



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

Las reglas de origen del sector automotriz
en el marco del TLCAN

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

LETICIA ROMERO RANGEL



DIRECTOR DE TESINA:
DR. JOSÉ IGNACIO MARTÍNEZ CORTÉS

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. DE MÉXICO, ABRIL 2016



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.

Agradezco a:
Mi familia por todo su apoyo incondicional, gracias siempre.
A mi asesor por su paciencia y retroalimentación a este trabajo.
A mis sinodales por sus valiosos comentarios.

Las reglas de origen del sector automotriz en el marco del TLCAN

Introducción.....	1
Capítulo 1. Normas de Origen en la Organización Mundial de Comercio..	4
1.1 Antecedentes de la Organización Mundial de Comercio.....	4
1.2 Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).....	6
1.2.1 Diferencia entre el GATT de 1947 y GATT de 1994.....	7
1.2.2 Principios básicos del GATT.....	8
1.3 Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC.....	11
1.3.1 Convenio de Kyoto.....	12
1.3.2 Normas de Origen no-Preferenciales.....	13
1.3.3 Normas de Origen Preferenciales	18
1.4 Reglas de Origen en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte..	20
1.4.1 Primera Parte. Aspectos Generales.....	20
1.4.2 Reglas de Origen.....	22
1.4.3 Anexo 311: Marcado de país de origen.....	27
1.5 Reglas de Origen en la Legislación mexicana.....	28
Capítulo 2. Reglas de origen en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para el sector automotriz.....	34
2.1 Reglas de origen en la Industria Automotriz.....	34
2.2 Otras disposiciones relacionadas con el régimen de origen.....	36
2.3 Procedimientos aduaneros relacionados con el origen de las mercancías.	38
2.4 Anexo 300-A: Comercio e inversión en el sector automotriz.....	39
Capítulo 3. Posición estratégica de México para el sector automotriz, en el marco del TLCAN.....	50
3.1 El papel de los Programas de exención de impuestos en las exportaciones en la industria automotriz.....	50
3.1.1 Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).....	52
3.1.2 Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DrawBack).....	56
3.1.3 Cuenta Aduanera.....	57
3.1.4 Nuevo Esquema de Empresa Certificada (NEEC)	58
3.1.5 Relación entre programas de exención fiscal y Reglas de origen en el TLCAN.....	59
3.2 La posición estratégica de México para el sector automotriz, en el marco del TLCAN.....	62
3.2.1 Antecedentes de la Industria Automotriz en México.....	62
3.2.2 Sector de fabricante de automóviles.....	64
3.2.3 Sector de autopartes.....	69
3.2.4 Impacto del TLCAN en la Industria Automotriz en México.....	74
3.2.5 La importancia de invertir en México para las armadoras no americanas.....	79
Conclusiones	82
Bibliografía	85

Introducción

México inició su proceso de apertura comercial con su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, posteriormente se implementaron políticas comerciales en el país y en el año 1994 con la integración al Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) las relaciones comerciales entre Canadá y los Estados Unidos se institucionalizaron. Una de las industrias más beneficiadas dentro del TLCAN fue la industria automotriz, misma que se ha convertido en el mayor sector exportador de México, rebasando al petróleo como fuente de divisas.

Como una consecuencia de la tendencia internacional basada en la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales bilaterales o regionales entre los países, en el campo de las Relaciones Internacionales es importante el estudio de las implicaciones económicas, políticas y sociales de dichos acuerdos, uno de los temas importantes de los acuerdos son las Reglas de Origen consideradas como normas legales y procedimientos administrativos para determinar el origen de una mercancía. Este trabajo se enfoca en la importancia de las Reglas de Origen de la industria automotriz en el TLCAN, industria que fue tratada desde inició en el TLCAN de forma separada porque ha sido considerada uno de los sectores productivos más importantes de la economía de los países miembros y de la economía internacional, en virtud de los beneficios que genera como: creación de empleos, recaudaciones fiscales, modernización tecnológica, crecimiento de las exportaciones, incremento de la inversión extranjera directa, mayor inserción en el comercio internacional y la globalización de los mercados por bloques económicos. Las Reglas de Origen para el sector automotriz son específicas en el Artículo 403 y el Anexo 300-A del TLCAN, México en los últimos cuatro años ha tenido incremento de inversión en el sector automotriz, se han establecido plantas de automóviles y camiones de empresas americanas, alemanas y japonesas, y surge la pregunta ¿por qué el interés de armadoras no americanas en invertir en el país?, entonces podemos suponer que el interés se presenta porque las Reglas de Origen del TLCAN dan pauta a que las armadoras no americanas también puedan participar en el mercado de los EE.UU. La hipótesis de este trabajo considera que las armadoras no americanas ubicadas en México seguirán invirtiendo en el país para poder tener acceso al mercado de los EE.UU. porque a través de las Reglas de Origen pueden alcanzar el Valor de Contenido Regional que solicita el TLCAN para así gozar de las preferencias que otorga el mismo tratado a productos originarios de la región.

Considerando la hipótesis anterior esta investigación se ha organizado de la siguiente forma:

En el capítulo 1 se expone un estudio sobre las Normas de Origen en la OMC, los antecedentes de la creación de OMC, la importancia del GATT de 1947 y de 1994 con sus principios básicos “Nación más Favorecida” y “Trato Nacional”, además se revisa el Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC, considerando como antecedente directo al Convenio de Kyoto por su aportación a la tipología y forma actual de las Normas de Origen de la OMC, asimismo se presentan las Normas de

Origen no preferenciales y se hace mención de las Normas de Origen preferenciales amparadas por el artículo XXIV del GATT para uniones aduaneras o zonas de libre comercio, y con base a este contexto se muestran las “Reglas de Origen” del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) citando constantemente los artículos 401 y 402 del Tratado por cuestiones técnicas, también se abordará el anexo 311 sobre el mercado de país de origen, y se concluye con las Reglas de Origen en la legislación mexicana. La intención de este primer capítulo es confirmar que las Reglas de Origen desde el punto de vista multilateral (OMC), regional (TLCAN) y nacional son consistentes respecto a los criterios utilizados para considerar a un bien originario de un país o de una región determinada.

El capítulo siguiente aborda las Reglas de Origen en el TLCAN para el sector automotriz remitiendo de manera continua al artículo 403 del Tratado, considerando disposiciones adicionales sobre el régimen de origen como procedimientos aduaneros, el Anexo 300-A sobre comercio e inversión en el sector automotriz para cada uno de los países miembros del TLCAN (Canadá 300-A.1, México 300-A.2 y EE.UU. 300-A.3). Este capítulo nos marca los lineamientos que tiene que cumplir las empresas productoras de un bien automotriz para alcanzar el Valor de Contenido Regional necesario para que ser considerado como originario de la región del TLCAN.

Finalmente el último capítulo está dedicado a la posición estratégica de México para el sector automotriz, en el marco del TLCAN. Se inicia con el papel que han tenido los programas de exención de impuestos (IMMEX, DRAWBACK, Cuenta Aduanera y NEEC) manejados por el gobierno mexicano como apoyo al crecimiento de la industria automotriz en México, seguido por la posición estratégica de México para el sector en el marco del TLCAN, los antecedentes de la Industria Automotriz en México, considerando fundamental la participación de los sectores: fabricante de automóviles y de autopartes, y se concluye analizando el impacto del TLCAN en la industria automotriz nacional y la importancia de invertir en México para las armadoras no americanas para obtener una vía de acceso al mercado estadounidense a través del TLCAN. Además en este capítulo se presentan cifras de proyecciones de crecimiento en la producción y exportación de vehículos que permiten demostrar que México para el 2020 podría ocupar el cuarto lugar, que actualmente ocupa Alemania o tercer lugar ocupado por Japón, como fabricante de automóviles a nivel mundial, consolidando a la industria automotriz mexicana como importante fabricante de autopartes y vehículos a nivel mundial.

Las reglas de origen ocupan un papel fundamental ya que el objetivo debe ser cumplir con el Valor de Contenido Regional solicitado, por lo que en primer lugar se debe de tratar de obtener las materias primas de territorio de las partes (aprovechando los programas de apoyo a las exportaciones como: IMMEX y NEEC) y en segundo lugar se debe de producir el bien en territorio de alguna de las partes, dentro del TLCAN por cuestiones de costos de mano de obra, cercanía y mano de obra calificada, México es la mejor opción para producción de automóviles o camiones. Los requisitos para exportar productos automotrices a los EE.UU. en primer lugar hacen referencia a los productos originarios de las partes asociadas al

país productor o ensamblador y en segundo lugar a la normatividad o a los requisitos que están vinculados a la eficiencia de combustible, que determine la CAFE (Corporate Average Fuel Economy) cada año, por lo que las empresas transnacionales de origen distinto a América del Norte para poder colocar sus mercancías en territorio de los EE.UU., podrán utilizar a México, es por esto que la industria automotriz en México ha creado proveedores nacionales más competitivos que están surtiendo materias primas a las armadoras, así que se pueden considerar como insumos de la región y además si se considera que las armadoras están fabricando en un país miembro del TLCAN, entonces el Valor del Contenido Regional es cada vez mayor, por lo que en un futuro será más fácil que cubran los requisitos que solicita el TLCAN para ser considerado un bien originario.

Es importante mencionar que el TLCAN ayudó al sector automotriz mexicano para que se crearan las bases de integración de autopartes y armadoras en México, y con el sector automotriz en EE.UU. y Canadá (Norteamérica). Por lo que la integración de México en el TLCAN para dicho sector si fue benéfica, ya que mejoró procesos empresariales, productivos, administrativos, tecnológicos, operativos laborales, etc., permitiendo que México forme parte de los primeros 10 países fabricantes de autopartes y automóviles a nivel mundial, presentando un futuro prometedor para el sector manufacturero y exportador.

Capítulo 1. Normas de Origen en la Organización Mundial de Comercio

1.1 Antecedentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC)

Frente a las tendencias globalizadoras las relaciones comerciales internacionales de México son cada vez más difíciles como resultado de su incorporación en diversos procesos de integración, desde la posguerra con el nacimiento del GATT en 1947 se buscó la liberación del comercio entre los Estados, es decir la libre circulación de mercancías, inversiones y servicios, siendo necesario que los países en el ámbito de su política exterior incluyeran lineamientos de los organismos internacionales creados desde el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT) de 1947, GATT de 1994 y la Organización Mundial de Comercio (OMC) creada en 1994, en dichos acuerdos las llamadas “Normas de origen” han sido consideradas elemento fundamental para determinar las preferencias aplicables a una mercancía dentro de un territorio determinado, buscando gozar de preferencias para hacer más competitivos el precio de una mercancía dentro de territorios que sean parte de un tratado de integración o zona de libre comercio.

Este capítulo incluye un estudio breve sobre los antecedentes de la creación de OMC siendo un tema obligado para este trabajo porque permite entender la formación de los principios del comercio internacional aplicados por la Organización, se presentan las “Normas de Origen” de la OMC que han sido la referencia directa para los tratados de libre comercio que México ha concertado con algunos países para incrementar sus exportaciones, como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de mayor participación de intercambio comercial para México, es por eso que en este capítulo se presentan las normas de origen multilaterales o de la OMC, las reglas de origen en el TLCAN (marco regional) y la normatividad nacional en materia de reglas de origen.

Desde antes de la Primera Guerra Mundial el comercio internacional se enfrentó a un alto nivel de proteccionismo, en Europa el nacionalismo se acentuaba cada vez más provocando un aislamiento hacia los Estados Unidos, posteriormente en la década de 1930 durante la llamada “gran depresión” el proteccionismo creció aún más ya que los gobiernos trataron de protegerse a través de aranceles elevados, control de cambios o en contra de productos importados evitando que el dinero saliera de sus territorios. Debido al alto proteccionismo existente entre el período de la Primera y Segunda Guerra Mundial el comercio internacional estaba detenido, una característica de la época fue que “los países industrializados elevaron los aranceles, introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio y multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado”.¹ Después de la Segunda Guerra Mundial muchos países europeos estaban destruidos y tenían escasos bienes de consumo e insumos para reactivar la industria nacional, por lo que se hizo una necesidad buscarlos en los mercados internacionales, se dieron cuenta que el alto nivel de proteccionismo que existía no era viable para la época y

¹ Witker Velasquez, Jorge Alberto y Piña Mondragón, José Joaquín, (2012), Régimen Jurídico de Comercio Exterior, Ed. Hess, México. p.32.

que era necesario eliminar las medidas proteccionistas para impulsar el comercio internacional, además para los Estados Unidos que estaban emergiendo como potencia económica y buscaba tener un papel hegemónico en el mundo era muy importante encontrar mercados en donde colocar sus productos, siendo los Estados Unidos uno de los promotores más interesados en crear organizaciones para abrir y tener un control en los mercados internacionales a través de la eliminación de medidas proteccionistas. El primer intento por crear una organización que ayudara a eliminar las medidas proteccionistas y la regulación del comercio internacional se presentó en la Conferencia de Bretton Woods.

Durante la Conferencia de Bretton Woods² de 1944 surge el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), así como las bases para la creación de una organización que tendría como objetivo regular el intercambio comercial internacional, dicha organización fue llamada como: Organización Internacional de Comercio (OIC),³ organización que habría de complementar las otras dos propuestas de organismos internacionales: el FMI y el BM.

Posteriormente en 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, también llamada “Carta de la Habana” (por celebrarse en la ciudad de la Habana) se buscaron establecer acuerdos en la “Carta de la Habana” para una Organización Internacional de Comercio con “106 artículos y 16 anexos”.⁴ “La Carta de la Habana” en materia comercial fomentaba la liberación del comercio internacional, condiciones de igualdad a los mercados y el establecimiento de una ley que regulará el comercio internacional, también en dicha carta se consideraron normas de empleo, convenios sobre productos básicos, inversiones comerciales y servicios.

Debido a que las aprobaciones de la Carta de Habana y su organización propuesta la OIC debían ser autorizadas por los órganos legislativos de los países fundadores, las autorizaciones no se llevaron a cabo y al final todo concluyó en proyecto no terminado, sin embargo la idea de una organización internacional de comercio después se retomaría para la creación de la Organización Mundial de Comercio en 1994 que posteriormente se revisará. Al mismo tiempo que se estaba llevando a cabo la “Carta de la Habana” en 1947 se inició el 30 de octubre del mismo año la negociación arancelaria multilateral conformada por 23 países, mismos “que disminuyeron sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del comercio internacional”,⁵ debido a que los resultados fueron satisfactorios los 23 países miembros de la negociación decidieron formar un organismo, institución o acuerdo llamado “Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio” conocido por sus siglas en inglés como GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

1.2 Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT)

² También conocida como: Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas.

³ Para algunos autores es considerada la organización multilateral que sentaría las bases para la creación de la OMC.

⁴ Witker Velasquez, Jorge Alberto y Piña Mondragón, José Joaquín. Op.Cit., p.33.

⁵ Idem.

El GATT surgió como instrumento regulador del comercio mundial, fue firmado por 23 países o miembros fundadores (oficialmente llamados partes contratantes)⁶ el 30 de octubre de 1947 y entro en vigor el 1 de enero de 1948 de manera “provisional”. Dicho acuerdo tenía como objetivo la liberación del comercio y eliminar las medidas proteccionistas que se tenían desde 1930. Ante el fracaso de la Carta de la Habana y de la OIC, el GATT surge como el único organismo multilateral teniendo como objetivo regular el comercio internacional entre sus miembros, sus lineamientos fueron: promover el libre comercio, eliminación de obstáculos al comercio internacional, reducción de aranceles y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de la nación más favorecida. El GATT primero contenía 35 artículos y posteriormente se anexaron 3 más para los países en desarrollo, por lo que eran 38 artículos en total considerados para regular el comercio internacional. Para los autores Jorge Witker y Joaquín Piña “lo fundamental de las negociaciones del GATT son las concesiones arancelarias entre sus Miembros, ya que aceptan el compromiso de no incrementar los aranceles aduaneros por encima de las tasas negociadas que se consideran “consolidadas” o que tienen un nivel tope”.⁷

El plan de trabajo del GATT fue a través de las llamadas “Rondas de negociación”, conferencias o vigilancias, en una primera etapa se fueron actualizando los principios del acuerdo como la liberalización comercial, la reducción de barreras arancelarias, hasta 1994 fueron 8 Rondas las que se llevaron a cabo. Las Rondas que se consideran más importantes son: la Ronda Tokio por la revisión y ajuste de los acuerdos originales de 1948 que se hicieron, ajustándose a la situación de los años 80’s, y la última Ronda, la Ronda Uruguay de mayor importancia por la creación de la OMC, así que el GATT deja de existir a partir del 1º de enero 1995 misma fecha de creación de la OMC.

Las Rondas de negociación del GATT que se llevaron a cabo de 1947 a 1994 fueron las siguientes:

1. Ronda Ginebra en 1947
2. Ronda Annecy de 1947 a 1949
3. Ronda Torquay de 1950 a 1951
4. Ronda Ginebra de 1955 a 1956
5. Ronda Dillon de 1960 a 1961
6. Ronda Kennedy de 1964 a 1967
7. Ronda Tokio de 1973 a 1979
8. Ronda Uruguay de 1986 a 1994

Es importante mencionar que varios autores mencionan que el GATT a pesar de su carácter “provisional” desde 1948 a 1994 ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio y tuvo solidez entre la comunidad internacional dando como resultado un crecimiento del comercio internacional a través de la reducción de aranceles. Entre el GATT de 1947 y el GATT de 1994 existen diferencias por haber sido

⁶“El GATT provisional durante casi medio siglo”, recuperado en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm , consulta realizada el 15 junio de 2015.

⁷ Witker Velasquez, Jorge Alberto y Piña Mondragón, José Joaquín. Op.Cit., p.35.

constituidos en épocas diferentes, a continuación se mencionan algunos comentarios acerca de las mismas.

1.2.1 Diferencia entre el GATT de 1947 y el GATT de 1994

Cabe mencionar que el GATT del 30 de octubre de 1947 es considerado un tratado internacional extinto y que a partir del 1º de enero de 1948 el GATT de 1947 se utilizó mediante un Protocolo de Aplicación Provisional, hasta que formó parte del GATT de 1994, que a su vez ahora son algunos componentes de la OMC. Las disposiciones del GATT de 1947 fueron incorporadas en el GATT de 1994, mismas que siguen teniendo efecto jurídico como parte del GATT de 1994 y a su vez es uno de los componentes del Acuerdo de la OMC. El GATT de 1947 es complementario y diferente al GATT de 1994, para algunos autores jurídicamente diferente, porque el GATT de 1994 contiene el GATT de 1947 y además nuevos “instrumentos jurídicos”⁸ con nuevas disposiciones que se fueron incorporando amparadas por las 8 Rondas de negociación desde los años 1947 a 1994, mencionadas previamente, los llamados “instrumentos jurídicos” que se fueron incluyendo han sido denominados de “Entendimientos”, que se consideran como Acuerdos.

En el Acuerdo de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 también llamado GATT de 1994, que es parte del Acuerdo de la Ronda Uruguay se menciona que dicho acuerdo comprenderá:⁹

1. Las disposiciones del GATT de 1947¹⁰ ya sea rectificadas o modificadas por los instrumentos jurídicos antes del 1º de enero 1995 (fecha de entrada en vigor de la OMC).
2. Protocolos y rectificaciones respecto a concesiones arancelarias en el marco del GATT de 1947.
3. Protocolos de adhesión , decisiones sobre exenciones con base al artículo XXV y demás decisiones otorgadas al amparo del GATT de 1947
4. Decisiones sobre exenciones otorgadas amparadas por el artículo XXV del GATT de 1947 vigentes hasta 1994.
5. Todas las demás decisiones de las partes contratantes del GATT de 1947
6. Y los Entendimientos del GATT de 1994 respecto a interpretaciones¹¹ de artículos, disposiciones en materia de balanza de pagos y exenciones de obligaciones originadas en el GATT de 1994.

Como se puede observar el GATT de 1994 fue un Acuerdo más completo y elaborado que el GATT de 1947, por los años transcurridos desde 1947 a 1994 se trató de adaptar a la época un sistema multilateral más adecuado para el comercio internacional. Además, en el Acuerdo de Marrakech de 1994 en donde se establece la OMC en su artículo II apartado 4 se confirma que el GATT de 1994 es

⁸ Ibidem, p 60.

⁹ Ibidem, p.64.

¹⁰ Dichas disposiciones fueron anexadas al Acta Final adoptada al terminar el segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Empleo.

¹¹ Interpretación del párrafo 1 b) del artículo II, del artículo XVII y del artículo XXIV del GATT de 1994

“jurídicamente distinto al GATT de 1947 porque ha sido rectificado, enmendado o modificado”.¹² La base del sistema multilateral considerando el GATT de 1947, el GATT de 1994 y la OMC está formado por documentos que fueron inspirados en algunos principios fundamentales para bienes y servicios, tales como: la no discriminación, la cláusula de la nación más favorecida, la cláusula del trato nacional, la igualdad formal entre los Estados, y las tarifas o aranceles como instrumentos únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus Miembros, sin embargo algunos autores mencionan que el principio básico de “no discriminación en el comercio internacional” se basa en dos principios fundamentales, siendo estos: el principio de la Nación Más Favorecida (NMF) y el Trato Nacional (TN) teniendo como finalidad lograr condiciones equitativas del comercio, dichos principios se presentan a continuación de una forma más detallada.

1.2.2 Principios básicos del GATT

A. Principio de la Nación más Favorecida (igual trato para todos los demás)

El principio de la Nación más Favorecida (NMF), por su importancia es mencionado en el artículo I en el GATT de 1947 y también en el artículo I del GATT de 1994 respectivamente, hace referencia a la no discriminación por conceder ventajas a un país (como reducción de aranceles para sus productos), ya que si lo hace debe conceder las mismas ventajas a los productos de cualquier miembro o a productos similares destinados a los miembros aun cuando sean producidos en un país que no sea miembro del Acuerdo. El objetivo de este principio es prohibir la discriminación entre productos similares originarios de distintos países o a ellos destinados, de acuerdo con el principio de NMF los países aplican las mismas normas a las importaciones procedentes a todos los países, vigilando que los aranceles y demás requisitos se apliquen de igual manera a los productos importados o exportados sin discriminar sobre su país de origen, por lo tanto los países signatarios de los acuerdos no pueden gravar los productos procedentes de un país determinado con aranceles más altos que los que se le aplican a los productos similares, originarios de otros países. El segundo principio de Trato Nacional (TN), es parte del soporte que apoya la eliminación de la discriminación en el comercio exterior, de dicho principio se presenta a continuación una interpretación.

B. Principio de Trato Nacional (igual trato para productos nacionales y extranjeros)

El principio de Trato Nacional es mencionado en el artículo II en el GATT de 1947 y del GATT de 1994 también. El principio de trato nacional prohíbe a un miembro privilegiar sus productos nacionales respecto a los importados de otros Miembros de la OMC este principio de Trato Nacional tiene como finalidad promover un trato no discriminatorio entre productos importados y nacionales, evitar el uso de medidas

¹² Artículo II. Ámbito de la OMC recuperado en: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto_s.htm, consulta realizada el 15 de junio, 2015

proteccionistas a la producción nacional y tener condiciones de igualdad entre productos nacionales similares e importados.

Por lo que los impuestos que gravan los productos importados no pueden ser mayores a los aplicables a los productos nacionales similares, resultando a lo que es llamado “consolidaciones arancelarias” o pactadas previamente que deben de ser las mismas que se aplican a los productos importados y a los productos nacionales, ya que de no ser así se puede considerar como una medida contraria con el principio de trato nacional, pudiéndose considerar una medida proteccionista.

Es importante mencionar que desde el GATT de 1994 y ahora la OMC algunos autores han utilizado cuatro criterios básicos, que se consideran para los llamados “productos similares”¹³ siendo estos los siguientes:

1. Los usos finales del producto
2. Los gustos y hábitos de los consumidores
3. La naturaleza, las propiedades y la calidad del producto (características físicas)
4. La clasificación arancelaria de los productos

Cabe mencionar que los principios de NMF y Trato Nacional ambos son considerados como eje principal de la no discriminación, sin embargo existe diferencia entre ellos.

Diferencia entre cláusulas Nación Más Favorecida y Trato Nacional

La diferencia entre las cláusulas Nación Más Favorecida y Trato Nacional, se puede mencionar que de acuerdo al principio de “Trato Nacional” cada Miembro concede a los productos importados un trato no menos favorable que el que otorga a las mercancías similares nacionales, así que el principio de trato nacional establece el trato de no discriminación que debe de concederse a productos importados similares y nacionales, a diferencia el principio “Nación Más Favorecida” tiene como objeto asegurar que los Miembros de la OMC no discriminen entre los productos similares originarios de otros Miembros de la OMC o destinados a ellos. Para algunos autores el principio de NMF se resume como: principio de “no discriminación” entre los miembros y el principio de Trato Nacional se refiere a la no discriminación de los productos importados respecto a los nacionales. Asimismo hay excepciones para aplicar los principios de la NFM y Trato Nacional, considerados desde el GATT de 1947 y que en el GATT de 1994 se ratifican y se actualizan con base a un entendimiento en la OMC, las referencias se presentan en seguida.

Excepción a las Cláusulas de la Nación Más Favorecida (NMF) y Trato Nacional

El artículo XXIV del GATT del 1947 y posteriormente actualizado con un “Entendimiento” en el GATT de 1994 permite a un Miembro de la OMC otorgar un

¹³Artículo I y II del GATT: aplicación no discriminatoria de productos similares recuperado en: <http://www.fao.org/docrep/008/y5136s/y5136s0e.htm>, consulta realizada el 17 de junio de 2015.

trato más favorable a sus socios comerciales dentro de una unión aduanera o zona de libre comercio sin hacer extensivo ese trato a todos los Miembros de la OMC, haciendo la excepción a las cláusulas de la Nación Más Favorecida y de Trato Nacional respectivamente. Dicho artículo consta de 12 párrafos que contienen las disposiciones que se aplican a las uniones aduaneras y zonas de libre comercio teniendo como objetivo facilitar el comercio entre las partes que conforman la unión aduanera o zona de libre comercio.

