 1994, proporcionan numerosas oportunidades para los países en desarrollo.

Entre los beneficios figuran las oportunidades de exportación, que incluyen lo siguiente:

- Reformas fundamentales del comercio agropecuario.
- Decisión de suprimir gradualmente los contingentes aplicados a la exportación textiles y prendas de vestir de los países en desarrollo.
- Reducciones de los derechos de aduanas aplicados a los productos industriales.
- Supresión gradual de los Acuerdos bilaterales que limitan las cantidades objeto de comercio de determinadas mercancías.

La OMC constituye el marco institucional común para el desarrollo de las

---

<sup>19</sup> Ibidem. Pág. 63.

relaciones comerciales entre sus miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos.

### **1.3.1 NATURALEZA JURIDICA DE LA OMC.**

La OMC tiene personalidad jurídica, y cada uno de sus miembros le confiere la capacidad jurídica necesaria para el ejercicio de sus funciones.

### **1.3.2 FUNCIONES DE LA OMC.**

"1.- La OMC facilitará la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

2.- La OMC será el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus reacciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. La OMC podrá también servir de foro para ulteriores negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial.

3.- La OMC administrará el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

4.- La OMC administrará el Mecanismo de examen de las Políticas Comerciales.

5.- Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según

proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.”<sup>20</sup>

### **1.3.3 ESTRUCTURA DE LA OMC.**

“La estructura de la Organización Mundial de Comercio esta integrada por: -Una Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los miembros, que se reunirá por lo menos una vez cada dos años, desempeñará las funciones y adoptará las disposiciones necesarias.

Tendrá la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, si así se lo pide un miembro de conformidad con las prescripciones concretas que en materia de adopción de decisiones se establezcan.

Un Consejo General, compuesto por representantes de todos los miembros, que se reunirá según proceda. En los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial, desempeñará las funciones de ésta el Consejo General.

El Consejo General se reunirá para desempeñar las funciones del Organo de Solución de Diferencias. El Organo de Solución de Diferencias podrá tener su propio presidente y establecerá las normas de procedimiento que considere necesarias para el cumplimiento de dichas funciones.

El Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Organo de Examen de las Políticas Comerciales

---

<sup>20</sup> WITKER, Jorge y Laura Hernández. Op. Cit. Pág. 64.

establecidas en el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales MEPC. El Mecanismo de Examen de las políticas Comerciales, fue uno de los primeros resultados de la Ronda Uruguay y se estableció con carácter provisional durante el balance a mitad del período de la Ronda, celebrada en Montreal en diciembre de 1988. En virtud del artículo III del Acuerdo de Marrakech, aprobado por los ministros en abril de 1994, el MEPC se convirtió con carácter permanente en una de las funciones básicas de la OMC; con la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC en 1995, el mandato de la MEPC se extendió al comercio de servicios y la propiedad intelectual.

-Un Consejo de Comercio de Mercancías, un Consejo de Comercio de Servicios y un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio, que funcionarán bajo la orientación general del Consejo General. Estos Consejos desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en los respectivos Acuerdos y por el Consejo General. Establecerán sus respectivas normas de procedimiento, a reserva de aprobación por el Consejo General. Podrán formar parte de estos Consejos representantes de todos los miembros. Estos Consejos se reunirán según sea necesario para el desempeño de sus funciones.

El Comité de Comercio y Desarrollo examinará periódicamente, como parte de sus funciones, las disposiciones especiales a favor de los países menos adelantados miembros, contenidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales y presentará informe al Consejo General para la adopción

de disposiciones apropiadas. La OMC establecerá una Secretaría, dirigida por un Director General, que será nombrado por la Conferencia Ministerial, a su vez este nombrará al personal de la Secretaría.

Las funciones del Director General y del personal serán de carácter exclusivamente internacional, y en cumplimiento de sus deberes, no solicitarán ni aceptarán instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna otra autoridad ajena a la OMC.

Asimismo, presentará al Comité de Asunto Presupuestarios, Financieros y Administrativos el proyecto del presupuesto y el estado financiero anuales de la OMC.

En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada miembro de la OMC, tendrá un voto. Cuando las Comunidades Europeas ejerzan su derecho de voto, tendrán un número de votos igual al número de sus Estados miembros que sean miembros de la OMC.

Las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo que se disponga lo contrario en el Acuerdo correspondiente."<sup>21</sup>

#### **1.3.4 ENMIENDAS.**

Todo miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones del Acuerdo que establezca a la OMC o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, presentándola a la Conferencia Ministerial.

### 1.3.5 DIFERENCIAS ENTRE EL GATT Y LA OMC.

"El GATT era dos cosas a la vez: 1) un acuerdo internacional; es decir, un documento en el que se establecían las normas que regulaban el comercio internacional, y 2) una organización internacional creada posteriormente para prestar apoyo al acuerdo"<sup>22</sup>

"El GATT tuvo un carácter ad hoc y provisional. El Acuerdo General nunca fue ratificado por los parlamentos de los miembros, y no contenía ninguna disposición sobre la creación de una organización. La OMC y sus acuerdos tienen un carácter permanente. Como organización internacional, la OMC tiene una sólida base jurídica porque sus miembros han ratificado los acuerdos de la OMC, y éstos estipulan el modo de funcionamiento de la OMC.

La OMC tiene miembros. El GATT tenía partes contratantes, lo que subrayaba el hecho de que oficialmente el GATT era un texto jurídico.

El GATT se ocupaba del comercio de las mercancías, los acuerdos de la OMC abarcaban también los servicios y la propiedad intelectual."<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> Estudios y Análisis Económicos. <http://www.wto.org/wto/spanish/rseacsp/rsseacsp.htm>

<sup>22</sup> OMC, El comercio hacia el futuro, 2ª ed, Ginebra, 1998, p.21. Cit. por Witker, Jorge y Laura Hernández. O. Cit. pág. 65.

<sup>23</sup> WITKER, Jorge y Laura Hernández. Op. Cit. pág. 65.

## **1.4 ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION MUNDIAL ADUANERA**

La organización Mundial Aduanera tiene sus antecedentes en el Consejo para la cooperación Aduanera de Bruselas, creado en la capital Belga en 1950.

En 1994, el Consejo adoptó el nombre de Organización Mundial Aduanera, actualmente se compone de 145 miembros con los mismos derechos y obligaciones.

La OMA tiene como idiomas oficiales el inglés y francés, también el español es usado para cuestiones de valoración aduanera provenientes del Código de Valoración GATT/OMC, sin embargo el español fue introducido como lengua oficial del Comité Técnico de Reglas de Origen.

### **1.4.1 FUNCIONES Y OBJETIVOS DE LA OMA.**

“Examinar los aspectos técnicos de los sistemas aduaneros, tan bien como los factores económicos relacionados con estos, con el intento de proponer un significado práctico de lograr el grado más alto posible de armonía y uniformidad.

-Preparar el borrador de las Convenciones.

-Hacer recomendaciones para asegurar la interpretación uniforme y la aplicación de las Convenciones.

-Hacer recomendaciones, en su capacidad conciliatoria, por el establecimiento de disputas concernientes a la interpretación o aplicación de las Convenciones.

-Proporcionar a los gobiernos interesados, a iniciativa propia o por

petición, información o consejo en cuestiones aduaneras.

-Cooperar con las organizaciones intergubernamentales en cuanto a cuestiones dentro de su competencia."<sup>24</sup>

La OMA contribuye al desarrollo del comercio y el bienestar económico y social de las naciones, puesto que establece y fomenta los instrumentos internacionales para la armonización y aplicación uniforme de los procedimientos aduaneros.

Asimismo asiste a los miembros para que estén en constante comunicación para perfeccionar el manejo y métodos de trabajo de administraciones aduaneras y compartir las mejores practicas aduanales.

#### **1.4.2 ORGANIZACION DE LA OMA.**

“Los cuerpos del Consejo son ayudados en todos los niveles por el Secretariado General, el cual se encuentra en Bruselas, tiene un personal de 115 personas y es encabezado por un Secretario General, asistido por un Secretario General suplente y tres directores. Estos cinco oficiales son elegidos por un término de cinco años por los Miembros de la OMA. Ellos son apoyados por Directores Suplentes y Oficiales Técnicos. Estos oficiales son nombrados por el término de cinco años por el Secretario General. Además, bastantes países proporcionan expertos disponibles por un periodo específico. Estos oficiales son conocidos como Agregados

---

<sup>24</sup> WITKER, Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Serie I: Estudios de Derecho Económico, Núm. 27. UNAM. Segunda edición. México 1999. P. 500.

Técnicos, y son pagados por su propia administración local.”<sup>25</sup>

La OMA trabaja a través de Comités Técnicos divididos en cuatro áreas: Nomenclatura y Clasificación, Valuación, Técnicas Aduaneras y Origen.

La Nomenclatura y Clasificación comprende: El Comité del Sistema Armonizado, Subcomité de Revisión del Sistema Armonizado y el Subcomité Científico.

El Comité de Valuación esta integrado por el Comité Técnico de Valoración Aduanera (Acuerdo del GATT).

El Comité de Técnicas Aduaneras, esta integrado por el Comité Técnico Permanente, Comité de Ejecución y el Subcomité ADP.

El Comité de origen comprende el Comité Técnico de Reglas de Origen.

La OMA es una organización internacional que trata exclusivamente cuestiones aduaneras, en donde cada miembro tiene un representante y un voto.

Después de haber analizado las características de los principales organismos internacionales que marcan las tendencias de la aduana podemos decir que la aduana debe presentar características adecuadas al desarrollo comercial.

Jorge Witker Velázquez nos señala las características de la nueva aduana:

---

<sup>25</sup> WITKER, Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Op. Cit. p.501.

"1.- Sus normas legales que la institucionalizan deben conciliar, en la medida de lo posible, los criterios de formulación política con las categorías económicas del campo a que se aplica.

2.- Esta nueva aduana debe encontrarse permanentemente al servicio del comercio exterior, por tanto, deben simplificarse sus regímenes aduaneros, racionalizar sus métodos, procesos y sistemas de actuación introduciendo en el despacho aduanero factores de agilidad por la supresión de etapas que por ser meramente formales no responden a medida ninguna de control aduanero y solo contribuyen a entorpecer el sistema.

3.- Desde el punto de vista estructural, la aduana nueva debe cimentarse en un esquema organizacional descentralizado.

4.- La nueva aduana ha debido crear nuevos métodos de trabajo que le permitan desenvolverse en un mundo de intercambio comercial de celeridad, y los dos más importantes métodos actualmente imperantes en toda moderna organización aduanera, son los llamados "personalización y "domiciliación de la aduana."<sup>26</sup>

En razón de la anterior cita podemos decir que las normas jurídicas que rigen la aduana deben lograr una avenencia entre los intereses económicos y políticos para así lograr una mayor agilidad en los procedimientos.

---

<sup>26</sup> WITKER VELAZQUEZ, Jorge. Derecho Tributario. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Serie I, Estudios de Derecho Económico. Núm. 27. México 1995. Pág. 17.

Los métodos de personalización y domicialización de la aduana se refieren a lo siguiente.

-El método de personalización consiste en que toda aduana debe tener un control de los importadores y exportadores habituales para que a estos se les de un trato preferencial y así agilizar los tramites, poniendo una mayor atención en los importadores o exportadores poco habituales.

-El método de domicialización consiste en que la aduana se debe establecer en puntos estratégicos, es decir en puntos industriales y comerciales de mayor movimiento.

Jorge Witker Velázquez hace una referencia de cómo la aduana mexicana en función de las necesidades de la Organización Mundial de Comercio y el Tratado de Libre Comercio debe tener una organización de acuerdo a los siguientes criterios.

"Servicio al usuario, verificación posterior, control y autorización de procedimientos, eficiencia, simplificación, flexibilidad y publicidad normativa".<sup>27</sup>

Procederemos a citar varios conceptos de aduana para más adelante analizar sus elementos.

El concepto de "Aduana proviene del árabe ad-diwana, el registro, de la etimología del italiano proviene de duxana, o derecho, de entrada pagado

---

<sup>27</sup> WITKER VELAZQUEZ, Jorge. Derecho Tributario. Op. Cit. Pág. 19

por las mercaderías al dux de venecia, del francés antiguo dovana, douana derecho, en el sentido de tributo o arancel".<sup>28</sup>

"Toda aduana tiene su arancel, cuadro o lista de las prohibiciones impuestas al comercio internacional en un país determinado, y de los derechos que en él se exigen por la entrada y salida de mercaderías de cada clase. Los derechos que perciben éstas se denominan tarifas aduaneras, se habla del arancel ad valorem, en que se fija el tanto por ciento que ha de aplicarse según el precio de las mercancías, con arreglo a la factura consular, estimación aduanera y otro criterio; o específico, en que se encuentra predeterminado el importe en la moneda nacional o en otra, según el peso, la medida, el número o la clase de lo que entre en el país o salga de él."<sup>29</sup>

El Consejo de Cooperación Aduanera hoy Organización Mundial Aduanera define a la Aduana como: Los servicios administrativos responsables de la aplicación de la legislación aduanera y de la percepción de los derechos e impuestos a la importación y a la exportación y que igualmente están encargados de la aplicación de otras leyes y reglamentos vinculados, entre otros, a la importación, al tránsito, y a la exportación de mercadería.

---

<sup>28</sup> CABANELLAS, Guillermo. Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. Editorial Heliasa T.I. A-B. Pag. 181.

<sup>29</sup> CABANELLAS. Guillermo. Op. Cit. Pág. 182.

Este concepto se refiere a la aduana como un órgano que controla y fiscaliza el paso y pago de las mercancías por los diferentes territorios aduaneros.

Carlos Anabalón Ramírez nos dice que aduana "es el organismo estatal encargado de intervenir en el tráfico internacional de mercancías, vigilando y fiscalizando su paso a través de las fronteras del país, aplicando las normas legales y reglamentarias relativas a la importación, exportación y demás regiones aduaneras; formando las estadísticas de este tráfico, determinando y percibiendo los tributos que lo afectan u otorgando las exenciones o franquicias que lo benefician, y cumpliendo con las demás funciones que las leyes le encomiendan."<sup>30</sup>

El anterior concepto nos establece claramente las múltiples funciones de la aduana como son: recaudar los tributos aduaneros, prevenir y detectar los delitos aduaneros así como verificar los certificados de origen de las mercancías.

Citaremos un concepto más dentro de esta investigación, que contenga en sí los elementos propios de la aduana.

"I.- Existen dos corrientes importantes en cuanto al origen etimológico de esta voz, la primera proviene del vocablo persa *divan* que significaba el lugar de la reunión de los administradores de finanzas y ha llegado hasta nosotros del árabe *diovan*, luego pasó al italiano *dogana* y finalizó en

---

<sup>30</sup> ANABALON RAMIREZ, Carlos. Cit. Jorge Witker Velazquez. Op. Cit. Pág. 9

aduana. La segunda, deriva del nombre arábigo *divanum* que significaba la casa donde se recogen los derechos, después empezó a llamarse *divana*, luego *duana*, concluyendo con *aduana*.

II.- Las aduanas son las unidades administrativas de la administración pública centralizada, que dependen de la Dirección General de Aduanas y tienen como funciones principales:

- Controlar la entrada y salida de mercancías.
- Recaudar impuestos a comercio exterior
- Ejecutar la parte correspondiente a las políticas económicas y comercial.
- Ejercer vigilancia en materia de sanidad, migración y seguridad nacional.

En la actualidad, cuando el sistema clásico de regular y proteger la economía de un país mediante la imposición de los derechos de aduana ha desaparecido casi por completo; este tipo de contribuciones son también atacadas mediante formas de integración regional como zonas de libre cambio, uniones aduaneras, que persiguen una libre circulación de mercancías por los territorios de los países miembros, sin que sea necesario pagar impuestos. De esta manera la aduana deja de ser una expresión de la soberanía nacional para transformarse actualmente en una institución de carácter supranacional.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Diccionario Jurídico Mexicano. Instituto de Investigaciones Jurídicas. T. A-CH. Ed. Porrúa S.A de C.V. México 1995. P. 114.

Esta definición coincide con las tendencias y funciones actuales de la aduana puesto que las normas que rigen a esta deben estar acorde con el cambio comercial, deben hacer que la aduana funcione como un instrumento de política económica.

En las anteriores definiciones de aduana se utilizan conceptos elementales tales como importación y exportación, territorio aduanero y mercancía por lo que a continuación analizaremos dichos conceptos.

La existencia de la aduana presupone diversos territorios sometidos a diversas jurisdicciones por los cuales, los objetos o mejor dicho las mercancías se desplazan saliendo de uno (**EXPORTACION**) y entrando a otro (**IMPORTACION**).

**“a) TERRITORIO ADUANERO.-** En el art. XXIV del GATT se define al territorio aduanero como aquel territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte sustancial de su comercio con los demás territorios.

El Consejo de Cooperación Aduanera, hoy Organización Mundial Aduanera define al territorio aduanero como el territorio en el cual las disposiciones de la legislación aduanera de un Estado son plenamente aplicables.

El territorio aduanero es aquel ámbito que queda comprendido dentro de una parte o todo el territorio nacional de acuerdo al Estado de que se trate en donde se aplica cierta normatividad a la entrada y salida de las mercancías.

Por regla general el territorio aduanero de un Estado corresponde a su territorio nacional, comprendiendo su espacio terrestre, marítimo y aéreo.

El territorio aduanero es una ficción legal, en donde son aplicables las normas referentes al derecho aduanero, las cuales deben ser cumplidas por las mercancías que entran y salen de dicho territorio para así tener una estancia legal dentro del territorio nacional.

**b) MERCANCIA.-** La palabra mercancía deriva de mercado, del latín mercatus: comercio, tráfico, mercado; de donde se deriva la palabra mercadería.

La palabra mercadería en el derecho aduanero significa los bienes muebles que entran y salen de un territorio aduanero determinado, es decir todo objeto físico transportable.<sup>32</sup>

**c) EL CONCEPTO DE MERCANCIA EN LA LEGISLACION MEXICANA.-**

El art. 2 de la Ley Aduanera en su fracción III, establece que mercancía son los productos, artículos, efectos y cualesquier otros bienes, aun cuando las leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular.

De acuerdo con esta definición mercancía es cualquier bien, producto o efecto, aun cuando en otras regulaciones no sea sujeto de comercio, es decir es todo objeto físico transportable, clasificado en el Sistema

---

<sup>32</sup> BASALDUA, Ricardo Javier, Introducción al Derecho Aduanero. Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1988. Pág. 168 y 172.

Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías que es objeto de una operación de comercio.

De acuerdo al Diccionario Jurídico mercancía es "todo género vendible o cualquiera cosa mueble que se hace objeto de trato o venta"<sup>33</sup>.

En lo que respecta a los bienes intangibles éstos no son regulados dentro de la materia aduanera, aunque exista la duda de si son mercancías o no, ya que la definición de éstas, prevista en la Ley es insuficiente para determinar dicha circunstancia, pero en una interpretación hermeneutica, de la Legislación Aduanera, hay bienes intangibles que no son susceptibles de control en las aduanas, ya que ni siquiera existe un momento de causación previsto en la ley, como es el caso de los programas de computo que llegan vía internet.

Por otro lado no pueden ser presentados ante la autoridad en los puntos de entrada autorizados, por lo que resulta fuera del alcance practicarles el primer y segundo reconocimiento.

En razón de los anteriores comentarios nos damos cuenta de la necesidad de la regulación en materia aduanera este tipo de bienes, puesto que en un sentido amplio, las mercancías es un bien mercantil destinado al cambio, es decir toda entidad corporal o incorporeal que puede ser objeto de apropiación.

---

<sup>33</sup> Diccionario Jurídico Mexicano. Instituto de Investigaciones Jurídicas. T. M-Z. Ed. Porrúa S.A de C.V. México 1995. P. 2119.

Después de haber analizado los elementos del concepto aduana podemos determinar que desde sus orígenes la aduana se ha caracterizado por llevar a cabo la percepción de tributos y la aplicación de prohibiciones a la importación y la exportación de las mercancías, en el cumplimiento de estas funciones se implicó una más que es la de prever y controlar el tráfico de mercancías.

En su conjunto estas funciones dieron lugar a normas jurídicas y a que los Estados determinaran la organización de las aduanas.

Las aduanas tienen un objeto de control que son las mercancías a nivel internacional se trabajó en establecer una terminología común para las mercancías.

En la Legislación Mexicana, el artículo 34 del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria hace referencia a los lineamientos y funciones que siguen las aduanas con relación al tema de la valoración, como son:

- 1.- Proponer programas de actividades para aplicar la legislación que regula el despacho aduanero, la prevención de delitos fiscales y el apoyo a las autoridades fiscales en la ejecución de sus facultades de supervisión y vigilancia; dictamen pericial, así como la política y programas en materia de agentes y apoderados aduanales;
- 2.- Proponer los sistemas, métodos y procedimientos a que deben sujetarse las Aduanas, en las materias de despacho aduanero, prevención de delitos fiscales y apoyo a las autoridades fiscales.

3.- Proponer el establecimiento o supresión de aduanas y secciones aduaneras y autorizar el programa de mejoramiento de las instalaciones aduaneras.

4.- Las Aduanas también planean la operación de las salas de servicios aduanales en aeropuertos internacionales, respecto a la entrada al territorio nacional y la salida del mismo, de mercancías y medios de transporte, el despacho aduanero y los hechos y actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida, así como la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones respectivas, *inclusive las establecidas por las disposiciones sobre recaudación*, cobro coactivo, imposición de sanciones, contabilidad de ingresos y movimiento de fondos.

5.- A su vez las aduanas fijan los lineamientos para las operaciones de carga, descarga, manejo de mercancías de comercio exterior, y para la circulación de vehículos dentro de los recintos fiscales.

6.- Reciben las declaraciones, manifestaciones y demás documentos que conforme a las disposiciones legales aplicables deben presentarse ante la misma, así como recabar de los servidores públicos y fedatarios los datos e informes que tengan con motivo de sus funciones, mantener comunicación con las autoridades aduaneras de otros países para obtener y proporcionar la información y documentación en relación con los asuntos aduaneros internacionales.

7.- Ordenan y practican la verificación de mercancías de comercio exterior en transporte; la verificación en tránsito de vehículos de procedencia extranjera, la vigilancia y custodia de los recintos fiscales y de los demás bienes y valores

depositados en ellos, así como llevar a cabo otros actos de vigilancia para cerciorarse del cumplimiento de las disposiciones legales que regulan y gravan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y medios de transporte, el despacho aduanero y los hechos y actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida.

8.- Ordenan y realizan la inspección y vigilancia permanente en el manejo, transporte o tenencia de las mercancías en los recintos fiscales.

9.- Determinan los impuestos al comercio exterior, derechos por servicios aduaneros, aprovechamientos, así como aplicar las cuotas compensatorias y determinar en cantidad líquida el monto correspondiente, a cargo de contribuyentes, responsables solidarios y demás obligados, así como determinar las otras contribuciones que se causen por la entrada al territorio nacional o la salida del mismo de mercancías y medios de transporte

10.- Participan en el diseño y aprobación de las formas oficiales de avisos, pedimentos, declaraciones, manifestaciones y demás documentos requeridos por las disposiciones fiscales en materia aduanera.

11.- Autorizan la entrada o salida de mercancías de territorio nacional, las maniobras de carga, descarga, transbordo y almacenamiento de las mismas, el embarque o desembarque de pasajeros y la revisión de sus equipajes, así como los demás del despacho, sean prestados por el personal aduanero en lugar distinto del autorizado o en día u hora inhábil; que la obligación de retorno de exportaciones temporales se cumpla con la introducción.

12.- Mantienen la consulta permanente con los organismos y asociaciones representativos de los contribuyentes sobre cuestiones relevantes en materia aduanera.

13.- Dan a conocer la información contenida en los pedimentos de importación que mediante reglas de carácter general establezcan las autoridades competentes.

14.- Señalan en los desarrollos portuarios, los lugares autorizados para entrada y salida de mercancías extranjeras o nacionales, y aprobar el programa maestro de desarrollo portuario que deberá señalar las instalaciones para la función del despacho aduanero.

15.- Autorizan el registro de empresas transportistas para el traslado de mercancías bajo el régimen aduanero de tránsito, así como cancelar dicho registro.

16.- Retienen las mercancías de procedencia extranjera objeto de una resolución de suspensión de libre circulación emitida por la autoridad competente en materia de propiedad intelectual y las ponen a disposición de dichas autoridades.

17.- Proponen para aprobación superior, la asignación de recursos para las obras de mejoramiento de infraestructura y desarrollo tecnológico de las aduanas.

18.- Establecen la política y los programas para la inscripción, suspensión y cancelación de los padrones de importadores de los sectores específicos, así como autorizan, suspenden y cancelan dicho registro;

19.- Establecen la naturaleza, estado, origen y demás características de las mercancías de comercio exterior, así como también determinan su clasificación arancelaria y solicitan el dictamen que se requiera al agente aduanal, al dictaminador aduanero o a cualquier otro perito para ejercer las facultades a que se refiere esta fracción.