Con el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994, son reconocidos los principios fundamentales en relación con los acuerdos de integración, dicho Entendimiento va dirigido a los miembros destacando los siguientes puntos:¹⁴

1. Se hace un reconocimiento que las uniones aduaneras y zonas de libre comercio han crecido y que son importantes porque contribuyen a la expansión del comercio internacional
2. Se reconoce que la contribución es mayor si se eliminan los derechos de aduana y otras reglamentaciones comerciales restrictivas en los territorios, se extiende a todo el comercio, y menor si queda excluido de ella alguno de sus sectores importantes.
3. Se reafirma que el objetivo de los acuerdos es facilitar el comercio entre los territorios y evitar ser obstáculo así como los efectos desfavorables en el comercio con otros miembros.
4. Se hace necesario estar de acuerdo con el artículo XXIV y cumplir las disposiciones de los párrafos 5, 6, 7 y 8 de dicho artículo.

En resumen el Artículo XXIV considera dos tipos de acuerdos de integración regional:

1. Zona de Libre Comercio
2. Uniones Aduaneras

En el caso de una Zona de Libre Comercio, cada parte mantiene sus propios aranceles y políticas comerciales externas. Las normas de origen se usan para otorgar preferencias arancelarias y evitar triangulaciones y desviaciones comerciales a terceros países, se aplican tasas arancelarias externas normales o la cláusula de la NMF en el caso de los miembros del GATT. Respecto a la Unión Aduanera, los Miembros de una unión aduanera deben adoptar una política comercial externa común, incluyendo aranceles externos comunes, como un requisito de origen común a productos de países no miembros de la unión.

Debido a las excepciones al aplicar el principio NMF y Trato Nacional la forma en la que los miembros de una unión aduanera o zona de libre comercio definan los

¹⁴ Acuerdo de la Ronda Uruguay. Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994 recuperado en: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/10-24_s.htm, consulta realizada el 17 de junio de 2015.

requisitos de origen entre ellos será diferente de la forma en que lo hagan con los productos procedentes de terceros países.

De acuerdo a lo que ya se ha mencionado previamente, el antecedente de la OMC es el GATT de 1947 y el GATT de 1994 surgiendo reglas, normas o acuerdos que se convirtieron en compromisos multilaterales, con el acuerdo de Marrakech el 5 de abril de 1994 se establece formalmente la OMC y entró en vigor el 1º. De enero de 1995. La definición actualizada de la OMC dice que “es una organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, que dichos acuerdos han sido negociados y firmados por la mayoría de los países participantes en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos”.¹⁵ Dentro de sus dieciséis artículos están integrados sus objetivos, su estructura orgánico-administrativa y estructura jurídica de la organización. Los Acuerdos o también llamados normas de la OMC son el resultado de negociaciones entre los miembros, básicamente las normas actuales están formadas por los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay de 1986 y de 1994 (con base a una revisión de las normas del GATT de 1947). El GATT de 1947 y el GATT de 1994 constituyen el principal compendio de las normas de la OMC en materia del comercio de mercancías, además la Ronda Uruguay (1986 a 1994) permitió establecer nuevas normas sobre propiedad intelectual, solución de diferencias, examen de políticas comerciales, y comercio de mercancías donde fue incluido el Acuerdo sobre Normas de Origen y firmado junto con la Ronda Uruguay en 1994 y entró en vigor el 1º. De enero de 1995. Cabe mencionar que el GATT no contenía normas específicas para determinar el origen de una mercancía, por lo que los miembros establecían sus propias normas de origen, si las mercancías eran de un determinado país sólo exigían la presentación del certificado de origen. En los años 80's ante el nacimiento de acuerdos preferenciales surge la necesidad de incluir en la Ronda Uruguay el tema de las Normas de Origen y un elemento básico era la llamada “armonización” de la clasificación de los productos para poder clasificar en algún criterio el origen de las mercancías.

1.3 Acuerdo sobre Normas de Origen en la OMC

El antecedente de las Reglas de Origen en la OMC tienen como base al Convenio para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros de 1978, conocido como el Convenio de Kyoto del Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) del cual se representa una breve reseña del ¿por qué? de su importancia en la formación de las bases de las Normas de Origen en la OMC.

1.3.1 Convenio de Kyoto

El Convenio de Kyoto es considerado el primer acuerdo que estableció una regulación internacional de las reglas de origen determinando su forma y estructura actual. Las Reglas de Origen son analizadas como “un procedimiento aduanero,

¹⁵¿Qué es la OMC? recuperado en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm, consulta realizada el 18 junio de 2015.

concretando definición y criterios que confieren origen y métodos”,¹⁶el objetivo principal del convenio fue disminuir las diferencias entre los regímenes aduaneros de la posguerra porque eran considerados un obstáculo para el comercio internacional, las negociaciones terminaron el 18 de marzo de 1973 y entraron en vigor el 25 de septiembre de 1974. La importancia de dicho convenio es considerada porque estableció el tipo y la forma de las normas de origen, en el anexo D se establecieron por ejemplo los siguientes aspectos importantes:

Anexo D.1 que comprende:

- Definición de reglas de Origen
- Criterios positivos que confieren origen como: mercancías enteramente producidas en un país, criterio de transformación sustancial que se calcula con base a tres métodos: 1) Cambio de partida arancelaria (salto arancelario), 2) Porcentaje advalorem (requisito de contenido regional), 3) Proceso de fabricación o elaboración (procesos técnicos) y comentarios sobre ventajas y desventajas de los tres métodos antes mencionados.
- Y una lista de casos especiales de calificación de origen como: accesorios, partes, herramientas, envíos, empaques, instalaciones, máquinas utilizados para la elaboración de una mercancía.

Anexo D.2 sobre Pruebas documentales del origen

El Anexo D.2 hace referencia a toda la documentación probatoria del origen como facturas comerciales, certificados de origen emitido por el fabricante, exportador o autoridad, declaración de origen certificada por algún organismo competente para este fin.

Anexo D.3 de Control de las pruebas documentales del origen

El Anexo D.3 consiste la comprobación de los documentos presentados como pruebas de una declaración de origen o certificado de origen de una mercancía, que se aplica al momento de hacer el despacho de un bien en la aduana. El Convenio de Kyoto es muy importante por ser el primer convenio que establece una regulación internacional sobre reglas de origen, siendo el antecedente directo sobre las Normas de Origen de la OMC. Cabe mencionar que el Convenio de Kyoto de 1973 fue revisado en 1999 cuya estructura es más amplia, porque se incluyeron nuevos temas, un ejemplo de ello es que el anexo específico sobre reglas de origen en el Convenio de 1973 era el anexo D, mencionado anteriormente, y en el Convenio de Kyoto de 1999 ocupa el anexo K cuyo contenido no fue modificado, sólo cambió de posición.

¹⁶ Witker, Jorge, (2005), Las Reglas de Origen en el Comercio Internacional Contemporáneo, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. México, p 25.

Acuerdo sobre Normas de Origen en la OMC

El acuerdo sobre Normas de Origen en la OMC para el presente trabajo es muy importante porque es la base que se consideró para las Reglas de Origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que posteriormente se estudiarán.

La Organización Mundial de Comercio es el máximo organismo multilateral que regula el comercio internacional a través de normas o acuerdos como resultados de negociaciones principalmente celebradas entre 1986 (Ronda Uruguay) y 1994, así como acuerdos revisados e incluidos del GATT de 1947. De los 12 acuerdos sobre el comercio de mercancías el acuerdo de las Normas de Origen establece que dichas normas tienen que ser claras y previsibles, que no sean obstáculos al comercio internacional, se elaboren y apliquen de forma imparcial, rápida, eficaz y equitativa, teniendo como objetivo principal armonizar y clarificar las normas de origen no preferenciales. En el marco de la OMC existen dos tipos de Normas de Origen, aquellas que se denominan no-Preferenciales para países que no son parte de uniones aduaneras o zonas de libre comercio y las llamadas Preferenciales amparadas por el Artículo XXIV del GATT para zonas de libre comercio o uniones aduaneras, a continuación se detallan los puntos más importantes sobre Normas de Origen de cada uno de los casos.

1.3.2 Normas de origen no-Preferenciales

En la parte I del acuerdo se menciona la definición y el ámbito de aplicación de las normas de origen no preferenciales, son definidas como: “leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar el país de origen de los productos”¹⁷ de regímenes no preferenciales que comprenden la aplicación del trato de nación más favorecida mencionada en los artículos I, II,III, XI y XIII del GATT de 1994, de los derechos antidumping y compensatorios amparados por el artículo IV del GATT de 1994, las medidas de salvaguardias establecidas en el artículo XIX del GATT de 1994, prescripciones de marcas de origen llamadas en el artículo IX del GATT de 1994 y de restricciones discriminatorias. El acuerdo sobre normas de origen está dividido en dos períodos: 1) de transición y 2) después del periodo de transición con sus respectivas disciplinas que deben cumplir sus miembros, misma que a continuación se presentan.

1) Disciplinas durante el periodo de transición, hasta que el programa de armonización de las normas de origen haya concluido

Las disposiciones que aplicarán durante este período mencionan:

¹⁷Acuerdo sobre Normas de Origen, Parte I, Definiciones y Ámbito de aplicación, Artículo I, Normas de Origen recuperado en: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/22-roo.pdf ., consulta realizada el 19 de junio de 2015.

- Cuando haya decisiones administrativas de aplicación general se debe definir las condiciones que se tienen que cumplir en particular como: a) aplicación del criterio de cambio de clasificación arancelaria, deberá especificarse las subpartidas o partidas arancelaria a que se refiere la norma, b) cuando se aplique el criterio del porcentaje ad valorem se debe indicar en la norma de origen el método de cálculo del porcentaje y c) cuando se utilice el criterio del porcentaje de la operación de fabricación o elaboración se debe especificar la operación que confiere origen al producto.
- Las normas de origen no deben ser vinculadas para conseguir objetivos comerciales
- Las normas de origen no deben restringir, distorsionar o perturbar el comercio internacional
- Las normas de origen deben de respetar el principio de Trato Nacional para las importaciones y exportaciones, no aplicando normas más rigurosas
- Las normas de origen deben ser administradas de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable
- Las normas de origen deben de estar basadas en criterios positivos
- Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general de las normas de origen se deben publicar de acuerdo con el párrafo I del artículo X del GATT de 1994
- Que los dictámenes de origen se expidan como máximo 150 días después de su solicitud con una vigencia de 3 años
- No se deben de aplicar efectos retroactivos a las nuevas normas o modificaciones de las mismas
- Que cualquier medida administrativa para determinar el origen de un bien sea susceptible de pronta revisión por tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos que puedan modificar o anular la determinación de origen
- Que toda la información es confidencial y sólo se revelará con autorización del gobierno o de la persona que la haya facilitado

2) Disciplinas después del periodo de transición

Concluido el programa de armonización de las normas de origen, los miembros se deben de asegurar de que:

- Las normas de origen se apliquen por igual

- El país que se determine como país de origen de un bien sea aquel en donde se haya obtenido totalmente o aquel país donde se haya producido la última transformación sustancial si están implicados varios países

Al igual que en el período de transición las siguientes disciplinas se tiene que respetar:

- Las normas de origen deben de respetar el principio de Trato Nacional para las importaciones y exportaciones, no aplicando normas más rigurosas

- Las normas de origen deben ser administradas de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable

Las normas de origen deben de estar basadas en criterios positivos

- Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general de las normas de origen se deben publicar de acuerdo con el párrafo I del artículo X del GATT de 1994

- Que los dictámenes de origen se expidan como máximo 150 días después de su solicitud con una vigencia de 3 años

- No se deben de aplicar efectos retroactivos a las nuevas normas o modificaciones de las mismas

- Que cualquier medida administrativa para determinar el origen de un bien sea susceptible de pronta revisión por tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos que puedan modificar o anular la determinación de origen

- Que toda la información es confidencial y sólo se revelará con autorización del gobierno o de la persona que la haya entregado

Cabe mencionar que en la parte IV del acuerdo se presentan los principios y el programa para la armonización de las normas de origen, los principios de la armonización de las normas de origen son los mismos que durante el período de transición y después del período de transición,¹⁸ que anteriormente se mencionaron, respecto al programa de trabajo para la armonización se menciona que se llevaría por sectores de productos durante 3 años a partir de la fecha de inicio teniendo como objetivo determinar las mercancías que se consideran totalmente obtenidas en un solo país, así como las operaciones mínimas que no confieren origen y la transformación sustancial utilizando el cambio de partida arancelaria con los criterios complementarios al elaborar normas de origen para un sector de productos. En el acuerdo de la OMC están mencionados principios y criterios para determinar

¹⁸ Principios como: aplicación por igual, las normas de origen deben ser objetivas, comprensibles, previsibles, no deben de utilizarse con fines comerciales, administrarse de manera coherente, uniforme, imparcial, criterio positivo, etc.

el origen de una mercancía que han sido parte fundamental para los lineamientos en los diferentes tratados internacionales por lo que a continuación se presentan.

Principios y criterios para determinar el origen de una mercancía en el acuerdo de la OMC:

El régimen jurídico para determinar el origen de una mercancía se apoya en 2 principios básico¹⁹, siendo los siguientes:

1. Mercancías enteramente obtenidas (materias primas) y producidos en un país
2. Transformación sustancial, que considera a mercancías producidas en 2 o más estados y que establece tres criterios básicos para la clasificación los cuales son: a) Cambio de posición arancelaria o salto arancelario b) Porcentaje advalorem (requisito de contenido regional) y c) Fabricación o elaboración (procesos técnicos).

1. Mercancías enteramente obtenidas y producidas en un país

El principio respecto a mercancías totalmente obtenidas y producidas en un país hace referencia a productos elaborados con productos nacionales, es decir no tienen que tener insumos importados y deben de ser producidos en territorio nacional, por lo que en esta época sólo muy pocos productos se pueden clasificar dentro de este criterio.

2. Principio de Transformación sustancial

Actualmente el concepto de “transformación sustancial” es clave cuando se hace referencia al origen de un producto en la fabricación de manufacturas, es decir, la transformación sustancial se puede considerar como un proceso excepcional o especial en un país que se da un bien, dando como consecuencia una nueva identificación, así que le puede otorgar la nacionalidad u origen a dicha mercancía del país en donde se realizó la “transformación sustancial”. En esta época el criterio de transformación sustancial ha sido el inicio sobre el cual se ha tratado de establecer el origen o la nacionalidad de las mercancías que incorporan a su proceso de fabricación componentes, insumos o procesos, de más de uno o varios países. El criterio de transformación sustancial es utilizado para determinar el origen de las mercancías producidas en dos o más países con insumos importados, siendo muy importante el origen de las materias primas o insumos. Dicho criterio es el más usado en la industria especializada a través de líneas de ensamble por el constante envío de producción a diferentes países, teniendo un control sobre las materias primas con el objetivo de generar costos laborales cada vez más competitivos, así que las reglas de origen exigen cada vez mayor precisión para evitar que muchas empresas creen estrategias para colocar un producto dentro del marco preferencial de un tratado comercial. La premisa es que el producto final tiene que ser diferente a los componentes del producto. De acuerdo a lo antes mencionado el criterio de

¹⁹ Acuerdo sobre normas de origen de la OMC p.232, recuperado en: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/22-roo.pdf, consulta realizada el 19 de junio de 2015.

transformación sustancial puede ser calculado a través de tres criterios, siendo estos como siguen:

Criterios para calcular el principio de transformación sustancial

1. Cambio de partida arancelaria (Salto arancelario)

El primer criterio considerado dentro del principio de transformación sustancial es el cambio de partida arancelaria o salto arancelario. Un cambio en la partida significa un cambio en los primeros cuatro números de la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado, de acuerdo con este criterio la partida arancelaria del producto terminado deberá ser diferente a la de los insumos importados, este criterio permite al productor elegir entre los insumos que confieren origen a un producto representando una ventaja aunque tiene como desventaja que muchas veces se recurre a la actualización de las listas de excepciones con una labor técnica muy detallada de procedimientos en la fabricación de un producto, siendo importante que la misma nomenclatura en la clasificación se utilizada en los países importadores y exportadores de la mercancía.

2. Porcentaje advalorem (Requisitos de contenido regional)

El segundo criterio conocido como advalorem tiene como objetivo principal estudiar la plusvalía aportada a una mercancía, dependiendo del porcentaje adquirido se determina el origen de la mercancía considerando el país dónde el bien sufrió la transformación sustancial, lo más importante que trata de aplicar este criterio es que los insumos importados no sobrepasen un determinado porcentaje del valor de bien determinado, usualmente se establecen 2 métodos para determinarlo: el método de transacción y el método de costo neto que más adelante se presentarán.

3. Fabricación o elaboración (Procesos técnicos)

Y finalmente el tercer criterio es el de fabricación o elaboración que confieren origen del país dónde se efectuó un cambio, este criterio consiste en la elaboración de listas generales que realicen la descripción producto por producto, los procedimientos técnicos más importantes al igual que el criterio de salto de partida, el criterio de fabricación o elaboración permite al fabricante determinar el origen por medio de una labor técnica que requiere actualización constante.

Como anteriormente se mencionó en la OMC también existen Normas de Origen Preferenciales amparadas por el artículo XXIV, utilizadas en los acuerdos comerciales para determinar cuáles productos se benefician de las preferencias arancelarias favorables de acceso a un mercado, así como para evitar que terceros países no miembros del acuerdo se beneficien de las normas de origen preferenciales, dichas normas se exponen a continuación.

1.3.3 Normas de origen preferenciales

La aplicación de Normas de Origen Preferenciales existe desde la época colonial, cuando las metrópolis otorgaban beneficios como reducciones arancelarias a los productos de sus colonias, después de la Segunda Guerra Mundial los acuerdos de integración tuvieron auge en Europa, América Latina y África, amparados por el

Artículo XXIV del GATT, utilizados como una justificación y una promoción para expandir el comercio a través de acuerdos de libre comercio o uniones aduaneras. En el marco del GATT y de la OMC existen dos tipos de acuerdos de integración regional: Zonas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras.

Las Zonas de Libre Comercio son aquellas en dónde se tienen Tratados de libre Comercio y que cada parte o miembro mantiene sus propios aranceles y políticas comerciales externas con cada país y con el objeto de evitar triangulaciones o desviaciones comerciales, las normas de origen se usan para distinguir los productos que se originaron en territorio de los miembros y a los que no son originarios se le aplican las tasas arancelarias externas normales.

Respecto a las llamadas “Uniones Aduaneras” los miembros adoptan una política comercial común incluyendo un arancel externo común así como los requisitos de origen que aplican a los productos de países no miembros.

El Anexo II del Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC contiene la “Declaración Común Acerca de las Normas de Origen Preferenciales”, donde están mencionadas las disciplinas sobre normas de origen aplicables a los regímenes preferenciales, entre lo que se puede destacar lo siguiente:

Normas de Origen Preferenciales- Anexo II Declaración Común acerca de las normas de Origen Preferenciales

La Declaración considera como definición de normas de origen: “las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicadas por un miembro para determinar si a un producto le corresponde recibir el trato preferencial previsto en virtud de regímenes de comercio contractual o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del GATT de 1994”.²⁰

En el Anexo II del acuerdo de las normas de origen se presenta la “Declaración Común acerca de las Normas de Origen Preferenciales”, en dicho documento los Miembros acuerdan:

1. Cuando se dicten decisiones administrativas generales se definan las condiciones que se necesiten cumplir
2. Respecto a decisiones particulares: Cuando se aplique el criterio de cambio de clasificación arancelaria se debe especificar las subpartidas o partidas de la nomenclatura arancelaria a que se refiere la norma, cuando se aplique el criterio del porcentaje ad valorem, se debe indicar el método de cálculo del porcentaje y cuando se recomiende el criterio de operación de fabricación o elaboración se debe especificar la operación que otorgue el origen preferencial.
3. Las normas de origen se deben basar en un criterio positivo
4. Sus leyes, reglamentos, disposiciones judiciales y administrativas se deben publicar

²⁰ Párrafo 1 del GATT de 1994, véase en: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/06-gatt_s.htm.

5. Las normas de origen no deben ser retroactivas cuando haya modificaciones,
6. Las normas de origen pueden ser susceptibles de revisión (150 días antes de alguna petición de un dictamen)
7. La información respecto a las normas de origen debe ser confidencial

Además se menciona que los Miembros deben facilitar a la Secretaría sus normas de origen preferenciales, con una lista de los acuerdos preferenciales de los que formen parte, de las decisiones judiciales y disposiciones administrativas, comunicar las modificaciones de sus normas de origen preferenciales.

Como se puede apreciar las normas de origen no preferencial en la OMC tiene los mismos principios que las normas de origen preferenciales además se puede observar que un país se beneficia de un tratamiento arancelario preferencial en virtud de las uniones aduaneras o zonas de libre comercio del que forme parte, por lo que las normas de origen preferenciales de la OMC dan libertad para que los países miembros de una unión aduanera o zona de libre comercio acuerden el arancel a pagar de un producto de sus intercambios comerciales, así como entre sus transacciones. Para algunos autores gozar de un trato arancelario preferencial por ser parte de una unión aduanera o zona de libre comercio significa una contradicción al principio de básico de “no discriminación” de la OMC hacia países no miembros de la unión aduanera o zona de libre comercio, para un caso determinado.

La incorporación de México al GATT en 1986, hoy OMC, durante el gobierno de Miguel de la Madrid terminó con el modelo económico del país llamado “sustitución de importaciones”, siendo considerada dicha incorporación como el inicio de la apertura comercial de México hacia las nuevas corrientes globalizadoras internacionales de la época, promovidas por los organismos multilaterales y los Estados Unidos de Norteamérica. A partir de entonces en la búsqueda de nuevos mercados principalmente para diversificar sus exportaciones y teniendo como soporte el artículo XXIV del GATT o OMC México ha firmado diversos tratados de libre comercio con América Latina, Unión Europea, Israel, China, etc., sin embargo el tratado comercial de mayor importancia para la economía mexicana por su alcance es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), del cual a continuación se presentará las reglas de origen que servirán de apoyo para el presente trabajo.

1.4 Reglas de Origen en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El TLCAN, fue negociado por Canadá, Estados Unidos y México, simultáneamente con las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos de 1988 sirvió como modelo para el TLCAN. El 12 de agosto de 1992, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra; el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson; y la Representante Comercial de EEUU, Carla Hills,

concluyeron las negociaciones del TLCAN; después de concluidos los procedimientos internos de aprobación, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre EE.UU., Canadá y México entró en vigor el 1 de enero de 1994. Los tres países confirmaron su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio. Además ratifican su convicción de que el TLCAN permita aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, con la protección del medio ambiente.

Los compromisos que se mencionan en el preámbulo son:²¹

1. Reafirmar lazos de amistad y cooperación entre los países miembros
2. Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y ampliar la cooperación internacional
3. Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios
4. Reducir las diferencias en el comercio
5. Establecer reglas claras y de beneficio para su intercambio comercial
6. Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales
7. Alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por los derechos de propiedad intelectual
8. Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios

En la primera parte del Tratado destacan los artículos 101 y 102, ya que tienen una relación directa con los lineamientos de la OMC, como se apreciará a continuación.

1.4.1 Primera Parte. Aspectos Generales

Disposiciones iniciales (Artículo 101)

Las disposiciones iniciales del TLCAN en el artículo 101, establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y EE.UU., de conformidad con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el antecesor de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundan la interpretación de sus disposiciones.

El TLCAN en el artículo 102 menciona sus objetivos, siendo estos los siguientes:

1. Eliminar obstáculos al comercio y posibilitar el tránsito trasfronterizo de bienes y servicios en los territorios de las partes
2. Promoción de competencia leal en la zona de libre comercio
3. Incrementar las inversiones en la zona de libre comercio
4. Proteger y hacer valer adecuada y efectivamente los derechos intelectuales en la zona de libre comercio

²¹ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Preámbulo recuperado en: http://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf, consulta realizada el 20 de junio de 2015.

5. Establecer procedimientos eficientes para aplicación y cumplimiento del Tratado para su administración y solución de controversias
6. Crear lineamientos para posteriores cooperaciones trilaterales, regionales, multilaterales para ampliar y mejorar los beneficios del Tratado

Para cumplir con los compromisos antes mencionados los países miembros del TLCAN acuerdan respetar el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos. Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales. Para efectos de interpretación en caso de conflicto, se establece que prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios, según se establece en artículo XXIV del GATT.

Los principios básicos mencionados en el TLCAN²² están incluidos en veintidós capítulos y sus anexos, dichos principios son:

1. Trato Nacional (TN)
2. Trato de la nación más favorecida (NMF)
3. Transparencia

El principio de Trato Nacional (TN) se refiere a que bienes, servicios y personas deben ser considerados como nacionales de los respectivos países miembros del tratado, la única excepción aparece en el capítulo VI respecto a los minerales radioactivos.

La interpretación del principio de trato de la NMF se entiende a que bienes, servicios y personas no se pueden discriminar, ya que se debe otorgar las mismas ventajas a los miembros del tratado e incluso a los aquellos países que no sean miembros del tratado, aunque cabe mencionar que dicho principio está subordinado al artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, que permite que grupos de países que forman una zona de libre comercio o unión aduanera pueden temporalmente excluir a terceros países de los beneficios de la cláusula de la nación más favorecida.

Finalmente el principio de Transparencia, contemplado en el capítulo XVIII del tratado solicita a los tres países a notificar toda modificación, reforma o adición que se efectuó a las legislaciones internas que se relacionen con aspectos regulados en el tratado para prevenir o evitar controversias entre los miembros de la zona de libre comercio.

1.4.2 Reglas de Origen

Las reglas de origen son las leyes, reglamentos y prácticas administrativas utilizadas para identificar el país de origen de una mercancía o bien en el comercio internacional, siendo necesarias y fundamentales en los procesos de integración económica para otorgar tratos preferenciales a un bien, así como para aplicar sanciones a importaciones desleales (dumping y subsidios) y/o salvaguardas y

²² Principios del TLCAN, recuperado en: <http://www.tlcan.com.mx/PRINCIPIOS> , consulta realizada el 25 de junio de 2015.

demás regulaciones no arancelarias. Como ya se mencionó, las normas de origen son muy importantes para acceder a las preferencias que otorgan un tratado de libre comercio entre los miembros del mismo, además como el TLCAN prevé la eliminación de todos los aranceles sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y EEUU. en el transcurso de un periodo de transición, es necesario determinar qué bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferente por medio de las reglas de origen.

Cabe mencionar que en la OMC lo referente a los lineamientos sobre el origen de una mercancía lo llaman “Normas de Origen” y en el TLCAN lo denominan “Reglas de Origen”. En el TLCAN Las Reglas de Origen (Capítulo IV y sus Anexos en el TLCAN) son la base legal para determinar la nacionalidad de los productos y consecuentemente si éstos se beneficiarán del trato regional preferencial o no. Su objetivo es evitar que productos de terceros países se beneficien de las preferencias que corresponden únicamente a los productos originarios de los miembros del TLCAN. La base legal de las Reglas de Origen del TLCAN son las normas para determinar el origen de los productos se encuentran en el Capítulo 4, Anexo 401, el cual está dividido en 21 sectores que cubren todos los capítulos del Sistema Armonizado y para algunos productos específicos en los Anexos 300-A, 300-B y 403 del TLCAN. A continuación se presenta el capítulo IV del TLCAN que abarca lo referente a Reglas de Origen.

Capítulo IV: Reglas de Origen

Artículo 401. Bienes Originarios

Criterios de origen

El Artículo 401 del Capítulo IV de las Reglas de Origen mencionan los criterios bajo los cuales se puede considerar un bien originario, en este artículo se determina que un bien es originario cuando:²³

- 1) Sea obtenido en su totalidad o sea producido enteramente en territorio de una o más partes, atendiendo a lo establecido en el artículo 415, dicho artículo señala lo que puede ser considerado como “obtenido o producido enteramente” serían como minerales extraídos, productos vegetales, animales vivos, etc.
- 2) Cada material no originario que se use en la producción del bien sufre un cambio de clasificación arancelaria de acuerdo con el Anexo 401, como resultado de que la producción se haya hecho enteramente en territorio de una o más de las partes, 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, o que el bien cumpla con los requisitos de dicho anexo cuando no se requiera un cambio en la clasificación arancelaria.
- 3) A partir de materiales originarios se produzca un bien enteramente en territorio de una o más de las partes.

²³ Artículo 401 del TLCAN, véase en:

http://www.imcine.gob.mx/sites/536bfc0fa137610966000002/content_entry537f86d693e05abc55000284/53d2770d9d72796e24000089/files/1.pdf

- 4) Exceptuando los capítulos 61 al 63²⁴ del Sistema Armonizado, el bien sea producido totalmente en territorio de una o más de las partes pero que uno o más de los materiales no originarios usados en la producción del bien y considerados como partes de conformidad con el sistema arancelario, no sufra un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
- a) El bien sea importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero haya sido clasificado como un bien ensamblado.
 - b) La partida para el bien sea la misma, tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente, o esa partida no se divida en subpartida, o la subpartida arancelaria debe de ser la misma para ambos.
 - c) Siempre que el valor de contenido regional determinado conforme al artículo 402, no sea inferior a 60% cuando se utilice el método de valor de transacción, ni el 50% cuando se emplee el método de costo neto y el bien cubra los requisitos aplicables de este capítulo.

De lo anterior se puede resumir que los bienes producidos en la región de los integrantes del TLCAN con materiales originarios califican como originarios, así como que los bienes producidos en la región con componentes no originarios de terceros países, con la condición que sufran un cambio arancelario debido a una transformación productiva dentro del área de las Partes o cumpla con otros requisitos dispuestos en el Anexo 401, como salto arancelario, valor de contenido regional mínimo de acuerdo a alguno de los métodos autorizados mencionados en el artículo 402 que se presentan enseguida.

Artículo 402. Valor de Contenido Regional (VCR)²⁵

Métodos para calcular el VCR

Algunas de las reglas específicas del anexo 401 requieren que un bien tenga un contenido de valor regional mínimo, que significa que un cierto porcentaje del valor de los bienes debe provenir de alguno de los miembros del TLCAN, así que el Artículo 402 hace referencia al concepto de Valor de Contenido Regional (VCR), para calcular dicho valor, el Artículo determina dos métodos: el método de Valor de Transacción y el método de Costo Neto,²⁶ en la mayoría de los casos el exportador o productor puede decidir entre estos dos métodos para calcular el VCR.

El artículo 402 (incisos: 2 y 3 respectivamente) establece la siguiente fórmula para determinar el Valor de Contenido Regional en porcentaje.

Método de Transacción:

$$\text{VCR} = \frac{\text{Valor de Transacción} - \text{Valor de Materiales no originarios}}{\text{Valor de Transacción}} \times 100$$

²⁴ Se refiere a prendas y complementos (accesorios) de vestir de punto, excepto de punto y demás artículos textiles confeccionados.

²⁵ Artículo 402 del TLCAN.

²⁶ Artículo 402 (1) del TLCAN.

Cabe mencionar que el Valor de Transacción se debe de considerar sobre la base de Libre a bordo (L.A.B.).

El Método de Transacción calcula el valor de los materiales no originarios como un porcentaje del valor de transacción del bien, es la suma de los valores de todos los materiales no originarios usados en la producción del bien, el cual es el precio total pagado por el bien con algunos ajustes por empaques y otros rubros, y está basado en los principios del Código de Valoración del GATT. La esencia del método de transacción es el valor de los materiales no originarios, puede calcularse como un porcentaje del precio de la factura, el cual normalmente es el precio realmente pagado por el bien, dicho método permite al productor considerar todos sus costos y utilidades como de la región, el porcentaje requerido de contenido de valor regional, según este método es mayor que el porcentaje requerido, bajo el método de costo neto. Generalmente el método de transacción es más usado que el de costo neto, sin embargo el método de costo neto también es usado para casos específicos como para ciertos vehículos.

Método de Costo Neto:

El Método de Costo Neto calcula el valor de los materiales no originarios como un porcentaje del costo neto del producto. El costo neto representa los costos incurridos por el productor menos los costos señalados en el artículo 402(8): gastos de promoción de ventas (comercialización y servicios posteriores a la venta), regalías, costos de embarque, empaque y los costos financieros no admisibles. Este método se basa principalmente en los costos o gastos en que incurrió el productor de un bien destinado a la exportación al realizar su producción en un período determinado, el costo neto es la suma de todos los costos utilizados menos algunos costos, la fórmula para obtenerlo es la siguiente:

Método de Costo Neto

$$\text{VCR} = \frac{\text{Costo Neto del bien} - \text{Valor de Materiales no originarios}}{\text{Costo Neto del bien}} \times 100$$

De acuerdo con el Artículo cada una de las partes dispondrá que el exportador o productor calcule el Valor de Contenido Regional de un bien exclusivamente con base en el método de Costo neto cuando:²⁷

- 1) No exista Valor de Transacción del bien
- 2) El Valor de Transacción del bien no sea admisible de acuerdo al Artículo 1º. Del Código de Valoración Aduanera.

²⁷ Artículo 402 (5) del TLCAN.

- 3) El bien sea vendido por el productor a alguna persona relacionada y el volumen de ventas, por unidades de cantidad de bienes idénticos o similares vendido a personas relacionadas en un período de seis meses inmediatamente anterior al mes en que el bien en cuestión sea vendido, exceda 85% de ventas totales del productor respecto a esos bienes.
- 4) El bien:
 - a) Sea un vehículo automotriz dentro de las partidas 8701 u 8702, subpartidas 8703.21 a la 8703.90, o partidas 8704, 8705 u 8706.
 - b) Esté mencionado en el Anexo 403 (1) o 403 (2) y sea para uso de vehículos automotores de la partida 87.01 u 87.02, subpartida 8703.21 a la 8703.40 o partida 87.04, 87.05 o 87.06
 - c) Esté considerado en la fracción arancelaria 8469.10. ^{28a}
- 5) El productor o exportador elija acumular el valor de Contenido Regional del bien de acuerdo con el Artículo 404 o
- 6) Que el bien se designe como material intermedio de conformidad con el párrafo 10 y esté sujeto a un requisito de Valor de Contenido Regional.

Independientemente del método usado o del cambio de la subpartida el VRC debe cumplir los siguientes requisitos:

- El VCR debe ser del 60% cuando se utilice el Método de Valor de Transacción
- El VCR debe ser del 50% cuando se utilice el Método de Costo Neto

Además se menciona que cuando el exportador o productor de un bien calcule su Valor de Contenido Regional sobre la base del método de Valor de Transacción y una parte notifique posteriormente al exportador o productor, durante el curso de una verificación de acuerdo al capítulo V, "Procedimientos aduaneros", que el Valor de Transacción del bien o el valor de cualquier material usado en la producción del bien necesite ajuste o no sean admisibles de acuerdo al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, el exportador o el productor podrá calcular el Valor de Contenido Regional del bien sobre la base del método de costo neto.

Nada de lo dispuesto en el párrafo anterior puede impedir que se realice alguna revisión o impugnación disponible de acuerdo con el Artículo 510, "Revisión e impugnación", del ajuste o rechazo del:

- a) Valor de Transacción de un bien o
- b) Valor de cualquier material utilizado en la producción del bien

²⁸ Se refiere a máquinas de escribir, excepto impresoras.

Para efectos del cálculo de Costo Neto de un bien de acuerdo al TLCAN, el productor del bien podrá:²⁹

- a) Calcular el costo total en que haya incurrido respecto a todos los bienes producidos por el mismo y eliminar los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, empaques, costos financieros no admitidos incluidos en el costo total de los bienes referidos y posteriormente 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 el mismo, asignar razonablemente el costo total al bien, y posteriormente eliminar los costos de promoción de ventas, comercialización, embarque, empaque, regalías, costos financieros no admisibles considerados en la porción del costo total asignada al bien o
- c) Asignar razonablemente cada costo que sea parte del costo total respecto al bien, de modo que la suma de esos costos no incluya costos de promoción de ventas, comercialización, regalías, embarque y empaque, costos financieros no admitidos, siempre que la asignación de tales costos sea compatible con lo dispuesto sobre asignación razonable de costos establecidos en las Reglamentaciones Uniformes determinadas conforme al artículo 511, "Procedimientos Aduanales- Reglamentaciones Uniformes".

Excepto lo dispuesto en el Artículo 403 (1)³⁰ y para los componentes identificados con el anexo 403 (2),³¹ el productor de un bien podrá, para efectos del cálculo del Valor de Contenido Regional de acuerdo con los párrafos 2) o 3), designar como material intermedio cualquier material de fabricación propia utilizada en la producción del bien siempre que, de estar sujeto ese material intermedio a un requisito de Valor de Contenido Regional, ningún otro material de fabricación propia sujeta al requisito de contenido regional utilizado en la producción de ese material pueda ser designado por el productor como material intermedio, el valor de un material intermedio será:³²

- a. El costo total gastado respecto a todos los bienes producidos por el productor del bien que pueda asignarse razonablemente a ese material intermedio o
- b. La suma de cada costo que sea parte del costo total gastado respecto al material intermedio que pueda ser asignado razonablemente a ese material intermedio.

²⁹ Artículo 402 (8) del TLCAN.

³⁰ El Artículo 403 (1) del TLCAN hace referencia al cálculo del VCR de acuerdo con el método de costo neto para bienes de la industria automotriz.

³¹ El Artículo 403 (2) del TLCAN considera el cálculo del VCR de acuerdo con el método de costo neto para bienes de la industria automotriz.

³² Artículo 402 (11) del TLCAN.

El valor del material indirecto se considerará con base a los principios de contabilidad aceptados, aplicables en el territorio de la parte en la donde el bien es producido.

1.4.3 Anexo 311: Mercado de país de origen

Las reglas de marcado de país de origen son las disposiciones legales utilizadas para determinar el origen de una mercancía, a partir del TLCAN se aplicó esta disposición para permitir al importador gozar de un trato arancelario preferencial de mercancía importadas de los EE.UU. o Canadá ya que según el tratado no es suficiente que la mercancía califique como originaria de la región sino que es necesario indicar de que país es originaria para aplicar el arancel que le corresponde.

Normas de Etiquetado

El Anexo 311 del TLCAN es una parte importante del Tratado ya que menciona las reglas y procedimientos para la identificación de las mercancías, a través de las normas de etiquetado se permite informar al consumidor que un producto es originario de cierto país al incluir en la etiqueta “Hecho en México” o “Hecho en Canadá” o “Hecho en EE.UU.” y consecuentemente están relacionadas con el acceso a mercados con preferencias arancelarias o sin preferencias arancelarias. El Anexo 311 del TLCAN estipula que las normas se usan para definir si un producto es de alguno de sus miembros, pero sin considerar el producto como originario de la región. Los criterios utilizados en las normas de etiquetado están relacionados al proceso de determinación del origen del producto, su aplicación y vigilancia está también bajo la responsabilidad de las aduanas. Además en el Anexo 311 se establecen que a partir de del 1º de enero de 1994 las partes presentarán las reglas para determinar si un bien es de una parte (reglas de marcado) para efectos del presente anexo, el anexo 300-b y el anexo 302.2 del TLCAN, así como para cualquier otro propósito que las partes acuerden.³³

Conforme a las Reglas de marcado cada una de las partes debe exigir la marca de país de origen de un bien, puede ser en español, inglés o francés, así como la información del producto, se pueden utilizar etiquetas adhesivas como método de marcado, se mencionan algunas excepciones de productos que no puedan ser marcados que por ser considerados productos especiales. A nivel nacional la Ley de Comercio Exterior en el artículo 25 dice: “la Secretaría de Economía, previa consulta a la Comisión de Comercio Exterior podrá exigir que una mercancía importada a territorio nacional ostente un marcado de país de origen que indique el nombre de dicho país”.³⁴

³³ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Segunda Parte: comercio de bienes, Capítulo III, Tratado nacional y acceso de bienes al mercado recuperado en:

http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP03_4.asp#An311, consulta realizada el 17 de julio de 2015.

³⁴ Ley de Comercio Exterior, sección segunda: permisos previos, cupo y marcado de país de origen, Artículo 25 recuperado en: <http://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-de-comercio-exterior/titulo-iv/capitulo-ii/seccion-segunda/>, consulta realizada el 22 de julio de 2015.

Hasta esta parte de la investigación se han presentado las reglas de origen en el ámbito multilateral (OMC), ámbito regional (TLCAN) y ahora se presenta el ámbito nacional, es decir ¿cuál? es el soporte normativo a lo que se han tenido que adaptar las leyes mexicanas para ser consistentes respecto a los principios del comercio internacional de mercancías.

1.5 Reglas de Origen en la legislación mexicana

Ley de Comercio Exterior

En el artículo 131 constitucional se mencionan las facultades del Ejecutivo en materia de comercio exterior como: aumentar, disminuir o suprimir las cuotas o tarifas de exportación o importación (regulación de aranceles), crear nuevas, restringir o prohibir importaciones o exportaciones (evitar prácticas desleales de comercio exterior), tránsito de productos y procedimientos administrativos,³⁵ etc. Los objetivos de la Ley de Comercio Exterior que aparecen mencionados en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior son:³⁶

1. Regular y promover el comercio exterior
2. Incrementar la competitividad de la economía nacional
3. Propiciar un uso eficiente de recursos productivos del país
4. Integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional
5. Contribuir a la elevación del bienestar de la población

Sobre el origen de las mercancía la Ley de Comercio Exterior mexicana en los artículos 9, 10 y 11 (Título III. Origen de las Mercancías. Capítulo Único) menciona los lineamientos que deben considerarse, los artículos son los siguientes:

El artículo 9º establece que el origen de las mercancías se puede determinar para la aplicación de preferencias arancelarias, marcado de país origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos, etc., el origen puede ser nacional o regional, mismo que se determinará conforme a las reglas que establezca la Secretaría de Economía o, en su caso, para los efectos que así se determinará conforme a las reglas establecidas en los tratados o convenios internacionales de los que México es parte.³⁷

La Ley de Comercio Exterior en su Artículo 10 menciona: Las reglas de origen deberán someterse previamente a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior y publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Estas reglas se establecerán bajo cualquiera de los siguientes criterios:³⁸

³⁵ Artículo 131 Constitucional véase en: <http://info4.juridicas.unam.mx/juslab/leylab/250/132.htm..>

³⁶ Reglamento de la Ley de Comercio Exterior , Considerando (1) véase en: http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/Reg_LComExt.pdf .

³⁷ Artículo 9 de la Ley de Comercio Exterior, Título III, Origen de las mercancías, Capítulo único, véase en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf> .

³⁸ Artículo 10 de la Ley de Comercio Exterior, Título III, Origen de las mercancías, Capítulo único, véase en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf> .

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

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

III. De producción, fabricación o elaboración. En este caso se especificará con precisión la operación o proceso productivo que confiera origen a la mercancía. La Secretaría puede utilizar criterios adicionales cuando no se pueda cumplir con los anteriores, mismos que deberán especificarse en la regla de origen respectiva, el artículo 10 considera los mismos criterios que son mencionados en la OMC y el TLCAN en materia de Reglas de Origen.

Finalmente el artículo 11 establece: “que la importación de mercancías queda sujeta al cumplimiento de las reglas de origen en donde el importador deberá comprobar el origen de una mercancía en tiempo y formal según los ordenamientos aplicables, y corresponde a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público vigilar y verificar el cumplimiento de las reglas de origen”.³⁹

Como se puede apreciar los artículos 9 y 10 son aplicables para reglas de origen preferenciales, con base a los tratados internacionales que México ha suscrito con otros países. Y el artículo 11 aplica al régimen no preferencial, el decreto fue publicado en el D.O.F. el 30 de agosto de 1994, y su última reforma y adición fue hecha el 19 de mayo 2005.⁴⁰

La Ley de Comercio Exterior mexicana en los artículos 9, 10 y 11 (Título III. Origen de las Mercancías. Capítulo Único) es consistente respecto a las Reglas de Origen de la OMC y del TLCAN porque están de acuerdo que el origen de una mercancía es importante para determinar la preferencia arancelaria, así como la necesidad de la aplicación de normas de origen claras bajo criterios y procedimientos que no sean un obstáculo al comercio internacional, y que mediante un certificado de origen se logre cumplir con Reglas de Origen, con derechos y obligaciones de un exportador e importador para evitar prácticas desleales de comercio, dichos artículos contiene la normatividad en materia de Reglas de Origen, en resumen se tiene los siguientes puntos importantes:

- 1) El Origen de la mercancía es muy importante para determinar la preferencia arancelaria siendo necesario el marcado del país de origen.
- 2) Las Reglas de Origen se establecen bajo el criterio de: cambio de clasificación arancelaria, contenido nacional o regional, de producción, fabricación o elaboración.
- 3) El cumplimiento de las Reglas de Origen deberán ser comprobables mediante un Certificado de Origen.

³⁹ Artículo 11 de la Ley de Comercio Exterior, Título III, Origen de las mercancías, Capítulo único, véase en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>.

⁴⁰ Normas para la determinación del país de origen en México, véase en http://www.cofoce.gob.mx/documentos/documentos/ACUERDO_CERTIFICADO_cpo.pdf.

A continuación se presentan el Cuadro 1, con los criterios multilateral, regional y nacional para considerar un bien originario con base a cada una de las legislaciones. Entre lo que se puede mencionar es que los criterios básicos son consistentes en los tres niveles de legislaciones para otorgar un trato preferencial son:

- 1) Un bien es originario si es producido con insumos de la región y producido totalmente en la misma zona, ya sea dentro de un territorio o en territorio de las partes integrantes de una zona de libre comercio o unión aduanera.
- 2) Para aquellos bienes que fueron producidos con materiales no originarios, un cambio de clasificación arancelaria es necesario así como indicar la partida y subpartida.
- 3) Para determinar el valor de contenido nacional o regional es necesario indicar el método de cálculo y porcentaje.
- 4) Es necesario indicar la operación de fabricación o elaboración de una mercancía.

Cuadro 1. Comparativo de Reglas de Origen: Marco Multilateral, Regional y Nacional

<i>Marco Multilateral: Normas Preferenciales OMC para considerar un bien originario: Anexo II (Declaración de Normas de Origen Preferenciales)</i>	<i>Marco Regional: Criterios de Reglas de Origen en el TLCAN para considerarse bien originario Artículo 401</i>	<i>Marco Nacional: Criterios de las Reglas de Origen para considerarse origen de la mercancía (nacional o regional): Ley de Comercio Exterior Artículo 10.</i>
Cambio de clasificación arancelaria: Indicando partidas y subpartidas	Bien obtenido y producido en su totalidad en territorio de una o más miembros del Tratado de Libre Comercio	Cambio de clasificación arancelaria especificando subpartidas o partidas de acuerdo al Sistema Armonizado
Porcentaje Ad valorem: Indicando método de cálculo	Materiales no originarios sufran cambios de clasificación arancelaria y que se haya producido en territorio de algunas de las partes	Contenido nacional o regional indicando el método de cálculo y el porcentaje
Operación de fabricación o elaboración: Indicando operación que confiera el origen preferencial	Bien se produzca enteramente en territorio de los miembros con materiales originarios	De producción, fabricación ó elaboración especificando la operación o proceso productivo que otorga a la mercancía
	Bien producido totalmente en territorio de los miembros con partes no originarias sin sufrir cambio de clasificación arancelaria debido a que: el bien sea importado sin ensamblar de acuerdo a la Regla Gral. de Interpretación del Sistema Armonizado.	
	Bien producido totalmente en territorio de los miembros con partes no originarias sin sufrir cambio de clasificación arancelaria debido a que: la partida el bien y sus partes sea la misma, la partida no se divida en subpartidas y describa el valor de Contenido Regional: 60% más con el método de valor de transacción o 50% más con el método de costo neto.	

Fuente: Elaboración propia datos de la OMC año 1994, TLCAN año 1994 y Ley de Comercio Exterior en México año 2006.

En materia de aduanas, la Ley aduanera y su Reglamento también trataron de modernizarse a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

Ley Aduanera y su Reglamento (Normatividad de la Ley Aduanera)

La Ley Aduanera fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1995. El objetivo principal de esta ley fue la modernización de la estructura aduanal para hacer eficientes los mecanismos de promoción y fomento al Comercio Internacional.

Esta ley tiene bajo su jurisdicción los Impuestos Generales de Importación y Exportación, y las demás leyes y ordenamientos que regulan la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, así como los medios de transporte, el despacho aduanero y las actividades que deriven de este o de dicha entrada o salida de mercancías.

Los objetivos de la Ley Aduanera son:⁴¹

1. Proporcionar seguridad jurídica mediante la normatividad aduanera en diversos ordenamientos jurídicos
2. Promover la inversión y las exportaciones, mediante la agilización de despacho de las exportaciones, importaciones de insumos, y bienes de capital necesarios para la realización de inversiones productivas
3. Cumplir con los compromisos internacionales, es decir, que los tratados comerciales internacionales suscritos por México, básicamente sean consistentes con los principios de la OMC

Entre los convenios más importantes que tiene México suscritos respecto a cuestiones aduaneras son: El Consejo de Cooperación Aduanera, actualmente la Organización Mundial de Aduanas, el del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, el Valor para Efectos Aduaneros o de Transacción, el denominado de Estambul, el que crea la Organización Mundial del Comercio anteriormente GATT, el Código sobre obstáculos Técnicos al Comercio Internacional, el que crea ALADI, el que forma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el que se integra a Venezuela y Colombia, el que se realiza con Chile, el que se integra con Costa Rica, el que se une a Bolivia, el que se crea el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), el que se origina la Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD); entre otros más. Cabe mencionar que los procedimientos aduanales en el TLCAN están incluidos en el capítulo integrado por los artículos 501 a 514, se encuentran distribuidos en seis secciones que se refieren a: certificado de origen, administración y aplicación, resoluciones anticipadas, revisión e impugnación de las resoluciones de determinación de origen y de las resoluciones anticipadas, reglamentaciones uniformes y cooperación, la última sección incluye el artículo 514, que contiene las definiciones.

Ley de inversión extranjera

Otra ley que es importante mencionar y que tiene influencia en el comercio exterior mexicano es la ley de inversión extranjera publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993, como resultado de la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, llamado ahora, la Organización Mundial de Comercio, siendo el inicio de una nueva política internacional abierta, a partir del ingreso de México al GATT se publicaron nuevas leyes y reformas comerciales como respuesta a los compromisos asumidos por México ante presiones externas, la Ley de Inversión Extranjera de 1993 fue una respuesta a los nuevos compromisos para atraer a las inversiones nacionales y extranjeras así como la simplificación administrativa para promover la inversión extranjera. Así que a partir del 18 de diciembre de 1995 se permitió que la inversión extranjera fuera de un 49%, posteriormente y en concreto para la industria automotriz de fabricación, ensamble de partes, equipo y accesorios para la industria automotriz el 18 de enero de 1999 se permitió que la inversión extranjera participe hasta en un 100% sin necesidad de recabar la resolución favorable de la Comisión

⁴¹ Ley Aduanera, objetivos véase en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/85/el/el19.htm>.

integrada por el Secretario Ejecutivo y un Comité de Representantes, Secretaría de Economía y de Relaciones Exteriores.