20.- Retienen las mercancías cuando no se presente la garantía correspondiente, en los casos en que el valor declarado sea inferior al precio estimado en términos de la Ley Aduanera.

21.- Determinan conforme a la Ley Aduanera, el valor en aduana de las mercancías y, en su caso, el valor comercial de las mismas.

En el siguiente capítulo analizaremos, el valor en aduana de las mercancías sobre el cual recaen los tributos aduaneros.

## **CAPITULO II. EL VALOR DE TRANSACCION COMO BASE GRAVABLE.**

### **2.1 LA IMPORTANCIA DE LA VALORACION ADUANAL.**

El uso del término "valor en aduanas de las mercancías" se deriva de diversas expresiones, como del francés valeur en douane y del inglés dutiable value, si bien es cierto que tales expresiones no pueden tener una locución exacta al español, se ha estilado dentro del ámbito aduanero, el término "valor en aduana de las mercancías".

El tema de la valoración aduanera implica exportaciones, importaciones, reglas de origen, preferencias arancelarias, efectos tributarios y procedimientos aduaneros. Sin embargo, su función básica se refiere a las operaciones de **IMPORTACIÓN DE BIENES.**

La importancia del valor en aduanas, se da en razón de que sirve como base gravable de los impuestos al comercio exterior, cuando se aplican los denominados Ad Valorem, asimismo, porque el comercio internacional contemporáneo ha contemplado a los tributos Ad Valorem como los más adecuados para impulsar los flujos comerciales.

El impuesto Ad Valorem es aquel que atiende al valor de la mercancía, se perciben mediante la conjunción de dos factores: la alícuota y la base de cálculo.

### **2.2. ELEMENTOS DEL TRIBUTO ADUANERO**

- a) La alícuota.- la alícuota puede ser expresada en unidades monetarias y existen dos tipos de alícuota la fija y la proporcional.

b) La base de calculo es el valor en aduana de la mercancía y puede presentarse en forma de cantidades físicas o en forma de valor o precio.

El tributo aduanero es la alícuota (porcentajes) por la base de calculo.

### **2.3 VENTAJAS DE LOS IMPUESTOS AD VALOREM EN MATERIA ADUANERA.**

Las ventajas de estos tributos son las siguientes:

- 1.- Cuando hay aumento en los precios de importación estos impiden que el nivel de protección disminuya.
- 2.- Permiten una protección más equitativa a las mercancías
- 3.- Se elimina la discriminación detallada entre los productos de una misma clase.

### **2.4 DESVENTAJAS DE LOS IMPUESTOS AD VALOREM EN MATERIA ADUANERA.**

“Las oscilaciones de los precios, sean en alza o en baja, no se producen ni al mismo tiempo ni en la misma cuantía en el mercado internacional, la protección resulta insuficiente, cuando precisamente más la necesita la producción nacional; por el contrario si sube el precio en el exterior, la protección resulta excesiva y, prácticamente, las importaciones se convierten en prohibidas.”<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> HERRERA YDAÑEZ. Valoración de las Mercancías a Efectos Aduaneros. Escuela de la Hacienda Pública, Ministerio de Economía y Hacienda. Pág. 8

Las ventajas de los impuestos Ad- valorem se perderían si se recurren a métodos imprecisos o variables para la evaluación de las mercancías gravadas. Hablar de tributo aduanero es hablar de los elementos de la relación jurídica aduanera así como de la obligación aduanera.

## **2.5 ELEMENTOS DE LA RELACION ADUANERA.**

- a) SUJETO.- Los sujetos de la obligación aduanera es el Estado y los particulares, cuyo vinculo son las mercancías que cruzan las fronteras de determinado estado.
- b) OBJETO.- El objeto de la obligación aduanera lo constituyen las mercancías que cruzan las fronteras aduaneras siendo objeto del tráfico internacional y cuya finalidad es el comercio exterior.
- c) CAUSA.- La causa de la relación jurídica aduanera es el cambio de situación jurídica de la mercancía, es decir cambiar de nacional a extranjera.
- d) NORMA.- La relación jurídica aduanera encuentra su marco jurídico en la legislación sobre comercio exterior.

## **2.6 LA OBLIGACION ADUANERA.**

La relación jurídica que surge por el cruce de mercancías a través de la frontera aduanera, se convierte en obligación tributaria, cuando se debe pagar cierto impuesto por ese cambio de situación jurídica de las mercancías.

### **2.6.1 CARACTERISTICAS DE LA OBLIGACION TRIBUTARIA.**

- a) Su fuente es la ley;
- b) Es una obligación de dar;
- c) Es una obligación personal;
- d) Obligación directa subsidiaria o solidaria, puesto que el obligado puede ser el sujeto pasivo, el responsable solidario o el subsidiario;
- e) Obligación autónoma porque su determinación es única; y
- f) La obligación tributaria nace al realizarse el hecho generador previsto por la ley .

El hecho generador debe expresar el presupuesto que deberá darse para que la obligación nazca.

En el hecho generador existe la fase abstracta y la material, la abstracta es aquella situación descrita en la norma jurídica, es el presupuesto que más tarde dará origen al nacimiento de la obligación; la fase material es aquella donde se realiza materialmente el presupuesto descrito en la norma jurídica. La fase abstracta del hecho generador debe señalar como, cuando, donde y quien es el deudor y cuanto va a pagar.

### **2.7 ELEMENTOS DEL HECHO GENERADOR EN MATERIA ADUANERA.**

Los siguientes elementos del hecho generador en materia aduanera los identificaremos dentro de la legislación mexicana.

"-Elemento material u objetivo del hecho generador;

- Elemento subjetivo del hecho generador;
- Elemento espacial del hecho generador;
- Elemento temporal del hecho generador, y
- Elemento cuantitativo del hecho generador."<sup>35</sup>

### **2.7.1 ELEMENTO MATERIAL U OBJETIVO DEL HECHO GENERADOR.**

El elemento material del hecho generador es la descripción legal y dentro de la materia aduanera existen diversas teorías que manifiestan el hecho generador.

-Teoría del paso de cruce: Los representantes de esta teoría son Giannini, Lepri, Fonrouge y Berliiri y consiste en que el hecho generador del impuesto de aduanas nace al momento que las mercancías entran al territorio aduanero determinado, pero esta teoría no cubre todos los requisitos ya que no especifica la finalidad del ingreso de la mercancía.

-Teoría de la declaración del consumo: Entre los partidarios de esta teoría se encuentran Alessi, Cutrera, Vandoni y Sánchez; esta teoría nos dice que el hecho generador de la obligación tributaria aduanera nace al presentarse la declaración de importación de las mercancías para uso y consumo, es decir cuando el interesado expresa su voluntad de ingresar la mercancía con el fin de uso y consumo.

Esta teoría también tiene varias interrogantes porque tenemos el caso de que se haga la declaración ante la aduana y esta sea rechazada por la autoridad o el caso de que las mercancías se pierdan o se destruyan.

---

<sup>35</sup> Witker Velazquez, Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Op. Cit. p. 73

Para estos casos la doctrina ha señalado que el hecho generador de la obligación tributaria debe considerarse cuando se hace la declaración donde se expresa la voluntad de ingresar la mercancía a determinado territorio aduanero, es decir aceptada por la autoridad.

En el supuesto que una vez fue aceptada la declaración de ingreso de las mercancías y estas desaparecieron o fueron destruidas el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas en 1962 recomendaba que para este caso no fueran cobrados los impuestos.

Esta teoría nos parece la más acertada al igual que sus soluciones a los conflictos que pudieran presentarse.

Teoría de la Nacionalización.- Para esta teoría cuando la mercancía es retirada de la aduana porque se ha pagado la totalidad de los impuestos se considera que las mercancías han sido nacionalizadas, por lo tanto están en posibilidades de ser consumidas o usadas.

### **2.7.2 ELEMENTO SUBJETIVO DEL HECHO GENERADOR EN LA LEGISLACIÓN MEXICANA.**

El art. 1 de la Ley aduanera nos señala que son sujetos del impuesto las personas que introducen mercancías al país, o las extraen del mismo, mismas que pueden ser los poseedores, propietarios, destinatarios, remitentes, apoderados aduanales, agentes aduanales y cualquier otra persona que tenga

intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o en los hechos y actos ya mencionados.

En este orden de ideas los sujetos del hecho generador se entiende que son el propietario porque se presume que efectuó alguno de los actos gravados.

Como tenedor se entiende a la persona que en ese preciso momento tiene, las mercancías consigo, bajo cualquier título.

El remitente en la exportación es el que embarca o remite la mercancía ya que difícilmente se podría fiscalizar o sancionar al importador del producto mexicano en el extranjero.

El destinatario en la importación es al que va dirigida la mercancía por parte del exportador extranjero y finalmente el mandante por los actos que haya autorizado.

“Los dos elementos esenciales del impuesto están señalados en el Artículo 1 de la Ley Aduanera. El objeto es la entrada o salida de mercancías del país, el sujeto serán las personas físicas y morales que introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo, la base gravable varía, dependiendo de la cuantía sobre la que se determine el impuesto.”<sup>36</sup>

### **2.7.2.1 RESPONSABLES SOLIDARIOS DEL PAGO DE LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR.**

El art. 53 de la Ley Aduanera nos dice que los responsables solidarios del pago de los impuestos al comercio exterior tenemos a:

---

<sup>36</sup> FLORES ZAVALA, Ernesto. Elementos de Finanzas Públicas Mexicanas. 30ª ed. Editorial Porrúa, México 1993. P. 111.

**a) Los mandatarios, por los actos que personalmente realicen conforme al mandato.**

**b) Los agentes aduanales.**

“El agente aduanal es aquel “profesional cuyos conocimientos en legislación aduanera y de comercio exterior lo habilitan, en las condiciones y con los requisitos establecidos por la Ley Aduanera, para prestar servicios a terceros, como gestor habitual en toda clase de trámites y operaciones aduaneras y en todas las fases, actos y consecuencias del despacho.<sup>37</sup>

La responsabilidad entre el importador o exportador y el agente aduanal (prestador de servicios) estará normada por el contrato que celebren al respecto entre ellos en donde se señalen entre otras, las obligaciones de las partes, así como las consecuencias ante el incumplimiento de dichas obligaciones.

El agente aduanal es responsable por la veracidad y exactitud de los datos e información suministrados, de la determinación del régimen aduanero de las mercancías y de su correcta clasificación arancelaria así como del cumplimiento de las demás obligaciones que en materia de regulaciones y restricciones arancelarias señale la ley aduanera y las demás disposiciones aplicables.

**c) Excepciones a la responsabilidad del agente aduanal.**

De acuerdo al art. 54 de la Ley Aduanera en sus fracciones I, II, III y IV el agente aduanal no es responsable cuando se trata de pago de diferencias de

---

<sup>37</sup> Tributación. Revista de Política, Técnica, Derecho y Administración Tributarios, Vol. VI, núm 18, Secretaría de Estado de Finanzas, Rep. Dominicana, abril-junio 1979. Cit. Por Jorge Witker. Derecho Tributario Aduanero. Op. Cit. Pág. 80.

contribuciones, cuotas compensatorias, multas y recargos que se determinen por el no pago de contribuciones así como multas y recargos por el incumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.

Esas omisiones e incumplimientos deben provenir de inexactitud o falsedad tanto de datos como de documentos, siempre y cuando el agente aduanal no hubiera podido conocer dicha exactitud o falsedad al examinar las mercancías ya que esas divergencias no eran apreciables a la vista, requerían para su identificación de un análisis de laboratorio.

La fracción II nos dice que el agente aduanal no es responsable de las diferencias de contribuciones y, en su caso, cuotas compensatorias omitidas por diferencia. Entre el valor declarado y el valor en aduana determinado por la autoridad, cuando el valor declarado en el pedimento sea inferior al valor de transacción de mercancías idénticas o similares, en menos del 40%; o en el supuesto cuando las mercancías se encuentren sujetas a precios estimados por la Secretaría, siempre que el valor declarado sea igual o mayor al precio estimado o se haya otorgado la garantía.

La fracción III nos dice que el agente aduanal no es responsable de las diferencias de contribuciones y sus accesorios, así como de los contribuciones omitidas derivadas de la aplicación de un arancel preferencial cuando de conformidad con algún tratado o acuerdo internacional del que México sea parte, se requiera de un certificado de origen para gozar del trato arancelario preferencial.

Para que el agente aduanal no sea responsable tiene que conservar copia del certificado de origen que ampare las mercancías, asegurarse de que dicho certificado se encuentra en el formato oficial aprobado para tales efectos, verificar que éste ha sido llenado en su totalidad conforme al instructivo, comprobar que se encuentra vigente a la fecha de importación y asegurarse de que el criterio para el trato preferencial asentado corresponde a la regla de origen aplicable a las mercancías de que se trate.

La fracción IV, nos dice que el agente aduanal no será responsable de las cuotas compensatorias omitidas cuando se importen mercancías idénticas o similares a aquellas que se encuentran sujetas a dichas cuotas.

Para que se presente el supuesto de excepción, el agente aduanal deberá conservar copia del certificado del país de origen válido, expedido de conformidad con las disposiciones aplicables.

- Los propietarios y empresarios de medios de transporte, los pilotos, capitanes y en general los conductores de los mismos, por los que causen las mercancías que transporten.
- Los remitentes de mercancías de la franja o región fronteriza al resto del país, por las diferencias de contribuciones que se deban pagar por este motivo.
- Los que enajenen las mercancías materia de importación o exportación, en los casos de subrogación establecidos por la ley aduanera, por los causados por las citadas mercancías.

En este caso el adquirente tendrá la responsabilidad en materia aduanera de los bienes que está comprando por completo, pero el enajenante quedará como

responsable solidario de las contribuciones y aprovechamientos que se causen hasta el momento de la enajenación.

-Son responsables solidarios, los almacenes generales de depósito como los titulares de locales destinados a exposiciones internacionales por las mercancías faltantes o sobrantes.

### **2.7.3 ELEMENTO TEMPORAL DEL HECHO GENERADOR.**

El factor tiempo incide en el hecho generador de la obligación tributaria en dos aspectos:

- 1.- "Fija el momento de ocurrencia del hecho generador y determina el nacimiento de la obligación tributaria,"<sup>38</sup> y;
- 2.- Indica la legislación a la que debe estar sometida la obligación tributaria.

El hecho generador se presenta cuando se ha realizado el presupuesto de hecho previsto en la ley.

"El art. 38 del Modelo del Código Tributario considera ocurrido el hecho generador en los siguientes momentos:

- a) En las situaciones de hecho desde el momento en que se hayan realizado las circunstancias materiales necesarias para que produzcan los efectos que normalmente le corresponden;
- b) En las situaciones jurídicas desde el momento en que estén definitivamente constituidas de conformidad con el derecho aplicable"<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Witker, Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Op. Cit. p. 82

<sup>39</sup> Witker, Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Op. Cit. p. 83

Siguiendo el anterior orden de ideas en la legislación mexicana el elemento temporal del hecho generador en las importaciones y exportaciones lo encontramos determinado por la entrada y salida de mercancías al territorio nacional.

En el momento de entrada y salida de mercancías al territorio nacional se determina el momento de pago y fechas en que deben pagarse los impuestos al comercio exterior.

Las contribuciones causadas en materia de comercio exterior con motivo de la entrada o salida de las mercancías de territorio nacional se pagarán por los importadores y exportadores al presentar el pedimento para su trámite en las oficinas autorizadas, antes de activar el mecanismo de selección automatizado.

El pago de las contribuciones en ningún motivo exime del cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias de las mercancías materia del comercio exterior.

De conformidad con el art. 83 de la Ley Aduanera y lo dispuesto en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, los pagos de las contribuciones y aprovechamientos que con el motivo de la introducción o salida del territorio nacional se causen, deberán efectuarse por los importadores y exportadores únicamente mediante:

- Dinero en efectivo
- Depósito en firme
- Cheque certificado de la cuenta del importador, del exportador o del agente aduanal o en el caso de la sociedad creada por los agentes aduanales.

Cuando se trate de operaciones de exportación e importación de mercancías y que las contribuciones al comercio exterior causadas no excedan de \$2000.00 y \$1000.00, respectivamente, dichas contribuciones podrán pagarse mediante cheque de la cuenta del agente o apoderado aduanal que promueva el despacho, sin que sea necesario que el cheque esté certificado.

Asimismo, el pago en ningún caso implicará la exención del cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.

Los agentes y apoderados aduanales serán quienes determinen en cantidad líquida por cuenta de los importadores y exportadores las contribuciones y, en su caso, las cuotas compensatorias, debiendo manifestar a través de la forma oficial aprobada por la SHCP, denominado pedimento, bajo protesta de decir verdad, los datos consistentes en:

- La descripción de las mercancías y su origen;
- El valor en aduana de las mercancías, así como el método de valoración utilizado y, en su caso la existencia de vinculaciones en el caso de importaciones, o el valor comercial tratándose de exportación;
- La clasificación arancelaria que le corresponda; y,
- El monto de las contribuciones causadas con motivo de la importación o exportación y, en su caso, las cuotas compensatorias.

Esté último punto reviste una gran importancia, en el sentido de que deberá determinarse en forma exacta el monto de las contribuciones que se causen con motivo de la introducción y extracción a territorio nacional de determinadas mercancías.

En caso de que éstas se depositen ante la aduana, en recintos fiscales o fiscalizados, el pago de los impuestos deberá efectuarse al presentar el pedimento, a más tardar:

- a) Dentro del mes siguiente a su depósito, o
- b) Dentro de los dos meses siguientes cuando se trate de aduanas de tráfico marítimo, en caso de no realizarse en esta forma se causarán recargos en los términos del Código Fiscal de la Federación, a partir del día siguiente a aquel en el que venza el plazo.

Los impuestos al comercio exterior se actualizarán en los términos del art. 17-A del Código Fiscal de la Federación, a partir de la fecha a que se refiere el art. 56 de la Ley Aduanera y hasta que los mismos se paguen.

En relación con el pago de importación, exportación o depósito fiscal, éste podrá efectuarse en una fecha anterior a la señalada por el art. 56 de la Ley aduanera señalado anteriormente; en este caso, las cuotas, bases gravables, tipos de cambio, cuotas compensatorias, demás regulaciones y restricciones no arancelarias, precios estimados y prohibiciones aplicables serán las que rijan en la fecha de pago, siempre que las mercancías se presenten ante la aduana y se active el mecanismo de selección aleatoria dentro de los tres días siguientes a aquel en que el pago se realice.

En el supuesto de que las importaciones y exportaciones se efectúan por ferrocarril, el plazo será de 20 días.

Para el caso de que se realice importación o exportación de mercancías por medio de tuberías o cables, deberá presentarse el pedimento a más tardar el

día seis del mes de calendario siguiente a aquel de que se trate con fundamento en el art. 84 de la Ley Aduanera.

#### **2.7.4 ELEMENTO ESPACIAL DEL HECHO GENERADOR.**

El elemento espacial del hecho generador tiene relación con el lugar donde nace la obligación tributaria.

"En el campo aduanero, para identificar el lugar donde se da el hecho generador y nace la obligación tributaria, nuevamente debemos recurrir a las teorías del hecho generador por tanto, conforme a la "teoría del paso", el lugar concreto será la zona del territorio nacional tocada por el medio de transporte; conforme a la "teoría de la declaración", será el lugar en donde se presentó la declaración, que en la práctica será la aduana de destino de la mercancía, y finalmente en cuanto a la "teoría de la nacionalización", el lugar exacto del nacimiento de la obligación tributaria será donde se encuentra el ente recaudador."<sup>40</sup>

#### **2.7.5 ELEMENTO CUANTITATIVO DEL HECHO GENERADOR.**

"El elemento cuantitativo del hecho generador es el que nos permite cuantificar o medir el elemento objetivo o material del mismo, para luego aplicar la alícuota o tipo impositivo sobre ese elemento cuantificado. A fin de determinar el monto de la obligación tributaria aduanera."<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Witker Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Op. Cit. p. 86

<sup>41</sup> Wiker Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Op. Cit. p. 91

El elemento objetivo del hecho generador se debe cuantificar para obtener la base imponible, para eso se utilizan ciertos parámetros que son la base imponible, también llamada base de cálculo y la alícuota o tipo impositivo.

La base imponible mide el elemento material y por lo general es especificada:

1.- En cantidades físicas que se representan por unidades de medida por ejemplo kilo, metro, toneladas etc. y/o

2.- Valor o precio

Fijado el tributo en función del valor o precio que tenga la mercancía importada, en las tarifas generalmente se encuentran las siguientes bases impositivas:

a) Las Modalidades de entrega de las mercancías FOB y CIF, FAS, C y F.

b) Valor GATT.

Cualquiera que sea la base impositiva imponible elegida por las legislaciones internas, los valores expresados en moneda extranjera deberán ser convertidos en su equivalente en moneda nacional mediante la aplicación de una determinada tasa de cambio, vigente en un momento determinado.

La alícuota es expresada generalmente en unidades monetarias y/o porcentajes, en unidades monetarias es la llamada alícuota fija o en forma de porcentaje denominada alícuota proporcional.

El resultado de la combinación de la base de cálculo y alícuota es la cantidad del impuesto a pagar y la naturaleza del mismo, también denominado determinación del impuesto, es decir cuantificar lo causado.

A continuación se analizarán brevemente las bases impositivas:

**2.7.5.1 MODALIDADES EN LA ENTREGA DE LA MERCANCÍA.-** "Las modalidades de entrega están definidas en los INCOTERMS que, en su versión del 2000, las agrupan en cuatro categorías: E, F, C y D. Las modalidades de los grupos E y D de INCOTERMS son de entrega directa, es decir cuando el vendedor entrega las mercancías al mismo comprador, poniéndolas a su disposición en el almacén o fábrica del vendedor, o en algún otro lugar convenido, como un puerto, una frontera o incluso el propio almacén del comprador.

La entrega es indirecta cuando el vendedor entrega las mercancías a un transportista, quien las recibe a nombre del comprador, sea el transportista elegido y contratado por el vendedor como en las modalidades C, o por el comprador como en las modalidades F."<sup>42</sup>

Los Términos Internacionales de Comercio (Incoterms), son reglas de comercio no obligatorias, cuya finalidad es establecer reglas internacionales para interpretar los términos más utilizados en el comercio internacional, preferentemente en las compraventas.

Los Incoterms fueron adoptados por primera vez en París en 1936 en el seno de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y han sido reformados en varias ocasiones: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000.

**a) GRUPO E (A la salida).**

**EXW Ex works En la fábrica... lugar convenido.-** "Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador

---

<sup>42</sup> ADAME GODDARD, Jorge. El Contrato de Compraventa Internacional. Ed. Mc Graw Hill/ Interamericana de México, S.A de C.V. México 1996. p. 131.

en el establecimiento del vendedor o en otro lugar en convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc) sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor. <sup>43</sup>

Es decir, él no es responsable ni de cargar la mercancía en el vehículo de transporte proporcionado por el comprador, ni de despacharla aduaneramente para su exportación, a menos que se haya acordado lo contrario.

Aquí el comprador soporta todos los gastos y riesgos al tomar la mercancía del domicilio del vendedor hacia el destino deseado, así mismo se hace cargo de todos los trámites aduanales de exportación e importación.

Unico término en que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.

#### **b) GRUPO F (Sin pago del transporte principal).**

En este grupo se encuentran los términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

#### **FCA Free Carrier. Libre transportista... lugar convenido**

Aquí el vendedor cumple con su obligación al entregar la mercancía cuando la ha puesto, despachada aduaneramente para su exportación, a disposición del transportista nombrado por el comprador en el lugar o punto fijado para ello.

"Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los

---

<sup>43</sup> Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para la Interpretación de Términos Comerciales. Incooterms 2000. Pág. 31.

locales del vendedor, éste es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga."<sup>44</sup>

Si el comprador no especifica el lugar o punto de embarque, el vendedor podrá escogerlo dentro del área de su acción o bien en la zona estipulada en el contrato y entregarle la mercancía al transportista designado por el comprador.

Si en el tipo de transporte elegido se requiere de la ayuda del vendedor, éste podrá concluirlo con el transportista por cuenta y riesgo del comprador.

El comprador asume el riesgo a partir de que las mercancías se ponen en poder del transportista.

Esta modalidad se usa para todo tipo de transporte (terrestre, fuvial, marítimo o multimodal).

### **FAS (Fre Along Side the Ship) Libre al costado del buque... puerto de carga convenido.**

Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

---

<sup>44</sup> Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para la Interpretación de Términos Comerciales. Incoterms 2000. Pág. 39.

Representa un cambio completo respecto de las anteriores versiones de los Incoterms, que exigían al comprador que organizara el despacho aduanero para la exportación.