El capítulo IV del TLCAN, referente a Reglas de Origen, tiene un artículo destinado exclusivamente a la industria automotriz, dicha industria fue tratada de una forma separada en el tratado porque ha sido considerada uno de los sectores productivos más importantes de la economía de los países miembros y de la economía internacional, en virtud de los beneficios que genera como: creación de empleos, recaudaciones fiscales, modernización tecnológica, crecimiento de las exportaciones, mayor inserción en el comercio internacional y la globalización de los mercados por bloques económicos, a continuación se presenta el capítulo 2 sobre las reglas de origen del sector automotriz en el TLCAN amparadas en el artículo 403 del mismo tratado.

Capítulo 2. Reglas de Origen en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para el sector automotriz

A través del TLCAN se buscó un proceso de integración del mercado automotriz en América del Norte, así como conciliar intereses particulares de las tres naciones con las nuevas tendencias mundiales para aprovechar las ventajas y costos que ofrezcan cada uno de los países integrantes del TLCAN y crear las condiciones que permitieran elevar la competitividad de la zona. Por lo que desde hace más de 21 años la industria automotriz en México ha tenido cambios significativos en sus sistemas de producción, organización, administración y comercialización, mismos que fueron considerados en la negociación del TLCAN, por la importancia del sector automotriz dentro de las relaciones comerciales entre los tres países miembros del TLCAN se presenta este segundo capítulo con el objetivo de entender las reglas de origen que se incorporaron a la legislación mexicana creando nuevas formas y controles⁴² para evitar que productos de terceros países se beneficien de trato arancelario otorgado por el TLCAN a productos de la región, además se presentarán opiniones respecto al impacto que ha tenido el TLCAN en el sector automotriz en México.

2.1 Reglas de Origen en la Industria Automotriz

Artículo 403. Bienes de la industria automotriz

Para los bienes de la industria automotriz en el TLCAN en el artículo 403 se establece el cálculo del valor de contenido regional (VCR) con base en el método de costo neto, considerando vehículos para el transporte de 15 personas o menos (vehículos livianos) y de 16 personas o más (vehículos pesados), en seguida se presenta el Cuadro 2 que sintetiza los detalles que se mencionan en el artículo 403 sobre los bienes de la industria automotriz.

⁴² Surgieron nuevas reglas como: disposiciones relacionadas con el régimen de origen (acumulación, de minimis, etc), lo referente a marcado de país de origen, etc.

Cuadro 2. Cálculo de Valor de Contenido Regional para vehículos. Artículo 403. Bienes de la Industria Automotriz

VCR con base método costo neto para vehículos para transporte de 15 persona o menos	VCR con base método costo neto para vehículos para transporte de 16 persona o más
Vehículos automotores comprendidos en la fracción arancelaria 8702.10.bb u 8702.90.bb (transporte de 15 personas o menos), o en la subpartida 8703.21 a la 8703.90, 8704.21 u 8704.31 o bienes establecidos en las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 403.1 sujetas a requisito de VCR y destinadas a equipo original en la producción de bienes de la fracción 8702.10.bb u 8702.90.bb o en la partida 8703.21 a la 8703.90, 8704.21 u 8704.31	Vehículos automotores comprendidos en la partida 87.01, en la fracción 8702.10.aa u 8702.90.aa (transporte de 16 personas o más), en la subpartida 8704.10, 8704.22, 8704.23, 8704.32 u 8704.90, o la partida 87.05 u 87.06 o para un componente del Anexo 403.2 destinado a producción de equipo original.
El valor de los materiales no originarios será la suma de los valores de los materiales no originarios, de conformidad con el Artículo 402(9), a partir de que sean recibidos por primera vez en territorio de alguna de las Partes que adquieran derecho de dominio, importados de países no miembros, conforme a las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 403.1 que sean utilizados para la producción de un bien o material utilizado en la producción del bien	El valor de materiales no originarios será la suma de material utilizado por el productor y listado en el Anexo 403.2 o no incluido, sea o no producido por el productor, a elección del productor y de conformidad con el Artículo 402.
Para efectos del cálculo de VCR el productor podrá promediar el cálculo en su año fiscal ya sea tomando como base vehículos de esa categoría, o vehículos de esta categoría que se exporten a alguna de las Partes, de acuerdo a las siguientes puntos: misma línea de modelo, misma clase, producidos en la misma planta de territorio de una Parte, de acuerdo con lo establecido en el Anexo 403.3 cuando corresponda.	Para efectos del cálculo de VCR el productor podrá promediar el cálculo en su año fiscal ya sea tomando como base vehículos de esa categoría, o vehículos de esta categoría que se exporten a alguna de las Partes, de acuerdo a las siguientes puntos: misma línea de modelo, misma clase, producidos en la misma planta de territorio de una Parte, de acuerdo con lo establecido en el Anexo 403.3 cuando corresponda.
Para cálculo de VCR de los bienes que se produzcan en la misma planta el productor podrá promediar su cálculo en el año fiscal del productor del vehículo a quien se vende, (en cualquier período (trimestral o mensual) o en su propio año fiscal, si el bien se vende como refacción), calcular el promedio por separado para cualquier bien o para todos los bienes vendidos a uno o más productores de vehículos, respecto a cualquier cálculo conforme a este párrafo, calcular por separado el VCR de los bienes que se exporten a territorio de una o más de las Partes.	Para cálculo de VCR de los bienes que se produzcan en la misma planta el productor podrá promediar su cálculo en el año fiscal del productor del vehículo a quien se vende, (en cualquier período (trimestral o mensual) o en su propio año fiscal, si el bien se vende como refacción), calcular el promedio por separado para cualquier bien o para todos los bienes vendidos a uno o más productores de vehículos, respecto a cualquier cálculo conforme a este párrafo, calcular por separado el VCR de los bienes que se exporten a territorio de una o más de las Partes.
No obstante lo que dice en el Anexo 401, y salvo lo dispuesto en el párrafo 6, el requisito de VCR será: para el año fiscal de un productor que inicie el 1º de enero de 1998 y los años posteriores, 56% según el método de costo neto y para el año fiscal de un productor a partir del 1º de enero de 2002 y años posteriores 62.5%	No obstante lo que dice en el Anexo 401, y salvo lo dispuesto en el párrafo 6, el requisito de VCR será: para el año fiscal de un productor que inicie el 1º de enero de 1998 y los años posteriores 55% y para el año fiscal de un productor que inicie al 1º de enero de 2002 y posteriores 60%
50% durante 5 años posterior a la fecha en que un ensamblador de vehículos produzca en una planta el primer prototipo si es un vehículo automotor de una clase, marca, categoría de tamaño y bastidor que no haya producido antes el ensamblador en alguna de las partes, la planta consiste en edificio nuevo en donde se ensambla el vehículo y sustancialmente toda la maquinaria es nueva se encuentra en la planta.	50% durante 2 años después de la fecha en que el primer prototipo se produzca en una planta después de su remodelación si se trata de vehículo automotor de una clase o marca
50% durante 2 años después de la fecha en que el primer prototipo se produzca en una planta después de su remodelación si se trata de vehículo automotor de una clase o marca, categoría de tamaño y bastidor diferentes a los que el ensamblador haya producido en la planta antes de la remodelación.	

Fuente: Elaboración propia. Artículo 403. Bienes de la industria automotriz en el TLCAN. D.O.F. 20 dic. 1993 pp.113-115.

En resumen se podría mencionar que considerando lo establecido en el anexo 401 y lo dispuesto en el párrafo 6, el requisito de contenido de valor regional inicial para vehículos livianos (para transportar 15 personas o más) era de 50%, a partir de 1998

fue de 56% y continuo subiendo hasta alcanzar 62.5% en el año 2002. En el caso de vehículos pesados (para transportar 16 personas o menos), el requisito inicial fue también de 50%, en 1998 subió a 55% para alcanzar 60% en el 2002. Para vehículos que no eran producidos previamente, el requisito es de 50% para los primeros 5 años después en que un ensamblador produzca en una planta el primer prototipo de una clase, marca; la planta debe ser nueva con maquinaria nueva y 50% durante dos años después de la fecha en que el primer prototipo de vehículo se produzca en una planta remodelada. La Regulación Uniforme específica que un vehículo será considerado como “nuevo” de acuerdo a su clase, tamaño y chasis. Los componentes y repuestos también tienen que cumplir con ciertos requisitos de contenido de acuerdo con su mercado de destino; ensamble de vehículos o mercado de post-venta.

De acuerdo a lo que ya se ha mencionado las Reglas de Origen son consideradas normas legales y procedimientos administrativos que se aplican determinar el lugar de origen de una mercancía en el comercio internacional, dichas reglas tiene un impacto en los costos, beneficios económicos y políticos en los acuerdos comerciales preferenciales, para algunos autores son consideradas medidas discriminatorias porque gozan de preferencias arancelarias para sectores sensibles entre los miembros de un tratado, sin embargo es importante mencionar que un tercer país puede obtener las ventajas del acuerdo al reexportar bienes proveniente de un país miembro del acuerdo con bajo arancel preferencial hacia otro país con arancel alto, para países con poco desarrollo económico los acuerdos comerciales preferenciales pueden ayudar a su desarrollo económico, industrial y de diversificación de mercados.

Finalmente se determinan dos mecanismos técnicos nuevos siendo estos: “acumulación de procesos” y de “minimis”, que sirven para determinar procesos específicos para cumplir con las reglas de origen.

2.2 Otras disposiciones relacionadas con el régimen de origen

Otras disposiciones relacionadas con el régimen de origen que son importantes mencionar son: el proceso de la acumulación (Artículo 404), de minimis (Artículo 405), Bienes y materiales fungibles (Artículo 406), Accesorios, refacciones y herramientas (Artículo 407), Materiales indirectos (Artículo 408) y transbordo (Artículo 411) respectivamente que se presentan a continuación.

A. Acumulación⁴³

Bajo este rubro se inscribe la posibilidad, a decisión del exportador o productor de un bien de una parte, de acumular la producción de este bien realizada en el territorio de otras partes por uno o más productores, siempre que todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien sufra el cambio de clasificación arancelaria, y el bien cumpla con los requisitos sobre valor de contenido

⁴³ Artículo 404 del TLCAN, véase en: http://datd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf.

regional correspondiente en territorio de las Partes y satisfaga los requisitos respectivos del capítulo IV del TLCAN. Este proceso de acumulación tiene como ventaja expandir y orientar el comercio entre los países miembros, a través del incremento de las importaciones disminuyendo los costos de importación y compra de insumos más baratos, además a través de la acumulación en un acuerdo comercial preferencial como el TLCAN los miembros de dicho acuerdo asegura su posición como exportadores de insumos hacia otro miembro y los costos de producción pueden aumentar o disminuir al usar productos de un miembro del acuerdo comercial preferencial, también puede darse el caso que un país no miembro puede localizar su planta y equipos para la producción de bienes finales al interior del Acuerdo Comercial Preferencial.

B. De minimis⁴⁴

Un bien se considera originario si los materiales no originarios utilizados en su producción, no sufriendo cambio de clasificación arancelaria, no exceda el 7% del valor de transacción del bien ajustado sobre la base Libre a Bordo (LAB).

C. Bienes y materiales fungibles⁴⁵

La determinación de origen de los materiales fungibles tanto originarios como no originarios se realizará a través de los métodos de manejo de inventarios establecidos en las reglamentaciones uniformes, que para el caso del TLCAN se publicaron en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1993 y fueron modificadas el 15 de septiembre de 1995.

D. Accesorios, herramientas, refacciones⁴⁶

En cuanto a los accesorios, refacciones y herramientas entregados con el bien, se considerarán originarios si los bienes son originarios, y no se tomarán en cuenta los materiales no originarios utilizados en su producción siempre que los accesorios, herramientas y refacciones no sean facturados por separado del bien, las cantidades y el valor de dichos accesorios, refacciones, etc. sean los habituales para el bien, y cuando el bien esté sujeto al requisito de contenido regional.

E. Materiales indirectos⁴⁷

Los materiales indirectos se consideran originarios sin importar el lugar en donde fueron producidos.

F. Transbordo⁴⁸

El TLCAN establece la regla del transporte directo de las mercancías señalando claramente que “no se considerará como originario por haber sido producido de conformidad con el capítulo IV del TLCAN, cuando con posterioridad a esa producción fuera de los territorios de las partes el bien sufra un procesamiento

⁴⁴ Artículo 405 del TLCAN.

⁴⁵ Artículo 406 del TLCAN.

⁴⁶ Artículo 407 del TLCAN.

⁴⁷ Artículo 408 del TLCAN.

⁴⁸ Artículo 411 del TLCAN.

anterior o sea objeto de cualquier operación excepto las necesarias para sus mantenimiento” (Artículo 411 del TLCAN).

2.3 Procedimientos Aduaneros (Relacionados con el origen de las mercancías)

Capítulo V. Certificación de Origen

Como todo acuerdo de libre comercio, el TLCAN tiene un procedimiento para verificar el origen de las mercancías. El Capítulo 5 contiene las directrices sobre los certificados de origen, que pueden ser emitidos en el idioma del país exportador o el del importador pero deben incluir una traducción escrita si el caso lo amerita. Los productores y exportadores tienen la responsabilidad ya que ellos mismos pueden completar el certificado de origen y el importador debe declarar ante la aduana que los productos importados cumplen con los requisitos para beneficiarse del trato preferencial.

A. Certificado de Origen

El capítulo V, denominado “Procedimientos aduanales” es complementario del artículo 501 al 541 su aplicación se realiza a través de las reglamentaciones uniformes del TLCAN, el capítulo V determina en su artículo 501 que las partes establecerán un certificado de origen, mismo que podrá modificarse posteriormente. Este certificado de origen deberá ser llenado por el exportador y/productor del bien que se desea exportar a uno de los países partes del TLCAN una vez cumplida la regla de origen específica, con el fin de comparar que los bienes objeto de importación cumplan con los requisitos marcados en el TLCAN y sus reglamentaciones uniformes.

El artículo 502, párrafo 1, menciona que el importador de un bien está obligado a:

- 1) Declarar por escrito, con base en un certificado de origen válido, que el bien califica como originario
- 2) Tener dicho certificado de origen válido en su poder al momento de hacer el despacho de las mercancías
- 3) Proporcionar una copia del certificado de origen válido cuando así lo solicite la autoridad aduanera
- 4) Cumplir con los requisitos señalados en el capítulo V del TLCAN y demás disposiciones relativas

B. Requisitos Contables⁴⁹

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 505 del TLCAN, los exportadores o productores que llenen un certificado de origen que ampare un bien que se exporte a territorio de una de las partes del TLCAN bajo trato arancelario preferencial, deberán conservar todos los registros relativos al orden del bien sólo por cinco años, inclusive lo que se refiera a:

⁴⁹ Artículo 502 del TLCAN.

- 1) La adquisición, los costos, el valor y el pago de los materiales, incluso los indirectos utilizados en la producción del bien exportado
- 2) La producción del bien en la forma en que se exporte

Conforme a las Reglas de mercado cada una de las partes debe exigir la marca de país de origen de un bien, puede ser en español, inglés o francés, así como la información del producto, se pueden utilizar etiquetas adhesivas como método de marcado, se mencionan algunas excepciones de productos que no puedan ser marcados que por ser considerados productos especiales.

Este tratado para el sector automotriz se enfocó en crear marcos regulatorios en cada país miembro que se ajustarán a los compromisos adquiridos para eliminar restricciones a las importaciones de cualquiera de los tres países integrantes del TLCAN, así que se consideró la importación de autos usados por parte de Canadá y México, las restricciones a la importación de balanza comercial y del valor agregado nacional contenidas en el Decreto Automotriz Mexicano, las restricciones para la importación de autobuses, camiones y tractocamiones por parte de México y las disposiciones respecto al promedio de rendimiento de combustible CAFÉ (Corporate Average Fuel Economy) exigidas en EE.UU., de esta forma se negoció un programa de eliminación, además se creó un comité que buscaba la armonización entre los tres países para evitar barreras arancelarias y se creó una sección especial para reglas de origen, misma que previamente se presentó. Como ya se mencionó, el sector automotriz en el TLCAN fué tratado por separado, el artículo 403 está detallado especialmente para dicho sector y también el Anexo 300-A respecto al Comercio e inversión para cada uno de los Miembros del TLCAN, ahora se presentará el Anexo 300-A elaborado para cada uno de los miembros respecto al sector automotriz.

2.4 Anexo 300-A: Comercio e inversión en el sector automotriz

En el Anexo 300-A se establece 4 puntos básicos:⁵⁰

1. Cada miembro del tratado otorgará a los productores existentes de vehículos en su territorio un trato no menos favorable que el que se conceda a un nuevo productor en su territorio de acuerdo con este anexo, excepto si existe algo establecido en los apéndices de este anexo.
2. A más tardar el 31 de diciembre del 2003 se debe revisar los avances y eficiencia de las medidas de este anexo para mejorar la integración y competitividad global del este sector automotriz.
3. Los Apéndices 300-A.1, 300-A.2 y 300-A.3 se aplican a los integrantes del Tratado respecto al comercio e inversión del sector automotriz.
4. Para comprender mejor se presentan definiciones establecidas para este anexo como:

⁵⁰ Apéndice 300-A del TLCAN, véase en: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/AN300A.asp.

Productor de vehículo: es un productor que produjo vehículos antes del año modelo 1992 en territorio de alguna de las Parte

Productor nuevo de vehículo: es un productor que inició producción de vehículos después de año modelo 1991 en territorio de alguna de las Partes

Vehículo usado: es un vehículo que ha sido vendido, arrendado o prestado, ha sido usado, fabricado antes del año en curso y mínimo han transcurrido noventa días posteriores a la fecha de fabricación

Vehículo: es un automóvil, camión, autobús o vehículo automotor para usos especiales

Cabe mencionar que entre los EE.UU. y Canadá se tenía un acuerdo comercial antes del TLCAN, el antecedente es el “Agreement Concerning Automotive Products between the Government of Canada and the Government of the United States of America”, firmado en 1965 y entró en vigencia en 1966, este tratado sirvió como guía del TLCAN. En dicho tratado se hace mención de las reglas de origen, medidas arancelarias, trato nacional y niveles técnicos, así como los aspectos automotrices.

A continuación se presentan los apéndices que establecen la reglamentación para cada uno de los países respecto al sector automotriz.

Apéndice 300-A.1 Canadá

Medidas existentes

Canadá y EE.UU. podrán mantener el Agreement Concerning Automotive Products between the Government of Canada and the Government of the United States of America que entró en vigor el 16 de septiembre de 1966 quedando incorporados al TLCAN “las disposiciones de los artículos: 1001,1002 (1) y (4) (en lo que se refiere al Anexo 1002.1, Primera Parte), el Artículo 1005 (1) y (3), y el Anexo 1002.1, Primera parte “Exención de aranceles” del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EE.UU. “ excepto para efectos del Artículo 1005 (1) de dicho Acuerdo, el Capítulo IV, “Reglas de origen”, se aplicará en lugar del Capítulo Tres del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EE.UU.

Canadá podrá mantener las medidas consideradas en los Artículos 1002(1) y (4) (respecto al Anexo 1002.1, Segunda y Tercera Partes) 1002(2) y (3), 1003 y Segunda Parte, “Exención de aranceles con base en la exportación”, y Tercera Parte, “Exención de aranceles” con base en la producción, del Anexo1002.1 del TLC entre Canadá y EE.UU., posteriormente Canadá eliminará medidas de acuerdo con lo establecido en dicho tratado.

La diferencia en trato en relación a los párrafos 1 y 2 no son consideradas incompatibles con el Artículo 1103, Inversión-Trato de nación más favorecida”

En resumen el anexo 300-A.1 en el apéndice 300-A.1 menciona que Canadá y EE.UU. podían mantener las bases del Acuerdo Comercial de productos automotrices, antes mencionado, a excepción de las reglas de origen, así que el capítulo IV del TLCAN sobre reglas de origen desplazó a lo pactado en esa materia y las reglas de origen del TLCAN eran las nuevas disposiciones que tenían que considerarse, y posteriormente Canadá también eliminó lo establecido en el Acuerdo comercial de productos automotrices en lo referente a la exención de aranceles por exportación y exención de aranceles con base en la producción.

Para vehículos mexicanos usados en Canadá cada 2 años se disminuirá la antigüedad en 2 años sobre los cuales Canadá restringiría la comercialización en su territorio hasta llegar al 1 de enero de 2019 fecha límite para restricciones de automóviles mexicanos usados, como a continuación presenta el Cuadro 3.

Cuadro 3. Restricciones de vehículos mexicanos usados en Canadá

Año del vehículo usado	Años de antigüedad
A partir de 2009	10 años de antigüedad (Año 1999)
A partir de 2011	8 años de antigüedad (Año 2003)
A partir de 2013	6 años de antigüedad (Año 2007)
A partir de 2015	4 años de antigüedad (Año 2011)
A partir de 2017	2 años de antigüedad (Año 2015)
A partir de 2019	Libre de prohibición o restricción

Fuente: Apéndice 300-A.1 Canadá en TLCAN año 1994.

Apéndice 300-A.2 México

En el apéndice 300-A.2 referente a México se encuentra la normatividad más amplia respecto al sector automotriz en México ya que se intenta adaptar a México el acuerdo previo entre Canadá y EE.UU. de productos automotrices. Debido a que la política nacional mexicana se da de manera distinta a la llevada por los EE.UU. y Canadá, con el propósito de ajustar la política del TLCAN sin abandonar la política interna mexicana, se estableció que: México podía mantener hasta el 1º de enero de 2004 las disposiciones del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (Decreto Automotriz) (de fecha 11 de diciembre de 1989), así como el Acuerdo que determina Reglas para la Aplicación del mismo Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz) (del 30 de noviembre de 1990), que sean compatibles con el TLCAN a más tardar el 1º de enero de 2004. México mantendrá su política industrial del sector automotriz hasta el 2004, año en que los bienes del sector quedaron desgravados en su totalidad, cabe mencionar que sin embargo, el libre comercio de automóviles en la región se alcanzará hasta el año 2018 cuando se incluyan en su totalidad, como es el caso de automóviles usados. En 2004, México tuvo que adaptar su política interna a lo establecido con el TLCAN, es decir, ajustar lo asociado a reglas de origen y contenido nacional, con el objeto de cumplir los requisitos del TLCAN. La industria de autopartes, proveedores nacionales y maquiladoras independientes debían cumplir con requisitos para la integración regional del sector, por lo que existe un apartado especial sobre este tema.

Industria de autopartes, proveedores nacionales y maquiladoras independientes⁵¹

Para cumplir con requisitos para la integración regional del sector se estableció:

1. México no puede exigir que una empresa proveedora de autopartes obtenga más del 20% del valor agregado nacional de sus ventas totales por ser considerada como proveedor nacional
2. México podrá exigir a los proveedores nacionales de autopartes que se incluyan los aranceles a las importaciones incorporadas a las autopartes al momento del cálculo del valor agregado nacional
3. Se considera proveedor nacional a maquiladoras independientes que lo soliciten y se ajusten a la normatividad del Decreto automotriz mencionado, con lo cual, tendrán los privilegios existentes otorgados por el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (Decreto de Maquila del 22 diciembre, 1989). Otro aspecto considera en el Anexo 300-A.2 fue el tema del valor agregado nacional

Valor agregado nacional⁵²

México establecerá que el valor agregado nacional de proveedores (VANp) exigido a una empresa de la industria terminal sea calculado en porcentaje del mayor de los siguientes valores:

- a. El valor de referencia de la empresa de la industria terminal como valor de referencia anual de la industria terminal
- b. El valor agregado nacional total (VANT) de la empresa terminal, en donde México podrá disponer exceptuar que una empresa terminal que haya iniciado producción después de 1991, calcule su valor agregado nacional de proveedores (VANp) como un porcentaje de su valor agregado nacional total (VANT)

México no podrá exigir a las empresas que el Valor Agregado Nacional (VAN) de proveedores sea superior de acuerdo a los porcentajes mencionado en el cuadro 4.

Cuadro 4. VAN de proveedores

Porcentaje	Plazo
34%	De 1994 a 1998
33%	1999
32%	2000
31%	2001
30%	2002
29%	2003

Fuente: Apéndice 300-A.1 Canadá en TLCAN año 1994.

⁵¹ Apéndice 300-A.2 (incisos 2 al 4).

⁵² Apéndice 300-A.2 (5).

Recordemos que el 2003 fue el año de revisión a lo pactado en este sector, es por eso que el apéndice del TLCAN original solo tenía como fecha límite el año 2003.

México permitirá que una empresa de la industria terminal que fabricó vehículos automotores en México antes del año modelo 1992 utilice como porcentaje el cociente del valor agregado nacional de proveedores (VANp) entre el valor agregado nacional total (VANT) que la empresa alcanzó en 1992, dicho porcentaje se podrá utilizar en tanto sea menor que a el porcentaje aplicable de los años 1994 a 1998, mencionado en el párrafo anterior. Para calcular el cociente para el año modelo 1992 debe incluirse en el cálculo del valor agregado nacional de proveedores (VANp) las compras de la industria terminal a las maquiladoras independientes consideradas como proveedor nacional.

El valor de referencia anual de una empresa de la industria terminal será:⁵³

- a. Para los años 1994 a 1997, el valor de base correspondiente a tal empresa de la industria terminal más un porcentaje de 65% de la diferencia entre sus ventas totales en México en el año correspondiente y su valor base
- b. Para los años 1998 a 2000, el valor de base correspondiente a tal empresa de la industria terminal más un porcentaje de 60% de la diferencia entre sus ventas totales en México en el año correspondiente y su valor base
- c. Para los años 2001 a 2003, el valor de base correspondiente a tal empresa de la industria terminal más un porcentaje de 50% de la diferencia entre sus ventas totales en México en el año correspondiente y su valor base

México dispondrá que cuando las ventas totales en México de una empresa de la industria terminal en un año sean menores a su valor base, el valor de referencia de tal empresa para ese año será igual a sus ventas totales en México en ese año. Cuando haya una perturbación anormal en la producción que afecte la capacidad de producción de una empresa de la industria terminal, México permitirá a la empresa solicitar a la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, de acuerdo al Capítulo V del Decreto Automotriz, una reducción en su valor de referencia. Asimismo en caso de que la Comisión encuentre que ha sido afectada la capacidad de producción de la empresa, la Comisión reducirá el valor de referencia de la empresa de la industria terminal en una cantidad proporcional al evento que ha afectado su capacidad de producción.⁵⁴ Cuando la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, por solicitud de una empresa, encuentre que la capacidad de producción de una empresa ha sido perturbada por renovación sustancial o reconversión de su planta la Comisión reducirá el valor de referencia de la empresa para el año en cuestión, con un monto proporcional a la perturbación, además si la reducción del valor de referencia afecta el valor agregado nacional de proveedores (VANp) exigido a la empresa este deberá compensarse durante los 2 años siguientes después de terminada la renovación o reconversión.

⁵³ Apéndice 300-A.2 (8).

⁵⁴ Apéndice 300-A.2 del TLCAN (10).

Balanza Comercial⁵⁵

México no exigirá que una empresa de la industria terminal para el cálculo de su saldo en balanza comercial (S) incluya un porcentaje del valor de importaciones de autopartes, directas e indirectas, que la empresa incluya en su producción en México para su venta en México (VTVd) en el año correspondiente, superior a los valores del cuadro 5:

Cuadro 5.

Año	Porcentaje %
1994	80 %
1995	77.2 %
1996	74.4 %
1997	71.6 %
1998	68.9 %
1999	66.1 %
2000	63.3 %
2001	60.5 %
2002	57.7 %
2003	55 %

Fuente: Apéndice 300-A.1 Canadá en TLCAN año 1994.

Además México deberá establecer que no se consideren las disposiciones anteriores para el cálculo de su saldo en balanza comercial para determinar el valor agregado nacional total (VANt) de una empresa de la industria terminal. Para determinar el valor total permitido a una empresa de la industria terminal para vehículos nuevos importados, México permitirá si hay un superávit en su balanza comercial ampliada, dividir su balanza comercial ampliada entre el porcentaje de acuerdo a la tabla inmediata anterior.

Respecto al cálculo de la balanza comercial ampliada de una empresa de la industria terminal, México solicitará que el factor de ajuste (Y) de tal empresa sea igual a:⁵⁶

- a. Para una empresa de la industria terminal que produjo vehículos automotores antes del año modelo 1992: el mayor del valor de referencia de la empresa de la industria terminal y el valor agregado nacional total (VANt) de la empresa, menos el valor agregado nacional de proveedores (VANp) que el proveedor haya tenido por tal empresa dividido entre el porcentaje de acuerdo a la tabla inmediata anterior de años y porcentajes.
- b. Para otras empresas de la industria terminal el valor agregado total (VANt) de la empresa menos el valor agregado nacional de proveedores de conformidad con lo establecido en la tabla inmediata anterior de años y porcentaje.

⁵⁵ Apéndice 300-A.2 del TLCAN (12).

⁵⁶ Apéndice 300-A.2 del TLCAN (15).

Excepto si el monto resultante de sustraer el VANp de VANt fuera negativo (inciso a y b) el factor de ajuste (Y) será cero.

Para poder establecer el monto anual que una empresa de la industria terminal podrá transferir a su balanza comercial de superávit acumulados anteriores al año modelo 1991, México permitirá a la empresa elegir para año entre:⁵⁷

- a. elegir lo establecido en las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz
- b. o transferir hasta el equivalente en pesos mexicanos de 150 millones de dólares estadounidenses, ajustados cada año por la inflación acumulada a partir de 1994 con base en el deflactor de precios implícito en el Producto Interno Bruto (PIB) de EE.UU. o con base en otro indicador publicado por el Council of Economic Advisors en sus Economic Indicators que lo sustituya (en adelante considerado como deflactor de precios del PIB de EE.UU). Para ajustar el límite de 150 millones de dólares estadounidenses por la inflación acumulada hasta un cierto mes de un año después a 1994, los 150 millones serán multiplicados por el cociente de:⁵⁸
 - i. el deflactor de precios del PIB de EE.UU. correspondiente a dicho mes del año entre
 - ii. el deflactor de precios del PIB de EE.UU. de 1994

Es importante mencionar que los deflatores en incisos anteriores deben de utilizar el mismo año base y la cantidad que resulte deberá ser redondeada al millón de dólares más cercano.

Otras Restricciones (restricciones a importaciones)⁵⁹

De manera complementaria a lo anterior, México eliminaría cualquier restricción que limite el número de vehículos automotores que una empresa de la industria terminal pueda importar, en relación con el total de vehículos que dicho empresa vende en México. Sin embargo, México podía mantener la restricción o prohibición, durante los primeros 10 años a partir de la fecha de entrada en vigor del TLCAN, de la importación de vehículos automotores que se establezcan en las fracciones siguientes:

8407.3402 Motores a gasolina de más de mil centímetros cúbicos, pero menores o iguales a dos mil centímetros cúbicos, excepto motocicletas

8407.3499 Motores a gasolina de más de mil centímetros cúbicos, excepto motocicletas

8703.1099 Otros vehículos especiales

⁵⁷ Apéndice 300-A.2 (16).

⁵⁸ Ibid.

⁵⁹ Apéndice 300-A.2 (17).

Por otro lado, México no prohibirá o restringirá la importación de los productos automotores establecidos en las fracciones 8407.3402 y 8407.3499 a las empresas de la industria terminal que cumplan con las disposiciones del Decreto Automotriz y las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz, modificadas de acuerdo con este apéndice.

Importación de vehículos de autotransporte⁶⁰

México podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos de autotransporte de cualquiera de las Partes hasta el 1º de enero de 1999, a excepción de que cada uno de los años de 1994 a 1998, México permitiera, a las empresas productoras de vehículos, importar una cantidad de vehículos originarios del TLCAN no menor al 50% del número de vehículos de autotransporte de cada tipo fabricado en México en ese año por el fabricante, y , para cada uno de los años de 1994 a 1998, México permitiría a las personas que no fuesen fabricantes de vehículos, la importación de vehículos originarios de cada tipo, en una cantidad que sería asignada entre ellas, conforme a los siguientes criterios:

- a. Para los años 1994 y 1995 el 15% del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producido en México
- b. En 1996 el 20% del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producido en México
- c. Para los años 1997 y 1998 el 30% del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producido en México

México asignará dichas cantidades mediante subastas que no fueran discriminatorias.

Vehículos usados⁶¹

En lo referente a los vehículos usados se estableció que México podría adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos usados provenientes de territorio de otra de las Partes, con excepción de que a partir del año 2009 y hasta el año 2019 (diez años) no habrá prohibición ni restricción a la importación de vehículos usados de Canadá o de EE.UU. considerando la antigüedad de los vehículos de acuerdo al cuadro 6:

Cuadro 6.

A partir de la fecha	Antigüedad del vehículo
1º de enero 2009	10 años
1º de enero 2010	8 años
1º de enero 2013	6 años
1º de enero 2015	4 años
1º de enero 2017	2 años
1º de enero 2019	Ninguna

Fuente: Apéndice 300-A.1 Canadá en TLCAN año 1994.

⁶⁰ Apéndice 300-A.2 (Incisos 21 al 23).

⁶¹ Apéndice 300-A.2 (Incisos 24 al 25).

Lo anterior no aplicaría en la importación temporal de los vehículos usados establecidos en las fracciones arancelarias siguientes:

- a. 8705.2001 Camiones automóviles para sondeos o perforaciones
- b. 8705.2099 Los demás camiones para sondeos o perforaciones
- c. 8705.9001 Camiones con equipos especiales para el aseo de calles

Por lo anterior se deja ver que esta etapa de liberación de los vehículos usados ya está por concluir, por lo que se debe dar seguimiento a los cambios en el comercio de vehículos usados hasta la fecha en que se libere su comercio.

Medidas respecto a permisos de importación⁶²

Por último, en lo referente a permisos de importación se estableció que México podrá adoptar o mantener permisos de importación que sean necesarias para administrar las restricciones a:

- a. La importación de vehículos automotores, con base en el Decreto Automotriz y las Reglas de aplicación del Decreto Automotriz
- b. La importación de los productos automotores nuevos que se establecen en las fracciones 8407.3402 (motores a gasolina de más de mil centímetros cúbicos, pero menores o iguales a dos mil centímetros cúbicos, excepto motocicletas), 8407.3499 (motores a gasolina de más de dos mil centímetros cúbicos, excepto para motocicletas), 8703.1099 (otros vehículos especiales)
- c. La importación de vehículos usados que sean vehículos automotores o vehículos de autotransporte, o de otros vehículos usados que se establecen en las fracciones: 8702.9001 (trolebuses), 8705.1001 (camiones-grúa), 8705.2099 (los demás camiones para sondeos o perforaciones), 8705.9001 (camiones con equipos especiales para el aseo de calles), u 8705.90.99 (los demás automóviles para usos especiales)

Siempre y cuando las medidas no tengan efectos comerciales restrictivos en la importación de dichos bienes, el permiso debe ser otorgado a cualquier persona que cumpla con los requisitos legales para la importación de los bienes.

Apéndice 300-A.3 Estados Unidos⁶³

1. Para propósito de la CAFÉ Act (Corporate Average Fuel Economy),⁶⁴ EE.UU. considerará un automóvil como de producción nacional en un año modelo, si mínimo el 75% del costo al fabricante de tal automóvil es atribuible al valor

⁶² Apéndice 300-A.2 (26).

⁶³ Apéndice 300-A.3.

⁶⁴ La CAFÉ Act es creada como una respuesta a la crisis del petróleo entre los años 1973-1974, su objetivo es estandarizar el ahorro de energía para vehículos vendidos en EE.UU, las normas de la CAFÉ Act son administradas por la "National Highway Traffic Safety Administration" (NHTSA), una agencia dentro del departamento de transporte de EE.UU., es responsable de establecer y modificar las normas de la CAFÉ Act, así como de promulgar reglamentos relativos a los procedimientos de la CAFÉ Act, definiciones, informes. La Agencia de Protección Ambiental es la encargada de calcular del gasto medio de combustible para cada fabricante de automóviles y camiones.

agregado en Canadá, México o EE.UU., a menos que el ensamblado del automóvil se finalice en Canadá o México y tal automóvil no sea importado a EE.UU. antes de la terminación de los treinta días siguientes al término del año modelo.

2. Lo anterior se aplicaría a todos los automóviles que fueron producidos por un productor y vendidos en EE.UU. independientemente del lugar en que fueron producidos o de la línea de autos o camiones de que se tratare de acuerdo con el calendario siguiente:⁶⁵
 - a. Para un productor que inició la producción de automóviles en México antes del año modelo 1992, la empresa está sujeta a los requisitos de rendimiento de combustible conforme a la CAFÉ Act, pudiendo elegir entre el 1º de enero de 1997 y el 1º del año 2004, que le fuera aplicado lo dispuesto la CAFÉ Act, párrafo 1 inmediato anterior, a partir del año modelo siguiente a la fecha en que realice la elección;
 - b. Para un productor cuya producción de automóviles en México inicie después del año modelo 1991, lo dispuesto en el párrafo 1, se aplicaría a partir del año modelo que siga o bien al 1º de enero de 1994 o a la fecha en que dicho productor inicie la fabricación de automóviles en México, lo que ocurriera después.
 - c. Para cualquier otro fabricante de automóviles en el territorio de una de las partes, la empresa está sujeta a los requisitos de rendimiento de combustible conforme a la CAFÉ Act, pudiendo elegir sólo una vez entre el 1º de enero de 1997 y el 1º de enero de 2004, que le fuese aplicado lo que menciona el párrafo 1 a partir del año modelo siguiente a la fecha en que realizará la elección. Si el fabricante inicia la fabricación de automóviles en México, estará sujeto a lo dispuesto en el inciso (b) en la fecha en que inicie dicha fabricación.
 - d. Para todos los fabricantes de automóviles que no fabriquen automóviles en el territorio de una de las partes, lo dispuesto en el párrafo 1 se aplicará a partir del año modelo siguiente al 1º de enero de 1994;
 - e. Para un fabricante de automóviles clasificado en los incisos (a) o (c), se le aplicará lo establecido en el párrafo 1 a partir del año modelo siguiente al 1º de enero del año 2004, cuando la empresa sujeta a los requisitos de rendimiento de combustible conforme a la CAFÉ Act no había elegido conforme a los incisos (a) o (c).
3. Los EE.UU. se asegurará que cualquier medida adoptada respecto a la definición nacional en la CAFÉ Act o Reglas de Aplicación, serán aplicada igualmente al valor agregado en Canadá o México.
4. Todo lo concerniente a este apéndice se debe de interpretar como requisito de EE.UU. para cambiar requisitos de rendimiento de combustible o como obstáculo para realizar cambios en sus requisitos de rendimiento de combustible

⁶⁵ Apéndice 300-A.3 (2).

para automóviles, a menos que los cambios sean congruentes con este apéndice

5. Se asegura que las diferencias en trato respecto a los párrafos 1 a 3 no deben de considerarse como incompatibles con el Artículo 1103 respecto a “Inversión-Trato de nación más favorecida”.

Como se puede observar los requisitos para exportar a los EE.UU. en primer lugar hacen referencia a los productos originarios de las partes asociadas al país productor o ensamblador y en segundo lugar a la normatividad o a los requisitos que están vinculados a la eficiencia de combustible, que determine la CAFE cada año, por lo que las empresas transnacionales de origen distinto a América del Norte para poder colocar sus mercancías en territorio de los EE.UU., por medio de la triangulación comercial deben de cumplir con los requisitos antes mencionados.

La legislación en México que está directamente relacionada con el sector automotriz es la legislación en materia de comercio exterior, iniciando con la Ley de Comercio Exterior (Artículos 9,10 11 sobre “Reglas de Origen”) por ser una industria en la que se involucran materiales de diferentes países, Ley de inversión extranjera, Ley Aduanera y su Reglamento, y el Decreto para el Fomento y modernización de la Industria Automotriz publicado el 11 de diciembre de 1989, modificado el 8 de junio de 1990, el 31 de mayo de 1995 y el 12 de febrero de 1998, y derogado el 31 de diciembre de 2003, cabe mencionar que dicho decreto permitió la importación de vehículos automotores ligeros a las empresas de la industria terminal automotriz, exigiendo requisitos de exportación de contenido nacional y balanza de pagos, además ayudo a que la industria automotriz en México fuera más competitiva, exportadora, de mejor calidad fortaleciendo el mercado interno, promoviendo una liberación internacional en esta materia.⁶⁶

⁶⁶ Con la derogación del decreto desde el 1º de enero de 2004 el uso de medidas no arancelarias, como permisos previos de importación para proteger y/o apoyar al sector automotriz no se tienen, así como requisitos obligatorios de exportación de contenido nacional o balanza de divisas.

Capítulo 3. Posición estratégica de México para del sector automotriz, en el marco del TLCAN

En este último capítulo se revisarán los programas de exención de impuestos vigentes que han sido muy importantes como apoyo las empresas exportadoras , sobre todo a la industria automotriz; para este trabajo se han elegido los principales programas de exención fiscal siendo los siguientes: Programa IMMEX, DrawBack, Cuenta Aduanera y el más reciente Programa NEEC, además se analizará la posición estratégica de México para el sector automotriz en el marco del TLCAN y el impacto del TLCAN en la industria automotriz nacional, por ser la industria que más aporta al PBI nacional , y finalmente se abordará la importancia de invertir en ella de parte de otros países no integrantes del TLCAN que quieren tener acceso al mercado estadounidense considerando como vía de entrada la posibilidad de cumplir con el Valor de Contenido Regional que las Reglas de Origen en el TLCAN determinan.

3.1 El papel de los Programas de exención de impuestos a las exportaciones en la Industria automotriz

La industria Automotriz en México ha sido generadora de empleos y divisas, por lo que en diferentes épocas los gobiernos en turno han impulsado la industria automotriz a través de políticas económicas por medio de la implementación de programas o estímulos fiscales para la integración de la economía mexicana en la economía mundial. El producto final de la industria automotriz (vehículos) es producido para mercado nacional y de exportación donde los muchos de los insumos son importados por su grado de especialización. La industria automotriz está formada básicamente por las ensambladoras o armadoras y por las productoras de autopartes, con la entrada en vigor del TLCAN en 1994 entre sus efectos dio lugar a que empresas de autopartes y logística se asentarán en México, y “con base en los decretos de distintos años como apoyo gubernamental se favoreció fiscalmente a la industria con la eliminación de impuestos de importación, con la devolución de impuestos causados por el incrementos de las exportaciones, con la reducción y eliminación de los impuestos por la importación de maquinaria, y se autorizó depreciar a ésta de forma acelerada”⁶⁷ dichos lineamientos han estado a cargo de la Secretaría de Economía.

El antecedente más representativo de los estímulos fiscales para la industria automotriz fue el programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) que a partir del 3 de mayo de 1990 se publicó en el Diario Oficial de la Federación dicho programa tuvo diferentes modificaciones hasta diciembre del año 2000. El gobierno mexicano implementó el Programa PITEX con la intención de apoyar a las empresas productoras mexicanas que elaboraban artículos para el mercado de exportación mediante la importación temporal de insumos, de esta manera, el gobierno mexicano apoyó la importación

⁶⁷ Rueda, Peiro Isabel y Alvarez, Medina Maria de Lourdes. (2011), La industria automotriz en época de crisis. UNAM. Facultad de Contaduría y Administración, p. 221.

temporalmente de las materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilizaron en el proceso de producción de las mercancías de exportación de cualquier parte del mundo y sin el pago de los impuestos de importación (Ad valorem), impuesto al valor agregado (IVA) y, en su caso, cuotas compensatorias, con el objetivo de incrementar y fortalecer la actividad exportadora y el incremento de la inversión extranjera en el país.

A partir del año 2001 la creación de programas de fomento a las exportaciones fue una respuesta al crecimiento de las manufacturas, dichos programas pretendieron: elevar la competencia del aparato productivo nacional a través de la integración nacional de insumos para la creación de cadenas productivas eficientes, promover la apertura y la competitividad comercial con el exterior. Además, debido a que la proveeduría norteamericana de insumos y maquinarias es crítica para ciertas industrias, fue necesario contar con condiciones arancelarias competitivas para abastecerse de insumos y maquinarias no norteamericanas a algunas industrias, así que en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) a partir del 1º de enero de 2001 se modificaron los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, se igualó el tratamiento arancelario a insumos y maquinaria destinadas a los integrantes del TLCAN, así el gobierno mexicano por medio de los programas de fomento a las exportaciones trató de establecer condiciones competitivas de abasto de insumos y maquinaria para la industria exportadora, cabe mencionar que en la industria automotriz los inversionistas extranjeros también presionaron para apoyar la vinculación entre los diversos eslabones de las cadenas productivas.

El gobierno federal en el periodo 2006 a 2012 a través de la Secretaría de Economía (SE) generó programas de fomento a las exportaciones orientados a “promover la productividad y la calidad de los procesos que elevarán la competitividad de las empresas y permitieran su incorporación al mercado mundial”,⁶⁸ con base en exenciones fiscales como reducción de cargas arancelarias para sus insumos, partes y componentes para productos de exportación, y simplificación de trámites administrativos. Los programas de fomento a las exportaciones durante los años 2006 a 2012, aún vigentes, administrados por la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía fueron los siguientes:

1. Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)
2. Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)
3. Empresas de Comercio Exterior (ECEX)
4. Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back)
5. Promoción Sectorial (PROSEC)

Sin embargo los programas de fomento a las exportaciones que se consideran como programas de exención fiscal son:

⁶⁸ Ibid.

1. Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)
2. Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back)
3. Cuenta aduanera

Programas de exención fiscal

3.1.1 IMMEX (Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación)

El Gobierno Federal publicó el 1 de noviembre de 2006 el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), este programa integra los programas para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (Maquila) y el que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) presentado anteriormente.

Dentro de los aspectos generales del programa IMMEX la Secretaría de Economía establece que “El Programa IMMEX es un programa para las exportaciones mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancía de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias”.⁶⁹ El programa IMMEX está dirigido a empresas residentes en el país, puede incluir las modalidades de controladora de empresas, industrial, servicios, albergue y terciarización, siempre que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de noviembre de 2006, la autorización se otorga bajo el compromiso de “realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en moneda nacional, o bien, facturar exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total”⁷⁰.

Entre los beneficios se tiene la posibilidad de importar temporalmente libres de impuestos a la importación y del IVA, bienes para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación.

Los bienes están agrupados bajo las siguientes categorías:

1. Materias primas, partes y componentes que se vayan a destinar totalmente a integrar mercancías de exportación; combustibles, lubricantes y otros materiales que se vayan a consumir durante el proceso productivo de la mercancía de exportación; envases y empaques; etiquetas y folletos.

⁶⁹ Industria Manufacturera Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), definición, recuperado en : <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>., consulta realizada el 23 de julio de 2015.

⁷⁰ Ibid.

2. Contenedores y cajas de trailers.
3. Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinadas al proceso productivo; equipos y aparatos para el control de la contaminación; para la investigación o capacitación, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición, de prueba de productos y control de calidad; así como aquéllos que intervengan en el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación y otros vinculados con el proceso productivo; equipo para el desarrollo administrativo.

Cabe mencionar que los lineamientos que tenía el programa PITEX respecto a las ventas anuales exigidas de 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en moneda nacional, o facturación de exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total de una empresa así como los bienes utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación son los mismo que el IMMEX establece.

Dentro del programa IMMEX existen 4 programas con sus modalidades específicas como se mencionan a continuación:

1. Programa IMMEX Industrial, cuando se realice un proceso industrial de elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación;
2. Programa IMMEX Servicios, cuando se realicen servicios a mercancías de exportación o se presten servicios de exportación, únicamente para el desarrollo de las actividades que la Secretaría determine, previa opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;
3. Programa IMMEX Albergue, cuando una o varias empresas extranjeras le faciliten la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente el Programa, y
4. Programa IMMEX Terciarización, cuando una empresa certificada que no cuente con instalaciones para realizar procesos productivos, realice las operaciones de manufactura a través de terceros que registre en su Programa.

Asimismo la SE puede aprobar de manera simultánea un Programa de Promoción Sectorial, de acuerdo con el tipo de productos que fabrica a los servicios de exportación que realice, debiendo cumplir con la normatividad aplicable a los mismos. Sólo la empresa bajo la modalidad de servicios, únicamente podrá importar al amparo del Programa de Promoción Sectorial las mercancías a que se refiere el artículo 4, fracción III del Decreto, siempre que corresponda al sector en que sea registrada. La vigencia de los programas IMMEX está sujeta al cumplimiento en tiempo y forma de un reporte anual de forma electrónica, respecto del total de las ventas y de las exportaciones, correspondientes al ejercicio fiscal inmediato anterior, a más tardar el último día hábil del mes de mayo. Adicionalmente, la empresa con Programa IMMEX deberá presentar la información que, para efectos estadísticos,

se determine, en los términos que establezca la SE mediante Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

Los plazos de los bienes importados temporalmente al amparo de un Programa IMMEX, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108⁷¹ de la Ley aduanera. Para las mercancías comprendidas en los Anexos II y III del Decreto IMMEX, cuando se importen como materia prima, el plazo de permanencia será hasta por doce meses, tratándose de las mercancías que se encuentren comprendidas en el Anexo III del Decreto IMMEX, cuando se importen como materia prima, únicamente cuando se destinen a actividades bajo la modalidad de servicios, el plazo de permanencia será de hasta seis meses.

Dentro de las disposiciones en el TLCAN, se tiene que de acuerdo a lo establecido a partir del 2001 por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el TLCAN, el programa IMMEX se debería de adaptar a lo siguiente:⁷²

a) Se aplicará la fórmula establecida en el artículo 303 del TLCAN, a los insumos no originarios de América de Norte que se incorporen a un bien que será exportado a los EE.UU. o Canadá. De acuerdo con la fórmula sólo se puede exentar el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar, el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en los EE.UU. o Canadá por el producto terminado.

b) El artículo 304 del TLCAN prohíbe a los países miembros de la zona de libre comercio otorgar exenciones de impuestos de importación a maquinaria y equipo condicionada a la exportación, por consiguiente, las empresas con Programa IMMEX deberán pagar el impuesto de importación de dichos productos. Los aranceles sobre insumos, partes, componentes, maquinaria y equipo importados a México se pueden calcular en base a las tasas establecidas en los Tratados de Libre Comercio y acuerdos comerciales suscritos por México, como los Tratados de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE), los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) y la Regla 8ª, siempre que cuente con la autorización correspondiente.

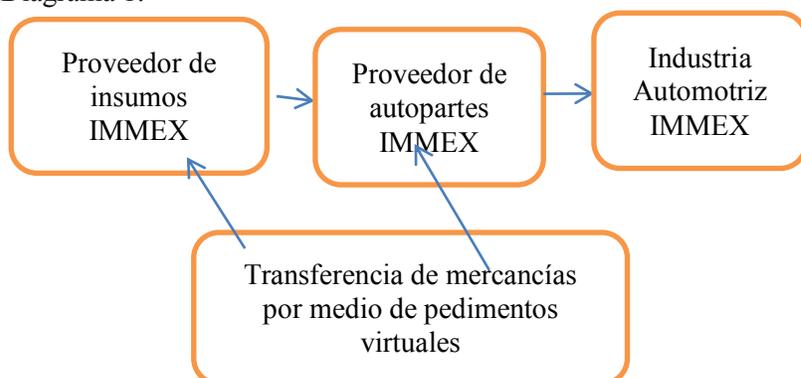
También en el programa IMMEX las empresas IMMEX pueden transferir mercancías por medio de pedimentos de exportación virtuales a otras empresas IMMEX con el objeto de cubrir necesidades como proveedoras a los fabricantes de automóviles y no pagar el impuesto de importación y el IVA, a continuación se presenta el diagrama 1. donde se puede observar como las empresas utilizan el programa IMMEX para transferir mercancías.