Sin embargo, si las partes desean que el comprador despache la mercancía para la exportación, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior.<sup>45</sup>

#### **FOB (free on board) Libre a bordo... puerto de embarque convenido.**

En este caso el vendedor cumple su obligación al entregar la mercancía cuando ésta pasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Es decir, el comprador soportará los gastos, riesgos, pérdidas o daños de la mercancía a partir de ese momento, debe contratar el transporte, avisar al vendedor del nombre del buque en cuya borda deba entregar, hacer los trámites de importación y pagar los derechos correspondientes.

En este caso el vendedor asume la responsabilidad de erogar los gastos de carga de la mercancía al buque, así como hacer los trámites de exportación, y pagar los derechos correspondientes. Debe avisarle al comprador cuando la mercancía esté a bordo del buque, y proporcionarle el documento probatorio

---

<sup>45</sup> Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para la Interpretación de Términos Comerciales, Incoterms 2000. Pág. 49.

correspondiente. Si el comprador lo solicita, debe entregar los documentos necesarios para la importación, e información para contratar un seguro.

“El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación. Si las partes no desean que la entrega de la mercancía se efectúe en el momento que sobrepasa la borda de buque, debe usarse el término FCA.”<sup>46</sup> Las modalidades FAS Y FOB son exclusivas del transporte marítimo.

### **c) GRUPO C Con pago del transporte.**

En este grupo el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo, de pérdida o daño de la mercancía, o los costos adicionales debidos a hechos acaecidos después de su envío y despacho.

#### **C&F (Cost and Freight) Costo y flete... puerto de destino convenido.**

En esta modalidad el vendedor paga todos los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido. Desde luego, los riesgos, gastos, pérdidas y daños de las mercancías, una vez que pasa la borda del buque, serán por cuenta del comprador.

Una diferencia importante entre la modalidad de tipo F y tipo C es: “que se distingue entre el lugar de entrega (la borda del buque) y el lugar de destino (el puerto convenido). En consecuencia, la repartición de riesgos y gastos se hace en atención a esos dos momentos: el comprador asume el riesgo al momento de la entrega (desde que la mercancía está a bordo del buque), pero asume los

---

<sup>46</sup> Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para la Interpretación de Términos Comerciales. Incoterms 2000. Pág. 57.

gastos desde que llega al puerto de destino. En cambio, cuando se utiliza la modalidad de tipo F, el comprador asume los riesgos y gastos en un mismo momento, el de la entrega al transportista.<sup>47</sup>

De acuerdo a lo anterior podemos decir que las diferencias son las siguientes:

-El transporte marítimo en el término FOB lo contrata el comprador, y en el C&F lo hace el vendedor.

-Las obligaciones del vendedor FOB cesan una vez que las mercancías han cruzado la borda, pues él no contrató el transporte marítimo. En cambio en la compraventa C&F, si bien el comprador no celebró el contrato de transporte marítimo, la responsabilidad del transportista se inicia al recibir las mercancías y se le trasladan por tanto los riesgos.

Este término también obliga al vendedor a despachar aduaneramente la mercancía.

“Este término puede ser utilizado sólo para transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean que la entrega de la mercancía se efectúe en el momento en que sobrepasa la borda del buque, debe usarse el término CPT.”<sup>48</sup>

### **CIF (Costo, Insurance & Freight) Costo, Seguro y Flete**

En esta modalidad el vendedor tiene la obligación de conseguir la póliza del seguro marítimo, es decir de asegurar la mercancía contra todo riesgo, por los

---

<sup>47</sup> ADAME GODDARD, Jorge. El Contrato de Compraventa Internacional. Op. Cit. P.134.

<sup>48</sup> Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para la Interpretación de Términos Comerciales. Incoterms 2000. Pág. 64.

riesgos a que pueda estar sometida la mercancía durante su transporte y por tanto, pagará la prima del seguro convenido.

**CPT (Carriage Paid To) Transporte pagado hasta ... lugar de destino convenido.**

Aquí el vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino que se menciona en el contrato.

Los riesgos de pérdidas o daños de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional debidos a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía es entregada al transportista por el vendedor, se transfiere de éste al comprador a partir de ese instante.

El vendedor debe despachar aduaneramente la mercancía en la exportación. Este término de comercio internacional se puede emplear en cualquier modo de transporte.

**CIP (Carriage and Insurance Paid To) Transporte y Seguro Pagados hasta ... Lugar de Destino Convenido.**

Aquí el vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino que se menciona en el contrato y además el seguro.

Los riesgos de pérdidas o daños de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional debidos a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía es entregada al transportista por el vendedor, se transfiere de éste al comprador a partir de ese instante.

El vendedor debe despachar aduaneramente la mercancía en la exportación. Esté término de comercio internacional se puede emplear en cualquier modo de transporte.

#### **d) GRUPO D (A la llegada)**

Dentro de este grupo se encuentran los términos en donde todos los gastos y riesgos necesarios para llevar a la mercancía al país de destino corren a cuenta del vendedor.

#### **DAF (Delivered at Frontier) Entregada en Frontera... Lugar Convenido)**

Aquí el vendedor cumple su obligación cuando se entrega la mercancía despachada en la aduana para su exportación, en el punto o lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

El comprador recibe las mercancías en el lugar de la frontera convenido y, a partir de ese momento, asume los riesgos y corre con los gastos, incluidos los que haya generado la expedición de documentos que solicite al vendedor, así como con los trámites de importación y pago de derechos correspondientes.

“No obstante, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la descarga de la mercancía de los medios de transporte utilizados y suma los riesgos y costes de descarga, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando la mercancía deba entregarse en una frontera terrestre. Cuando la

entrega deba tener lugar en el puerto de destino, a bordo de un buque o en un muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ.<sup>49</sup>

**DES (Delivered ex Ship) Entregada en el buque...puerto de destino convenido.**

En este caso el vendedor cumple su obligación al entregar la mercancía a disposición del comprador, en el buque y puerto de destino convenido, sin tenerla que despachar en la aduana para la importación. Asimismo asume todos los gastos y riesgos relacionados con el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido, hasta antes de la descarga.

Esta modalidad sólo es apta para transporte marítimo o por vías navegables interiores.

**DEQ (Delivered ex Quay Duty Paid Entregada en el Muelle (derechos pagados)... puerto de destino convenido.**

“Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, sin despachar de aduana para la importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino convenido. El vendedor debe asumir los costes y riesgos ocasionados al llevar la mercancía al puerto de destino convenido y al descargar la mercancía sobre muelle (desembarcadero).

---

<sup>49</sup>Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para la Interpretación de Términos Comerciales. Incoterms 2000. Pág. 97.

“El término DEQ exige del comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación.

Representa un cambio completo respecto de las versiones anteriores de los Incoterms que ponían a cargo del vendedor el despacho aduanero para la importación.

Si las partes desean incluir entre las obligaciones del vendedor todos o parte de los costes exigibles a la importación de la mercancía, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término puede usarse únicamente cuando la mercancía sea entregada, después de su transporte por mar, por vías de navegación interior o por transporte multimodal, y descargada del buque sobre muelle (desembarcadero) en el puerto de destino convenido.”<sup>50</sup>

**DDU (Delivered Duty Unpaid) Entregada derechos no pagados ... lugar de destino convenido.**

Significa que el vendedor debe entregar la mercancía en un lugar del país de importación. “El vendedor corre con los gastos y riesgos hasta el lugar de entrega en el país de importación, pero los trámites de ésta y el pago de los derechos correspondientes son por cuenta del comprador. El vendedor puede quedar liberado del riesgo y exonerado de su responsabilidad por la entrega en el lugar convenido, si el comprador no consigue oportunamente la importación

---

<sup>50</sup> Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para la Interpretación de Términos Comerciales. Incoterms 2000. Pág. 113.

de las mercancías. Puede convenirse que el vendedor pague alguno de los derechos de importación. »<sup>51</sup>

“El vendedor en esta modalidad entrega la mercancía a comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos contrarios al llevar la mercancía hasta aquel lugar, diversos de, cuando sea pertinente, cualquier derecho (término que incluye la responsabilidad y los riesgos de realizar los trámites aduaneros, y pagar los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) exigible a la importación en el país de destino. Ese derecho recaerá sobre el comprador, así como cualquier otro coste y riesgo causados por no despachar oportunamente la mercancía para la importación.”<sup>52</sup>

Este término se emplea independientemente del modo de transporte.

**DDP (Delivered Duty Paid) Entregada derechos pagados ... lugar de destino convenido.**

En este caso “El vendedor entrega en un lugar convenido del país de importación, y asume todos los gastos y riesgos hasta ese momento, así como la responsabilidad de despachar la mercancía para la exportación y la importación, y pagar los derechos correspondientes. Debe proporcionar al comprador la documentación necesaria para tomar posesión de la mercancía, y

---

<sup>51</sup> ADAME GODDARD, Jorge. El Contrato de Compraventa Internacional. Op. Cit. p. 136

<sup>52</sup> Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para la Interpretación de Términos Comerciales. Incoterms 2000. Pág. 121.

pagar al comprador los gastos que haya erogado con objeto de facilitar la importación de las mercancías.

El comprador debe recibir la mercancía y, cuando tenga derecho a determinar la fecha de entrega, dar aviso oportuno para que el vendedor despache la mercancía al lugar convenido, además de hacerse cargo de los gastos y riesgos *a partir del momento de entrega, debe proporcionar al vendedor, si éste lo pide, asistencia para realizar los trámites de importación.*<sup>53</sup>

"El vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier derecho (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) exigibles a la importación en el país de destino."<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> ADAME GODDARD, Jorge. Ibidem.

<sup>54</sup> Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para la Interpretación de Términos Comerciales. Incoterms 2000. Pág. 129.

## **2.7.5.2 EL VALOR DE TRANSACCION COMO BASE GRAVABLE, EN EL ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTICULO VII DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994.**

La base gravable del hecho generador, es el valor de transacción establecido en el Código de Valoración, el cual surge como resultado de la Ronda de Tokio en 1979, entrando en vigor el 1º de enero de 1981, el nombre técnico de este Código es el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1994.

En este código se establece un sistema de valoración basado en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, presentando la siguiente estructura:

"-Introducción general

- Preámbulo

-Parte I: Normas de Valoración en Aduana (artículos 1-17)

-Parte II. Administración del Acuerdo, consultas y resolución de controversias (artículos 18-19).

-Parte III: Trato especial y diferenciado (artículo 20).

-Parte IV: Disposiciones finales (artículos 21-24)

-Anexo I: Notas interpretativas (11 notas).

-Anexo II: Comité Técnico de Valoración en Aduanas (23 apartados).

-Anexo III. Grupos especiales (7 apartados).

-Protocolo: (8 apartados).

La introducción general traza el plan esquemático del Acuerdo, estableciendo que el "valor de la transacción" es el criterio número uno, contenido en el artículo 1º, pero debe considerarse conjuntamente con el artículo 8ª, en el que se estudian los ajustes que deben llevarse a cabo respecto al precio pagado o por pagar."<sup>55</sup>

El Código de Valoración Aduanera nos señala que el valor en aduana se debe basar en el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías que se valoran, es decir el valor en aduanas de las mercancías importadas será el "valor de transacción", entendiéndose realmente por el precio pagado o por pagar, cuando estas se venden para su exportación en el país que se van a importar.

De acuerdo con la doctrina, los sistemas de valoración deben tener las siguientes características.

1.- Los sistemas de valoración deberían ser de carácter neutro y en ningún caso utilizarse como un medio encubierto para asegurar una protección suplementaria, aumentando artificialmente el valor al que se aplica el tipo de derechos.

---

<sup>55</sup> WITKER VELAZQUEZ, Jorge. Introducción a la Valoración Aduanera de las Mercancías. Instituto de Investigaciones Jurídicas Serie I: Estudios de Derecho Económico, Num. 30. McGraw-Hill Interamericana Editores S.A de C.V. México, 1998. P. 12

- 2.- Los sistemas de valoración no deberían de utilizarse para combatir el dumping.
- 3.- Los sistemas de valoración deberían asegurar a los comerciantes una protección contra la competencia desleal resultante de la subvaloración.
- 4.- Los procedimientos de valoración deberían ser de aplicación general, sin distinciones por razón de la fuente de suministro.
- 5.- El valor en aduana debería basarse en criterios sencillos, equitativos, que no estén en contradicción con la práctica comercial.
- 6.- Los sistemas de valoración deberían reducir al mínimo las formalidades y la valoración debe, dentro lo posible, basarse en los documentos comerciales.
- 7.- El sistema de valoración no debería constituir un obstáculo para el rápido despacho de las mercancías.
- 8.- Las disposiciones legales y administrativas referentes a la valoración en aduana, deberían ser accesibles al público en general y ser lo bastante claras y precisas como para permitir al importador determinar de antemano el valor en aduana de sus mercancías con suficiente certeza.
- 9.- Los sistemas y procedimientos de valoración deberían tener en cuenta la necesidad de garantizar el secreto comercial.”<sup>56</sup>

A continuación analizaremos lo referente al valor de transacción dentro del contexto del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

---

<sup>56</sup> CARVAJAL CONTRERAS, Máximo. Revista de la Facultad de Derecho. T. XLI. Jul- Dic. 1991, Núm. 178-179-180. Publicación Bimestral. UNAM. P. 59.

El "Valor de Transacción", tal como lo define el Acuerdo, es la primera base para la determinación del valor en aduana.

El artículo 1º del Acuerdo debe considerarse en conjunción con el artículo 8, del mismo, que dispone, entre otras cosas, el ajuste del precio realmente pagado o por pagar en los casos en que determinados elementos, que se considera forman parte del valor en aduana, corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

El Artículo 8 prevé también la inclusión en el valor de transacción de determinadas prestaciones del comprador a favor del vendedor, que revisan más bien la forma de bienes o servicios que de dinero. Los Artículos 2 al 7 inclusive establecen métodos para determinar el valor en aduana en todos los casos en que no pueda determinarse con arreglo a lo dispuesto en el Artículo 1 del Acuerdo.

Cuando el valor en aduana no pueda determinarse en virtud de lo dispuesto en el Artículo 1º, normalmente deberán celebrarse consultas entre la Administración de Aduanas y el importador con objeto de establecer una base de valoración con arreglo a lo dispuesto en los Artículos 2 ó 3. Puede ocurrir por ejemplo, que el importador, posea información acerca del valor en aduana de mercancías idénticas o similares importadas y que la Administración de Aduanas no disponga de manera directa de esta información en el lugar de importación. También es posible que la Administración de Aduanas disponga de

---

información acerca del valor en aduana de mercancías idénticas o similares o importadas y que el importador no conozca esta información.

La celebración de consultas entre las dos partes permitirá intercambiar la información, a reserva de las limitaciones impuestas por el secreto comercial, a fin de determinar una base apropiada de valoración en aduana.

Los artículos 5 y 6 proporcionan dos bases para determinar el valor en aduana cuando éste no pueda determinarse sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares importadas.

En virtud del párrafo primero del artículo 5, el valor en aduana se determina sobre la base del precio a que se venden las mercancías, en el mismo estado en que son importadas, a un comprador no vinculado con el vendedor y en el país de importación. Asimismo, el importador, si así lo solicita, tiene derecho a que las mercancías que son objeto de transformación después de la importación se valoren con arreglo a dispuesto en el artículo 5. En virtud del artículo 6, el valor en aduana se determina sobre la base del valor reconstruido. Ambos métodos presentan dificultades y por esta causa el importador tiene derecho, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 4, a elegir el orden de aplicación de los dos métodos.

El artículo 7 establece cómo determinar el valor en aduana en los casos en que no pueda determinarse con arreglo a ninguno de los artículos anteriores.

A continuación citaremos el artículo 1 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, con sus respectivas notas interpretativas, así como el artículo 8.

### **2.7.5.2.1 ARTICULO PRIMERO DEL ACUERDO.**

1.- El Valor en Aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

**a) Que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:**

i) Impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación.

Entre las restricciones que no hacen que sea inaceptable un precio realmente pagado o por pagar figuran las que no afecten sustancialmente al valor de las mercancías. Un ejemplo de restricciones de esta clase es el caso de un vendedor de automóviles que exige al comprador que no los venda ni exponga antes de cierta fecha, que marca el comienzo del año para el modelo.

ii) Limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías;

iii) No afecten sustancialmente el valor de las mercancías.

Las notas interpretativas del Acuerdo nos hablan del precio realmente pagado o por pagar, entendiéndose por este el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. Dicho pago no tiene que tomar necesariamente la forma de una transferencia de dinero. El pago puede efectuarse por medio de cartas de

crédito o instrumentos negociables. El pago puede hacerse de manera directa o indirecta.

-Se considerará que las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador, salvo aquellas por las cuales se deba realizar un ajuste conforme a lo establecido en el mismo Acuerdo, no constituyen un pago indirecto al vendedor, aunque se pueda estimar que benefician a éste. Por lo tanto, los costos de tales actividades no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar a los efectos de la determinación del valor en aduana.

- El valor en aduana no comprenderá los siguientes gastos o costos, siempre que se distingan del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

- Los gastos de construcción, armado, montaje, entretenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación, en relación con mercancías importadas tales como una instalación, maquinaria o equipo industrial;
- El costo del transporte ulterior a la importación;
- Los derechos e impuestos aplicables en el país de importación.

-El precio realmente pagado o por pagar es el precio de las mercancías importadas, así los pagos por dividendos u otros conceptos del comprador al vendedor que no guarden relación con las mercancías importadas no forman parte del valor en aduana.

**b) Que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar;**

Si la venta o el precio dependen de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración, el valor de transacción no será aceptable a efectos aduaneros.

A continuación citaremos algunos ejemplos.

- El vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías;
- El precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el comprador de las mercancías importadas vende otras mercancías al vendedor de las mercancías importadas;
- El precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas, por ejemplo, cuando éstas son mercancías semiacabadas suministradas por el vendedor a condición de recibir cierta cantidad de las mercancías acabadas.

Sin embargo, otras condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción o la comercialización de las mercancías importadas no conducirán a descartar el valor de transacción. Por ejemplo, si el comprador suministra al vendedor elementos de ingeniería o planos realizados en el país de importación, ello no conducirá a descartar el valor de transacción.

Análogamente, si el comprador emprende por cuenta propia, incluso mediante acuerdo con el vendedor, actividades relacionadas con la comercialización de

las mercancías importadas, el valor de esas actividades no forma parte del valor en aduana y el hecho de que se realicen no conducirá a descartar el valor de transacción

**c) Que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización posteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, y**

**d) Que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2.**

#### **PARRAFO 2 DEL ARTICULO 1º DEL ACUERDO.**

2 (a) Al determinar si el valor de transacción es aceptable a los efectos del párrafo primero, el hecho de que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor en el sentido de lo dispuesto en el artículo 15 no constituirá en sí un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción. En tal caso se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción siempre que la vinculación no haya influido en el precio. Si, por la información obtenida del importador o de otra fuente, la Administración de Aduanas tiene razones para creer que la vinculación ha influido en el precio, comunicará esas razones al importador y le dará oportunidad razonable para contestar. Si el importador lo pide, las razones se le comunicarán por escrito.

## **ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA**

No se pretende que se haga un examen de tales circunstancias en todos los casos en que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor. Sólo se exigirá este examen cuando existan dudas en cuanto a la aceptabilidad del precio. Cuando la Administración de Aduanas no tenga dudas acerca de la aceptabilidad del precio, debe aceptarlo sin solicitar información adicional al importador. Por ejemplo, puede que la Administración de Aduanas haya examinado anteriormente tal vinculación, o que ya disponga de información detallada respecto del comprador y el vendedor, y estime suficiente tal examen o información para considerar que la vinculación no ha influido en el precio.

-En el caso de que la Administración de Aduanas no pueda aceptar el valor de transacción sin recabar otros datos, deberá dar al importador la oportunidad de suministrar la información detallada adicional que pueda ser necesaria para que aquélla examine las circunstancias de la venta. A este respecto, y con objeto de determinar si la vinculación ha influido en el precio, la Administración de Aduanas debe estar dispuesta a examinar los aspectos pertinentes de la transacción, entre ellos la manera de que el comprador y el vendedor tengan organizadas sus relaciones comerciales y la manera en que se haya fijado el precio de que se trate. En los casos en que pueda demostrarse que, pese a estar vinculados en el sentido de lo dispuesto en el artículo 15 del Acuerdo, el comprador compra al vendedor y éste vende al comprador como si no existiera entre ellos vinculación alguna, quedaría demostrado que el hecho de estar vinculados no ha influido en el precio. Por ejemplo, si el precio se hubiera ajustado de manera conforme con las prácticas normales de fijación de precios

seguidas por la rama de producción de que se trate o con el modo en que el vendedor ajuste los precios de venta a compradores no vinculados con él, quedaría demostrado que la vinculación no ha influido en el precio. Otro ejemplo sería que se demostrara que con el precio se alcanza a recuperar todos los costos y se logra un beneficio que está en consonancia con los beneficios globales realizados por la empresa en un período de tiempo representativo en las ventas de mercancías de la misma especie o clase, con lo cual quedaría demostrado que el precio no ha sufrido influencia.

b) En una venta entre personas vinculadas, se aceptará el valor de transacción y se valorarán las mercancías de conformidad con lo dispuesto en el párrafo primero, cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los precios o valores que se señalan a continuación, vigentes en el mismo momento o en uno aproximado:

- el valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo país importador;
- el valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5;
- el valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 6;

Al aplicar los criterios precedentes, deberá tenerse debidamente en cuenta las diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad, los elementos

enumerados en el artículo 8 y los costos que soporte el vendedor en las ventas a compradores con los que esté vinculado, y que no soporte en las ventas a compradores con los que tiene vinculación.

Este apartado ofrece al importador la oportunidad de demostrar que el valor de transacción se aproxima mucho a un valor previamente aceptado como criterio de valoración por la aduana y que, por lo tanto, es aceptable a los efectos de lo que dispone el artículo 1 del Acuerdo. Cuando se satisface uno de los criterios antes previstos no es necesario examinar la cuestión de la influencia de la vinculación. Si la Administración de Aduanas dispone ya de información suficiente para considerar, sin emprender un examen más detallado, que se ha satisfecho uno de los criterios establecidos, no hay razón para que pida al importador que demuestre la satisfacción del criterio.

La expresión "compradores no vinculados con el vendedor" se refiere a los compradores que no estén vinculados con el vendedor en ningún caso determinado.

Para determinar si un valor "se aproxima mucho" a otro valor se tendrán que tomar en consideración cierto número de factores. Figuran entre ellos la naturaleza de las mercancías importadas, la naturaleza de la rama de producción, la temporada durante la cual se importan las mercancías y si la diferencia de valor es significativa desde el punto de vista comercial. Como estos factores pueden ser distintos de un caso a otro, sería imposible aplicar en todos los casos un criterio uniforme, tal como un porcentaje fijo. Por ejemplo, una pequeña diferencia de valor podría ser inaceptable en el caso de un tipo de

mercancías, mientras que en el caso de otro tipo de mercancías una gran diferencia podría ser aceptable para determinar si el valor de transacción se aproxima mucho a los valores que se señalan como criterios.

c) Los criterios enunciados en el apartado b) del párrafo 2 habrán de utilizarse por iniciativa del importador y sólo con fines de comparación. No podrán establecerse valores de sustitución al amparo de lo dispuesto en dicho apartado.

Finalmente aclaramos que de conformidad con el artículo 15 del Acuerdo se considerará que existe vinculación entre las personas solamente en los siguientes casos:

- Si una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra;
- Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;
- Si están en relación de empleador y empleado;
- Si una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 5 por ciento o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas;
- Si una de ellas controla directa o indirectamente por una tercera;
- Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona; o
- Si son de la misma familia.

En el supuesto de que las personas que están asociadas en negocios porque una es el agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra, cualquiera

que sea la designación utilizada, se considerarán como vinculadas, a los efectos del presente Acuerdo, si se les puede aplicar alguno de los criterios antes mencionados.

#### **2.7.5.2.2 ARTICULO OCTAVO DEL ACUERDO.**

El artículo 8 establece los ajustes que se hacen al precio pagado o por pagar, también prevee la inclusión en el valor de transacción de determinadas prestaciones del comprador a favor del vendedor, que revistan más bien la forma de bienes o servicios para determinar el valor en aduana.

1.- Para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1º, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

a) Los siguientes elementos, en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías:

i) Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra;

La expresión "comisiones de compra" comprende la retribución pagada por un importador a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración.

ii) El costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate;

iii) Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales;

b) El valor, debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, siempre que el comprador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar:

- i) Los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas;
- ii) Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas;

- Para repartir entre las mercancías importadas los elementos especificados en el párrafo anterior, deben tenerse en cuenta dos factores: el valor del elemento en sí y la manera en que dicho valor deba repartirse entre las mercancías importadas. El reparto de estos elementos debe hacerse de manera razonable, adecuada a las circunstancias y de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

- Por lo que se refiere al valor del elemento, si el importador lo adquiere de un vendedor al que no esté vinculado y paga por él un precio determinado, este precio será el valor del elemento. Si el elemento fue producido por el importador o por una persona vinculada a él, su valor será el costo de producción. Cuando el importador haya utilizado el elemento con anterioridad, independientemente de que lo haya adquirido o lo haya producido, se efectuará un ajuste para reducir el costo primitivo de adquisición o de producción del elemento a fin de tener en cuenta su utilización y determinar su valor.

-Una vez determinado el valor del elemento, es preciso repartirlo entre las mercancías importadas. Existen varias posibilidades. Por ejemplo, el valor podrá aplicarlo, si el importador desea pagar de una sola vez los derechos por el valor total. O bien el importador podrá solicitar que se reparta el valor entre el número de unidades producidas hasta el momento del primer envío. O también, es posible que solicite que el valor se reparta entre el total de la producción prevista cuando existan contratos o compromisos en firme respecto de esa producción. El método de reparto que se adopte dependerá de la documentación presentada por el importador.

- Supóngase por ejemplo que un importador suministra al productor un molde para la fabricación de las mercancías que se han de importar y se compromete a comprarle 10.000 unidades, y que, cuando llegue la primera remesa de 1.000 unidades, el productor haya fabricado ya 4.000. El importador podrá pedir a la Administración de Aduanas que reparta el valor del molde entre 1.000, 4.000 o 10.000 unidades.

iii) Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas;

iv) Ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas;

-Las adiciones correspondientes a los elementos especificados en este inciso deberán basarse en datos objetivos y cuantificables. A fin de disminuir la carga que representa tanto para el importador como para la Administración de

Aduanas la determinación de los valores que proceda añadir, deberá recurrirse en la medida de lo posible a los datos que puedan obtenerse fácilmente de los libros de comercio que lleve el comprador.

- En el caso de los elementos proporcionados por el comprador que hayan sido comprados o alquilados por éste, la cantidad a añadir será el valor de la compra o del alquiler. No procederá efectuar adición alguna cuando se trate de elementos que sean del dominio público, salvo la correspondiente al costo de la obtención de copias de los mismos.

-La facilidad con que puedan calcularse los valores que deban añadirse dependerá de la estructura y de las prácticas de gestión de la empresa de que se trate, así como de sus métodos de contabilidad.

-Por ejemplo es posible que una empresa que importa diversos productos de distintos países lleve contabilidad de su centro de diseño situado fuera del país de importación de una manera que permita conocer exactamente los costos correspondientes a un producto dado. En tales casos, puede efectuarse directamente el ajuste apropiado.

-En otros casos, es posible que una empresa registre los costos del centro de diseño situado fuera del país de importación como gastos generales y sin asignarlos a los distintos productos. En ese supuesto, puede efectuarse el ajuste apropiado de conformidad con las disposiciones del artículo 8 respecto de las mercancías importadas, repartiendo los costos totales del centro de diseño entre la totalidad de los productos para los que se utiliza y cargando el costo unitario resultante a los productos importados.

- Las modificaciones de las circunstancias señaladas anteriormente exigirán que se consideren factores diferentes para la determinación del método adecuado de asignación.

- En los casos en que la producción del elemento de que se trate suponga la participación de diversos países durante cierto tiempo, el ajuste deberá limitarse al valor efectivamente añadido a dicho elemento fuera del país de importación.

c) Los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o pagar.

- Los cánones y derechos de licencia que se mencionan en este párrafo podrán comprender, entre otras cosas, los pagos relativos a patentes, marcas comerciales y derechos de autor.

Sin embargo, en la determinación del valor en aduana no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas los derechos de reproducción de dichas mercancías en el país de importación.

- Los pagos que efectúe el comprador por el derecho de distribución o reventa de las mercancías importadas no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar cuando no constituyan una condición de la venta de dichas mercancías para su exportación al país importador.

- En los casos en que no haya datos objetivos y cuantificables respecto de los incrementos que deban realizarse en virtud de lo estipulado en este artículo, el valor de transacción no podrá determinarse mediante la aplicación del artículo primero, supóngase por ejemplo, que se paga un canon sobre la base del precio de venta en el país importador de un litro de un producto que fue importado por kilos y fue transformado posteriormente en una solución. Si el canon se basa en parte en la mercancía importada y en parte en otros factores que no tengan nada que ver con ella (como en el caso de que la mercancía importada se mezcle con ingredientes nacionales y ya no pueda ser identificada separadamente, o el de que el canon no pueda ser distinguido de unas disposiciones financieras especiales que hayan acordado el comprador y el vendedor) no será apropiado proceder a un incremento por razón del canon. En cambio, si el importe de éste se basa únicamente en las mercancías importadas y puede cuantificarse sin dificultad, se podrá incrementar el precio realmente pagado o por pagar.

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

2.- En la elaboración de su legislación cada miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes:

- Los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación;
- Los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; y
- El costo del seguro.

3.- Las adiciones al precio realmente pagado o por pagar previstas en el presente artículo sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

4.- Para la determinación del valor en aduana, el precio realmente pagado o por pagar únicamente podrá incrementarse de conformidad con lo dispuesto en el presente artículo.

Terminaremos el análisis del valor de transacción como base gravable de conformidad con el Acuerdo de referencia, comentando lo que significa el Comité Técnico de Valoración.

El Comité Técnico de Valoración, elige a su presidente y estará compuesto de representantes de cada uno de los miembros.

Las funciones del Comité Técnico de Valoración en Aduana serán las siguientes:

- Examinar los problemas técnicos concretos que surjan en la administración cotidiana de los sistemas de valoración en aduana de los miembros y emitir opiniones consultivas acerca de las soluciones pertinentes sobre la base de los hechos expuestos;

- Estudiar si así se le solicita, las leyes, procedimientos y prácticas en materia de valoración en la medida en que guarden relación con el Acuerdo, y preparar informes sobre los resultados de dichos estudios;
- Elaborar y distribuir informes anuales sobre los aspectos técnicos del funcionamiento y estado del Acuerdo;
- Suministrar la información y asesoramiento sobre toda la cuestión relativa a la valoración en aduana de mercancías importadas que solicite cualquier miembro o el comité. Dicha información y asesoramiento podrá revestir la forma de opiniones consultivas, comentarios o notas explicativas;
- Facilitar, si así se le solicita, asistencia técnica a los miembros con el fin de promover la aceptación internacional del Acuerdo.

Todos los miembros del Acuerdo tendrán derecho a estar representados en el Comité Técnico. Cada miembro podrá nombrar a un delegado y a uno o más suplentes para que le representen en el Comité Técnico

El Comité Técnico se reunirá cuando sea necesario y, por lo menos, dos veces al año. El Comité Técnico fijará la fecha de cada reunión en la precedente.

Los países desarrollados, partes del Acuerdo proporcionarán, en condiciones mutuamente convenidas, asistencia técnica a los países en desarrollo, que sean miembros y que así lo soliciten. Sobre esta base, los países desarrollados miembros elaborarán programas de asistencia técnica que podrán comprender, entre otras cosas, capacitación de personal, asistencia para preparar las medidas de aplicación, acceso a las fuentes de información relativa a los

métodos de valoración en aduana y asesoramiento sobre la aplicación de las disposiciones del Acuerdo.

Los idiomas oficiales del Comité Técnico serán el español, francés y el inglés.

A continuación analizaremos el valor de transacción como base gravable en la legislación mexicana para poder establecer sus similitudes con el valor de transacción establecido en el Acuerdo de referencia.

### **2.7.5.3 EL METODO DEL VALOR DE TRANSACCION COMO BASE GRAVABLE EN LA LEGISLACION MEXICANA.**

La legislación Mexicana ha evolucionado respecto al concepto de valor, la Ley Aduanera vigente contempla del artículo 64 al 78 todo lo referente a la valoración en aduanas de la mercancía.

Los métodos que la Ley Aduanera establece del artículo 64 al 78, para determinar el valor en aduana de las mercancías conforme al GATT son los siguientes:

1.- Valor de transacción de las mercancías que se valoran ya sea a través del:

- a) Valor de transacción de mercancías idénticas, y
- b) Valor de transacción de mercancías similares..

2.- Valor de precio unitario de venta

3.- Valor reconstruido de mercancías importadas

4.- La aplicación de los métodos anteriores en orden sucesivo y por exclusión, con mayor flexibilidad conforme a criterios razonables y compatibles con los

principios y disposiciones legales sobre la base de datos disponibles en territorio nacional.

La Ley aduanera establece como principal método de valoración, el valor de transacción.

El artículo 64 de la Ley en comento, en su primer párrafo dice que la base gravable del Impuesto General de Importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo que la misma ley establezca otra base gravable.

En su tercer párrafo, el artículo 64, define el valor de transacción de las mercancías a importar, estableciendo que es el precio pagado por las mismas, siempre que concurren todas las circunstancias referidas en el artículo 67 de la Ley Aduanera, y que éstas se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, precio que ajustará, en su caso, en los términos de lo dispuesto en el artículo 65 de esta ley.

El cuarto párrafo del artículo 64 establece que el precio pagado, es el pago total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste.

Se entenderá efectuado el pago total en forma directa, cuando el pago sea abonado totalmente al vendedor, y se considerará efectuado el pago en forma indirecta cuando en el caso de que se entregue una parte de ese pago al vendedor y el resto a una tercera persona que incluso podría ser un acreedor del mismo vendedor, teniendo en ese caso, el efecto de cancelación gradual de las deudas del vendedor a través de los pagos efectuados periódicamente por el comprador.

Las circunstancias de procedencia a que se refiere el artículo 67 de la Ley Aduanera, en concordancia con los artículos 98 y 108 del Reglamento de la Ley Aduanera son:

I.- Que no existan restricciones a la enajenación o utilización de las mercancías por el importador con excepción de las siguientes:

-Las que impongan o exijan las disposiciones legales vigentes en territorio nacional.

-Las que limiten el territorio geográfico, en donde puedan venderse posteriormente las mercancías; y,

-Las que no afecten el valor de las mercancías.

II.- La venta para la exportación con destino al territorio nacional o el precio de las mercancías, no dependan de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar.

III.- No revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la enajenación posterior, o de cualquier cesión o utilización ulterior de las mercancías.

IV.- No exista vinculación entre el importador y el vendedor, o en caso de que exista, la misma no haya influido en el valor de transacción.

El GATT estableció el concepto de vinculación existente entre comprador y vendedor, creando una relación de carácter limitativa, fuera de lo cual no pueda considerarse que exista y, por tanto que se afecte al precio de las mercancías.

La ley aduanera en su art. 68 considera que existe vinculación en los siguientes casos:

- a) Si una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra
- b) Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios
- c) Si tienen una relación de patrón-trabajador.
- d) Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión de 5% o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambas.
- e) Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra.
- f) Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona.
- g) Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona.
- h) Si son de la misma familia.

La regla general es que las personas vinculadas no pueden utilizar el valor de transacción, la excepción es de que si pueden si ésta, no influyo en el precio de acuerdo al artículo 69 de la Ley Aduanera.

El artículo 70 de la Ley en comento, establece que el valor de transacción se aceptará entre personas vinculadas cuando el importador demuestre, que el valor se aproxima mucho a alguno de los valores criterio como son: el valor de transacción de mercancías idénticas y el valor de transacción de mercancías similares.

El artículo 65 de la Ley Aduanera, establece que los costos por comisiones, gastos de corretaje, costo de envases y embalajes, transporte y seguros, serán los ajustes que deben considerarse en el precio pagado o por pagar, en la

medida en que corran a cargo del importador y no estén incluidos en el precio de las mercancías.

Asimismo el precio pagado o por pagar también comprenderá el importe de los siguientes cargos:

- El valor, debidamente repartido, de los bienes y servicios que haya suministrado el importador gratuitamente o a precios reducidos de materiales, piezas, elementos, herramientas matrices, moldes, trabajos de ingeniería, creación, perfeccionamiento, diseños, planos, croquis o análogos a todo esto y que sean necesarios para la producción de las mercancías.
- Las regalías y derechos relacionados con las mercancías.
- El valor de cualquier parte del producto de la enajenación, cesión o utilización ulterior de las mercancías.

Los anteriores conceptos son los llamados incrementables, a través de los cuales podrá sufrir una variación el precio de las mercancías.

En otro orden de ideas el artículo 66 de la Ley Aduanera establece los conceptos que no se incluyen en el valor de transacción, siempre que se desglosen por separado.

-Los gastos que corran por cuenta propia del importador, aunque estos beneficien al producto, salvo los cuales se debe realizar un ajuste conforme al artículo 65 de la Ley.

-Los gastos de construcción, instalación, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación.

- Los pagos del importador al vendedor por dividendos u otros conceptos que no tengan relación con las mercancías importadas.

## **SITUACIONES RELACIONADAS CON EL PRECIO.**

1.- Precios Inferiores a los del mercado.

El problema de la aduana de aceptar o rechazar un precio inferior a los precios corrientes de mercado para productos idénticos, se sometió a consideración de los trabajos del Comité Técnico, quien expuso el criterio de que el mero hecho de que un precio sea inferior a los precios corrientes de mercado de productos idénticos, no es razón suficiente para rechazarlo.

2.- Los descuentos.

La aduana debe aceptar los precios afectados por descuentos, principalmente los discriminatorios a excepción de los descuentos retroactivos.

Los ejemplos de descuentos que pueden aceptarse son: por cantidad, por pronto pago y por relaciones comerciales.

3.- Intereses por pago aplazado.

“Si un precio factura exhibe un cargo por financiamiento por pago posdatado del precio, dicho monto no forma parte ni del valor de transacción, ni del valor aduanero, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Que los intereses se distingan del precio pagado o por pagar por dichas mercancías;
- b) Que exista un contrato de financiamiento por escrito con el exportador o con un banco de un tercer país;

c) Que el comprador pueda demostrar a posteriori que tales mercancías se venden realmente al precio declarado, como precio efectivo pagado, y que el tipo de interés no exceda el nivel usual de dichas operaciones en el país y el monto en que se haya facilitado el financiamiento.<sup>57</sup>

#### 4.- De las revisiones de precios.

Las revisiones de precios generalmente se dan en los contratos para suministro de instalaciones industriales, en ellos se establecen plazos de entrega largos, con envíos parciales, por lo que se establece un precio provisional para toda la venta y además una revisión de precios que se aplica en cada una de las entregas parciales.

#### 5.- Momento de la determinación.

Para el valor de transacción, la fecha del contrato-factura es el momento determinante y no aquel en que las mercancías se declaran en la aduana.

El artículo 56 de la Ley Aduanera nos dice que las cuotas, bases gravables, tipos de cambio de moneda, cuotas compensatorias, demás regulaciones y restricciones no arancelarias, precios estimados y prohibiciones aplicables, serán los que rijan en las siguientes fechas:

En importación, la de fondeo y cuando éste no se realice, la de amarre o atraque de la embarcación que transporte las mercancías al puerto al que vengán destinadas.

-En la que las mercancías crucen la línea divisoria internacional.

---

<sup>57</sup> WITKER VELAZQUEZ, Jorge. Introducción a la Valoración Aduanera de las Mercancías. Op. Cit. p. 25.

- La de arribo de la aeronave que las transporte, al primer aeropuerto nacional.
- En vía postal, en las señaladas en los incisos anteriores, según que las mercancías hayan entrado al país por los litorales, fronteras o por aire.
- En la que las mercancías pasen a ser propiedad del Fisco Federal, en los casos de abandono.

Para los efectos de establecer el valor en aduana se suman al valor de la factura el costo, seguro y flete.

El valor de transacción se configura en el acto del contrato de operación y las circunstancias que sucedan después de este acto, no deben afectar el valor en aduana.

#### 6.- Condiciones de entrega.

En toda compraventa se precisa el lugar de entrega, las obligaciones y derechos de cada una de las partes, pagos y riesgos.

Respecto a los fletes la Ley Aduanera sigue el esquema de la base CIF, por lo que los fletes y seguros internacionales aumentan la base gravable y por lo tanto el valor en aduana.

Finalmente en el caso de que la base gravable del impuesto general de importación no pueda determinarse conforme al valor de transacción de las mercancías importadas en los términos del artículo 64 de la Ley Aduanera, o no derive de una compraventa para la exportación con destino a territorio nacional, se determinará conforme a los siguientes métodos:

- Valor de transacción de mercancías idénticas;
- Valor de transacción de mercancías similares;

- Valor de precio unitario de venta;
- Valor reconstruido de mercancías importadas; y
- Método flexible

La aplicación de los métodos anteriores en orden sucesivo y por exclusión, con mayor flexibilidad conforme a criterios razonables y compatibles con los principios y disposiciones legales sobre la base de datos disponibles en territorio nacional.

Como podemos apreciar el valor de transacción es el método más importante para la valoración de las mercancías a partir de la apertura comercial, por lo que la legislación mexicana se adecuó a las determinaciones del Acuerdo, para establecer al método de valor de transacción, como método primario, para la determinación de la base gravable del impuesto general de importación.

Dentro del contexto de la apertura comercial de los últimos años, con la adhesión y ratificación al GATT y los acuerdos de libre comercio que México ha celebrado, conlleva a la reducción de aranceles y a facilitar los procedimientos debido al incremento de las operaciones de comercio exterior, es por ello que podemos decir que la misión de la aduana mexicana se puede dividir en tres puntos:

- 1.- Fiscal.- Consiste en recaudar los impuestos que se causan por las operaciones de comercio exterior.
- 2.- Económica.- Consiste en que el intercambio comercial sea real, que la aduana mexicana sea un elemento más de competitividad del país.

3.- Protección a los sectores industrial y comercial.- Protección a los sectores industrial y comercial cuando se encuentren legalmente establecidos en el país para evitar las prácticas desleales en las operaciones comerciales que se llevan a cabo en el país.

La aduana debe vigilar el cumplimiento de las restricciones y regulaciones no arancelarias que expiden las diversas dependencias del Ejecutivo Federal.

El buen funcionamiento de los procedimientos aduanales es condición fundamental para el óptimo aprovechamiento de las concesiones arancelarias.

En el próximo capítulo analizaremos el concepto de valor de transacción, pero desde el punto de vista para determinar el origen de contenido regional de una mercancía y con ello también obtener las mejores condiciones arancelarias para la producción nacional.

### **CAPITULO III. EL VALOR DE TRANSACCION PARA DETERMINAR EL CONTENIDO REGIONAL DE UN BIEN, DE ACUERDO A LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

Esté capitulo se centrará en describir y analizar conceptos y términos utilizados en el comercio internacional relacionados con las reglas de origen y el valor de transacción.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), es un organismo en el cual los países miembros han acordado adoptar medidas "con el fin de lograr que sus relaciones comerciales y económicas tiendan al logro de niveles de vida más altos, consecución del pleno empleo, un nivel más alto de ingreso real, a la utilización completa de los recursos mundiales y al crecimiento de la producción y de los intercambios de productos"<sup>58</sup>

Para ellos sus miembros han realizado acuerdos encaminados a obtener la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

México, como miembro de la OMC, ha tenido que adecuar su régimen comercial a las disciplinas establecidas en esa organización. Para los fines de la presente tesis, se describirán los principales compromisos de México en la OMC, en lo que respecta al comercio de bienes, tales como el Sistema Armonizado y las Reglas de Origen.

---

<sup>58</sup> Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

### **3.1 SISTEMA ARMONIZADO DE CLASIFICACION ADUANERA.**

El Sistema Armonizado de Clasificación Aduanera (SA), elaborado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), tiene como objetivo proporcionar una clasificación para todos los bienes dentro del universo de mercancías, a fin de que sean identificadas en las aduanas y que éstas puedan darle el trato arancelario correspondiente.

El S.A es adoptado por todos los países miembros de la OMC, en términos generales, la clasificación consiste en asignar un número a cada producto (en su forma más desglosada, se le llama fracción arancelaria). La OMA realiza una clasificación de mercancías a nivel capítulo (dos dígitos), nivel partida (cuatro dígitos) y nivel subpartida (seis dígitos). Todos los países miembros de la OMC deben cumplir con la clasificación del SA hasta el nivel de subpartida y tienen la facultad de hacer una clasificación más desglosada a ocho o más dígitos. Al conjunto de todas las fracciones arancelarias, con su arancel correspondiente, recibe el nombre de tarifa de importación o exportación, respectivamente. En el caso de México la clasificación se hace a seis dígitos.

### **3.2 OBJETIVOS DEL SISTEMA ARMONIZADO.**

"1) Facilitar el comercio internacional, y reducir los costos a nivel de los intercambios internacionales para: A) Racionalización, armonización de las especificaciones que figuran en los documentos relativos al comercio exterior; B) Utilización para un máximo de intereses en el comercio internacional (aduaneros, estadísticos, transportistas); 2) Facilitar la recolección y la

comparación de las estadísticas: A) El Sistema Armonizado debe contener los elementos constitutivos de una clasificación combinada de las mercancías, tanto para el intercambio comercial como de la producción ; B) Elaboración de las estadísticas del comercio exterior a partir del Sistema Armonizado.

El Sistema Armonizado comprende:

- A) Parte legal: las reglas generales para la interpretación del Sistema; las notas de sección o capítulos, comprendidas las notas de subpartidas.
- B) Parte merceológica: una lista de partidas clasificadas sistemáticamente y subdivididas, en cada caso, en subpartidas, que constituyen la nomenclatura estructurada del Sistema Armonizado.<sup>59</sup>

El Sistema Armonizado se incorporó a las tarifas mexicanas a partir de 1988, México exhibe una nomenclatura común tanto para sus importaciones como para sus exportaciones.

### **3.3 IMPORTANCIA DE LAS REGLAS DE ORIGEN.**

El origen de las mercancías y servicios es un fenómeno del comercio internacional, en razón de los procesos de integración y de la globalización de la que México forma parte.

Las reglas de origen tienen un lugar importante en el tráfico internacional y para los operadores en el comercio internacional, constituyen actualmente el punto en el cual convergen las figuras del comercio internacional más conflictivas

---

<sup>59</sup> MONGE, Reynaldo. Introducción a la Merceología, San José , Costa Rica, 1989. Cit. por WITKER, Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Universidad Nacional Autónoma de México. México 1999. Pág. 126

como son los aranceles, medidas antidumping, restricciones cuantitativas o tratos preferenciales. Las reglas de origen se hallan en la base de todas estas figuras, de forma que el análisis del origen del producto constituye un prerequisite para la aplicación de las disposiciones relativas a las formulas tradicionales del comercio internacional.

En razón de su posición estratégica en el contexto del comercio internacional, las reglas de origen no siempre están siendo utilizadas de forma adecuada.

Las administraciones generalmente las utilizan como instrumentos de política económica desvirtuando su verdadera función, puramente técnica y objetiva.

Los particulares están adoptando, el comportamiento de querer obtener el origen de determinados estados que gozan de trato preferencial.

“El origen de una mercancía es el vínculo geográfico que une ésta a un país determinado donde se considera producida.”<sup>60</sup>

Las reglas de origen, en sus principios, fueron utilizadas exclusivamente para recabar información estadística que permitiera a los gobiernos saber la procedencia de los bienes que ingresaban y salían de su territorio. Sin embargo, conforme las principales naciones empezaron a firmar acuerdos comerciales que implicaron tratamientos arancelarios diferentes entre ellas, la manera de conferir el origen de un producto adquirió importancia, es así como se convirtieron en la herramienta fundamental y aseguraba que los aranceles

---

<sup>60</sup> Le Droit Douanier (Collection Droit des Affaires et de L'Entreprise), París, Ed. Económica, 1988, p.124. Cit. por Witker Velazquez, Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Op. Cit. P. 183.

aplicados a los bienes importados entre los socios comerciales fueran los correctos conforme a los tratados y acuerdos.

Desde los inicios del GATT se establecieron provisiones que contemplaban excepciones, y una vez que hubo diferenciaciones en el trato arancelario entre naciones, la necesidad de distinguir los flujos comerciales y la necesidad de determinar su origen, fueron aceptadas. No existía un mecanismo que asegurara que las reglas de origen resultantes, entonces necesarias, fueran utilizadas para propósitos esenciales o que fueran desarrolladas uniformemente; en cambio, a través de los años distintas reglas de origen han sido utilizadas por múltiples gobiernos. Esta situación se fue complicando en la medida que se fueron diseñando diferentes reglas de origen para diferentes propósitos.

Cuarenta años después de las primeras discusiones sobre origen en el GATT, es notable que la determinación de origen es reconocido como un tema que debe ser cubierto por las reglas de la OMC, como consecuencia, las reglas de origen quedaron comprendidas dentro de las disciplinas de la OMC.