⁷¹ Se refiere al plazo de permanencia en el país de insumos, maquinaria, etc véase en:

<http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/11/134.htm?s..>, consulta realizada el 01 de agosto de 2015).

⁷² Industria Manufacturera Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), Disposiciones TLCAN, véase en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex..>, consulta realizada el 23 de julio de 2015.

Diagrama 1.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Revista ProMéxico. Mayo 2013.

Entre los beneficios del programa IMMEX se consideran: importar mercancías para mejorar procesos productivos sin tramitar ampliación del programa cumpliendo la normatividad correspondiente, posibilidad de realizar despachos aduanales por cualquier aduana, posibilidad de considerar como desperdicios a producción rechazada por control de calidad o mercancía obsoleta por avances tecnológicos, posibilidad de rectificar datos aduaneros, reducción de multas, devolución de IVA cuando se tenga saldos a favor. Para el caso de industria de autopartes con programa IMMEX transferir producción a las armadoras instalada en México y posteriormente hacer un ajuste anual de producción destinada a mercado nacional de la cual se debe transferir el IVA a la armadora y para el mercado de exportación se debe de comprobar la transferencia de producción a través de las Constancias de Transferencia de Mercancías (CTM), es decir las empresas de autopartes podrán enajenar, a las empresas de la industria terminal automotriz para ser integrados a procesos de ensamble y fabricación de vehículos, partes y componentes importados temporalmente bajo su programa IMMEX.

Otros apoyos a los que pueden recurrir los productores son los programas PROSEC, son un instrumento dirigido empresas productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional. Los bienes a importar y las mercancías a producir están por sectores, la industria automotriz ocupa el lugar 19, dentro de la lista de la SE. Los beneficios del programa son únicamente respecto de los bienes a importar contenidos en el sector de que se trate, es decir, para la producción de una mercancía no podrá importarse un bien contenido en un sector diferente. Aunque los titulares de programas PROSEC podrán solicitar su incorporación a nuevos sectores, siempre que acrediten elaborar los bienes de esos nuevos sectores. La vigencia de los programas PROSEC es anual y se renovará automáticamente, una vez que los productores presenten el informe anual de las operaciones realizadas al amparo del programa, a que se refiere el artículo 8 del Decreto PROSEC. Cabe mencionar que cuando la importación de los bienes se realice adicionalmente utilizando un programa bajo el régimen de importación definitiva, podrán permanecer de manera indefinida.

Otro programa de apoyo que ha servido para apoyar a las empresas exportadoras es el llamado “DrawBack” que básicamente devuelve el pago de impuestos de importación de insumos para la elaboración de productos terminados que se exportarán posteriormente.

3.1.2 Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back)

A. Aspectos generales del programa DrawBack

El decreto que Establece la Devolución de Impuestos de importación a los Exportadores, fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de mayo de 1995 y su reforma y adición publicado el 29 de diciembre de 2000. De acuerdo a lo que menciona la SE el programa de devolución de impuestos de importación (DrawBack) es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales. El programa DrawBack tiene como objetivo devolver a los exportadores (personas morales) el valor del impuesto general de importación pagado por bienes o insumos importados, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan en el mismo estado o por mercancías para su reparación o alteración. El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la devolución. El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta del beneficiario del programa, establecida en alguna de las instituciones bancarias autorizadas, puede ser de forma total o parcial previa autorización de la SE.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) establece a partir del octavo año de su vigencia (2001), la modificación de los mecanismos de devolución de aranceles (DRAWBACK) en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado Tratado, por lo que a partir del 2001, el Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores de acuerdo a los lineamientos de la SE está condicionado a lo siguiente:⁷³

1. Se aplicará la fórmula establecida en el artículo 303 del TLCAN, a los insumos no originarios de América del Norte que se incorporen a un bien que será exportado a los EE.UU. o Canadá.

⁷³ Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAWBACK), Características o descripción recuperado en: http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/draw-back_, consulta realizada el 24 de julio de 2015.

2. De acuerdo con la fórmula sólo se puede devolver el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar, el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en los EE.UU. o Canadá por el producto terminado.
3. Se devolverá sin aplicar fórmula los aranceles pagados por: a) Insumos originarios importados a México de América del Norte, incorporados en bienes exportados a los EE.UU. o Canadá y b) Insumos importados a México de cualquier país incorporados en bienes exportados a países distintos a los del TLCAN.

Los programas de exención fiscal como: IMMEX y DrawBack son “instrumentos o herramientas de Comercio Exterior” cuya finalidad es proporcionar apoyo a las actividades de Comercio Internacional por medio de regulaciones que buscan proteger a los sectores productivos para evitar su afectación, sin frenar la competitividad Internacional, de esta manera la política gubernamental controla el cumplimiento de normativas que regulen las prácticas comerciales en la entrada y salida de mercancías, a través de los datos proporcionados en los reportes revisan procesos de producción, costos, mermas y desperdicios. Dichos programas ofrecen una serie de beneficios y facilidades a los empresarios y/o inversionistas permitiendo administrar mejor su flujo de efectivo, capacidades de producción, nivel infraestructura, maquinaria, tecnología, financiamiento, inversión extranjera, capacitación de personal, etc., permiten a los importadores seleccionar y buscar entre proveedores nacionales y extranjeros sus insumos o maquinarias para mejorar sus productos en precio y calidad por lo que el bien producido puede ser de los mejores del mundo respecto a calidad o tener un precio competitivo.

3.1.3 Cuenta Aduanera

La cuenta aduanera es un instrumento financiero que también ayuda a los contribuyentes a importar en forma definitiva que posteriormente se exportarán en el mismo estado pagando el impuesto general de importación, el impuesto al valor agregado (IVA) y en su caso, cuotas compensatorias, no se incluirá el Derecho de Trámite Aduanero (DTA) a través de un depósito en las instituciones de crédito y casas de bolsa autorizadas, una vez que el bien ha sido exportado, el contribuyente podrá recuperar el monto del depósito así como los rendimientos que se hubieran generado a partir de la fecha en que se efectuó el depósito y hasta el momento en que se cancele dicha cuenta. El fundamento legal de la cuenta aduanera se encuentra en la ley aduanera en los artículos 86-A, 86, 86-A y 87. Se concede un año de plazo para la exportación al extranjero de la mercancía importada prorrogable por otros dos, previo aviso a la institución financiera que maneja la cuenta aduanera, además si el contribuyente no va a exportar la mercancía sujeta a cuenta aduanera puede dar aviso a la casa de bolsa o institución bancaria (incluso antes de concluido el plazo), para que transfiera el depósito y sus rendimientos a la cuenta de la Tesorería de la Federación (TESOFE), correspondientes a las mercancías que finalmente no exportará.

Cabe mencionar que la cuenta aduanera es utilizada por muchos importadores para importar maquinas pequeñas, moldes y prototipos que ayudan para la

modernización de la industria con la idea de producir artículos similares a los que se producen en países altamente industrializados. Este instrumento de apoyo a las exportaciones es poco utilizado porque en realidad implica tener dinero detenido hasta por un año, así que las cuentas aduaneras son manejadas por las empresas de una manera cuidadosa. En realidad el programa IMMEX es el más utilizado, seguido del DrawBack y la última opción es la cuenta aduanera. El más reciente apoyo a los exportadores es lo que es llamado como “Nuevo Esquema de Empresas Certificadas”, que básicamente busca la certificación de una empresas respecto a procesos administrativos y de seguridad para hacer más expeditos los despachos aduanales, a continuación se presentan breves comentarios sobre este tema.

3.1.4 Nuevo Esquema de Empresa Certificada (NEEC)

El 15 de diciembre del 2011 en el Diario Oficial de la Federación (DOF) se publicó la Cuarta Modificación a las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, misma en la que se puso en vigor el esquema NEEC, dicho esquema es un programa cuyo objetivo es fortalecer la seguridad de la cadena logística de comercio exterior por medio de la implementación de estándares mínimos en materia de seguridad internacional reconocidos en coordinación con el sector privado que otorga beneficios a las empresas certificadas.

Las empresas que se pueden llamar NEEC tienen que cumplir requisitos fiscales, aduaneros y de seguridad como:⁷⁴

1. Planeación de la seguridad en la cadena de suministros
2. Seguridad física
3. Controles de acceso físico
4. Socios comerciales
5. Seguridad de procesos
6. Gestión aduanera
7. Seguridad de vehículos de carga, contenedores, remolques, y/o semirremolques
8. Seguridad personal
9. Seguridad de la información y documentación
10. Capacitación en seguridad y concientización
11. Manejo e investigaciones de incidentes

Principalmente es un esquema enfocado a la exportación para empresas manufactureras y comercializadoras, además un operador Económico Autorizado pretende lograr cadenas logísticas internacionales seguras en su totalidad por lo que se ha iniciado la certificación de los socios comerciales como el Auto Transportista y el Agente Aduanal.

⁷⁴ Nuevo Esquema de Empresa Certificada (NEEC) véase en: <http://www.pwc.com/mx/es/publicaciones/archivo/2012-02-neec-final.pdf>, consulta realizada el 25 de julio de 2015.

Entre sus beneficios más importantes se tiene:

1. Atención personal
2. Carriles exclusivos en las aduanas
3. Agilización en el despacho aduanero
4. Simplificación y facilidades administrativas
5. Hand Carrier
6. No baja del padrón de importadores
7. Reconocimiento mutuo con otros países

Con el programa NEEC se facilita y agiliza el cruce de mercancías, se protegen los embarques y se mejoran los tiempos en la exportación e importación para incrementar sus niveles de competitividad. Para las empresas que tiene programas de fomento a las exportaciones como: IMMEX, DrawBack y Cuenta Aduanera, el esquema NEEC será el que integre a todas, ya que es un programa que está enfocado directamente a las exportaciones, es lo más actual que el gobierno federal ha implementado para fortalecer la cadena logística de las operaciones de comercio exterior en México y que está utilizando las empresa dedicadas a la industria automotriz por los beneficios que otorga.

3.1.5 Relación entre Programas de exención fiscal y Reglas de origen en el TLCAN

Desde el año 2001 la importación temporal de materias primas para la elaboración de un bien, amparada en los programas de exención de impuestos anteriormente mencionados fue reformada y está clasificada con base a lineamientos del artículo 303 del TLCAN, determinando tres modalidades respecto a la importación temporal de insumos sin el pago de aranceles, siendo las siguientes:

- 1) Cuándo los insumos provengan y sean destinados a países no miembros del TLCAN
- 2) Cuándo los insumos sean originarios y destinados a países miembros del TLCAN y además cumplan con las reglas de origen del mismo tratado.
- 3) Cuándo los insumos provengan de un miembro del TLCAN y sean destinados a un país no miembro del TLCAN.

Respecto a lo anterior se puede resumir que la importación temporal de insumos o materias primas libre de pago de arancel e IVA aplica a materias primas provenientes de países del TLCAN incorporados a productos exportados a miembros del TLCAN y exportados a países no miembros del TLCAN, sin embargo respecto a insumos y componentes originarios de países no miembros del TLCAN e incorporados a exportaciones hacia EE.UU. y Canadá el régimen de exportación temporal cambia ya que el gobierno del país en dónde se realiza la importación

temporal de insumos sólo permitirá exentar sobre el bien la menor cantidad⁷⁵ considerando:

- a) Aranceles por la importación de esos insumos y
- b) Aranceles pagados por la importación a EE.UU. o Canadá del producto final al cual se incorporaron físicamente los insumos o componentes importados temporalmente de origen de países no miembros del TLCAN.

A continuación en el cuadro 7 se presenta un ejemplo de cómo sólo se permite exentar sobre un bien la cantidad menor cuando se realiza una importación temporal de materias primas de países no miembros del TLCAN que pueden ser incorporadas a exportaciones en los países miembros del TLCAN.

Cuadro 7.

Arancel aplicable en México por insumo "X" importado de Japón	Arancel pagado en EE.UU. por el producto final "Y" exportado a México	Monto de aranceles que se exenta, conforme al TLCAN	Monto de aranceles a pagar en México por insumo "X" importado de Japón
\$ 11	\$ 2	\$ 2	\$9

Fuente: Cámara de diputados. H. Congreso de la unión. Consideraciones generales sobre el régimen fiscal aplicable a las maquiladoras para 2003. Enero 2003.p.13, Recuperado de: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0032003.pdf>

Lo que se trata de mostrar en el cuadro anterior es un ejemplo de cómo una empresa con programa IMMEX, DrawBack o Cuenta Aduanera puede importar temporalmente a México materias primas de un país no miembro del TLCAN, para este ejemplo el arancel de \$ 11 (primer columna) es incorporado a un bien final que se exporta a un país miembro del TLCAN, cuyo arancel es de \$ 2 (segunda columna) y que cuando se aplica lo estipulado por el TLCAN la empresa exportadora podrá exentar el menor de los dos aranceles que en el ejemplo sería \$ 2 (tercera columna) , por lo que sólo pagará en México el monto del arancel resultante aplicando la exención, que en el ejemplo sería de \$9 (cuarta columna), este mismo procedimiento es aplicado a las importaciones temporales de materias primas de países no miembros del TLCAN que sean incorporados a bienes finales que se exportan a EE.UU. o Canadá. En el TLCAN el procedimiento de programas de exención o devolución de impuestos de importación trata de evitar que los beneficios arancelarios de dicho tratado se extienda a países no miembros de TLCAN , además de eliminar la doble tributación sobre insumos o componentes originarios de países que no formen parte del TLCAN, como podría ocurrir si los mecanismos de importación temporal se suspendieran definitivamente en la zona de libre comercio con el termino de los plazos de desgravación arancelaria establecidos en el TLCAN.

⁷⁵ Cámara de diputados. H. Congreso de la unión. Consideraciones generales sobre el régimen fiscal aplicable a las maquiladoras para 2003. Enero 2003, p.13. recuperado en : <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0032003.pdf>

Es importante mencionar que las Reglas de origen en el TLCAN no cambian respecto a las importaciones temporales para todos los sectores productivos del país, incluyendo al sector automotriz por lo que la normatividad para ser considerado un bien originario de la región geográfica que abarca el TLCAN sigue siendo la misma que se establece en el capítulo IV. sobre Reglas de Origen del TLCAN.

En la industria automotriz los programas de fomento son instrumentos que simplifican procedimientos y facilitan la operación, por ejemplo el programa IMMEX permite a las empresas realizar y transferir importaciones temporales por medio de constancia de transferencia de mercancías ayudando en la cadena de suministros de la industria automotriz, con el programa Prosec se puede lograr una reducción de aranceles en pro de fabricaciones específicas y con la nueva modalidad de empresas NEEC se pretende tener despachos aduanales y de logística más eficientes. Conforme México negoció acuerdos comerciales con otros países, como tratados de libre comercio la liberación del sector automotriz fue cada vez más evidente, el 31 de diciembre de 2003 el Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz quedo derogado; así que a partir del 1º de enero de 2004 el uso de medidas no arancelarias, como permisos previos de importación para proteger y/o apoyar al sector automotriz no se tienen, así como requisitos obligatorios de exportación de contenido nacional o balanza de divisas. Sin embargo cabe mencionar que los compromisos internacionales no impiden que vía gobiernos estatales, municipales o federales apoyen la industria automotriz con el fin de apoyar la competitividad, actualmente se tiene apoyos financieros directos para traer proyectos de inversión en la industria terminal automotriz, considerada como estratégica en muchos países por su generación de empleos, generación de impuestos, desarrollo de proveedores, capacitación de trabajadores, etc., además de apoyos arancelarios para disminuir costos de importación y equiparar las importaciones de vehículos automotores ligeros fuera de los Tratados de Libre Comercio a los beneficios que gozan importaciones dentro de Tratados de Libre Comercio. Siendo necesaria una revisión de la competencia de la industria automotriz ya que a partir del 1º de enero de 2004 se inició una nueva etapa de desarrollo.

3.2 La posición estratégica de México para el sector automotriz, en el marco del TLCAN

3.2.1 Antecedentes de la Industria Automotriz en México

El agotamiento del período de sustitución de importaciones al inicio de la década de 1980 y el cambio de modelo de la economía mexicana hacia una economía abierta con el ingreso al GATT en 1986 y posteriormente con su integración al TLCAN son considerados los elementos que marcan la apertura económica de México, en esta misma época se constituye la industria automotriz en el país, industria que ya incluía factores de competitividad internacional, considerada un elemento clave en la estrategia de modernización industrial de México, por su importancia cuantitativa y cualitativa. Durante los años de 1983 a 2003 se consolidó la política de promoción de exportaciones con apoyos como PITEX, DrawBack, Cuenta aduanera, etc., generando circunstancias que ayudaron a que la industria del automóvil en México se transformara en la industria manufacturera más importante del país, tanto por tasa de crecimiento y su valor agregado, como por los volúmenes exportados anuales. Para comprender mejor el tema de la industria automotriz en México, es importante mencionar que el sector automotriz mexicano está compuesto básicamente por dos ramas convencionales:

1. Industria terminal (ensamble de vehículos)
2. Industria de autopartes (carrocerías, motores, partes, accesorios)

La industria terminal se refiere al ensamble de vehículos y la industria de autopartes comprende: carrocerías, refacciones y accesorios para vehículos automotores, además este sector está diversificado, también produce sistemas de frenos y transmisión, piezas para el sistema electrónico y el de suspensión, motores y sus partes y productos de hule (llantas, vulcanización y cámaras). Se compone de empresas que producen partes de equipo original o refacciones, es decir aquellas que se venden directamente a las armadoras que ensamblan vehículos nuevos.

La industria de autopartes es un rubro importante de la industria automotriz, ha tenido un papel destacado en la economía nacional como fuente importante generadora de divisas y alto valor agregado, además de que ha respondido favorablemente a los cambios internacionales en materia de competencia internacional.

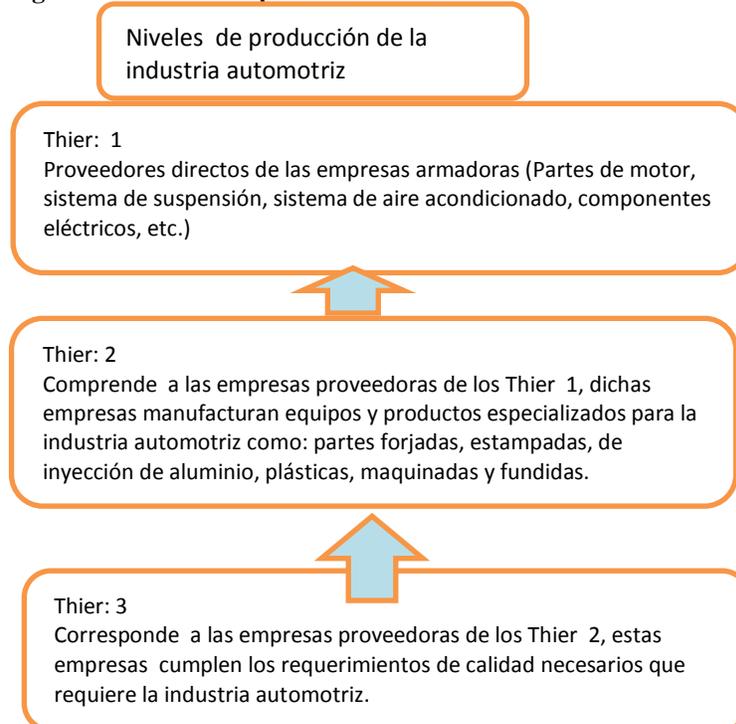
Las autopartes pueden ser clasificadas como dos tipos de bienes:

- Bien de consumo final: que se refiere a refacciones originales para las grandes armadoras de autos, están destinados para equipo original representando el 60% aproximadamente de la producción nacional de autopartes, los fabricantes son empresas extranjeras o nacionales asociadas con fabricantes foráneos, buscando la innovación tecnológica y participación en el mercado de equipo original.

- bienes de consumo de reemplazo: que es considerado como mercado de reposición, de refacciones de repuesto o reconstrucción para autos usados, también llamado mercado aftermarket.

Las empresas dedicadas a la industria de autopartes para proveer equipo original para el ensamble de vehículos se clasifican en 3 niveles de producción, de acuerdo a sus niveles de manufactura, sofisticación de producción, especialización y clientes finales, dichos niveles se presentan en el diagrama 2:

Diagrama 2. Niveles de producción de la Industria Automotriz terminal



Fuente: Ávila Pompa, Juan Carlos (2013), "Industria de Autopartes", en Revista ProMéxico, Secretaría de Economía, Primera edición, México, mayo 2013, p.5, consultado en: http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/356/3/130806_Industria_autopartes_ES.pdf

La industria de autopartes según datos de la Secretaría de Economía representa el 3.6% ⁷⁶del total de la producción del sector manufacturero a nivel mundial, es proveedora de bienes de consumo final para la industria terminal de automóviles (armadoras) y abastece el mercado de remplazo o repuesto de refacciones para autos usados.

⁷⁶ Ávila Pompa, Juan Carlos (2013), "Industria de Autopartes", en Revista ProMéxico, Secretaría de Economía, Primera edición, México, mayo 2013, pp.5, recuperado en: http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/356/3/130806_Industria_autopartes_ES.pdf.

Dentro de las 2 ramas convencionales, antes mencionadas, se encuentran la clasificación de cuatro sectores relacionados con la industria automotriz:

1. Sector ensamblador de autos, camiones comerciales y ligeros conforman empresas con plantas en los estados de la República Mexicana.
2. Sector fabricante de vehículos de autotransporte
3. Sector fabricante de partes y componentes: integrado por 928 empresas⁷⁷
4. Sector distribuidor de vehículos automotores: incluye agencias distribuidoras de vehículos nuevos con presencia en ciudades dedicadas a la compra-venta de autos usados.

3.2.2 Sector fabricante de automóviles

La industria automotriz mexicana ayudo en año 2014 con un 3.6% del Producto Interno Bruto (PIB), con 20.3 % al PIB manufacturero y 28.4% a las exportaciones manufactureras del país, según datos de BBVA Research Análisis Económico,⁷⁸ confirmando que el TLCAN si ha contribuido al desarrollo y crecimiento de la industria automotriz mexicana, así como a la diversificación de mercados de este sector, prometiando buenas expectativas para los próximos años. Además El sector fabricante de autos genera miles de puestos de trabajo , en los últimos 10 años ha tenido un crecimiento promedio de un 26%, según datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA),⁷⁹ dicha asociación confirma que el sector automotriz en México ha tenido un incremento muy considerable como se muestra a continuación en la tabla 1.

Tabla 1: Producción total y exportación de vehículos en enero de cada año

Mes de Enero de c/año	Producción total de unidades mensual	Unidades exportadas mensuales	Porcentaje de producción mensual para exportación	Incremento de producción de cada año	Incremento de exportación de cada año
2009	81,533	51,061	63%		
2010	165,058	114,193	69%	102%	124%
2011	200,127	165,046	82%	21%	45%
2012	202,701	158,342	78%	1%	-4%
2013	242,855	178,562	74%	20%	13%
2014	249,400	177,928	71%	3%	-0.4%
2015	266,424	204,907	77%	7%	15%
Promedio	201,157	150,006	73%	26%	32%

⁷⁷ Datos de la Industria Nacional de Autopartes, A.C. (INA) (2013).

⁷⁸ Mesa Orozco, Nayeli, (30 de mayo 2014), “Los 10 países con mayor producción de autos en el mundo”, *Forbes*, México, consultado en internet: <http://www.forbes.com.mx/los-10-paises-con-mayor-produccion-de-autos-en-el-mundo/>.

⁷⁹ González, Lilia, (9 de febrero de 2015), “Industria automotriz despega en enero”. *El Economista*, México, consultado en internet: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/02/09/produccion-exportacion-autos-inicia-2015-despegan-enero>.

Fuente: Elaboración propia con datos de la AMIA (feb-2015), Recuperado de:
<http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/02/09/produccion-exportacion-autos-inicia-2015-despegan-enero>

Como un ejercicio para este trabajo a continuación se presentan proyecciones que muestran que si México continúa con la misma tendencia podrá exportar hasta 7,465,068 unidades para el año 2020 como se puede apreciar en la tabla 2. Cabe mencionar que en el año 2015 y 2016 debido a la baja de los precios del petróleo y depreciación del peso mexicano, los autos hechos en México serán más baratos en el mercado internacional.

Tabla 2. Proyección de producción y exportación de vehículos en México

Año	Proyectado mensual de producción total de unidades	Proyectado mensual de unidades exportadas	Proyectado anual de producción total de unidades	Proyectado anual de unidades exportadas
2015	266,424	204,907	3,197,088	2,458,884
2016	253,458	198,007	3,041,492	2,376,088
2017	335,694	270,477	4,028,331	3,245,727
2018	422,975	357,030	5,075,697	4,284,359
2019	532,948	471,280	6,395,378	5,655,355
2020	671,515	622,089	8,058,176	7,465,068

Fuente: Elaboración propia con datos de la AMIA (feb-2015), Recuperado de:
<http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/02/09/produccion-exportacion-autos-inicia-2015-despegan-enero>

* Cabe mencionar que para los datos proyectados se utilizaron los promedios de la tabla 1.