Como se menciono antes, la determinación del origen de procedencia de un bien adquirió gran importancia en los últimos años, pues de ello depende la correcta aplicación de la tasa arancelaria cuando un bien es introducido a un país. La determinación de origen, sin embargo, enfrenta a través del tiempo cada vez más complicaciones técnicas con el aumento de tratados comerciales, ya que de estos surge la necesidad de distinguir el origen de los bienes importados a un país para efectos de la correcta aplicación de aranceles

preferenciales y no preferenciales. Cuando el criterio que confería el origen de un bien, era que éste fuera producido en ese país y se exportara de ahí, el uso de la regla de origen para determinar el lugar de producción era simple, más tarde los avances tecnológicos en los procesos productivos, la creciente globalización de las economías y el aprovechamiento de economías a escalas, han dado lugar a un mayor número de proveedores de insumos de las plantas terminales en distintas naciones. En muchos casos, el producto final, después del desarrollo del bien y de que se realiza la inversión para la producción de éste, depende directamente de su proveeduría de insumos para producirlo. Los proveedores de los insumos no necesariamente se encuentran en el mismo territorio aduanal que el productor final. A menudo los proveedores se sitúan donde los recursos requeridos, como trabajo y materias primas, se encuentran con mayor abundancia o a menor precio. Esta situación pone en cuestionamiento el peso relativo de los factores de producción en el diseño de las reglas de origen que dan origen al bien final.

La esencia de las reglas de origen modernas, es saber que denominación de origen tiene el bien final, cuando parte de sus insumos provienen de otros territorios aduanales, con el incremento en el número de áreas de libre comercio en años recientes, las reglas de origen se han convertido en un aspecto importante en las condiciones del comercio internacional, han sido sujetas a largas negociaciones entre los miembros de futuras áreas de libre comercio y han sido fuentes de fricciones entre los países no miembros de estas áreas, pues piensan que dichas reglas son discriminatorias en contra de

ellos. Looyd anota: "Las reglas de origen en áreas de libre comercio se han vuelto paulatinamente más diversas y complejas. Sorpresivamente ha habido muy poca discusión de ellas en la literatura del comercio internacional".<sup>61</sup> "La coexistencia de un flujo comercial cada vez mayor de bienes intermedios, sobre todo manufacturas, y el crecimiento de Areas de Libre Comercio han hecho el problema de las reglas de origen mucho más importante en el comercio internacional. En las últimas décadas el propósito de las reglas de origen ha evolucionado y ha adquirido importancia sobre las implicaciones económicas que éstas conllevan cuando son empleadas para reforzar instrumentos de política comercial."<sup>62</sup>

En un área de libre comercio, a diferencia de una unión aduanera, cada país miembro acuerda establecer libre comercio entre sus bienes, pero tienen el derecho de mantener sus regímenes arancelarios y otras restricciones al comercio con respecto a terceros países.

Esto significa que un bien exportado de un tercer país puede enfrentar menores barreras arancelarias en uno de los países miembros que en otro.

Si no existieran restricciones en el comercio entre los miembros, las importaciones de terceros países entrarían al área de libre comercio por el país con menor arancel y serían transportadas de ahí a los demás miembros exentos de arancel. A este fenómeno se le denomina triangulación comercial.

---

<sup>61</sup> LLOYD, P.J. A Tariff Substitute for Rules of Origin in Free Trade Areas. University of Melbourne, Sidney. 1993. P. 703.

<sup>62</sup> LLOYD, P.J. Op. Cit. p. 699

“El mercado común implica: libre movimiento de bienes y servicios entre los países miembros, un arancel externo común y la armonización de las políticas comerciales que se aplican al mundo externo (es decir, respecto de países no miembros) y libre movimiento de la fuerza de mano de obra y del capital entre los países miembros.”<sup>63</sup>

“El área de libre comercio es un instrumento de cooperación económica más limitado que sirve para alcanzar el objetivo de liberalizar el comercio entre los países miembros. El área de libre comercio garantiza en el supuesto más ambicioso que los bienes y servicios de cada país miembro penetren a los mercados de los otros miembros, libres de restricciones arancelarias y no arancelarias”.<sup>64</sup> Desde 1948, el GATT define una zona de libre comercio como “un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los Artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio” (GATT, 1947, artículo XXIV).

“El Artículo XXIV del GATT legitima la formación de uniones de aduana y zonas de libre comercio y permite que los países miembros se adhieran a estos convenios para reducir los aranceles entre sí, pero no para otros países

---

<sup>63</sup> ZABLUDOSKY, Jaime. Testimonios Sobre el TLC. 1993. p. 33

<sup>64</sup> ZABLUDOSKY, Jaime *Ibidem*. Pág. 35

miembros, negando de esta forma a los últimos el beneficio de sus derechos bajo el principio de nación más favorecida”<sup>65</sup>

Todas las zonas de libre comercio tienen reglas de origen diseñadas para limitar los beneficios de las provisiones de libre comercio entre los miembros a “productos originarios de esos territorios”, esto es, a productos producidos total o principalmente en el área de libre comercio.

La regla de origen específica, el porcentaje del valor regional o el grado de transformación con el que un bien comercializado tiene que cumplir para que pueda calificar para las provisiones de libre comercio. Estas reglas son parte integral de la definición de una zona de libre comercio según el GATT. Si la transformación de un producto final es agregado sólo en un tercer país, no existe dificultad conceptual en el diseño de la regla de origen. Los bienes importados a una área de libre comercio pagarán el arancel del país en el cual son consumidos o usados, ya sea que ingresarán al país directamente o a través de otro de los miembros, sin embargo, si en el proceso productivo de un bien se utilizan insumos de terceras naciones, surge la necesidad de definir que es un bien producido en una zona de libre comercio, es decir surge el concepto de valor de contenido regional, que comprende la suma de los valores agregados que experimenta una mercancía producida en este caso en, Canadá, Estados Unidos o México, con componentes, materiales o insumos de terceros países y que permite al producto final calificar como producto originario de la región.

---

<sup>65</sup> JAYDISH BHAGWAT, Gemika. Economía Proteccionista. 1990. P. 27

El punto esencial, es que el nivel de transformación o la proporción del valor agregado debe ser producido en el área para, permitir al bien ser comercializado con trato preferencial o libre de arancel en el área.

El valor de contenido regional se analizará al definir la cuarta regla de origen en una variación de la misma, que exige determinado contenido regional para calificar como originario un bien y con ello obtener la preferencia arancelaria.

### **3.4 CONCEPTO DE REGLAS DE ORIGEN.**

Las reglas de origen se encuentran en las leyes, reglamentos y prácticas administrativas utilizadas para identificar el país de fabricación sustancial de las mercancías objeto de comercio internacional.

### **3.5. CARACTERÍSTICAS DE LAS REGLAS DE ORIGEN.**

“Las características de las reglas de origen, según la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos, deben ajustarse a uniformidad, simplicidad, predicibilidad, administrabilidad, transparencia y eficacia.

- Uniformidad (aplicación consistente de las reglas) Las reglas de origen deben ser estructuradas de manera consistente de forma tal, que puedan ser aplicadas por igual en varios países en sus negociaciones.
- Simplicidad. Las reglas de origen deben ser claras y comprensivas y disminuir así el mínimo la necesidad de criterio o pronunciamientos subjetivos.

- Predecibilidad. Las reglas deben ser predecibles, para así permitir a las empresas planear y calcular como serán tratados los productos en particular y sus embarques.
- Administrabilidad. Las reglas de origen deben ser fácilmente verificables y de fácil manejo o aplicabilidad. No deben requerir excesiva o inaccesible información o que se impongan gravosos costos o criterios complementarios.
- Transparencia. Quiere decir que si las reglas de origen son transparentes, cualquier desviación de la actividad económica significativa que lleve como meta final una estrategia de negociación o alguna política industrial, es obvia, facilitando así el escrutinio público.
- Eficacia. Deben ser eficaces, de modo que cualquier esfuerzo a la hora de promover alguna industria o actividad específica no debe distorsionar demasiado el intercambio libre.
- Confidencialidad. La información para determinar el origen será de carácter confidencial, tanto para la autoridad competente nacional como para el extranjero, y no se podrá suministrar ningún dato salvo el caso de existir autorización expresa, por la persona o el gobierno involucrado, que haya facilitado la información.<sup>66</sup>

### **3.6 CLASES DE REGLAS DE ORIGEN.**

Tradicionalmente se distinguen dos tipos de reglas de origen preferenciales y no preferenciales.

---

<sup>66</sup> Witker Velazquez, Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Op. Cit. P.185.

a) PREFERENCIALES.- Son aquellas que se aplican en el contexto de relaciones comerciales especiales entre dos o más estados.

El trato preferencial puede estar basado en acuerdos de libre comercio o bien puede tener carácter unilateral.

"Las reglas de origen preferenciales, en cierto modo contradictorias. Por una parte deben facilitar que las mercancías de los Estados beneficiarios disfruten del trato preferencial. Para ello las reglas deben, en principio, ofrecer cierto grado de flexibilidad, no resultando ser excesivamente restrictivas."<sup>67</sup>

b) NO PREFERENCIALES.- Son aquellas reglas de origen que no ofrecen cierto grado de flexibilidad.

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

Las Reglas de Origen en el Capítulo IV del Tratado de Libre Comercio tienen como finalidad otorgar beneficios arancelarios a los bienes originarios de la región.

Para efectos de las Reglas de Origen, en el Tratado de Libre Comercio se establecen los siguientes conceptos:

-“Originario”, significa que un producto cumple con las reglas de origen establecidas en el capítulo 4 del TLCAN (Artículo 210).

-“Territorio”, significa el área con respecto a México, Estados Unidos y Canadá (Anexo 201.1).

---

<sup>67</sup> Las Reglas de Origen para las Mercancías y Servicios en la CE, EU, y el GATT. Ed. Civital, España. 1995

-“No originario”, significa un bien o material que no califica como originario y por lo tanto no cumple con las reglas establecidas en el capítulo 4 (Artículo 415).

“Material”, significa que un bien se utiliza en la producción de otro bien. Se incluyen en esta definición los materiales listados, intermedios, fibras, tejidos, ingredientes, subcomponentes y autocomponentes (Artículo 415)

A través del TLCAN, los bienes que se consideren originarios tendrán derecho a ser importados a cualquiera de los tres países bajo un tratamiento preferencial, ya sea libre de arancel o sujeto a un arancel reducido.

El Artículo 401 del TLCAN, establece cuando los bienes son considerados originarios.

1.1 Bienes totalmente obtenidos o producidos en la región.

1.2 Bienes producidos en la región parcialmente con materiales no originarios.

1.2.1. Cambio de clasificación arancelaria.

1.2.2 Cambio de clasificación arancelaria con valor de contenido regional.

1.2.3 Valor de contenido regional.

1.3 Bienes producidos en la región exclusivamente con materiales originarios.

1.4 Bienes y Materiales clasificados dentro de la misma partida o subpartida.

### **3.7.1 REGLA DE ORIGEN NUMERO 1.**

Un bien se considerará originario si es obtenido en su totalidad o producido enteramente en el territorio de una o más de las partes, conforme a la definición del Artículo 415 del TLCAN.

En base a esta regla, un bien será originario del territorio de una Parte cuando se encuentre en alguno de los siguientes supuestos:

- a) Minerales extraídos en territorio de una o más Partes;
- b) Productos vegetales, tal como se definen estos productos en el Sistema Armonizado, cosechados en territorio 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 explorar 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 producción en territorio de una o más de las Partes; o 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 de bienes totalmente obtenidos o producidos.

- a) Plata extraída de las minas de Durango;
- b) Tomates cosechados en California
- c) Un caballo nacido y criado en Kentucky;
- d) Piel de zorro obtenida de la caza en el norte de Canadá;
- e) Langosta extraída del mar por un barco registrado y con bandera de Estados Unidos;
- f) Atún enlatado en un barco-fábrica con registro y bandera de Estados Unidos, atrapado en aguas mexicanas;
- g) Coral del subsuelo marino, cuando una Parte tiene el derecho a explotar el subsuelo marino;
- h) Substancias químicas obtenidas por Estados Unidos del espacio extraterrestre y que no son procesados en un país que no es del TLCAN.
- i) Rebaba de oro que resulta después de fabricar alhajas de oro en una joyería de Canadá;

-plomo recuperado de una batería recogida en el territorio;

-una lata de tomates del inciso (b) sin que haya agregado otro ingrediente;

-pan hecho en Estados Unidos de trigo cosechado en Canada.

Unicamente los bienes que se describen en alguno de los supuestos de la definición del Artículo 415 "totalmente obtenido o producido en el territorio" puede "originar" bajo el Artículo 401 (a).<sup>68</sup>

Obtenido o producido para los propósitos del TLCAN, no significa, comprado en el territorio, exportado del territorio o fabricado en el territorio.

### **3.7.2 REGLA DE ORIGEN NUMERO 2.**

La segunda regla de origen se encuentra en el Artículo 401 inciso (b) del Tratado y consecuentemente en el Anexo 401 del Tratado.

La determinación de origen resulta más compleja cuando la producción del bien implica la incorporación de insumos no originarios. Está determinación supone establecer que el uso de insumos no originarios de la región se considera admisible en el Tratado, para que el bien se siga considerando originario y conserve el derecho a las preferencias arancelarias.

Con el objeto de establecer el grado de procesamiento no regional, o el uso admisible de insumos no regionales para cada producto en particular, se establecieron las reglas de origen específicas en el Anexo 401. Este Anexo, contiene reglas específicas para cada uno de los bienes descritos en la Tarifa del Impuesto General de Importación, bajo el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria.

---

<sup>68</sup> Texto Oficial del TLCAN. Pág.189.

El Anexo 401, aplica tres métodos para describir el uso admisible de insumos no originarios de la región, que son las reglas de origen específicas 3.7.2.1, 3.7.2.2 y 3.7.2.3 de este trabajo.

Un bien puede considerarse originario aunque en su producción se haya utilizado un material no originario, cuando dicho bien está sujeto a un cambio de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 401 del Tratado. El cambio requerido puede ser de una partida a otra, o entre capítulos.

El cambio de clasificación arancelaria en ocasiones va acompañado de un requisito de "valor de contenido regional" (VCR). El valor de contenido regional es una forma específica de calcular el valor agregado en la región a un bien. El valor de contenido regional expresa el porcentaje que constituyen los materiales que, por sí mismos no son originarios respecto del valor del bien.

Para determinar si un bien es originario o no bajo esta regla, es necesario:

- 1.- Conocer la clasificación arancelaria del bien.
  - 2.- Saber si los materiales usados en la producción del bien son originarios de la región o no.
  - 3.- Conocer la clasificación arancelaria de los materiales no originarios usados en su producción.
  - 4.- Consultar en el Anexo 401 la regla de origen específica aplicable.
- 4.1 Si en la producción del bien se utilizaron insumos no originarios, todos tienen que cumplir con el cambio de clasificación arancelaria que señale el Anexo. (salvo ciertas excepciones)

4.2 El bien debe cumplir con el requisito de valor de contenido regional cuando así lo establezca el anexo."

El Artículo 401(b) dice:

Un bien se considerará originario cuando:

(b) Cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el Anexo 401, como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las Partes, o cumpla con los requisitos correspondientes de ese Anexo, cuando no se requiera un cambio de clasificación arancelaria, y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables de este capítulo.

### **3.7.2.1 CAMBIO DE CLASIFICACION ARANCELARIA.**

"Cuando una regla de origen está basada en un cambio de clasificación arancelaria, cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien, deberá sufrir el cambio de clasificación aplicable, como resultado de la producción efectuada enteramente en Canadá, México o los Estados Unidos.

Esto significa que los materiales no originarios se clasifican bajo una fracción arancelaria antes de ser transformados y clasificados bajo otra fracción arancelaria después de ser transformados.<sup>69</sup>

---

<sup>69</sup> WITKER, Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Op. Cit. p. 190

Este método se basa en la identificación de componentes que se consideran esenciales en la elaboración de un bien y que por lo tanto deben ser originarios de la región para que el bien se considere originario.

El inciso b) del Artículo 401 establece la regla general del cambio de clasificación arancelaria para productos elaborados parcialmente con insumos no originarios.

Cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien sujeto a una determinación de origen debe sufrir el cambio de clasificación arancelaria descrito en el Anexo 401.

Ejemplo: "La regla de origen para un producto terminado de vidrio, como parabrisas para vehículos, clasificados en la subpartida 7007.21.

Cambio a las partidas 70.03 a 70.09 de otra partida fuera de este grupo.

Conforme a esta regla, los parabrisas para vehículos, así como cualquier otro producto que se clasifique en las partidas 70.03 a 70.09 (lunas de vidrio flotado, espejos de vidrio con o sin marco y vidrieras para vitrinas), califican como originarios de la región, siempre y cuando en su producción no se utilice ningún insumo o material no originario de la región, que se clasifique en las partidas 70.03 a 70.09."<sup>70</sup>

En consecuencia, los productores de parabrisas que deseen recibir el trato preferencial del Tratado no podrán emplear insumos o materiales no regionales tales como: lunas de vidrio flotado y hojas de vidrio colado, pero si podrán

---

<sup>70</sup> Documento Interno de Capacitación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. México 1997. Pág. 23

utilizar insumos no regionales clasificados en otras partidas del capítulo 70, tales como: vidrio en masa(70.01) o incluso clasificados en otros capítulos, tales como: arenas silíceas (capítulo 25).

Ejemplo:

"a) Cambio de clasificación arancelaria sencillo.

La regla de origen aplicable a la partida 50.07 que describe tela de seda, es la siguiente:

Un cambio a la partida 50.07 de cualquier otra partida.

En este ejemplo, lo único que se requiere es que la tela de seda se elabore a partir de productos importados que se encuentren fuera de dicha partida.

En este caso, la tela de seda es originaria, ya que se produce enteramente a partir de hilo de seda que se encuentra contemplado en la partida 50.04.

a) Cambio de clasificación arancelaria múltiple.

Para el caso de que un bien se elabore a partir de más de un componente o material, sólo tienen que cumplir con la regla de cambio de clasificación arancelaria del Anexo, los materiales que se hayan usado en la producción del bien y que además no sean originarios de Canadá, Estados Unidos y/o México.

Ejemplo:

Equipo de viaje (9605.00)

Comprende:

Estuche de plástico (3923.10)

Hilo de coser (5204.20)

Agujas (7319.90)

Pasta de dientes (3306.10)

Cepillo de dientes (9603.21)<sup>71</sup>

En este ejemplo, tenemos que consultar el Anexo 401 y buscar la clasificación arancelaria del bien final, que es la 9605.00 para ver qué cambios de clasificación arancelaria se requieren y si hay algún otro requisito.

La regla de origen aplicable establece lo siguiente:

Un cambio a la partida 96.01 a 96.05 de cualquier otro capítulo.

En este caso, el hilo, las agujas y la pasta de dientes no presentan ningún problema. Sin embargo el cepillo de dientes se encuentra en la partida 96.03. Por lo tanto, no cumple con el cambio requerido y en consecuencia todo el bien final se considera como no originario.

Ejemplos: "1.- Una firma en México fábrica ollas de barro comprendidas en la fracción arancelaria 6913.90.90 para exportar a Canadá. Las ollas se producen con arcilla originaria de México, y son pintadas con pintura de Guatemala, clasificada en la fracción arancelaria 3213.90.10.

La regla de origen para la subpartida 6913.90 requiere un cambio a la partida 69.01 a la 69.14 de cualquier otro capítulo.

Las pinturas no originarias se clasifican en el capítulo 32 por lo que sufren un cambio de capítulo. En consecuencia se cumple con la regla de origen y las ollas se consideran originarias."<sup>72</sup>

---

<sup>71</sup> Ibidem. Pág. 24

<sup>72</sup> Ibidem. Pág. 25

"2.- Un cesto clasificado bajo la fracción arancelaria 4602.10.92 se fabrica en México con fibras vegetales trenzadas no originarias, comprendidas en la fracción arancelaria 4601.10.00.

La regla de origen para la Partida 46.02 requiere un cambio a la Partida 46.02 de cualquier otra Partida.

Las fibras vegetales trenzadas de la Partida 46.01 cambian a la partida 46.02. En consecuencia se cumple la Regla de origen aplicable y los cestos se consideran originarios.

3.- Un magnetrón (un tubo de electrón para generar microondas), comprendido en la fracción 8540.41.00 se fabrica en Estados Unidos para exportarse a Canadá y contiene una pistola de electrones de la fracción arancelaria 8540.99.10.<sup>73</sup> La regla de origen para la subpartida 8540.41 requiere un cambio a la subpartida 8540.41 a 8540.49 de cualquier subpartida fuera del grupo, excepto de la fracción canadiense 8540.99.10, fracción estadounidense 8540.99.aa o fracción mexicana 8540.99.05.

Esto significa que todos los materiales no originarios usados en la producción del magnetrón, deberán sufrir un cambio a la subpartida 8540.41 de una subpartida fuera del grupo, salvo las fracciones arancelarias que se señalan. Como la pistola de electrones se clasifica en la fracción arancelaria 8540.99.10, no se cumple la regla de origen y por lo tanto el magnetrón no se considerará originario.

---

<sup>73</sup> Ibidem. Pág. 26

### **3.7.2.2 CAMBIO DE CLASIFICACION ARANCELARIA CON VALOR DE CONTENIDO REGIONAL.**

Para ciertos productos, tales como los del sector automótrix, la determinación de origen se basa tanto en requisitos de cambio de clasificación arancelaria como de valor de contenido regional.

Esta es la regla más complicada ya que contempla tanto un cambio de clasificación arancelaria, como un determinado porcentaje de valor de contenido regional.

Ejemplos:

"1.- Cajas de plástico (3923.10)

Producidas a partir de resinas importantes (3901.20)

Tiene que cumplir con un cambio de clasificación arancelaria y un valor de contenido regional.

En este ejemplo, las cajas de plástico tienen que cumplir un requisito de valor de contenido regional, aun cuando las resinas importadas cumplan con el cambio de clasificación arancelaria establecido.

2.- Un velero de la fracción arancelaria 8903.91.00 se fabrica en Estados Unidos. Se ha determinado que todos los materiales no originarios usados en su producción se clasifican en una partida diferente,(por ejemplo la cadena del ancla se clasifica en la partida 76.16 y los pasamanos metálicos se clasifican en la partida 73.08.

La regla de origen específica para la partida 89.03 requiere un cambio a la partida 89.03 de cualquier otra partida y un mínimo de valor de contenido regional de 60 o 50%.”<sup>74</sup>

En consecuencia, como los materiales no originarios usados en la fabricación del velero fueron clasificados bajo otras partidas, se cumple con el requisito del cambio de clasificación arancelaria. Antes de que pueda determinarse si el velero es originario, deberá calcularse el valor de contenido regional del velero. En este caso, el velero deberá tener un valor de contenido regional mínimo de 60 o 50 %, para que el velero pueda considerarse como originario.

### **3.7.2.3 VALOR DE CONTENIDO REGIONAL.**

La tercera variación de la segunda regla de origen requiere que el bien cumpla con un porcentaje mínimo de valor de contenido regional.

Ejemplos.

“1.- Partes de proyector (9007.92)

-Producidas a partir de diversos materiales importados.

-No tiene que cumplir con un cambio de clasificación arancelaria.

-Debe de cumplir con un requisito de valor de contenido regional.

En este ejemplo, la regla aplicable establece que no se requiere ningún cambio de clasificación arancelaria cuando las partes del proyector (9007.92) se

---

<sup>74</sup> Ibidem. Pág. 26

elaboren a partir de otras partes de proyector también de la subpartida 9007.02.

En este caso, sólo se requiere un valor de contenido regional.

En ocasiones, esta regla específica se establece como una opción.

Ejemplo:

1.- Una parte de un aparato de radio, se importa de Canadá bajo la fracción arancelaria 8529.90.60. La parte se fabricó en Estados Unidos de cuatro diferentes materiales, todos ellos no originarios. Uno de los materiales se clasifica bajo la fracción arancelaria 8529.90.60 (La misma fracción arancelaria de la parte que será importada) y los otros tres componentes se clasifican en los capítulos 39, 49 y 73 respectivamente.

La regla específica de la fracción arancelaria 8529.90.60 establece una opción:

-cumplir con un cambio de partida, o

-No cumplir con el cambio requerido, siempre que el bien tenga un porcentaje mínimo de valor de contenido regional."<sup>75</sup>

Ejemplo:

"Una firma de Canadá compra a un fabricante de Estados Unidos, un cilómetro (un aparato para medir la altitud de las nubes), comprendido en la fracción arancelaria 9015.80.20. Uno de los componentes del bien es fabricado en Alemania y se clasifica como parte bajo la fracción arancelaria 9015.90.20."<sup>76</sup>

Existen dos reglas de origen para la fracción 9015.80. La primera requiere un cambio a la subpartida 9015.10 a 9015.80 de cualquier otra partida. El

---

<sup>75</sup> Ibidem. Pág. 27

<sup>76</sup> Ibidem Pág. 38

componente clasificado como parte en la fracción arancelaria 9015.90.20 no cumple con el cambio, por lo que el bien no originaría bajo la primera regla específica de origen. La segunda regla sin embargo, permite un cambio a la subpartida 9015.80 a 9015.80, de la subpartida 9015.90, siempre que el bien cumpla con un porcentaje de valor de contenido regional mínimo. Bajo esta regla, el componente cumple con el cambio, por lo que si el bien reúne el porcentaje mínimo requerido como valor de contenido regional, el cilindro se considerará originario.

El fundamento de estas dos variaciones de la segunda regla de origen es el Artículo 401 (b) del TLCAN.

### **3.7.3 REGLA NUMERO 3. BIENES PRODUCIDOS EN LA REGION EXCLUSIVAMENTE CON MATERIALES ORIGINARIOS.**

Un producto puede calificar como originario bajo este criterio si:

- Su proceso de producción se lleva a cabo totalmente en la región, y
- Sus insumos son considerados por si mismos como originarios.

Ejemplos:

"1.- Una firma en Estados Unidos fabrica escritorios para oficina, de la fracción 9403.30.10. Todos los componentes del escritorio son totalmente obtenidos o producidos en el territorio excepto una bisagra metálica (8302.10.0), que es elaborada en México a partir de hierro extraído de Brasil.

La regla de origen para la partida 8302.10 requiere que los materiales no originarios cambien a la partida 83.02 de cualquier otra partida. El hierro cumple con el cambio de la partida 2601 a la partida 83.02, por lo tanto la regla de origen se cumple para la bisagra. La bisagra es originaria de acuerdo al Artículo 401 (b); los otros componentes originan bajo el Artículo 401 (a). De esta manera el escritorio es elaborado a partir de materiales originarios y originario de acuerdo al Artículo 401(c).<sup>77</sup>

#### **3.7.4 REGLA NUMERO 4. BIENES Y MATERIALES CLASIFICADOS DENTRO DE LA MISMA PARTIDA O SUBPARTIDA.**

Los requisitos establecidos para los tres tipos fundamentales de productos originarios antes descritos representan las condiciones básicas para conferir origen regional. Sin embargo, hay ocasiones en que un bien no cumple con el requisito de cambio de clasificación arancelaria, por ciertas razones específicas, y aun así puede calificar para recibir el trato preferencial del TLCAN siempre que cumpla con el requisito de valor de contenido regional. Esta regla no se aplica a prendas de vestir comprendidas en los Capítulos 61 y 62, ni a productos textiles comprendidos en el Capítulo 63 del Sistema Armonizado.

Para algunos productos el cambio en clasificación arancelaria es, por definición, imposible, por ejemplo:

---

<sup>77</sup> Ibidem. Pág. 38

a) Productos clasificados en el Sistema Armonizado en el mismo rubro arancelario que sus partes, o

b) Producto cuyas partes, cuando son importadas sin ensamblar, son clasificadas en el mismo rubro que el producto ensamblado.

En el caso del subinciso a) el bien se ha importado a Canadá, México o los Estados Unidos, sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado conforme a lo dispuesto en la Regla General 2(a) para la Interpretación del Sistema Armonizado.

Siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el Artículo 402, no sea inferior a 60% cuando se utilice el método de valor de transacción, ni a 50% cuando sea empleado el método de costo neto.

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 cumplimiento en el cambio en clasificación arancelaria, se debe a la aplicación de la regla general de interpretación 2(a). La bicicleta, sin embargo, calificara como originaria bajo el Artículo 401(d)(i) que establece que el requisito de valor de contenido regional ha sido cumplido.

En el caso del subinciso b), la partida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes, y esa partida no se subdivida en subpartidas, o la subpartida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes, siempre que el valor del contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el Artículo 402, no sea inferior a 60% cuando se utilice el método de valor de transacción, ni 50% cuando se utilice el método de costo neto, y el bien satisfaga los demás requisitos aplicables.

Ejemplo:

Un bien importado de Canadá se clasifica bajo la fracción 8401.20.10 (aparatos para separación isotópica, y partes de ellas) uno de los materiales no originarios se clasifica como una parte bajo la misma tarifa. No hay cambio de clasificación arancelaria porque la fracción describe tanto al bien como a sus partes. La razón para que no haya cambio de clasificación arancelaria es aceptable de acuerdo al Artículo 401 (d) (ii), siempre que se cumpla con el requisito de valor de contenido regional, el bien será originario.<sup>78</sup>

### **3.8 IMPORTANCIA DEL VALOR DE TRANSACCION PARA DETERMINAR EL CONTENIDO REGIONAL EN LAS REGLAS DE ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

En el punto anterior observamos que se necesita un determinado porcentaje de contenido regional a continuación analizaremos la importancia del método de

---

<sup>78</sup> Ibidem. Pág. 41

valor de transacción para determinar el contenido regional para los productores mexicanos.

El objetivo de las reglas de origen, es construir un instrumento efectivo para promover el desarrollo de la industria de la región así como fomentar el crecimiento de proveedores eficientes en México, EU y Canadá.

Con relación a la entrada de los productos mexicanos al mercado de los Estados Unidos y de Canadá, estos se beneficiarían de las preferencias arancelarias, si los componentes no regionales son combinados con una cantidad sustancial de componentes de la región, o si son objeto de un procesamiento sustancial en México.

En el supuesto de que las reglas de origen no establecieran cierta exigencia en este sentido, los productos e insumos producidos dentro del territorio no obtendrían beneficio alguno, serían los productos de fuera de la región los principales beneficiarios de las preferencias negociadas.

Las reglas de origen que no establecieran ciertos requerimientos de contenido regional resultarían inconvenientes para lograr la entrada de los productos de Estados Unidos y Canadá al mercado mexicano. Asimismo el no imponer restricciones en el uso de componentes e insumos no regionales significaría la apertura del mercado mexicano al resto del mundo, ya que bastaría que los productores de otros países realizarán un procesamiento mínimo en Estados Unidos y Canadá para gozar de las preferencias ofrecidas por México.

Como podemos observar las reglas de origen del TLCAN son distintas para cada tipo de producto, dependiendo de sus características, para que no haya

perdida de competitividad entre los productores regionales y los productores fuera de la región.

Las reglas de origen deben ser flexibles en los contenidos regionales mínimos, sobre todo en industrias de aprovisionamiento internacional. En las industrias donde existen mayores posibilidades de establecimiento eficiente de insumos dentro de la región, es más conveniente un menor margen permisible de uso de insumos no regionales.

De acuerdo con lo analizado en punto anterior de esta tesis, para la determinación del origen, se pueden considerar tres tipos de productos originarios.

- 1.- Productos totalmente obtenidos o producidos en la región.
- 2.- Productos elaborados totalmente con insumos originarios.
- 3.- Productos elaborados parcialmente con insumos no originarios.

La determinación de origen de los productos elaborados parcialmente con insumos no originarios resulta compleja, por lo que el Anexo 401 del Tratado, contiene reglas que establecen los usos admisibles de insumos no regionales para cada uno de los bienes descritos dentro del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria.

### **3.8.1 ARTICULO 401 INCISO (D), SUBINCISO (ii) DEL TLCAN.**

Este Artículo establece dos formas para describir los usos admisibles de insumos no regionales:

- 1.- cambio en clasificación arancelaria y;

2.- Cambio en clasificación arancelaria más requisitos de contenido regional.

### **3.8.1.1 CAMBIO EN CLASIFICACION ARANCELARIA.**

Esta forma se basa en la identificación de componentes considerados como esenciales en la elaboración de cada producto, y que, por tanto, deben ser originarios de la región si el producto elaborado con los mismos ha de ser también considerado como originario de la zona de libre comercio.

A partir de este principio, la regla de origen de cada producto se expresa dividiendo la clasificación arancelaria en su totalidad (principalmente a nivel de 6 dígitos) en dos grupos:

- a) Rubros correspondientes a componentes o materiales cuya incorporación a un producto, aún si dichos componentes o materiales no son originarios, no impide que el producto sea considerado como elegible para recibir la preferencia arancelaria, y;
- b) Rubros correspondientes a componentes o materiales cuya incorporación a un producto, si impide que el producto sea considerado como elegible para recibir la preferencia arancelaria si dichos componentes o materiales no son originarios.

### **3.8.1.2 CAMBIO EN CLASIFICACION ARANCELARIA MAS REQUISITOS DE CONTENIDO REGIONAL.**

El Artículo 402 del Tratado establece dos diferentes alternativas para el calculo del requisito de contenido regional:

1.- El método de valor de transacción y

2.- El método de costo neto

### **3.8.1.2.1 EL METODO DE VALOR DE TRANSACCION DEL BIEN.**

El Artículo 402 (2) del Tratado establece la fórmula para determinar el valor de contenido regional de un bien bajo el método de valor de transacción.

La formula para determinar el valor de contenido regional de un bien bajo este método es el siguiente:

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

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

VT es el valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B; y

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

Son dos los factores que se tienen que tomar en cuenta al determinar el valor de contenido regional de un bien: el valor del bien y el valor de los materiales no originarios usados en su producción.

Conforme al método de valor de transacción el valor del bien es igual a su valor de transacción, ajustado sobre la base libre a bordo. El valor de un material no originario usado en la producción del bien, es su valor determinado conforme a los métodos de valoración del Código del GATT, el cual debe incluir ciertos conceptos, tales como los aranceles e impuestos pagados en cualquiera de las Partes, y los costos y gastos relacionados con el transporte del material, entre otros.

La forma de determinar el valor de transacción de los materiales y en ambos casos, las disposiciones del Código del GATT sufrieron algunas modificaciones. Los principios del Código de Valoración del GATT para valorar el bien y los materiales en la determinación del valor de contenido regional del bien, fueron considerados como base común para Estados Unidos, Canadá y México, en razón de que ellos han aplicado el Sistema del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del GATT, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas.

Los métodos de valoración dentro del contexto del Tratado, tienen por objeto determinar el porcentaje del valor del bien que es originario de la región, para saber si el bien debe considerarse originario o no.

“Conforme al Tratado, el valor de transacción es distinto del concepto que establece el Código de valoración del GATT para el valor en aduana, ya que bajo el Tratado vamos a determinar el valor de transacción del productor del bien –ya sea el precio pagado o por pagar al productor del bien (valor de transacción del bien) con sus ajustes-, o el precio pagado o por pagar por el productor del bien (valor de transacción del material) con sus ajustes, independientemente de si los bienes o materiales se venden para su exportación.”<sup>79</sup>

---

<sup>79</sup> *Ibidem.* Pág. 77

Para calcular el valor de contenido regional de un bien, usando la fórmula del artículo 402(2) del TLCAN, lo primero que tenemos que hacer es determinar el valor de transacción del bien, ajustando sobre la base libre a bordo.

El artículo 415 del TLCAN define juntos el valor de transacción del bien y el valor de transacción del material. El Valor de Transacción de un bien es "el precio efectivamente pagado o por pagar por un bien, con respecto a una transacción del productor de ese bien, ajustando de conformidad con los párrafos 1, 3 y 4 del artículo 8 del Código de Valoración Aduanera, independientemente de si el bien se vende para exportación"<sup>80</sup>

#### **A) FACTORES QUE SE DEBEN CONSIDERAR PARA DETERMINAR EL VALOR DEL TRANSACCION DEL BIEN.**

- 1.- El precio pagado o por pagar al productor del bien;
- 2.- Los ajustes y adiciones al precio; y
- 3.- Ajuste del valor de transacción sobre la base libre a bordo.

A continuación explicaremos cada uno de los factores.

##### **1.- PRECIO PAGADO O POR PAGAR.**

El precio efectivamente pagado o por pagar, es el pago total que por el bien haya hecho o vaya a hacer el comprador al productor del bien o en su beneficio.

No tiene que tomar la forma de una transferencia de dinero, sino que puede efectuarse por medio de instrumentos negociables y puede hacerse de manera directa o indirecta. Por ejemplo, si el comprador del bien cancela total o

---

<sup>80</sup> Ibidem. Pág. 82

parcialmente una deuda a cargo del productor del bien, dicha cancelación se considera como un pago indirecto y forma parte del precio.

Ejemplos.

- 1.- El precio se reduce debido una deuda contraída por el productor del bien con respecto al comprador.
- 2.- Cancelación por el comprador de una deuda contraída por el productor del bien con respecto a un tercero.

Si el productor del bien otorga un descuento por cantidad, o por pronto pago al comprador del bien, el precio no comprende el importe del descuento.

## **2.- ADICIONES AL PRECIO PAGADO O POR PAGAR.**

Conforme al Tratado, al precio pagado o por pagar se deben adicionar los siguientes conceptos:

- a) Comisiones y gastos de corretaje, salvo comisiones de compra;
- b) Contenedores y materiales de empaque en los que el bien se empaca para su venta al menudeo;
- c) Prestaciones;
- d) Regalías; y,
- e) Reversión.

Las adiciones sólo se pueden efectuar sobre datos objetivos y cuantificables y no puede sumarse ningún otro concepto que no sea de los expresamente señalados. En caso de no existir datos objetivos y cuantificables respecto de alguna adición, no se podrá determinar el valor de transacción del bien.

Las adiciones señaladas, se efectúan en la medida que representen un gasto incurrido por el comprador del bien o por una relacionada con el comprador, en su nombre, con respecto del bien y no se encuentren incluidas en el precio.

**a) Comisiones y corretajes:** Bajo este concepto se adicionan al precio las contraprestaciones que reciben los intermediarios en la transacción. Para determinar cuáles de estas contraprestaciones son adicionables y cuales no, es necesario distinguir la función de los intermediarios y la relación que tienen con las partes en la transacción.

Una comisión es la remuneración que percibe un agente o intermediario, de venta o de compra, quien actúa por cuenta de un comitente. El agente o intermediario se considerará comisionista de venta, cuando actúa por cuenta del vendedor y es comisionista de compra, cuando actúa por cuenta del comprador.

Las comisiones de compra se definen como la retribución pagada por un comprador a su agente, por los servicios que le presta al representarlo en la compra de un bien.

**Gastos de corretaje:** Es la retribución percibida por un corredor, quien es un intermediario o agente independiente que interviene tanto a favor del vendedor como del comprador.

Para efectuarse una adición por este concepto, deberá definirse el papel del intermediario.

Las comisiones o corretajes que corran a cargo del vendedor pero que no se cargan al comprador no deberán adicionarse, al igual que las comisiones de compra.

El importe que por este concepto se adicionará al precio, será la cantidad que se refleje en los libros o registros contables del comprador, o cuando dichos costos hayan sido incurridos por una persona relacionada con el comprador, en los libros o registros contables de dicha persona.

**b) Contenedores y materiales de empaque en los que el bien se empaqueta para su venta al menudeo:** Conforme al Tratado y las reglamentaciones, debe adicionarse al precio pagado o por pagar, cuando no estén incluido en él, el valor de los envases y materiales de empaque para venta al menudeo, cuando se clasifiquen con el bien.

El Tratado distingue entre dos tipos de materiales de empaque: los empaques para la venta al menudeo y los empaques para transporte y les da un tratamiento distinto a ambos tipos de empaque.

De esta manera, los empaques para venta al menudeo se deben adicionar al precio pagado o por pagar, cuando no se reflejen en el mismo y corran a cargo del comprador del bien o de una persona relacionada con él.

El importe de la adición que se debe efectuar por este concepto es el valor de los envases y empaques para venta al menudeo, el cual se determina de la siguiente forma:

a) Siguiendo la regla aplicable a la valoración de materiales, o

- b) Si estos materiales se importan al país en que se encuentra ubicado el productor del bien, su valor en aduana.
- c) Si estos materiales los compra el comprador del bien o una persona relacionada con él, de una persona no relacionada, y no hay una importación, el precio de compra.
- d) Si estos materiales los adquiere por cualquier otro medio el comprador o una persona relacionada con él y no hay una importación, el importe del costo de la contraprestación que se haya dado por dichos materiales, como se refleje en los libros del que los haya adquirido.
- e) Si el comprador o una persona relacionada con él los producen, el costo total de dichos materiales.
- f) El importe determinado en los incisos b, c, d, y e, deberá incluir las adiciones que se efectúan a los materiales conforme al Tratado (Art. 402.9 c).
- c) Prestaciones:** Debe adicionarse al precio pagado o por pagar el valor, asignado, de los siguientes elementos cuando sean proporcionados al productor del bien, por el comprador, en forma gratuita o a precios reducidos para la producción y venta del bien, en la medida que dicho valor no se encuentre incluido en el precio.
- Los materiales usados en la producción del bien, siempre que no sean de los definidos como materiales indirectos.
  - Herramientas, matrices, moldes y otros materiales indirectos similares, usados en la producción del bien.
  - Materiales que se consumen en la producción del bien.

-Ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis necesarios para la producción del bien, independientemente del lugar donde se realicen.

Las condiciones para que se efectúe la adición es que el valor no se encuentre incluido en el precio, los elementos se hayan proporcionado gratis o a precios reducidos.

El valor se incrementa solo en la medida en que el comprador haya reducido su importe.

**d) Regalías: El cuarto concepto que debe adicionarse al precio pagado o por pagar, son las regalías relacionadas con el bien, sin incluir los cargos relacionados con el derecho de reproducir el bien en el territorio de una o más partes, que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente al productor del bien, como condición de venta del bien, en la medida en que no se encuentren incluidas en el precio pagado o por pagar.**

Los pagos por el derecho de usar o distribuir un bien se consideran como regalías.

Las condiciones que deben cumplirse para que se pueda efectuar la adición por este concepto son las siguientes:

- que las regalías se relacionen con el bien,
- que se tengan que pagar directa o indirectamente al productor del bien como condición de venta,
- que su valor no se encuentre incluido en el precio,

-que sean pagadas por el comprador del bien al productor, directa o indirectamente.

El importe que se adicionará al precio por este concepto, será el costo que se reporte en los libros y registros del comprador, o si el pago lo efectúa una tercera persona a nombre del productor, el importe que se reporte en los libros y registros de dicha persona.

Cuando el importe de la regalía no se pueda determinar con relación al bien, con base en datos objetivos y cuantificables, no se podrá hacer la adición y no se podrá utilizar el método de valor de transacción para determinar el Valor de Contenido Regional del bien.

#### Ejemplo

Un comprador en Estados Unidos compra a un fabricante en México discos de una obra musical. El comprador revende los discos en los Estados Unidos. De acuerdo con la Legislación de Estados Unidos, el comprador está obligado a pagar un 3% del precio de venta de los discos al autor de la obra musical, que posee derechos de autor.

En este caso no se adiciona al precio de los discos el importe del pago por la regalía, porque no constituye una condición de venta del bien, sino que surge de una obligación legal para el comprador, en virtud de su legislación nacional.

**e) Reversión:** Para determinar el valor de transacción del bien, al precio pagado o por pagar se debe adicionar el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior del bien, que revierta directa o indirectamente al productor del bien.

Ejemplo: Un productor de maquinaria de México vende una máquina a un exportador, quien al vender la máquina para su exportación a los Estados Unidos, le pagará al productor un porcentaje del precio de la reventa.

El importe que debe adicionarse al precio por este concepto, es el importe de la reventa, cesión o utilización posterior que revierta, que se registre en los libros del comprador o del productor.

### **3.- AJUSTE DEL VALOR DE TRANSACCION SOBRE LA BASE LIBRE A BORDO.**

El valor de transacción del bien se debe ajustar a la base libre a bordo, este es un ajuste específico derivado del Tratado y no del Código.

El Artículo 402.2 señala que en la fórmula del valor de contenido regional, VT es el valor de transacción del bien ajustado sobre la base L.A.B.

El Artículo 415 define el término L.A.B, como libre a bordo, independientemente del medio de transporte, desde el punto de embarque directo del vendedor al comprador.

En las reglamentaciones uniformes se señala que el término ajustado sobre la base L.A.B, significa que el valor se ajustará:

a) Deduciendo los costos de transporte del bien, después de que se envía del punto de embarque directo y los costos de carga, descarga, manejo y seguro asociados con dicho transporte, cuando dichos costos están incluidos en el valor de transacción del bien.

b) 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, cuando dichos costos no están incluidos en el valor de transacción del bien. En las mismas reglamentaciones uniformes se define el término punto de embarque directo, como el lugar desde donde el productor del bien normalmente envía el bien al comprador del bien.

## **B) CASOS EN QUE NO HAY VALOR DE TRANSACCION DEL BIEN O NO ES ADMISIBLE.**

"1.- Se considera que no existe valor de transacción del bien, cuando el bien no es objeto de una compraventa.

2.- El valor de transacción no es admisible, cuando:

-Existen restricciones a la cesión o utilización de los bienes por el comprador, salvo las que impongan o exigen la ley o las autoridades del país en el que se encuentra el comprador del bien; limitan el territorio geográfico donde puede revenderse el bien; no afectan sensiblemente el valor del bien.

-La venta o precio depende de alguna condición o contraprestación cuyo valor no puede determinarse con relación al bien;

-Revierte directa o indirectamente al productor del bien alguna parte del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulterior del bien por el comprador, y no se puede efectuar la adición correspondiente por dicho concepto al precio pagado o por pagar.

-Existe vinculación entre el comprador y el productor del bien y dicha relación influyó en el precio pagado o por pagar."<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup> *Ibidem*. Pág. 103.

Ejemplo de condiciones o contraprestaciones cuyo valor no puede determinarse con relación al bien, y de las cuales depende la venta o precio:

- 1.- El productor del bien fija el precio del bien bajo la condición de que el comprador, compre también otros bienes en cantidades específicas.
- 2.- El precio pagado o por pagar del bien depende del precio o precios a que el comprador del bien le venda otros bienes al productor.
- 3.- El precio pagado o por pagar se fija condicionándolo a una forma de pago ajena al bien, por ejemplo cuando el bien es un producto semi-terminado suministrado por el productor a condición de recibir cierta cantidad de productos acabados por parte del comprador.

Las condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción y venta del bien no descartan el uso del Valor de Transacción. Cuando no hayan datos objetivos y cuantificables con respecto a las adiciones que se tienen que efectuar al precio, no se podrá determinar el Valor de Transacción.

Ejemplo: Cuando el comprador tiene que pagar directamente 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 Valor de Transacción del bien.

Cuando existe vinculación entre el vendedor y el comprador, en los términos del Tratado, para determinar si la vinculación afectó al precio, se deben tomar en cuenta las circunstancias de la venta y el valor se deberá aceptar el precio, si de la información analizada, se desprende que el precio se fijó conforme a las prácticas normales de la rama de producción de que se trate, o en la forma en que el productor del bien normalmente fija sus precios en transacciones con personas no vinculadas.

También deberá admitirse el valor de transacción cuando se demuestre que el valor de transacción del bien se aproxima mucho a un valor de transacción de bienes idénticos o similares vendidos en el mismo momento o en un momento aproximado a la venta en cuestión, a un comprador no relacionado, en el país en que el comprador del bien se encuentre ubicado.

Al comparar el valor de transacción del bien con un valor criterio, se deben tomar en cuenta las diferencias de cantidad, nivel comercial y conceptos adicionados en ambos valores. Al determinar si un valor se aproxima mucho a otro, se deben tomar en cuenta diversos factores, tales como la rama de producción de la que se trate, la temporada en que se venden los bienes y si la diferencia de valores es comercialmente significativa.

Conforme al Tratado, se considera que una persona se encuentra relacionada con otra, cuando:

- a) Una es funcionario o director de las empresas de la otra;
- b) Son socios legalmente reconocidos;

- c) Son patrón y empleado;
- d) Una persona adquiere, controla o posee directa o indirectamente 25% o más de las acciones preferentes o participaciones de cada una de ellas;
- e) Ambas se encuentran directa o indirectamente bajo control de una tercera persona, o
- f) Son miembros de la misma familia (hijos biológicos o adoptivos, hermanos, padres, abuelos o cónyuges).

En caso de no existir valor de transacción del bien o cuando éste sea inadmisibles por alguna de las razones señaladas, no podrá calcularse el valor de contenido regional bajo el método de valor de transacción, por lo que tendrá que usarse el método de costo neto.

### **C) REGLAS DE INTERPRETACION Y APLICACIÓN DEL LOS PRINCIPIOS Y DISPOSICIONES DEL CODIGO DE VALORACION ADUANERA DEL GATT.**

El Artículo 413 del Tratado establece las reglas de interpretación que deberán seguirse, para los efectos del capítulo IV Reglas de Origen del TLCAN.

- a) La base de la clasificación arancelaria en este capítulo es el Sistema Armonizado;
- b) En los casos en que se refiera a un bien mediante una fracción arancelaria seguida de una descripción entre paréntesis, la descripción es únicamente para efectos de referencia;
- c) Cuando se aplique el Artículo 401(d), la determinación acerca de si una partida o subpartida conforme al Sistema Armonizado es aplicable, lo mismo

a un bien que a sus partes, y los describe, se hará a partir de la nomenclatura de la partida o subpartida, o de las Reglas Generales de Interpretación, las Notas de Capítulo, o las Notas de Sección del Sistema Armonizado;

d) Al aplicar el Código de Valoración Aduanera de conformidad con este capítulo:

i) los principios del Código de Valoración Aduanera se aplicarán a las transacciones internas, con las modificaciones que demanden las circunstancias, como se aplicarían a las internacionales.

ii) las disposiciones de este capítulo prevalecerán sobre el Código de Valoración Aduanera, en la medida en que éstas difieran, y

iii) las definiciones del Artículo 415 prevalecerán sobre las del Código de Valoración Aduanera, en la medida en que éstas difieran; y

e) todos los costos mencionados en este capítulo serán restringidos y mantenidos de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados aplicables en territorio de la Parte donde el bien sea producido.