Con base a las últimas cifras proporcionadas por la AMIA, publicadas en el periódico “El universal” en enero del año 2016, sobre la producción de industria automotrices mexicana en el año 2015 se puede apreciar que el sector continúa a la alza, prometiendo crecimiento del mismo, las cifras significativas son las siguientes:

1. Se produjeron 3,399,076 vehículos representado un incremento del 5.6% respecto al año 2014.⁸⁰
2. Se exportaron 2.8 millones de automóviles considerando un incremento de 4.4%.⁸¹

⁸⁰ Cantera, Sara, (11 de enero de 2016), “2015, histórico en producción y exportación automotriz”. El Universal, México, consultado en internet:
<http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/negocios/2016/01/11/2015-historico-en-produccion-y-exportacion-automotriz>

⁸¹ Secretaría de Economía. La Industria Automotriz es una de las más fuertes de México, consultado en internet: <http://www.gob.mx/se>

3. Se registró un saldo favorable en la Balanza Comercial de enero a octubre del 2015 por \$44, 464 millones de dólares (Usd).⁸²

Según la Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA) integrada por 40 países, los mayores productores de automóviles en el año 2013⁸³ se establecieron en el orden que muestra el cuadro 8.

Cuadro 8. Países productores de automóviles a nivel mundial

	País	Producción 2013
1	China	22.11 Millones de vehículos
2	EE.UU	11.04 Millones de vehículos
3	Japón	9.6 Millones de vehículos
4	Alemania	5.7 Millones de vehículos
5	Corea del Sur	4.5 Millones de vehículos
6	India	3.8 Millones de vehículos
7	Brasil	3.7 Millones de vehículos
8	México	3.0 Millones de vehículos
9	Tailandia	2.5 Millones de vehículo
10	Canadá	2.3 Millones de vehículos

Fuente: Elaboración propia con datos de la OICA

Recuperado <http://www.forbes.com.mx/los-10-paises-con-mayor-produccion-de-autos-en-el-mundo/>

Tomando en cuenta los datos de la tabla 2 de proyecciones de producción de vehículos en México, se podría considerar que para el año 2020, México estará compitiendo para obtener el cuarto (Alemania) o tercer (Japón) lugar dentro de los productores de vehículos a nivel mundial. Con base a información de la AMIA las exportaciones de vehículos hechos en México en 2013 tuvieron los destinos que muestra el cuadro 9.⁸⁴

Cuadro 9

Destino de vehículos exportados hechos en México

País	Porcentaje %
<i>EE.UU</i>	68.9 %
<i>Canadá</i>	8 %
<i>Brasil</i>	5.7 %
<i>Alemania</i>	4.9 %
<i>Argentina</i>	2.5 %
<i>Colombia</i>	2 %
<i>China</i>	1.7 %
<i>Chile</i>	0.7%
<i>Italia</i>	0.5

Fuente: Elaboración propia con datos de la OICA

Recuperado en: <http://www.forbes.com.mx/los-10-paises-con-mayor-produccion-de-autos-en-el-mundo/>

⁸² Op.cit. Cantera, Sara.

⁸³ Mesa Orozco Nayeli, Op.cit.

⁸⁴ Ibid.

En el último dato actualizado de la Organización Mundial de Productores de Automóviles, al segundo trimestre del año 2015 México ocupó el séptimo lugar como productos de autos ligeros y el décimo quinto lugar en ventas entre 144 países⁸⁵, fruto de las ventajas comparativas y competitivas de esta industria en el país.

De acuerdo a datos publicados por el INEGI y algunas notas periodísticas, en el país “hay 17 plantas para la producción de automóviles, en 11 estados de la República Mexicana para 8 marcas de automóviles y 4 plantas que iniciarán operaciones entre los años 2016 y 2020 (Audi, Toyota, Ford y BMW)”,⁸⁶ como se presenta en el cuadro 10, con la información del cuadro 10 se elaboró el cuadro 11 que resume información sobre las plantas automotrices del país. Y respecto a vehículos pesados en México hay 9 empresas fabricantes de vehículos pesados en 8 estados de la República Mexicana como se muestra en el cuadro 12.

⁸⁵ Op.cit. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados (8 de enero de 2016), Boletín No. 0783,

⁸⁶ Anexo: Plantas armadoras de autos en México, recuperado en : https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Plantas_armadoras_de_autos_en_M%C3%A9xico (Fecha de consulta 3 de noviembre de 2015).

Cuadro 10. Armadoras de autos en México

	Empresa	Estado	Ciudad	Año inicio	Producto
1	Ford Motor	Estado de México	Cuautitlán	1932	Ford Fiesta
2	General Motors	Estado de México	Toluca	1935	Motores
3	Volkswagen	Puebla	Puebla	1964	Beetle, Jetta(6ª.Gen), Clásico (Jetta/Bora4ª.Gen),Golf Variant(6a Gen/Jetta, Sportwagen y Camiones pesados
4	Nissan	Morelos	Cuernavaca	1966	Camiones pick up, Frontier L4, Tsuru y Tiida Sedan
5	General Motors	Coahuila	Ramos Arizpe	1979	SRX, Captiva y Sonic
6	Chrysler	Coahuila	Saltillo	1981	Motores, Camiones Ram, Promaster
7	Nissan	Aguascalientes	Aguascalientes	1982	Sentra, Versa y March
8	Ford Motor	Chihuahua	Chihuahua	1983	Motores
9	Ford Motor	Sonora	Hermosillo	1986	Fusion y MKZ para exportación Fusión Híbrido y MKZ Híbrido
10	General Motors	Guanajuato	Silao	1992	Escalade, GMC Sierra y Pick up Silverado, Para exportación Silverado
11	Honda	Jalisco	El Salto	1995	Accord 4 puertas
12	Toyota	Baja California	Tecate	2004	Tacoma
13	Honda	Jalisco	El Salto	2007	CR-V
14	General Motors	Guanajuato	Silao	2008	Transmisiones
15	General Motors	San Luis Potosí	San Luis Potosí	2008	Aveo, Trax
16	General Motors	San Luis Potosí	San Luis Potosí	2008	Transmisiones
17	Fiat-Chrysler	Estado de México	Toluca	2011	Fiat 500, Journey
18	Mazda	Guanajuato	Salamanca	2013	Mazda 2, Mazda 3
19	Nissan	Aguascalientes	Aguascalientes	2013	Motores 4 cilindros
20	Volkswagen	Guanajuato	Silao	2013	Motores de alta tecnología
21	Honda	Guanajuato	Celaya	2014	Honda Fit, City
22	Volkswagen	Puebla	Puebla	2014	Golf A7
23	Audi	Puebla	San José Chiapa	2016	Audi Q5
24	Toyota	Celaya	Guanajuato	2017	Corolla
25	Ford	Irapuato	Guanajuato	2017	Transmisiones
25	BMW	San Luis Potosí	Villa de Reyes	2019	

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI , año 2015 y datos consultados en:
https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Plantas_armadoras_de_autos_en_M%C3%A9xico

Cuadro 11. Resumen del cuadro 10. Plantas automotrices en los diferentes estados de la Rep. Mexicana

Ford	General Motors	Chrysler	Nissan	Honda	Toyota	Mazda	Volkswagen
Edo. México	Edo.México	Coahuila	Morelos	Jalisco	Baja California	Guanajuato	Puebla
Chihuahua	Coahuila	Edo.México	Aguascalientes	Guanajuato			Guanajuato
Sonora	Guanajuato						
	San Luis Potosí						
Resumen:	9 Plantas americanas 6 Plantas Japonesas 2 Plantas Alemanas Guanajuato: 4 plantas (GM, VW, Honda y Mazda) Edo.México: 3 plantas (Ford, GM y Chrysler) Chihuahua: 1 planta Sonora: 1 planta Coahuila: 1 planta San Luis Potosí: 1 planta Puebla: 1 planta Morelos: 1 planta Aguascalientes: 1 planta Jalisco: 1 planta Baja California: 1 planta						

Cuadro 12

Plantas fabricantes de vehículos pesados en México		
	Empresa	Estado
1	Kenworth	Baja California
2	Mercedez Benz	Coahuila
	Mercedez Benz	Nuevo León
	Mercedez Benz	Edo. De México
3	Internacional	Nuevo León
4	Cummins	San Luis Potosí
5	Hino	Guanajuato
6	Volvo	Querétaro
7	Dina	Hidalgo
8	Scania	Edo. De México
9	Isuzu	Edo. De México
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI ,año 2015		

La otra rama convencional de la industria automotriz es la de autopartes que ofrece grandes expectativas de crecimiento por su relación directa con las armadoras establecidas en México.

3.2.3 Sector de autopartes

Dentro de la industria de autopartes, las empresas transnacionales han buscado reorganizarse en sus actividades como fuente de competitividad a nivel mundial para enfrentar la creciente competencia en los diversos procesos de industrialización, así que se han erigido las empresas transnacionales como líderes

de cadenas en donde llevan a cabo las actividades o procesos que les reportan las mayores ganancias económicas y que a la vez les permiten conservar el control de la cadena, relegando el resto de las actividades a través de procesos a pequeñas empresas a nivel mundial, reducción de costos, riesgos de inventario e inversión, promoviendo una división del trabajo con mano de obra especializada.

Las transnacionales además han implementado actividades y procesos de manera segmentada, introduciendo a las pequeñas y medianas empresas en la búsqueda constantes de reducción de costos, la materia prima debe ser comprada a proveedores elegidos por las ensambladoras, desarrollando proveedores de primer nivel, estableciendo contratos de compra de materias primas por varios años, para asegurar la calidad de los productos, dando lugar a que empresas relacionadas con el sector se fusionen, estableciendo una importante interrelación entre los miembros de las empresas líder con sus proveedores. La estrategia de exportación de las empresas multinacionales automotrices ha podido desarrollar proyectos productivos vinculados a la producción para la exportación, por lo tanto debido a la reestructuración productiva de la industria automotriz se han generado plantas de ensamble especializadas por lo que la industria de autopartes ha generado un cambio significativo en la base tecnológica. También es importante mencionar que dichas empresas han aprovechado los programas de exención fiscal que el gobierno mexicano promueve para la elaboración de artículos de exportación y es a través de ellas que se está buscando cumplir con porcentaje de Valor de Contenido Nacional que exige el TLCAN, esto con el objetivo de tener una vía de acceso al mercado de los Estados Unidos.

En México existen 2,559 unidades económicas⁸⁷ que producen autopartes, entre las que se tienen como empresas especializadas de los tres niveles de producción de la industria de autopartes terminal a 511⁸⁸ empresas distribuidas en cuatro regiones: 198 en la región noreste, 70 en la región noroeste, 101 en la sureste y 142 en la región centro-bajo, de esta forma la cadena productiva del sector es más diversificada, competitiva y reacciona a las necesidades de las armadoras ante las demandas del mercado. De acuerdo con cifras de Industria Nacional de Autopartes (INA) e INEGI, 583 mil 706 personas eran empleados del sector automotriz en México, a diciembre de 2012.⁸⁹

La industria automotriz ha tenido cambios significativos para México, fue especialmente tratada en el TLCAN junto con la industria agrícola y textil, tuvo un aumento en las ventas automotrices como consecuencia de la expansión del mercado estadounidense. El primer periodo del TLCAN de 1994 presentó la consolidación de la apertura comercial, posteriormente el periodo de 1995 y 2009 se profundizó el proceso de apertura económica ya que se consolidó la estabilidad macroeconómica, gracias a la política monetaria la cual mantuvo el poder adquisitivo de la moneda aunque para finales del 2008 con la crisis global, la cual

⁸⁷ ProMéxico: Mapa de inversión -perfil del sector, recuperado en: http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/perfil_del_sector_autopartes.

⁸⁸ Ávila Pompa, Juan Carlos. Op.cit. p.14.

⁸⁹ Op.cit. ProMéxico: Mapa de inversión -perfil del sector.

tuvo su origen en la crisis hipotecaria y financiera en EE.UU. afectó a las economías del mundo y provocó una desaceleración de la actividad económica, posteriormente durante los años 2010 a 2012 se incrementó la actividad exportadora de la industria de autopartes, en el año 2012 las autopartes mexicanas se ubicaron en el quinto lugar como productor mundial según datos de la revista ProMéxico ⁹⁰de la Secretaría de Economía véase Gráfica 1.



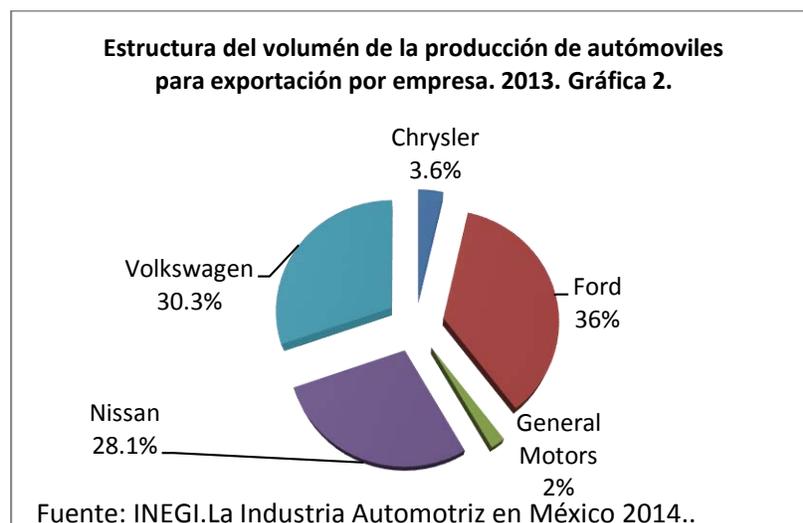
En los últimos años la industria de autopartes en México se ha convertido en uno de los sectores más dinámicos y tiene una participación importante de las exportaciones no petroleras, la industria de autopartes ha evolucionado mucho en el proceso productivo para ofrecer productos de alta calidad para equipo original, la innovación y evolución, este sector es clave ante los cambios que requiere la industria automotriz terminal, según algunos artículos periodísticos para los próximos 5 y 10 años se inicia la fabricación de vehículos ecológicos: híbridos y eléctricos en México por lo que se tendrá que generar cambios en la cadena de suministros, en procesos productivos que generen productos de alto valor agregado y con certificaciones específicas, es por ello que dicho sector es estratégico en donde seguramente la inversión extranjera directa crecerá con el objetivo de dar una respuesta positiva a los fabricantes de automóviles híbridos y eléctricos, además el mercado de exportación como nacional se verá beneficiado, a nivel nacional el consumidor podrá decidir en lo que respecta al ahorro en gastos de combustible y para aquellas personas que afectan el programa "hoy no circula" en la capital es importante mencionar que para esta clase de vehículos no aplica, por lo que habrá

⁹⁰ Ávila Pompa, Juan Carlos. Op.cit. p.8

consumidores pendientes, respecto los tres niveles de gobiernos también se sentirán presionados y se presentarán cambios en programas de apoyo a empresas de autopartes.

En el Congreso Internacional de la Industria Automotriz en México (CIAM) celebrado del 13 al 15 de abril del año 2015 se presentaron cifras de crecimiento sobre la industria de autopartes en México durante el año 2014, que ofrecen un panorama para hacer notar la importancia del sector, algunos de las cifras son las siguientes: “ la producción de autopartes en México representó el 7.6% del PIB manufacturero y el 16% de las exportaciones totales, el personal ocupado en la fabricación de autopartes fue del 20% del sector manufacturero, el valor de la producción de autopartes alcanzó \$ 81,412 millones de dólares americanos, además que las exportaciones de la industria de autopartes tuvieron como destino: el 90% para los EE.UU., el 2.7 % para Canadá, el 1.4% para Brasil y el 5.9% para 12 países más”,⁹¹ confirmando que el principal socio comercial sigue siendo los Estados Unidos y que la industria de autopartes está en una etapa de constante crecimiento.

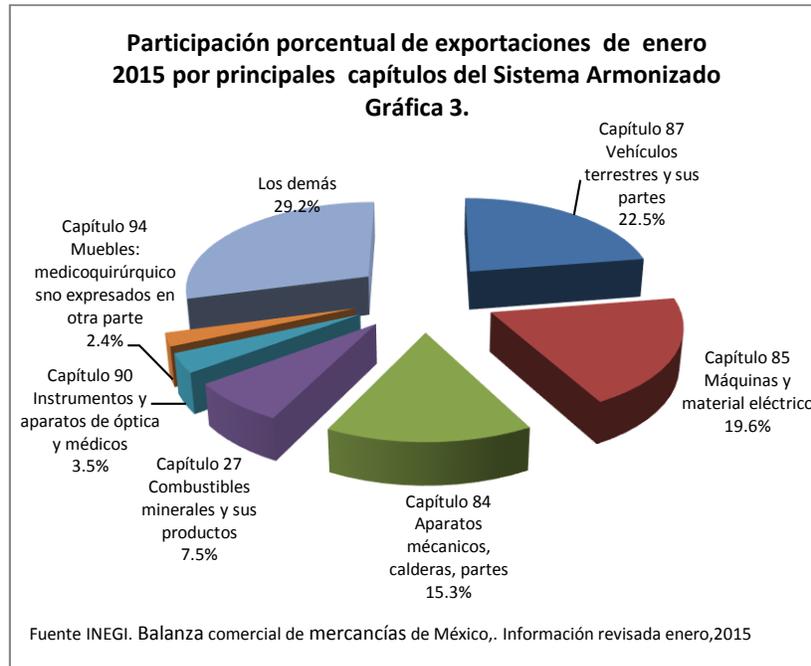
Las compañías estadounidenses comenzaron a incrementar sus inversiones en la zona norte de México hacia donde llegaron cantidades considerables de inversión, convertidas en centros de producción, hasta ahora la industria maquiladora se ha regido en función de estrategias y de desarrollos de proyectos tecnológicos. La industria de autopartes principalmente a tenido mayor participación en el abastecimiento a las armadoras estadounidense, en México desde el año 2013, según datos del INEGI, el 41.6%⁹² de la producción de automóviles para exportación fueron marcas de automóviles americanos como se muestra en la Gráfica 2.



⁹¹ Congreso Internacional de la Industria Automotriz en México, recuperado en: http://www.ciiam.com/cifras_relevantes.asp.

⁹² INEGI. La industria automotriz en México 2014. Series estadísticas sectoriales. .p.79, recuperado en : http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/Automotriz/2014/702825062552.pdf .

El último dato actualizado, revisado y publicado por del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) sobre las exportaciones mexicanas de la industria automotriz , considerando vehículos terrestres y autopartes, ambos clasificados en el capítulo 87 del Sistema Armonizado representaron durante enero del año 2015 el 22.5%⁹³ del total de las exportaciones como lo muestra la Gráfica 3, lo que significa que el sector automotriz ocupa el primer lugar en porcentaje de las exportaciones del país.



3.2.4 Impacto del TLCAN en la Industria Automotriz en México

La industria automotriz en México tuvo su origen dentro de una economía cerrada, llamada “sustitución de importaciones”, algunas industrias de este sector se preocuparon por perfeccionar sus métodos de producción, buscando mejorar la calidad de sus productos, aunque en algunos casos no todas las industrias tuvieron el mismo destino ya que otras produjeron productos de mala calidad, con el TLCAN la industria automotriz mexicana se institucionalizó creando un impacto para la economía mexicana, a continuación se presentan interpretaciones sobre el impacto internacional y nacional que dicha industria ha generado.

Impacto internacional

1. El TLCAN fortaleció la industria automotriz en México porque se produjo una transformación productiva creando mejores productos.

⁹³ INEGI. Balanza comercial de mercancías de México. Información revisada, enero 2015, p. 29, recuperado en : http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/exterior/mensual/ece/bcmm.pdf.

2. Se crearon condiciones arancelarias competitivas para abastecerse de insumos y maquinarias no norteamericanas para esta industria como una necesidad para apoyar la vinculación entre los diversos eslabones de las cadenas productivas, estableciendo condiciones competitivas de costos y calidad del mercado automotriz cada vez más sofisticado, en la búsqueda de nuevos productores de autopartes en América del Norte para disminuir la dependencia de la mano de obra japonesa.
3. El TLCAN sirvió como instrumento de confianza y estabilidad buscando ingresar al mercado de los EE.UU. y al mercado internacional en una economía globalizada
4. Con el cambio de la estructura productiva se dio una rápida integración del sector en el proceso de intercambio y producción de América del Norte, incrementando el comercio y la inversión extranjera directa.
5. Propició los negocios en México logrando captar mayores flujos de IED en el sector automotriz.

Impacto Nacional

1. El sector automotriz se ha constituido como un sector económico líder en el país por ser el que más ingresos por concepto de exportaciones genera.
2. Es un sector en donde se ha incrementado la inversión extranjera directa en los últimos años y se tienen proyecciones que se seguirá invirtiendo.
3. Los esquemas de tecnología y producción han sido más eficientes logrando mayor variedad de productos, mejor calidad y mejores costos.
4. Se han implementado mejores sistemas de cómputo hechos a la medida de la industria automotriz para una mejor administración.
5. Mejor manejo de inventarios, implementado con sistemas conocidos como “justo a tiempo”.
6. Generación de empleos mejor pagados.
7. Mayor capacitación y especialización de los trabajadores.
8. El TLCAN ha fortalecido a productores a nivel regional con la creación de los llamados “clusters” u organizaciones para la industria de fabricación de autos y camiones, industria metalmecánica, fabricación de autopartes, etc.

Inversión Extranjera Directa (IED) en el sector automotriz

Uno de los efectos que México ha tenido por ser miembro del TLCAN es el incremento de la Inversión Extranjera Directa principalmente el sector automotriz, según datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP) de la Cámara de Diputados este sector ha captado una IED acumulada entre 1999 y el segundo trimestre de 2015 de 39 mil 319.3 millones de dólares representando el 9.7% del total de IED en México,⁹⁴ además se menciona que los países que concentran el 90.1% de la inversión en la industria automotriz en el país son: EE.UU. con el 51.3

⁹⁴ Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. Cámara de Diputados. Continuará en 2016 crecimiento de industria automotriz de México. Boletín No.0783.08-01-2016. Véase en: <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/esl/Comunicacion/Boletines/2016/Enero/08/0783-Continuara-en-2016-crecimiento-de-industria-automotriz-de-Mexico-CEFP>

%, Japón 15.8 %, Alemania 10.6%, Países Bajos 6.3% y Canadá 6.2%⁹⁵. Otro dato interesante que aparece en la misma fuente es que el 53.3% de la IED corresponde a la fabricación de partes de vehículos, el 31.8% a la industria de ensamble para automóviles y camiones, el 13.9% a equipo electrónico y sus partes para vehículos automotores y el 1% a otros.⁹⁶

Cabe mencionar que en el año 2003 se puso en marcha “el Decreto para el apoyo de la competitividad a la industria Automotriz” con el cuál se buscó atraer la Inversión Extranjera Directa (IED) en la que se procuró que los productos tuvieran un valor agregado en sus componentes dando como respuesta que para agosto del 2005 las armadoras iniciaran una serie de inversiones así como necesidad de hacer alianzas entre gobierno y empresa para desarrollar habilidades, por lo que la Industria automotriz se favoreció con mecanismos o instrumentos de apoyo a las exportaciones para internar en el país insumos libres de impuestos utilizadas en sus procesos productivos. La inversión extranjera ha tenido un impacto positivo en la economía mexicana pero también un impacto negativo, sobre el cuál se tienen los siguientes comentarios.

Importancia del Grado de Integración Nacional

De acuerdo a lo mencionado, a partir del ingreso de México al GATT y posteriormente con la integración de México al TLCAN, la economía mexicana ingreso a la llamada economía abierta, y una de sus consecuencias fue el crecimiento de la inversión extranjera directa en la industria automotriz, misma que ayudó a la expansión de las exportaciones aprovechando la promoción de programas de exención de impuestos como IMMEX, DrawBack y cuenta aduanera revisados en capítulo anterior. La IED en la industria automotriz por la misma inercia de sus procesos productivos incremento la importación de insumos a través de empresas transnacionales, es importante mencionar que la mayoría de esta empresas que elaboran productos para exportar trabajan bajo lo que algunos autores llaman “producción vertical o intrafirma”, esto se refiere a la separación de procesos de producción en etapas por lo que permite la especialización de procesos en diferentes lugares, creando una dependencia por insumos importados así que el valor agregado nacional se reduce y en consecuencia el valor de contenido nacional o grado de integración nacional, esto implica que mientras México más exporta menor en valor agregado acumula, para algunos autores la industria manufacturera se está transformando hacia la industria maquiladora (mano de obra barata) sólo con el beneficio de generación de empleos ayudando al desarrollo local pero sin crecimiento de la producción nacional, ante tal panorama algunos proveedores nacionales del sector sean integrado creando los llamados “clusters” (agrupación) industriales para una integración económica y de desarrollo con la finalidad de sustituir componentes importados por nacionales para lograr incrementar el grado de integración nacional. La importancia del grado de integración nacional está condicionada, es decir entre más insumos nacionales se incorporen a los productos

⁹⁵ Ibid.

⁹⁶ Ibid.

para un mercado de exportación se tendrán mayor valor agregado de los mismos, por lo que el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del sector que puedan producir insumos nacionales y sustituir a los importados es muy importante para ayudar a acumular un grado de integración mayor, generando un crecimiento nacional del sector.

Los productos automotrices mexicanos para el mercado de los Estados Unidos y Canadá tiene ventajas competitivas que afectan directamente al costo, otorgando beneficios que repercuten en su economía, a continuación se mencionan algunas de ellas, mismas que son coincidencia para algunos autores.