Ejemplos: "1.- El productor A de Estados Unidos le vende un bien al exportador B de Estados Unidos por \$1000.00. El exportador B revende el bien al importador C de México por \$1,200.00. Se sabe que el valor de los materiales

no originarios usados en la producción del bien es de \$350.00. en ningún caso se incurre en conceptos adicionales o deducibles del precio."<sup>82</sup>

El VCR del bien, usando el método de valor de transacción sería el siguiente:

$$\text{VCR} = \frac{1000 - 350}{1000} \times 100 = 65\%$$

En este ejemplo se puede observar, que para efectos de valoración en aduana el valor de transacción del bien sería de \$1200.00. Sin embargo, para efectos de determinar el origen del bien, el valor de transacción que se utiliza es el de \$1000.00 que es el valor de transacción del productor del bien.

Si se usará el valor de transacción que se utiliza para determinar la base gravable del bien importado, la fórmula y el resultado serían los siguientes.

$$\text{VCR} = \frac{1200 - 350}{1200} \times 100 = 70.83\%$$

"2.- El importador B de Estados Unidos compra a un proveedor de Costa Rica un material no originario por \$300.00, que posteriormente vende a un productor A en Estados Unidos por \$350.00. A utiliza dicho material en la producción de un bien. El valor de transacción del bien producido por A es de \$1000.00. En ningún caso se incurre en conceptos adicionales o deducibles del precio de compra del material."<sup>83</sup>

---

<sup>82</sup> Ibidem. Pág. 77

<sup>83</sup> Idem. Pág. 77

El VCR del bien utilizando el método de valor de transacción sería el siguiente:

$$\text{VCR} = \frac{1,000 - 350}{1,000} \times 100 = 65\%$$

Para efectos de valoración en aduana el valor de transacción del material sería de \$300.00. Sin embargo, para efectos de determinar el origen del bien, el valor de transacción del material que se utiliza, es el de \$350.00, que es el valor de transacción del productor del bien.

Si calcula el valor de contenido regional tomando como valor de transacción del material, la base gravable del material al ser importado, la fórmula y el resultado serian las siguientes:

$$\text{VCR} = \frac{1000 - 300}{1000} \times 100 = 70\%$$

Mientras más alto es el valor de transacción del bien, y más bajo el valor de los materiales no originarios, el porcentaje del valor de contenido regional es mayor.

En el Tratado se toma el valor de transacción del productor del bien, para evitar que mediante operaciones subsecuentes se manipule el cálculo del valor de contenido regional.

### **3.8.1.2.2 VALOR DE MATERIALES USADOS EN LA PRODUCCION DEL BIEN.**

El segundo factor para el cálculo del valor de contenido regional de un bien, es el valor de los materiales no originarios usados en su producción.

La determinación de un material usado en la producción del bien se encuentra establecida en el Artículo 402.9 y el Anexo VIII de las Reglamentaciones Uniformes del TLCAN.

Conforme al Artículo 402.9 del TLCAN, el valor de un material usado en la producción de un bien será:

- a) será el valor de transacción del material, calculado de conformidad con el Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera; o
- b) será calculado de acuerdo con los Artículos 2 al 7 del Código de Valoración Aduanera; en caso de que no haya valor de transacción o de que el valor de transacción del material no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera; e
- c) incluirá, cuando no estén considerados en los incisos (a) o (b):
  - i) los fletes, seguros, costos de empaque y todos los demás costos en que haya incurrido para el transporte del material hasta el lugar en que se encuentre el productor;
  - ii) los aranceles, impuestos y gastos por los servicios de agencias aduanales relacionados con el material pagados en territorio de una o más de las Partes; y

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

También en este caso se prevén adiciones especiales derivadas del Tratado, que son las consideradas en el inciso (c) del Artículo 402.9.

El principal método para determinar el valor de un material es el valor de transacción del material.

Conforme la definición de valor de transacción del Artículo 415, el valor de transacción del material es el precio efectivamente pagado o por pagar por un material, con respecto a una transacción del productor del bien, ajustado de conformidad con los párrafos 1,3 y 4 del Artículo 8 del Código de Valoración Aduanera, independientemente de si el material se vende para su exportación.

Los factores que se consideran para determinar el Valor de Transacción del material son los siguientes:

A.- El precio pagado o por pagar por el material.

B.- Los ajustes al precio, derivados del Artículo 8 del GATT.

C.- Los ajustes al valor, derivados del inciso (c) del Artículo 402.9 del TLCAN, que aplican al valor del material determinado con base en cualquiera.

#### **A.- PRECIO PAGADO O POR PAGAR POR EL MATERIAL.**

“El precio efectivamente pagado o por pagar es el pago total que por el material haya hecho o vaya a hacer el productor del bien al vendedor del material o en su beneficio. No tiene que tomar la forma de una transferencia de dinero, sino que puede efectuarse por medio de instrumentos negociables y puede hacerse

de manera directa o indirecta. Por ejemplo, si el productor del bien cancela total o parcialmente una deuda a cargo del vendedor del material, dicha cancelación se considera como un pago indirecto y forma parte del precio.

Ejemplo de pagos indirectos, sería el caso en que el precio se reduce debido a una deuda contraída por el vendedor del material con respecto al productor del bien, así como la cancelación por parte del productor del bien de una deuda contraída por el vendedor del material, con respecto a un tercero.

Dado que el valor de transacción es el precio efectivamente pagado o por pagar (con sus ajustes), si el vendedor del material otorga un descuento por cantidad o por pronto pago al productor del bien, el precio no comprende el importe del descuento.”<sup>84</sup>

#### **CONCEPTOS QUE NO FORMAN PARTE DE PRECIO.**

- Costo de actividades que por cuenta propia emprenda el comprador del bien, aunque beneficien al productor.
- Gastos de construcción, instalación, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica relacionada con el uso del material por el productor.
- Aranceles e impuestos con relación al bien, pagados en el país en que se encuentra ubicado el comprador del bien.
- Pagos por dividendos u otros conceptos que no guarden relación con el bien.

Basicamente esta parte se regula de la misma forma que respecto del bien, con la excepción de que en el caso de los materiales, no se deduce el costo de

---

<sup>84</sup> *Ibidem.* Pág. 111

contenedores y materiales de empaque para embarque, en los términos del Artículo 402.9 (c) (i) del TLCAN.

## **B.- ADICIONES AL PRECIO PAGADO O POR PAGAR.**

Conforme al Código de Valoración del GATT, las adiciones al precio pagado o por pagar, sin considerar las adiciones comprendidas en el Artículo 402(9) (c) del TLCAN, son las siguientes:

1.- Comisiones y gastos de corretaje, salvo comisiones de compra: bajo este concepto se adicionan los gastos de corretaje incurridos por el productor del bien, así como las comisiones de venta, en la medida que corran a cargo del productor del bien.

"El importe a adicionar por este concepto, será el costo que se refleje en los libros o registros contables del productor del bien."<sup>85</sup>

2.- Contenedores que para efectos de valoración en aduana, se clasifican con el material:

"En este caso, se adiciona al precio el costo incurrido con relación a los contenedores en que el bien se empaca, y que se clasifican junto con el bien.

El concepto que se adiciona en este inciso, es básicamente el mismo que maneja el Código del GATT, a diferencia del concepto que se adiciona al determinar el valor de transacción del bien.

El importe a adicionar por este concepto, será el costo que se refleje en los libros o registros contables del bien."<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup> *Ibidem*. Pág. 112.

<sup>86</sup> *Ibidem*. Pág. 112.

3.- Prestaciones.- Al igual que al determinar el valor de transacción del bien, se debe adicionar al precio pagado por el productor del bien por el material, el valor, razonablemente asignado, de los siguientes elementos, cuando sean proporcionados por el productor del bien, al vendedor del material, forma gratuita o a precios reducidos para la producción y venta del bien, en la medida que dicho valor no se encuentre incluido en el precio.

a) los materiales usados en la producción del material, siempre que no sean de los definidos como materiales indirectos.

b) Herramientas, matrices, moldes y otros materiales indirectos similares, usados en la producción del material.

c) Materiales que se consumen en la producción del material. (materiales indirectos distintos de los señalados en el inciso anterior, que no sean refacciones y materiales usados en el mantenimiento de equipo y edificios, guantes, anteojos, calzado, ropa, equipo y aditamentos de seguridad).

d) ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, planos, diseños y croquis necesarios para la producción del material, independientemente del lugar donde se realicen.

“El valor de los elementos enumerados en el inciso (a), se determina de la siguiente manera:

i) Si dichos elementos se importan al país en que se encuentra ubicado el productor del material, su valor en aduana.

ii) Si los compra el productor del bien o una persona relacionada con él, de una persona no relacionada, y no hay una importación, el precio de compra.

iii) Si los adquiere por cualquier otro medio el productor del bien o una persona relacionada con él y no hay una importación, el importe del costo de la contraprestación que se haya dado por dichos elementos, como se refleje en los libros de quien los haya adquirido.

iv) Si el productor del bien o una persona relacionada con él, los producen, el costo total de dichos materiales.

v) El importe determinado conforme a los puntos ii) a iv), deberá incluir las adiciones que se efectúan a los materiales conforme al TLCAN, Artículo 402.9.c.<sup>87</sup>

4.- El cuarto concepto que se adiciona al precio pagado o por pagar, son las regalías relacionadas con el material, sin incluir los cargos relacionados con el derecho de reproducir el material en el país del productor, que el productor tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de material, en la medida en que no se encuentren incluidas en el precio.

“Las condiciones para que pueda efectuarse la adición por este concepto, son que las regalías se relacionen con el material, tengan que pagarse directa o indirectamente al vendedor del material como condición de venta, su valor no se encuentre incluido en el precio, y sean pagadas por el productor del bien al vendedor del material, directa o indirectamente.”<sup>88</sup>

---

<sup>87</sup> *Ibidem.* Pág. 115.

<sup>88</sup> *Ibidem.* Pág. 98

5.- Reversión.- al precio pagado o por pagar del material, deberán adicionarse asimismo, el valor de cualquier parte del producto de la disposición o utilización del material, que revierta directa o indirectamente al vendedor del material.

El importe que debe adicionarse por este concepto, es la cantidad que se refleje en los libros del productor del bien o del vendedor del material.

**C.- Ajustes al valor, derivados del inciso (c) del Artículo 402.9 del Tratado, que aplican al valor del material determinado con base en cualquiera de los métodos establecidos.**

Conforme a lo dispuesto en el Artículo 402.9 (c) del TLCAN, el valor del material determinado conforme a l inciso (a) (valor de transacción), debe incluir los siguientes conceptos:

- i) los fletes, seguros, costos de empaque y todos los demás costos en que se haya incurrido para el transporte del material hasta el lugar en que se encuentre el productor;
- ii) los aranceles, impuestos y gastos por los servicios de agencias aduanales relacionados con el material pagados en territorio de una de las partes;
- iii) 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.

**CASOS EN QUE NO HAY VALOR DE TRANSACCION DEL MATERIAL O NO ES ADMISIBLE.**

"1.- Se considera que no existe valor de transacción del material cuando el material no es objeto de una venta.

2.- El valor de transacción no es admisible, cuando:

a) existen restricciones a la cesión o utilización del material por el comprador, salvo las que:

i) imponen o exigen, la ley o las autoridades del país en el que se encuentra el comprador del bien;

ii) limitan el territorio geográfico donde puede revenderse el bien;

iii) no afectan sensiblemente el valor del material.

c) la venta o precio depende de alguna condición o contraprestación cuyo valor no puede determinarse con relación al material;

d) existe vinculación entre el productor del bien y el vendedor del material y dicha relación influyó en el precio pagado o por pagar.

En caso de que no haya valor de transacción, éste no se pueda determinar o no sea admisible, deberá valorarse el material con base en los métodos de valoración prescritos por el Código en sus Artículos 2 a 7, adicionándose el valor así obtenido, con los conceptos del Artículo 402 (9) (c).

### **3.8.1.2.3 EL METODO DE COSTO NETO PARA DETERMINAR EL CONTENIDO REGIONAL.**

Existe otro método para calcular el valor de contenido regional que es el método de costo neto, se basa en los costos o gastos en que incurrió el productor de un bien destinado a la exportación al realizarse su producción en un período determinado.

“El costo neto es la suma de todos los costos que utilizó el productor del bien exportado, menos algunos costos no permisibles o excluidos de cada producto.”<sup>89</sup>

El valor de contenido regional de un bien que se obtiene mediante el método de costo neto se obtiene mediante esta formula:

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

Donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

CN es el costo neto del bien; y

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

El método de costo neto se utiliza en los siguientes casos: (Artículo 402 del TLCAN).

- a) Cuando no exista valor de transacción del bien;
- b) El valor de transacción del bien no es admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera,
  - a) EL bien sea vendido por el productor a una persona relacionada y el volumen de ventas, por unidades de cantidad, de bienes idénticos o similares vendidos a personas relacionadas, durante un periodo de seis meses inmediatamente anterior al mes en que el bien en cuestión sea

---

<sup>89</sup> WITKER, Jorge. Derecho Tributario Aduanero. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Serie I. Estudios DE Derecho Economico, Núm. 27. UNAM. México, 1999. P. 282.

vendido, exceda del 85 por ciento de las ventas totales del productor de esos bienes durante ese período;

b) El bien:

- Sea un vehículo automotor comprendido en la partida 87.01 u 87.02, subpartida 870321 a la 8703.90, o partida 87.04., 87.05 u 87.06;
- -Esté identificado en el Anexo 403.1 ó 403.2 y sea para uso en vehículos automotores comprendidos en la partida 87.01 u 87.02, subpartida 8703.21 a la 8703.90, o partida 87.04, 87.05, u 87.06;
- -Este comprendido en la subpartida 6401.10 a la 64.06.10 o;
- Este comprendido en la fracción arancelaria 8469.10.aa ( máquinas para procesamiento de textos),

c) El exportador o productor elija acumular el valor de contenido regional del bien de conformidad con el Artículo 404; o;

d) El bien se designe como material intermedio de acuerdo con el párrafo 10 y este sujeto a un requisito de valor de contenido regional.

Cuando el exportador o el productor de un bien calcule su valor de contenido regional sobre la base del método de valor de transacción y una parte notifique subsecuentemente al exportador o productor, durante el curso de una verificación conforme al Capítulo V, Procedimientos Aduaneros, que el valor de transacción del bien o el valor de cualquier material utilizado en la producción del bien requieren ajuste o no sean admisibles conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, el exportador o el productor podrá calcular

entonces el valor de contenido regional del bien sobre la base del método de costo neto.

Nada de lo dispuesto en el párrafo anterior, se interpretará como impedimento para realizar cualquier revisión o impugnación disponible de conformidad con el Artículo 510, "revisión o impugnación", del ajuste o rechazo del:

- a) Valor de transacción de un bien;
- b) Valor de cualquier material utilizado en la producción de un bien.

Para efectos del calculo del costo neto de un bien, el productor del bien podrá:

- a) Calcular el costo total en que haya incurrido respecto a todos los bienes producidos por ese productor y sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles incluidos en el costo total de los bienes referidos, y luego asignar razonablemente al bien el costo neto que se haya obtenido de esos bienes;
- b) Calcular el costo total en que haya incurrido respecto a todos los bienes producidos por ese productor, asignar razonablemente el costo total al bien, y posteriormente, sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles, incluidos en la porción del costo total asignada al bien;
- c) Asignar razonablemente cada costo que forme parte del costo total en que haya incurrido respecto del bien, de modo que la suma de estos costos no incluya costo alguno de promoción de ventas, comercialización, servicios

posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles, siempre que la asignación de tales costos sea compatible con las disposiciones sobre asignación razonable de costos establecidas en las Reglamentaciones Uniformes, establecidos conforme al artículo 511, "Procedimientos Aduaneros- y Reglamentaciones Uniformes".

A continuación estableceremos las diferencias entre el valor de transacción del bien en el tratado y el valor de transacción en el GATT.

### **3.9 DIFERENCIAS ENTRE EL VALOR DE TRANSACCION DEL BIEN EN EL TRATADO, COMO REGLA DE ORIGEN EN EL TLC Y EL VALOR DE TRANSACCION EN EL GATT COMO BASE GRAVABLE.**

<b>VALOR DEL BIEN EN EL TRATADO</b>	<b>VALOR EN EL GATT</b>
1.- Precio pagado o por pagar	Igual
2.- Independientemente de que el bien se venda para ser exportado	Cuando el bien se vende para su exportación.
3.- En una venta del productor	En una venta para exportación
4.- Adiciones	
-Comisiones y corretaje, salvo comisiones de compra	Igual
-Envases y materiales de empaque para venta al menudeo, clasificados con el bien.	Envases o embalajes que forman un todo con el bien.
-Este concepto se deduce	Gastos de embalaje, tanto por mano de obra, como por materiales.
-Prestaciones	Adiciona el mismo concepto, pero el valor de las prestaciones es distinto y las opciones para su asignación también.
-Regalías	Regalías y derechos de licencia.
-Reversión	Igual
-Valor ajustado sobre la base libre a bordo.	Cada parte establece su propia base.

5.- Condiciones para que exista valor de transacción, que haya una venta.	Que haya una venta para exportación al país de importación.
6.- Condiciones para que sea admisible.	Igual
Vinculación	Es diferente la definición de vinculación
Solo se utilizan como valores criterio, valores determinados conforme al método de valor de transacción de las mercancías idénticas o similares	Admite como valores criterio, valores determinados conforme a los demás métodos de valoración del código.
7.- En caso de no existir valor de transacción o no ser admisible, se usa el método de costo neto.	En caso de no existir valor de transacción o no ser admisible, se usan los demás métodos de valoración.

De conformidad al anterior cuadro, podemos observar algunas diferencias entre el valor de transacción en el Tratado, para efectos de la regla de origen y el valor de transacción, como base gravable en el GATT.

Al igual que en el Código, el precio efectivamente pagado o por pagar es el pago total que por el bien haya hecho o vaya a hacer el comprador al productor del bien o en su beneficio.

Para efectos de la regla de origen, el valor del bien en el Tratado, es independiente de que se venda para ser exportado y como base gravable, el valor en el GATT, se da cuando existe una venta para la exportación.

El concepto de vinculación es diferente para efectos de la regla de origen y la base gravable.

Para efectos de la regla de origen, el valor del bien se da en una venta del productor, para la base gravable, el valor en el GATT se presenta en una venta para la exportación.

Los gastos de embalaje, tanto por mano de obra, como por materiales, para efectos de la base gravable, en el valor GATT, se adicionan, mientras que en el valor del bien en el Tratado, para efectos de la regla de origen se deducen.

Otra de las diferencias son las bases sobre las que se ajusta el valor de transacción como regla de origen y como base gravable.

Para efectos de la regla de origen, el valor de transacción se ajusta sobre la base libre a bordo y como base gravable, cada parte establece su propia base.

Para que exista valor de transacción en el Tratado, es decir para efectos de regla de origen, debe existir una venta, en el GATT que haya una venta para exportación al país de importación.

En el Tratado se utilizan como valores criterio, los valores determinados conforme al método de valor de transacción de mercancías idénticas y similares. En el valor GATT, se admite como valores criterio, los valores determinados conforme a los demás métodos de valoración del código.

En caso de no existir valor de transacción o no ser admisible, se usa el método de costo neto en el Tratado, para efectos del valor del bien, como regla de origen.

Para la base gravable, en caso de no existir valor de transacción o no ser admisible, se usan los demás métodos de valoración.

Para concluir este capítulo hablaremos de otros criterios complementarios para calificar como originario un determinado bien.

### **3.10 CRITERIOS COMPLEMENTARIOS.**

#### **3.10.1 ACUMULACION. (ARTICULO 404 DEL TLCAN).**

La Acumulación permite, ya sea al exportador o productor, considerar como propio todo procesamiento llevado a cabo por sus proveedores en el territorio, incluyendo como una parte del valor de contenido regional del bien, cualquier valor regional agregado por sus proveedores a los materiales no originarios utilizados para producir el bien final

"La acumulación permite al productor o exportador sumar el valor de los materiales no originarios utilizados para producir o procesar el bien, ya que toma en cuenta los insumos originarios incorporados en esos materiales.

Una vez que el productor o exportador del bien descubre que el bien no cumple con el requisito de Valor de Contenido Regional basado en sus propios costos de producción, o con el cambio en clasificación arancelaria podrá acumular su producción con otros proveedores, adicionando cualquier valor agregado dentro del territorio del TLCAN por otras personas que producen materiales no originarios y que posteriormente fueron incorporados al bien final."<sup>90</sup>

##### **3.10.1.1 CONDICIONES PARA UTILIZAR LA ACUMULACION.**

- El exportador o productor únicamente podrá acumular su producción con sus proveedores localizados en el territorio del TLCAN.
- Quien decida acumular deberá utilizar solamente la formula del costo neto
- El productor o exportador del bien debe obtener información de los materiales no originarios utilizados por sus proveedores.

-Los materiales no originarios utilizados en la producción del bien deben cumplir con el cambio de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 401.

-Los bienes deberán satisfacer cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable totalmente en el territorio de uno o más de los países miembros del TLCAN, así como demás requisitos aplicables a las reglas de origen.

“Ejemplo: La compañía Canadá INC. Importa fibra de algodón de la partida 52.01 de China. Esta compañía efectúa un proceso de transformación a la fibra de algodón para convertirla en hilo de algodón de la partida 52.05, producto que exporta a los Estados Unidos.

¿Calificaría como originario dentro del territorio el hilo de algodón?

No calificaría como originario. La regla de origen para la partida 52.05 requiere un cambio a la partida 52.01 a 52.07 de cualquier otro capítulo, excepto de la partida 54.01 a 54.05 o 55.01 a 55.07. La fibra de algodón de la partida 52.01 cambia a hilo de la partida 52.05 y por lo tanto no cumple con el cambio requerido por la regla de origen.

La compañía Estados Unidos, INC. Produce telas de la partida 52.08 a partir del hilo de algodón no originario de la partida 52.05 que le compran a Canadá, INC.

¿Calificarían las telas como originarias dentro de la región?

No calificaría como originaria. La regla de origen para la partida 52.08 requiere un cambio a la partida 52.08 a 52.12 de cualquier otra partida fuera de este grupo, excepto de la partida 51.06 a 51.10, 52.05 a 52.06, 54.01 54.04 o 55.09

---

<sup>90</sup> Ibidem. Pág.212.

a 55.10. En vista de lo anterior la compañía Estados Unidos, INC. Tiene dos opciones: la primera, en caso de no acumular su producción, o que no tuviese la información disponible de su proveedor, es considerar la tela de algodón como no originaria, ya que el hilo de algodón de la partida 52.05 no cumple con el cambio requerido a la partida 52.08. La segunda, en caso de contar con información de la compañía canadiense, de que el hilo de algodón de la partida 52.05 fue producido en Canadá a partir de fibra de algodón no originaria de la partida 52.01, y decida acumular su producción como si la tela y el hilo de algodón fuesen producidas por ella, entonces la tela de algodón calificaría como originaria debido a que un cambio a la partida 52.08 de la partida 52.01 cumple con el requisito de salto arancelario; consecuentemente el cambio en clasificación arancelaria ha ocurrido en el territorio.”<sup>91</sup>

### **3.10.2 DE MINIMIS. (ARTICULO 405 DEL TLCAN)**

“El Artículo 405 establece que un producto podrá ser considerado como originario aun cuando algunos de los materiales empleados en su producción no cumplan con el requisito de cambio en clasificación arancelaria aplicable, siempre y cuando tales materiales no exedan del 7 por ciento del valor del producto. Este principio está sujeto a las excepciones descritas en los párrafos 3 y 4 de dicho Artículo. Esta disposición no autoriza la mezcla de 93 por ciento de un producto originario con 7 por ciento del mismo producto proveniente de fuera de la región.

---

<sup>91</sup> Ibidem. Pág. 214.

Es importante mencionar que para puros, cigarros truncados y cigarrillos, el porcentaje de minimis es 9% y no 7% del valor de transacción ajustado sobre la base de L.A.B.<sup>92</sup>

### **3.10.2.1 PRODUCTOS EXCLUIDOS.**

"La regla de mínimis del Artículo 405 no se aplica a los siguientes materiales:

- Ciertos productos y preparaciones lácteas y preparados que se utilizan en la producción de los bienes comprendidos en el capítulo 4 del Sistema Armonizado.
- Algunos bienes comprendidos en el capítulo 4 del Sistema Armonizado y algunas preparaciones lácteas que se utilizan en la producción de ciertos bienes que contienen leche, sólidos lácteos y nata.
- Algunas frutas y jugos utilizados en la producción de otros jugos y ciertos concentrados de jugos.
- Café de grano utilizado en la producción de café instantáneo sin saborizantes (El criterio de origen del Anexo 401 para el café instantáneo sin saborizantes permite hasta un 60% de café no originario, por lo que se puede agregar un margen sustanciable de insumos no originarios).
- Grasas, mantecas, aceites y productos relacionados comprendidos en el capítulo 15 del Sistema Arancelario que se utilizan en la producción de los bienes del capítulo 15 (excepto aceites de oliva de palma y de coco, cuando se aplica la regla de mínimis).