Ventajas competitivas

1. Posición geográfica, esta ventaja es considerada la ventaja competitiva, más importante, la frontera de México con los EE.UU. es de más de 3,000 kilómetros, distancia importante en la de producción de automóviles y sus partes debido a que en la industria automotriz las líneas productivas requieren mayor valor agregado, un alto tiempo de almacenamiento o de trasportación son muy costoso para la industria, así que la cercanía de México con respecto a EE.UU. permite integrar procesos de planeación, producción, costos de inventarios, riesgos, costo de transporte, desarrollo de “clusters” para que los productos se encuentren en distribución prácticamente saliendo de la fase terminal, aunque hace falta infraestructura en la aduana de Nuevo Laredo, Tamps., que más adelante se comentará. Además es prudente mencionar que México también cuenta con un acceso a los océanos Pacífico y Atlántico siendo rutas alternas hacia los Estados Unidos.
2. Mano de obra calificada y competitiva. México cuenta con una mano de obra experimentada en la industria automotriz y con bajos costos laborales.
3. Acceso preferencial a otros mercados. México cuenta con 15 tratados de libre comercio con 45 países,⁹⁷ que consideran reglas de origen que otorgan tarifas preferenciales a los productos que tengan un valor de contenido regional.
4. La ley de inversión extranjera en México, es una ley de economía abierta que permite el 100%⁹⁸ de inversión en el sector automotriz para la implantación de fábricas de la industria automotriz.
5. México cuenta con programas de apoyo para las exportaciones como IMMEX, Drawback, Cuenta aduanera, NEEC y programas sectoriales.

Mejores carreteras para beneficio del intercambio comercial entre México y Estados Unidos

La situación geográfica de México para acceder al mercado estadounidense sin duda es una fortaleza muy importante y es por eso que una de las aduanas de entrada y salida fundamental es la aduana de Nuevo Laredo, Tamps., por el tipo de

⁹⁷ Véase en: https://es.wikipedia.org/wiki/Tratados_de_libre_comercio_de_M%C3%A9xico

⁹⁸ Véase en Ley de Inversión Extranjera en el D.O.F. 10-01-2014

mercancías que cruzan esa frontera y la cantidad transacciones de millones de dólares que se tramitan todos los días. La tendencia de fenómenos naturales (niño o la niña) que provocarán lluvias constantes para los próximos años cada vez se confirma más y desafortunadamente las carreteras de México no están preparadas para ello, cada año cientos de embarques se han quedado varados en la ruta hacia Nuevo Laredo, Tamps, y el puente internacional para pasar a Laredo, Tx es muy lento. A continuación se presentan cifras que permiten ver la importancia de dicha aduana y que demanda la necesidad de invertir en la red carretera del país, pero sobre todo en toda la ruta hacia la aduana de Nuevo Laredo, Tamps.

A pesar de la última reforma publicada en el Diario Oficial de la Federación el 09 de abril de 2012, encontramos que la expedición de mercancías de exportación por cuestiones de operación sigue siendo lenta sobre todo en la aduana de Nuevo Laredo -aduanas más importantes entre las relaciones comerciales entre México y los EE.UU.-, según datos del INEGI en el mes de enero del 2015 el porcentaje de exportaciones por carretera fue del 61.21%,⁹⁹ como lo muestra la gráfica 4.



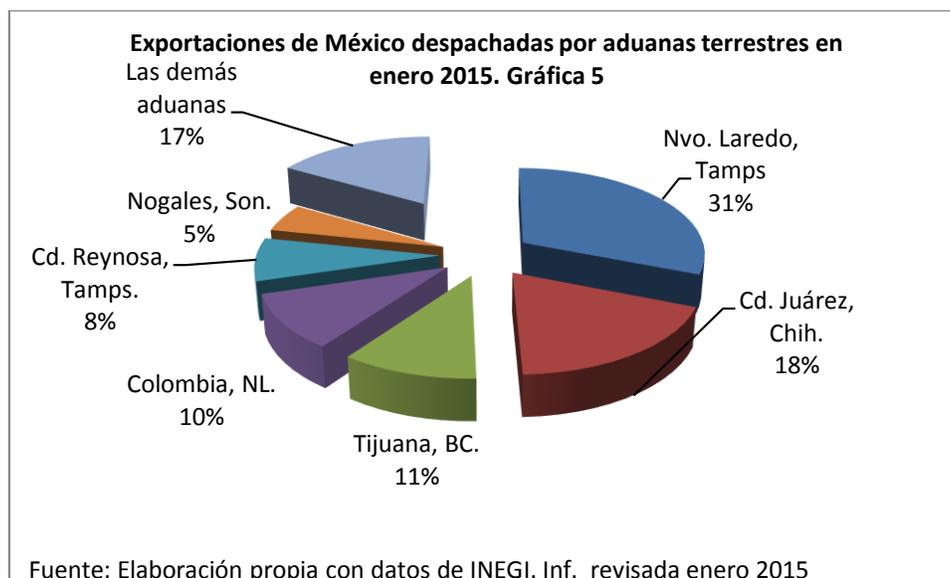
En la misma fuente se puede encontrar que en las exportaciones de enero de 2015 en modo de transporte carretero fue por un valor de 16,262.60 millones de dólares (61.21% de las exportaciones totales de enero 2015), la participación de las exportaciones despachadas por la aduana de Nuevo Laredo Tamps fue de 31%,¹⁰⁰ siendo la que más movimientos registró con un valor de 5,057 millones de dólares estadounidense representando un 19%¹⁰¹ de las exportaciones totales del mes de enero (por \$26,568.40 millones de dólares) , seguida por la aduana de Cd. Juárez

⁹⁹ Op. Cit. INEGI. Balanza comercial de mercancías de México. Información revisada, enero 2015, p. 69.

¹⁰⁰ Ibid.

¹⁰¹ Ibid.

Chih. con una participación de 18.5%¹⁰² del total de las exportaciones terrestres (con valor de \$ 3,000.30 miles de dólares) como se muestra en la gráfica 5.



La cercanía entre México y los Estados Unidos es la mayor ventaja en el comercio entre EE.UU. y México, y no puede ser aprovechada porque la infraestructura de las aduanas no es la adecuada y no garantiza que los mejores tiempos de entrega en algunas ocasiones puedan ser alcanzados, desafortunadamente la principal ventaja no es garantía. En la actualidad las carreteras en el país están en muy malas condiciones y la inseguridad por la lucha de plazas de carteles de las drogas está presente todos los días, se necesitan redes carreteras seguras en casos de desastres o emergencias, para poder subsistir en este mundo globalizado. Los altos niveles de inseguridad en la frontera norte del país ha provocado que muchas maquiladoras cierren sus operaciones en México y la Inversión Extranjera Directa (IED) busque países más seguros, casos de este fenómeno se tienen sobre todo en Cd. Juárez, Chihuahua. El gobierno federal en el período 2006 a 2012, aunque dentro de su política de seguridad se enfocó en “ataque al crimen organizado” se sabe que su plan falló, provocando mayor desconfianza a los inversionistas.

3.2.5 La Importancia de invertir en México para las armadoras no americanas

A partir de la entrada en vigor del TLCAN y en los últimos años en México las armadoras no americanas han invertido millones de dólares en sus plantas armadoras o han hecho nuevas plantas, esto tiene un objetivo fundamental que podría ser exportar la mayor producción posible a los EE.UU., aprovechando los beneficios del TLCAN respecto al sector automotriz bajo a los lineamientos del Artículo 301 (Trato nacional), 401 (Bienes originarios), Artículo 403 (Bienes de la

¹⁰² Ibid.

industria automotriz) y el Anexo 300-A (Comercio e inversión en el sector automotriz).

Dentro de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos, los puntos importantes que tenemos que considerar respecto a Reglas de Origen en el TLCAN son los siguientes:

1) Artículo 301. Trato nacional

De conformidad con el Artículo III del GATT los integrantes del TLCAN (EE.UU., Canadá y México) deben otorgar a los bienes de alguna de las Partes un trato no menos favorable que el trato más favorable que se otorgue a un estado o provincia a bienes similares, en su territorio.

2) Artículo 401. Bienes originarios

Se considera un bien originario de los integrantes del TLCAN cuando:

1. El bien se obtenido o fue producido en su totalidad en territorio de una o más de las Partes con materiales originarios de una o más de las Partes.
2. Los materiales no originarios para producir un bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria con la condición de que el bien se haya producido totalmente en territorio de una o más de las Partes.
3. El bien se haya producido totalmente en territorio de los Miembros del TLCAN pero uno o más de los materiales no originarios no sufra un cambio de clasificación arancelaria debido a:
 - a) El bien se haya importado sin ensamblar pero haya sido clasificado como bien ensamblado, la partida del bien debe ser la misma para el bien y sus partes, la partida no debe ser dividida en subpartida o la subpartida debe de ser la misma para el bien y sus partes.
 - b) Que el valor del contenido regional no sea menor a 60 por ciento considerando el método de valor de transacción, ni al 50 por ciento cuando se utilice el método de costo neto.

3) Artículo 403.5 Bienes de la industria automotriz

El requisito de Contenido de Valor Regional será de:

- a) 62.5% según el método de costo neto para vehículos para el transporte de quince personas o menos
- b) 60% según el método de costo neto para vehículos para el transporte de dieciséis personas o más
- c) 50% vehículo automotor

Recordemos la fórmula del método de costo neto expresado en porcentaje:

$$\text{Metodo: de costo neto expresado en porcentaje}$$

$$\text{VCR} = \frac{\text{Costo neto del bien} - \text{Valor de materiales no originarios}}{\text{Costo neto del bien}} \times 100$$

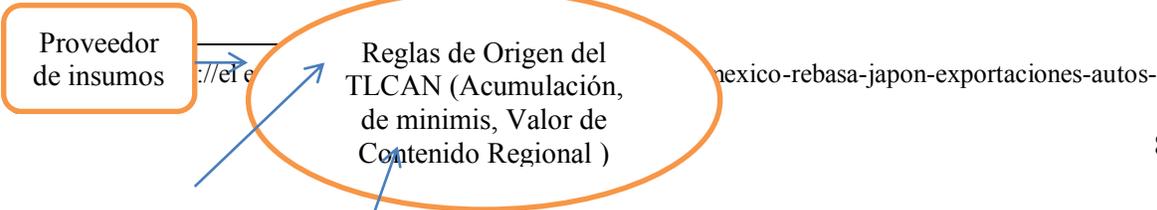
A partir de la entrada en vigor del TLCAN, el artículo 403 sobre bienes de la industria automotriz es el marco legal para calcular el VCR que han utilizado las armadoras Japonesas, Alemanas, Americanas, etc. en México, con el objetivo de alcanzar el porcentaje necesario, según el caso de vehículos, para ser considerado como un bien de la región del TLCAN y tener acceso a las preferencias del mismo y una vez que es considerado el bien como parte de la región del TLCAN se pueda exportar a los EE.UU. ya que es el país con mayor demanda de autos nuevos en América, considerado el mercado más grande del mundo.

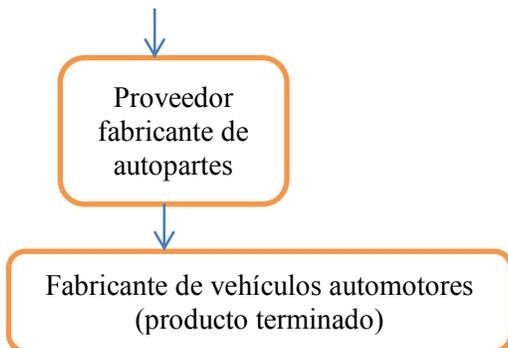
4) Anexo 300-A.3 Regulación a los vehículos importados en EE.UU.

Para el caso de vehículos importados en los EE.UU. es necesario mencionar que el Departamento de Transporte del país cuenta con una lista de regulaciones y estándares de seguridad para los vehículos en general. Con base a los requisitos, antes mencionados, que tiene que cumplir un fabricante de automóviles para vender autos a los EE.UU. las reglas de origen tienen un papel fundamental ya que el objetivo debe ser cumplir con el Valor de Contenido Regional solicitado, por lo que en primer lugar debe de tratar de obtener las materias primas de territorio de las partes (aprovechando los programas de apoyo a las exportaciones como: IMMEX y NEEC) y en segundo lugar debe de producir el bien en territorio de alguna de las partes, dentro del TLCAN por cuestiones de costos de mano de obra, cercanía y mano de obra calificada México es la mejor opción para producción de automóviles o camiones.

Se espera que en corto tiempo México se convierta en el primer exportador de autos a los Estados Unidos, prueba de ello es un artículo del periódico “el Economista” en donde declara la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) usando sus propias estadísticas y cifras de WardsAuto” “que Estados Unidos importó entre enero y marzo de 2014, 428,376 automóviles “hechos en México”, comparados con los 408,405 de Japón. Los analistas dicen que las cifras son creíbles,¹⁰³ porque según este medio México exportó más autos a EE.UU. que Japón durante los primeros tres meses del este año 2014. Las armadoras no americanas en México están muy interesadas en cubrir el mercado americano, por lo que ven a México como la vía más factible para llevarlo a cabo y tratan de cumplir con la normatividad respecto a Reglas de Origen que solicita el TLCAN, así que para cubrir el requisito, el proceso podría ser de la forma como lo muestra el diagrama 3.

Diagrama 3. Proceso de aplicación de Reglas de origen en el TLCAN





Fuente elaboración propia con datos de Ávila Pompa, Juan Carlos (2013), "Industria de Autopartes", en Revista ProMéxico, Secretaría de Economía, Primera edición, México, mayo 2013, recuperado en: http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/356/3/130806_Industria_autopartes_ES.pdf.

Conclusiones

El desarrollo de este trabajo permite determinar que las Reglas de Origen consideradas de un forma multilateral en la OMC, regional en el TLCAN y nacional en la Ley de Comercio Exterior consideran los mismos criterios para clasificar un bien originario de un determinado país o región, además nos permitió entender los criterios básicos de la no discriminación: Trato Nacional y Nación más Favorecida recurrentes a nivel internacional, regional y nacional que han regido el comercio internacional. Asimismo se puede apreciar que TLCAN en lo que se refiere a Reglas de Origen es más específico que los lineamientos multilaterales y que en dicho tratado regional se han incluido nuevos procedimientos para hacer más confiables los procedimientos que se utilizan al momento de delimitar el origen de un producto, por lo que es un proceso más estricto para evitar que terceros países gocen de las preferencias arancelarias que otorga ser miembro del TLCAN.

De acuerdo a lo estudiado en esta investigación se puede apreciar que México cuenta una posición estratégica para la industria automotriz internacional. El TLCAN ayudó al sector automotriz mexicano para que se crearan las bases de integración de autopartes y armadoras nacionales y así como su integración regional con el sector automotriz en EE.UU. y Canadá (Norteamérica), por lo que la integración de México en el TLCAN para dicho sector si fue benéfica, además se debe considerar que el sector automotriz tiene un papel clave en los tres países, siendo uno de los grandes generadores de empleos, considerado como uno de los pilares del avance tecnológico e industrial de una nación, así como una actividad que integra otras industrias como la de autopartes, vidrios, plástico, hule, electrónica y metalmecánica; al mismo tiempo este sector está relacionado con ramas productivas que demandan sus productos como las de transporte y la construcción, porque es una industria de suma importancia económica y política.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) revolucionó el comercio y la inversión en la región, promoviendo su potencial económico, desde que entró en vigor hace 21 años ha contribuido a estimular el crecimiento económico y a crear empleos mejor remunerados en la industria automotriz en México, asimismo el TLCAN ha fomentado una competencia mayor en el mercado y ha ampliado la variedad de productos que se comercializan, mejorando el poder de decisión y de compra de los consumidores, familias, y empresas en México, también la industria automotriz con el TLCAN ha proporcionado a las empresas mexicanas un mejor acceso a materiales, tecnologías, capital de inversión y talento disponibles en todo el país, esto ha contribuido a que las empresas mexicanas sean más competitivas en las relaciones entre México y EE.UU. y con otros países frente a economías de rápido crecimiento en Asia y América del Sur, que plantean retos a la competitividad de los productos automotrices producidos en México. El TLCAN sigue siendo clave para el crecimiento y la prosperidad en la relación México-EEUU., el sector automotriz se ha convertido en el mayor exportador de México, rebasando al petróleo como fuente de divisas también se han beneficiado por cuestión de costo los 3 países miembros del TLCAN, debido a que las autopartes mexicanas son más baratas que las que se producen en EE.UU. o Canadá y esto

se traduce en ventajas comparativas para los productos mexicanos exportados hacia los EE.UU.

El estudio de este tema permitió identificar que el TLCAN tuvo un impacto en el sector automotriz en México, a nivel internacional fortaleció a México como país confiable para invertir y promocionar la firma de nuevos tratados entre México y otros países, incremento la inversión extranjera directa en el sector, se promovió la producción de nuevos productos y ayudo a que México ocupará el 8º lugar como productor de automóviles en el año 2013. De acuerdo a proyecciones estadísticas para el año 2020 México estará buscando competir contra Alemania que actualmente ocupa el cuarto lugar o contra Japón con el tercer lugar de productores de vehículos a nivel mundial. Y a nivel nacional el sector automotriz adquirió gran importancia debido al impacto positivo en el Producto Interno Bruto (PIB) y el incremento de las exportaciones teniendo como principal socio para el sector a los EE.UU., por lo que las relaciones entre EE.UU. y México son muy dependientes.

La importancia de México dentro del comercio mundial de automóviles corresponde a las ventajas competitivas que ofrece, entre las importantes tenemos las siguientes:

1. ser miembro del TLCAN (Normas de Origen, que permiten acceso al mercado de los EE.UU.)
2. Cercanía con los Estados Unidos
3. Bajo costo de mano de obra calificada

En virtud de que la fabricación de automóviles en México ha dado tan buenos resultados es indispensable que la inversión extranjera en este sector se cuide y se promocionen nuevas plantas a estados diferentes en los que ya se tiene plantas de automóviles. Otro factor importante, que se debe mencionar, es que se debe de promover el desarrollo de insumos nacionales para la fabricación de productos automotrices con el objetivo de incrementar el grado de integración nacional buscando que el valor agregado del producto final se quede en el país y se evite que México sólo sea proveedor de mano de obra barata, esto es un reto difícil por lo que gobierno y empresarios deben de trabajar en ello.

Cabe mencionar que los Programas de Fomento a las Exportaciones están cobrando importancia en la cadena de suministros de las empresas proveedoras de autopartes para las armadoras y de las mismas armadoras en México a través de los programas de fomento a la exportaciones como IMMEX, DrawBack y Cuenta Aduanera, y el gobierno mexicano ahora está tratando de fortalecer la llamada “seguridad de la cadena logística del comercio exterior” con la creación del “Nuevo Esquema de Empresa Certificada” (NEEC), enfocado a las exportaciones para facilitar y agilizar el cruce de mercancías e incrementar los niveles de competitividad.

Esta investigación concluye mencionando que las Reglas de Origen en la Industria Automotriz en México dentro del marco del TLCAN juegan un papel determinante y confirma la hipótesis de este trabajo “que el invertir en México en la industria

automotrices para las armadoras no americanas ubicadas en México es muy importante y seguirán invirtiendo para poder tener acceso al mercado de los EE.UU.” y es a través de las Reglas de Origen como podrán gozar de las preferencias que otorga el TLCAN buscando alcanzar el grado de integración que marca la normatividad del mismo tratado para poder ser considerados productos originarios de la región. A través de las Reglas de Origen del TLCAN existe la posibilidad de que empresas fabricantes de automóviles no americanas puedan exportar automóviles a los EE.UU. (mercado más grande del mundo) gozando de las preferencias que otorga el TLCAN, esto porque la industria automotriz en México ha creado proveedores nacionales más competitivos que están surtiendo materias primas a las armadoras, así que se pueden considerar como insumos de la región y si además se suma que las armadoras están fabricando en un país miembro del TLCAN, entonces el Valor del Contenido Regional es cada vez mayor, por lo que en un futuro será más fácil que cumplan con los requisitos que solicita el TLCAN para ser considerado un bien originario.

Y finalmente surge la pregunta ¿En cuánto tiempo podrá estar preparado el país para tener su propia marca de automóvil considerando toda su experiencia en el sector automotriz?, algunos autores coinciden que gran parte de esa decisión depende del gobierno en turno, ya que el gobierno debe apoyar el desarrollo tecnológico y de innovación en el sector, como lo hizo y lo hacen en China, país que en poco tiempo logro tener su propia marca automotriz.

Bibliografía

- Avila Pompa, Juan Carlos, (2013), "Industria de Autopartes", en Revista ProMéxico, Secretaría de Economía, Primera edición, México, Mayo 2013.
- Bouby Tolentino, F., (2006), Reestructuración de la Industria automotriz terminal en México en el contexto del TLC, UNAM, México.
- De la Garza Toledo, Enrique, (2005), Modelos de Producción en la maquila de exportación, la crisis del toyotismo precario, Ed. UAM Iztapalapa, Editores Plaza y Váldes, México.
- Dussel Peters, Enrique, (2003), Perspectivas y Retos de la Competitividad en México, UNAM CANACINTRA, México.
- Fernández Domínguez, Amilcar Orlain. "La Industria Automotriz en México y el TLCAN" en Observatorio de la economía latinoamericana, Número 65, agosto 2006.
- Fernandez Mancero, Diana Gabriela, (2014), Estrategias y análisis financiero de Toyota y General Motors durante la crisis económica financiera 2008-2012. Tesis de Maestría. Facultad de Contaduría y Administración. UNAM, México.
- Mortimore, Michael y Barron, Faustino, (2005) Informe sobre la industria automotriz mexicana, Naciones Unidas, Cepal, Chile.
- Ortiz Wadgymar, Arturo, (1993), Introducción al Comercio Exterior de México, Ed. Nuestro tiempo, México.
- Ramírez, José Carlos, (1999), "Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria en México". Documento de trabajo del CIDE No. 176. División de Economía. México.
- Rueda Peiro, Isabel y Alvarez Medina, Maria de Lourdes, (2011), La industria automotriz en época de crisis: efectos económicos, financieros y sociales, UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, Instituto de Investigaciones Económicas. México.
- Sosa Barajas, Sergio W, (2005), La sustitución de importaciones en el crecimiento económico de México, Editorial Tlaxcallan. México.
- Steinberg Federico, 2007, Cooperación y Conflicto: Comercio Internacional en la era de la globalización. México.
- Unger, Kurt, (2010), Globalización y clusters regionales en México: un enfoque evolutivo, Fondo de Cultura Económico, México.
- Witker, Jorge, (2005), Las Reglas de Origen en el Comercio Internacional Contemporáneo, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México.
- Witker, Jorge y Hernández, Laura, (2002), Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México.
- Witker Velasquez, Jorge Alberto y Piña Mondragón José Joaquín, (2012), Régimen Jurídico de Comercio Exterior, Ed. Hess, México.

- Zapata, Francisco, (2004), La reestructuración industrial en México, el caso de la industria de Autopartes, Ed. Colegio de México, México.
- Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas 2013 (DENUE, INEGI)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Estadísticas del Comercio Exterior de México Enero-agosto, 2012.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (2000). Texto del Tratado de Libre Comercio. Anexo 300-A. Comercio e inversión en el sector Automotriz. Dirección en internet: <http://www.secofin.snci.gob.mx/tratados/tlcan/tlcfina.htm>
- Secretaría de Economía. Examen de las Políticas Comerciales. Informe de México. Estadísticas del Comercio Exterior de México Enero-agosto, 2012.

Sitios de Internet:

- https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm
- https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto_s.htm
- <http://www.fao.org/docrep/008/y5136s/y5136s0e.htm>
- http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/10-24_s.htm
- https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm
- https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/22-roo.pdf
- http://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf
- <http://www.tlcan.com.mx/PRINCIPIOS>
- http://www.imcine.gob.mx/sites/536bfc0fa137610966000002/content_entry537f86d693e05abc55000284/53d2770d9d72796e24000089/files/1.pdf
- http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP03_4.asp#An311
- <http://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-de-comercio-exterior/titulo-iv/capitulo-ii/seccion-segunda/>
- http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/Reg_LComExt.pdf
- <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>
- http://www.cofoce.gob.mx/documentos/documentos/ACUERDO_CERTIFICADO_cpo.pdf
- <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/85/el/el19.htm>
- http://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf
- http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/AN300A.asp
- <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/11/134.htm?s>
- <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>
- <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/11/134.htm?s>
- <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/draw-back>
- <http://www.pwc.com/mx/es/publicaciones/archivo/2012-02-neec-final.pdf>
- <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0032003.pdf>

- http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/356/3/130806_Industria_autopartes_ES.pdf
- <http://www.forbes.com.mx/los-10-paises-con-mayor-produccion-de-autos-en-el-mundo/>
- <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/02/09/produccion-exportacion-autos-inicia-2015-despegan-enero>
- <http://www.forbes.com.mx/los-10-paises-con-mayor-produccion-de-autos-en-el-mundo/>
- https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Plantas_armadoras_de_autos_en_M%C3%A9xico
- http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/perfil_del_sector_autopartes
- http://www.ciiam.com/cifras_relevantes.asp
- http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/Automotriz/2014/702825062552.pdf
- http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/externo/mensual/ece/bcmm.pdf
- <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/esl/Comunicacion/Boletines/2016/Enero/08/0783-Continuara-en-2016-crecimiento-de-industria-automotriz-de-Mexico-CEFP>
- <http://eleconomista.com.mx/industrias/2014/04/10/mexico-rebasa-japon-exportaciones-autos-eu>
- <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/aofd.htm>
- <http://www.cec.org/islandora/es/item/2257-nafta-and-mexican-automobile-industry-es.pdf>
- http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/sala_prensa/pdfs/1-1-24-040223Auto.pdf
- <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/necesaria-mayor-integracion-nacional-en-industria-automotriz.html>
- http://www.colef.mx/fronteranorte/articulos/FN8/7-f18_Nota_La_produccion_automotriz_en_Mexico_y_el_TLC.pdf
- <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/negocios/2016/01/11/2015-historico-en-produccion-y-exportacion-automotriz>
- <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/economia/2016/01/12/2015-marca-ano-historico-para-el-sector-automotriz>