---

<sup>92</sup> Ibidem. Pág. 229

-Azúcar de caña y remolacha usada en la producción de azúcares, jarabes, y otros productos comprendidos en las partidas 1701-1703 del Sistema Armonizado.

-Azúcar, melaza, azúcar glass y otros bienes comprendidos en el capítulo 17 del Sistema Arancelario y cacao en polvo comprendido en el Sistema Arancelario 1805 que se usa en la producción de chocolate y otros productos comestibles que contienen cacao.

-Cualquier material no originario usado en la producción de aparatos electrodomésticos mayores, tales como refrigeradores, congeladores, aires acondicionados, estufas, hornos, compactadores de basura, secadoras y lavadoras de ropa.

-Ensamblados de circuitos impresos usados en la producción de un bien si el cambio de clasificación arancelaria señalado en el Anexo 401 para ese bien, impone restricciones en su uso.<sup>93</sup>

El Tratado contiene una regla de mínimos que permite que un bien califique como originario siempre que los materiales no originarios que no sufran el cambio requerido, no representen más de un cierto porcentaje (7% en la mayoría de los casos) del valor de transacción del bien ajustado a la base L.A.B., o en algunos casos del costo total del bien.

Si un bien se encuentra sujeto a un mínimo de contenido regional y el valor de todos los materiales no originarios usados en su producción no excede del

---

<sup>93</sup> *Ibidem*. Pág. 230

porcentaje de mínimos señalado, se exime del cálculo del valor de contenido regional del bien.

Sin embargo, si después de aplicar el porcentaje de mínimos permitido, el bien aun tiene que cumplir el requisito de valor de contenido regional para calificar como originario, es decir, si el valor de todos los materiales no originarios excede del porcentaje de mínimos permitido), el valor de todos los materiales no originarios deberán tomarse en cuenta para el cálculo de valor de contenido regional.

Ejemplo :

1.- Un fabricante compra extensibles de relojes de tela hechos en Taiwan (S.A 91.13) para ensamblarlos con relojes mecánicos originarios (S.A 91.08) y estuches originarios (S.A 91.12). El valor de los extensibles es menor del 7% del valor de transacción del reloj terminado (S.A 91.02) ajustado sobre la base LAB. El criterio de origen del Anexo 401 para la partida 91.02 es:

Un cambio en la partida 91.01 a la 91.07 de cualquier otro capítulo o;

Un cambio a la partida 91.01 a la 91.07 de la 91.14 independientemente de que también se cumpla o no un cambio de cualquier otro capítulo; siempre que se cumpla con un valor de contenido regional no menor a:

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

Solamente los materiales no originarios deben cumplir el requisito de cambio de clasificación arancelaria. En este caso, son los extensibles de tela, ya que estos

no satisfacen ninguno de los cambios de clasificación arancelaria indicados pero su valor es menor del 7% del valor de transacción de los relojes terminados, ajustados sobre la base L.A.B. La regla de minimis es aplicable y los relojes pueden ser considerados originarios.

Después de haber analizado, el valor de transacción y su importancia para determinar el contenido regional de un determinado bien, y con ello calificarlo para que obtenga la preferencia arancelaria que le corresponda, hablaremos brevemente de ciertos sectores específicos a los cuales se les aplican otras reglas, lo anterior para determinar la importancia para los productores mexicanos del valor de transacción.

## **CAPITULO IV REGLAS DE ORIGEN PARA SECTORES ESPECIFICOS.**

En este capítulo se hará mención a las reglas de origen para ciertos sectores específicos, observando que existen ciertos productos que merecen un trato especial.

Dentro del contenido del TLCAN, existen sectores específicos que están sujetos a ciertos requisitos y procedimientos para la determinación del valor de contenido regional con el fin de recibir trato preferencial.

Dentro de los sectores específicos tenemos:

- 1.- Bienes textiles;
- 2.- Bienes automotrices;
- 3.- Bienes electrónicos y computacionales; y
- 4.- Productos agropecuarios.

### **4. 1 BIENES TEXTILES.**

En materia de textiles, las condiciones de liberación comercial se encuentran divididas en cuatro áreas básicas.

- a) Eliminación de cuotas de exportación;
- b) Desgravación arancelaria;
- c) Definición de Reglas de Origen para el sector; y
- d) Establecimiento de salvaguardas sectoriales.

Las reglas para la determinación del origen de los productos textiles y prendas de vestir, se encuentran establecidas en los capítulos 30, 39, 42, del 50 al 66, 70, 87, 88, 91, y del 94 al 96, señalados en el Anexo 300 A, apéndice 1.1.

Las disposiciones del TLCAN sobre Reglas de Origen para el comercio de textiles y prendas de vestir, están detalladas en los criterios de origen del Anexo 401 y su objetivo es que la mayor parte de la producción relacionada con textiles y prendas se lleve a cabo en América del Norte.

a) Un bien será considerado originario si se cumple con el cambio aplicable de clasificación arancelaria dispuesto en el Capítulo IV, Reglas de Origen (Anexo 401), que se hubiese efectuado en territorio de una o más de las Partes.

b) Una de las reglas básicas para los artículos textiles y prendas de vestir consiste en que el hilo utilizado en la elaboración de telas (las cuales podrán utilizarse posteriormente en la producción de prendas de vestir u otros artículos textiles), debe de ser originario de un país del TLCAN.

Ejemplo: Una camisa elaborada en México, de un tejido o tela fabricado en México de hilo de lana producido en Argentina. Esta camisa no podrá ser considerada originaria, ya que el hilo no es originario de un país del TLCAN. Sin embargo, si México importará la fibra de lana de Argentina y la transformará a hilo de lana, que se utilizará en la fabricación de un tejido o tela de lana, la cual será utilizada para la fabricación de la camisa, entonces esta camisa se consideraría como un bien originario y así obtendría el trato preferencial del TLCAN.

c) Las reglas de origen son menos estrictas para ciertos tipos de tejidos, como ropa interior de punto, sostenes y camisetas, elaborados con tela de escasa oferta en América del Norte y para prendas y artículos textiles elaborados con telas no producidas comúnmente en América del Norte.

Ejemplo: Las prendas de lino y seda siguen una regla de origen simple, ya que, son telas no producidas en América del Norte, de este modo, una blusa de seda se considera originaria incluso si se elabora con telas no originarias, siempre y cuando las telas sean cortadas y cosidas en uno o más de los países del TLCAN.

d) Existen reglas de origen estrictas para ciertos textiles y prendas de vestir hechos de fibras que son producidas en abundancia en Canadá, México y Estados Unidos, para los cuales la regla básica es que la fibra utilizada para la elaboración de hilos debe ser originaria de un país del TLCAN, a la cual se le da el concepto de "fibra en adelante".

Ejemplo:

Los hilos de algodón y telas de punto de algodón, sigue la regla "de fibra en adelante" para bienes comercializados entre los tres países del TLCAN.

e) Ciertas cantidades específicas de fibras, hilos y telas que no cumplan con los criterios de origen del Artículo 401, pero que se sujeten a un proceso de transformación importante en uno o más de los países miembros del TLCAN, aún pueden calificar para una tasa preferencial dentro del TLCAN. Los importes de esos bienes que excedan el nivel del arancel preferencial, se sujetarán a la tasa arancelaria de nación más favorecida.

f) Una parte importadora y una Parte exportadora podrán identificar en cualquier momento bienes textiles o del vestido particulares, cuando acuerden mutuamente que sean:

-Telas manufacturadas a mano de la industria artesanal, o

-Bienes artesanales hechos a mano con esas telas; o

-Bienes textiles artesanales y tradicionales.

La parte importadora otorgará trato de libre arancel a los bienes así identificados, cuando sean certificados por la autoridad competente de la parte exportadora.

g) Con el fin de determinar el arancel y la categoría de desgravación aplicables a un bien textil o del vestido originario, se definen los bienes de una Parte, como los productos nacionales, y aquellos bienes que las Partes convengan e incluye los bienes originarios de esa Parte.

Las reglas establecidas en el Anexo 401, requieren un cambio de partida arancelaria y cumplir con la regla específica.

Las referencias textiles dentro del TLCAN son:

Artículo 401	Bienes originarios
Anexo 401	Reglas de origen específicas
Anexo 300-B	Textiles y prendas de vestir

#### **4. 2 BIENES AUTOMOTRICES.**

Las reglas específicas para la determinación del origen del sector automotriz, se establecen en el Artículo 403, en el cual, se incluyen, los vehículos automotrices y partes o componentes utilizados como equipo original en la producción de un bien automotriz.

a) Los vehículos automotrices se dividen en ligeros y pesados, su fundamento se encuentra en el Artículo 403(1) y 403 (2) respectivamente.

-Vehículos ligeros.- Automóviles y vehículos ligeros especificados en las partidas arancelarias estipuladas en el Artículo 403(1) (a), los cuales son carros normales, camionetas para pasajeros (transporte de 15 personas o menos) y camionetas pickup.

-Vehículos pesados son: los camiones pesados, autobuses y vehículos con características especiales, especificados en las partidas arancelarias estipuladas en el Artículo 403 (2).

b) Partes y componentes de cada uno de los tipos de vehículos antes mencionados:

- 1) Partes para la manufactura de equipo original de vehículos ligeros, que son referidas en el Artículo 403 (1) (b) y son listadas en el Anexo 403.1, que en el desarrollo del tema se le denomina "lista de materiales rastreables para vehículos ligeros"
- 2) Componentes de camiones pesados, autobuses y vehículos con características especiales y materiales para estos componentes que son referidos en el Artículo 403 (2) y listados en el Anexo 403.2, a la cual en el desarrollo del tema se le denomina "lista de rastreo de vehículos pesados".

El Artículo 403 establece las reglas específicas a ser usadas en la determinación del Valor de Contenido Regional para bienes automotrices, bajo el método de costo neto.

Entre las reglas específicas que se utilizan para este sector tenemos las siguientes:

- a) En la determinación del valor de los materiales no originarios, son usadas reglas específicas para determinar cuales materiales podrán ser incluidos en el valor de los materiales no originarios. Esto incluye las reglas de rastreo para los materiales listados en las listas de rastreo.
- b) En la determinación del costo neto del bien, los costos de producción podrán ser promediados por categoría de vehículos dentro del año fiscal del productor.

El Capítulo IV (Artículo 403), contiene disposiciones específicas para la determinación de su origen:

- a) Disposiciones sobre determinación de origen y porcentaje de contenido regional.

La regla de origen (valor de contenido regional) para bienes automotrices y sus motores y transmisiones se determinará a partir del método de costo neto. Para que un automóvil o vehículo ligero se beneficie de la preferencia arancelaria, el valor de contenido regional deberá ser superior a 50 por ciento del costo neto de fabricación durante los primeros cuatro años de vigencia del Tratado. Este límite se incrementará a 56 por ciento durante los siguientes cuatro años y, a partir del noveno, se fijará en 62.5 por ciento para vehículos pesados (por ejemplo tracto camiones, vehículos para transporte de 16 o más personas y camiones) y sus motores y transmisiones, así como, otras autopartes, será del

50 por ciento durante los primeros cuatro años de vigencia del Tratado, éste se incrementará a 55 por ciento durante los siguientes cuatro años y, a partir del noveno se fijará en 60 por ciento.

<b>FECHA</b>	<b>AUTOS Y VEHICULOS LIGEROS Y SUS MOTORES Y TRANSMISIONES</b>	<b>VEHICULOS PESADOS, SUS MOTORES Y TRANSMISIONES Y AUTOPARTES PARA TODO TIPO DE VEHICULOS</b>
1/01/1994	50%	50%
1/01/1998	56%	55%
1/01/2002	62.5%	60%

Adicionalmente, se establecen requisitos específicos sobre el valor de contenido regional, para aquellos ensambladores de vehículos automotores que produzcan en una planta el primer prototipo del vehículo dentro del territorio, para éstos será del 50% durante cinco años después de la fecha en que el ensamblador produzca el primer prototipo y 50% durante dos años, a partir de la fecha en que el primer prototipo de vehículo automotriz se produzca en una planta después, de que haya sido remodelada, siempre y cuando el vehículo automotriz sea diferente a los producidos en la planta antes de la remodelación. Para la determinación del origen de bienes automotrices se establece un procedimiento de rastreo, el cual garantiza una mayor precisión en el cálculo de valor de contenido regional, mediante el rastreo del valor de materiales automotrices no originarios importados a la región, destinados a ser utilizados como equipo original.

Esto limita significativamente el fenómeno conocido como regla de "todo o nada", por el cual todo el valor de los bienes se considera como originario o no originario, aun cuando estos contengan una mezcla de materiales originarios y no originarios. Para aquellos materiales sujetos a rastreo, cualquier valor no originario, seguirá siendo no originario a través de todas las etapas del ensamble, hasta el momento del cálculo del valor de contenido regional del vehículo automotriz o autopartes destinadas a ser utilizadas como equipo original, el Anexo 403.1 contiene una lista de materiales que deben rastrearse para vehículos ligeros y el Anexo 403.2 contiene la lista de componentes y sus materiales que deben rastrearse para vehículos pesados.

El valor de los materiales automotrices sujetos a rastreo, se determina en el momento en que los materiales no originarios son recibidos por primera vez en una parte del territorio del TLCAN provenientes de un país fuera de la región del TLCAN. El valor de los componentes se calculará de acuerdo con las reglas generales de valoración, y normalmente será el valor de transacción.

El TLCAN, contempla otras disposiciones, a través de las cuales se puede obtener el valor de contenido regional de bienes automotrices y así tenemos a la acumulación, bienes fungibles y materiales intermedios.

### **4.3 BIENES ELECTRONICOS Y COMPUTACIONALES.**

Las reglas de origen para un gran número de productos electrónicos, están basadas estrictamente en un cambio arancelario, Este cambio arancelario está estructurado de tal forma, que requiere que los sub-ensambles clave de estos productos, se produzcan en América del Norte.

Otros productos electrónicos pueden ser originarios de dos formas: mediante el cumplimiento de un requisito de cambio arancelario establecido en el Anexo 401 o mediante el cumplimiento de un requisito de cambio arancelario y un requisito de valor de contenido regional.

1.- El cumplimiento de un requisito de cambio arancelario generalmente es más estricto, porque se requiere que los materiales no originarios en el cambio de clasificación arancelaria sean clasificados dentro de otro capítulo, por lo tanto, no tienen un requisito de valor de contenido regional.

2.- La forma de origen que requiere un cambio de clasificación arancelaria, con frecuencia incluye una transformación de partes en un bien terminado. Debido a que este cambio arancelario alternativo refleja un menor grado de procesamiento, el requisito de valor de contenido regional asegura un contenido regional importante.

Uno de los aspectos más sobresalientes en este sector, consiste en que los tres países armonizarán, en una serie de reducciones escalonadas, sus respectivas tarifas arancelarias de nación más favorecida en computadoras y equipo periférico de computación. Una vez que estén armonizada las tarifas arancelarias para estos artículos, sólo pagarán los aranceles por los bienes, en

cuanto ingresen al territorio del TLCAN. Una vez dentro del territorio, estos artículos serán considerados originarios y pueden trasladarse entre Canadá, México y los Estados Unidos, sin el pago de aranceles.

Por último mencionaremos que el Capítulo IV, Anexo 308.1, establece las tasas arancelarias de nación más favorecida para algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes, así como una tabla donde se enlistan las tasas y el calendario para su reducción.

1.- Cada una de las partes reducirá sus tasas arancelarias de nación más favorecida aplicables a los bienes descritos en las disposiciones arancelarias.

2.- Cuando la tasa arancelaria de nación más favorecida aplicable a un bien indicado en las disposiciones arancelarias incluidas en esta sección, hayan sido reducidas de acuerdo a la Ronda de Uruguay de Naciones Comerciales Multilaterales, cada una de las Partes considerará como originario al bien, cuando éste sea importado a su territorio de otras de las Partes.

3.- Cada una de las Partes podrán acordar reducir antes de lo previsto las tasas previstas.

4.- Para efectos de este Anexo, la tasa arancelaria de nación más favorecida no incluye cualquier otra tasa arancelaria preferente.

#### **4.4 PRODUCTOS AGROPECUARIOS.**

Las partes del TLCAN que se refieren a los productos agropecuarios son : El Artículo 401, el Anexo 401, que se refiere a la Reglas Específicas de Origen, las cuales para los bienes agrícolas, describen las tarifas arancelarias que deberán

sufrir para ser consideradas originarias, el Capítulo VII, el cual elimina las tarifas y cuotas y explica el impacto del sector agrícola, el Anexo 703.2, dispone ciertas adiciones a las reglas de origen para los cacahuates, crema de cacahuete, jarabes y cocoa dentro de los bienes agrícolas y el Anexo 703.3 que cubre las especificaciones agrícolas de los productos que están sujetos a la acción de salvaguarda.

Las reglas específicas en este rubro las tenemos en los productos de leche, cacahuete, aceite vegetal, azúcar y productos cítricos.

Con esta breve mención de reglas específicas para ciertos sectores concluye el presente trabajo de tesis, para dar paso a las conclusiones a las que hemos llegado después del análisis realizado.

## CONCLUSIONES

**PRIMERA.-** La valoración aduanera de las mercancías en su rama del derecho aduanero que adquiere importancia y trascendencia a partir de la globalización económica contemporánea.

**SEGUNDA.-** Como consecuencia de la sofisticación y tecnificación que adquieren las relaciones mercantiles en la globalización actual, las funciones de las aduanas cambian y se reformulan a la luz de Tratados Multilaterales impulsados por la Organización mundial de Aduanas y la Organización Mundial de Comercio.

**TERCERA.-** La valoración Aduanera constituye un aspecto que escapa en su determinación a las autoridades aduaneras nacionales para incorporarse a compromisos multilaterales como el Artículo VII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

**CUARTA.-** Al desarrollo de la apertura económica mundial y de la preminencia de las economías de mercado, la tarea de valorar las mercancías se descentraliza y queda en manos de los agentes mercantiles (contribuyentes) que participan en el comercio mundial.

**QUINTA.-** Dentro de los métodos de valoración aduanera establecidos por el GATT hoy OMC, destaca significativamente, el método del valor de transacción que se funda en una compraventa internacional de mercancías libre de restricciones y condicionamientos.

**SEXTA.-** EL Método de valoración de transacción constituye la practica más generalizada del comercio internacional contemporáneo, en el campo de la Valoración Aduanera de las Mercancías.

**SEPTIMA.-** En el Tratado de América del Norte, el método del valor de transacción, no solo se utiliza en el ámbito de la base gravable, que explicamos precedentemente, si no que también se utiliza para determinar el origen de determinadas mercancías que son fabricadas, en la zona con insumos de terceros países.

**OCTAVA.-** En el método de valor de transacción como base gravable, cada parte establece su propia base, en cambio cuando el método de valor de transacción se utiliza para determinar el origen de una mercancía, el valor se ajusta sobre la base libre a bordo.

**NOVENA.-** En el método de valor de transacción como base gravable debe existir una venta para exportación al país de importación, por otro lado cuando el método de valor de transacción se usa para determinar el origen, las condiciones para que exista valor de transacción, es que haya una venta.

**DECIMA.-** Como base gravable, si no existe valor de transacción o no es admisible éste, se usan los demás métodos de valoración, en cambio para determinar en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en caso de no existir valor de transacción, se usa el método de costo neto.

## BIBLIOGRAFIA

- 1.- ADAME GODDARD, Jorge. El Contrato de Compraventa Internacional. Ed. Mc. Graw Hill/Interamericana de México S.A de C.V. México 1996. 495 p.
- 2.- A. LEDESMA, Carlos y I. ZAPATA, Cristina. Negocios y Comercialización Internacional. Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1995. 718p.
- 3.- BASALDUA, Ricardo Xavier. Introducción al Derecho Aduanero. Abeledo-Perrot. Buenos, Aires. Argentina 1988. 447 p.
- 4.- CARVAJAL CONTRERAS, Máximo. Derecho Aduanero. Sexta Edición. Ed. Porrúa S.A de C.V. Prolog. Pedro Zorrilla Martínez). México 1997. 471p.
- 5.- CURZON, Gerard. La Diplomacia del Comercio Multilateral. Fondo de Cultura Económica. México 1969. 405p.
- 6.- DIAZ MIER, Miguel Angel. Técnicas de Comercio Exterior I. Ediciones Pirámide S.A de C.V. Madrid, 1996. 239p.
- 7.- GUNTER, Maerker. Valoración Aduanera. Edit. GUMA S.A de C.V. México, 1996. 189p.
- 8.- HERRERA YDAÑEZ, Rafael. Valoración de Mercancías a Efectos Aduaneros. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid 1988. 275p.
- 9.- \_\_\_\_\_, Valor en Aduanas de las Mercancías según el Código del GATT. Publicaciones de la Escuela Superior de Gestión Comercial. Madrid, 1985. 599p.
- 10.- JAAGDISH, Bhagwati. Obstaculos al Comercio Internacional. Ediciones Gernika. Colección Económica, 1994 170p.

- 11.- KOZOLCHYK, Boris. El Derecho Comercial Ante el Libre Comercio y el Desarrollo Económico. Ed. Mc. Graw Hill/Interamericana de México. México 1996. 342 p.
- 12.- LOPEZ AYLLON, Sergio. El Futuro del Libre Comercio en el Continente Americano. Análisis y Perspectivas. Primera edición. UNAM. México 1997. 336 p.
- 13.- LOPEZ VILLA, Juan Raúl. Fundamentos y Práctica del Comercio Exterior y Derecho Aduanero. Editorial Sistemas de Información Contable y Administrativa, S.A de C.V. México 1997. 315 p.
- 14.- LLOYD, P. J.A. Tariff. Substitute for Rules of Origin in Free Trade. University of Melbourne, Sidney. 1993.
- 15.- MALPICA LAMADRID, Luis de la. ¿Qué es el Gatt? Las Consecuencias Prácticas del Ingreso de México al Acuerdo General. México, Grijalbo, 1988. 509 p.
- 16.- NAVARRO VARONA, Edurne y BORRAS RODRIGUEZ, Alegría. Las Reglas de Origen para las Mercancías y Servicios en la CE, EU y el GATT. Editorial Civitas. Madrid, España. 1995. 274p.
- 17.- ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México. Ed. Nuestro Tiempo. Segunda edición 1990.
- 18.- P. VERBIT. Gilbert. Técnicas en los Convenios Comerciales para Países en Desarrollo. Ed. Limusa-Wiley, S.A de C.V. México 1971. 271 p.
- 19.- REYES ALTAMIRANO, Rigoberto. Manual Aduanero. Editorial PAC S.A de C.V. Segunda edición, México 1995. 321 p.
- 20.- SAGAHON HERVERT, Homero. Manual Práctico de Comercio Exterior. Dofiscal Editores. 4ª ed. México, 1996. 390p.

- 21.- TRUJILLO HERRERA, Raúl. Derecho de la Unión Europea: Principios y Mercado Interior. Ed. Porrúa, México 1999. 408p.
- 22.- VILLEGAS B, Héctor. Curso de Finanzas y Derecho Tributario. Tomo Unico. Ed. Depalma, Quinta Edición. Buenos Aires, 1994. 857p.
- 23.- WITKER VELAZQUEZ, Jorge. Derecho Tributario. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Serie I. Estudios de Derecho Económico. Núm. 27. México 1995. 452 p.
- 24.- \_\_\_\_\_ . Introducción a la Valoración Aduanera de las Mercancías. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Serie I. Estudios de Derecho Económico. Núm. 30. México 1998. 148 p.
- 25.- \_\_\_\_\_ y JARAMILLO, Gerardo. Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A de C.V. México 1996. 189 p.
- 26.- ZABLUDOSKY, Jaime. Testimonios Sobre el TLC. 1994

### REVISTAS Y DICCIONARIOS

- 1.- Diccionario Jurídico Mexicano. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Ed. Porrúa S.A de C.V.. México 1995.
- 2.- Revista de la Facultad de Derecho. T. XLI. Jul. Dic. 1991. Núm. 178-179-180. Publicación Bimestral. UNAM.
- 3.- Guía Básica del Exportador. BANCOMEXT. Sexta Edición. Diciembre 1998.
- 4.- Guía Básica del Exportador. BANCOMEXT. Sexta Edición. Diciembre 1999.

## **LEGISLACION**

- 1.- Texto Oficial del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.
  
- 2.- Acuerdo Relativo a la Aplicación del Art. VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
  
- 3.- Ley Aduanera.
  
- 4.- Reglamento de la Ley Aduanera
  
- 5.- Reglas Oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales. Incoterms 2000.