



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

Impacto y regulación de las Reglas de Origen a nivel internacional:
Caso de las reglas en el TLCAN y la OMC.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

MARISOL ISLAS SOTO

DIRECTOR DE TESIS:

DR. JOSÉ IGNACIO MARTÍNEZ CORTÉS

CIUDAD UNIVERSITARIA, CDMX, MARZO DE 2017





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.

Agradecimientos

A mi familia y en especial a mi madre Benita Díaz y a mi tío Francisco Islas.

Porque este trabajo es resultado de su esfuerzo y cariño. Gracias por brindarme su apoyo, confianza y amor para realizar mis estudios, pero sobre todo por creer en que alcanzaría mi meta y acompañarme en todo momento para conseguirla. Este logro es suyo.

Al Doctor Ignacio Martínez, por haber aceptado ser mi tutor y por su apoyo y tiempo para asesorarme en esta investigación; por sus valiosos comentarios; la amistad brindada y la oportunidad de colaborar en el Laboratorio de Análisis en Comercio, Economía y Negocios. Gracias, porque a lo largo de estos años aprendí lo que representa el “quehacer del internacionalista” y desde ese momento lo he llevado a la práctica.

A los miembros del jurado que amablemente aceptaron realizar sus comentarios y sugerencias sobre la presente investigación que con su apoyo se consolidó. Gracias por sus precisas y atentas observaciones, Doctor Alfredo Cordoba Kuthy; Maestro Alfredo Camhaji Samra; Maestro José Luís Ayala Cordero y Maestro Javier Pacheco Micete.

A Bedileni Matuz. Por acompañarme desde el inicio de la carrera, por consolidar una amistad incondicional y que sé que durará mucho más tiempo. Gracias por esas noches de desvelo, por tus consejos y por saber escuchar, por creer en mí, así como yo en ti.

A Jesús Márquez. Por la paciencia, apoyo y cariño que otorgaste desde el momento en que te conocí y por hacerme crecer en el ámbito académico, profesional y personal, por brindarme tan valiosos consejos y permanecer conmigo en todo momento.

A Sergio Trejo. Porque sin su apoyo no hubiera podido realizar este trabajo ni orientado mi interés profesional hacia el ámbito del comercio exterior. Gracias por alentarme a estudiar una especial en la materia y seguir aprendiendo de usted cada día. Así como nunca abandonar mis metas.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por todas las oportunidades que me ha brindado y porque me ha formado profesional, académica y personalmente.

A la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, por brindarme la preparación en sus aulas y por formarme como un ser crítico.

A mis maestros, por compartir todos sus conocimientos y experiencias profesionales conmigo, que guiaron mi formación y especialmente por dejarme compartir el aula con ustedes. Especialmente a: Luz Elena Espinoza, Yamel Velador, Carlos Ballesteros, Fernando Betancourt, Moisés Garduño, Selene Romero, María de los Ángeles Meneses, Arturo López Vargas y Emilio Akerberg.

A mis compañeros, pero sobre todo amigos en esta carrera de vida. Gracias por todos sus consejos y disposición en todo momento para dialogar y escuchar. Gracias a Rebeca, Karen, Stephanie, Karina, Gustavo, Xochitl, Cecilia, Miryana, Lizbeth, Brenda y Nadia.

Índice

Resumen	1
Introducción	2
Capítulo 1	
1. Antecedentes preliminares	10
1.1 Organización Internacional del Comercio	15
1.2 Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT 1947)	16
1.2.1 Artículo I frente al artículo XXIV del GATT de 1994	19
1.2.1.1 Procesos de integración económica	23
1.2.2 Rondas de negociación del GATT	27
1.2.2.1 Ronda Uruguay	30
1.3 Organización Mundial de Comercio	32
1.3.1 Sistema de acuerdos multilaterales y plurilaterales de la OMC ...	34
1.3.2 Conferencias Ministeriales de la OMC	38
Capítulo 2	
2. Marco jurídico internacional regulatorio de las reglas de origen	41
2.1 Organización Mundial de Aduanas	43
2.1.1 Clasificación Arancelaria	43
2.1.2 Convenio de Kioto	46
2.1.3 Convenio de Kioto revisado (2006)	47
2.1.3.1 Anexo específico K - origen	48
2.2 Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC	49
2.2.1 Normas de origen no preferenciales	50
2.2.2 Normas de origen preferenciales	51
2.2.3 Comité de Normas de Origen y Comité Técnico de Normas de Origen	53
2.2.3.1 Armonización de las normas de origen NO preferenciales .	54
2.3 Reglas de Origen y criterios	56
2.3.1 Definiciones	57
2.3.2 Reglas de Origen comúnmente empleadas	58
2.3.3 Ejemplos de Reglas de Origen en los TLC	63

2.3.3.1	Unión Europea	63
2.3.3.2	Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)	64
2.4	Documentos para comprobar el origen	69
2.4.1	Certificado de origen	69
2.5	Otros aspectos relacionados con el origen	70
2.5.1	Marcado de origen	70
2.5.2	Etiquetado de origen	71
2.5.3	Denominación de origen	71
 Capítulo 3		
3.	Efectos económicos de las Reglas de Origen en el comercio internacional .	73
3.1	Efectos de las Reglas de Origen en la economía	78
3.1.1	Creación y desviación del comercio	83
3.1.2	Reglas de origen como Instrumento de política comercial	84
3.1.3	Impactos para el sector industrial	89
3.1.4	Influencia en la inversión	90
3.1.5	Las Reglas de Origen en el comercio inter regional e intra regional	91
3.1.6	Injerencia de las Reglas de Origen en las cadenas de suministro .	98
3.1.7	Caso de las Reglas de Origen en el TLCAN	101
3.2	Análisis comparativo de las Reglas de Origen en la OMC, el TLCAN y el Sistema paneuromediterráneo de acumulación de origen	105
3.2.1	Reglas de origen en la OMC	105
3.2.1.1	Métodos en el Acuerdo sobre Normas de Origen	105
3.2.2	Métodos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte .	107
3.2.2.1	Métodos para determinar el origen de las mercancías ...	109
3.2.2.1.1	Bienes del sector automotriz	113
3.2.3	Sistema paneuromediterráneo de acumulación de origen	118
 Conclusiones y recomendaciones		
		123
 Fuentes de consulta		
		130
 Páginas y bases de datos recomendadas		
		144
 Anexos		
		146

Índice de figuras y gráficas

FIGURAS

Figura 1. Relación NMF.....	21
Figura 2. Relación TLC.....	22
Figura 3. Grados de integración económica.....	26
Figura 4. Integraciones económicas bajo el artículo XXIV del GATT.....	26
Figura 5. Rondas del GATT.....	27
Figura 6. Acuerdos multilaterales de la OMC.....	36
Figura 7. Ámbitos de aplicación de los acuerdos de la OMC.....	37
Figura 8. Marco jurídico regulatorio de las reglas de origen.....	42
Figura 9. Ejemplo de clasificación arancelaria.....	44
Figura 10. Características de las normas de origen no preferenciales y preferenciales.....	52
Figura 11. Representación del comercio inter e intra regional.....	97

GRÁFICAS

Grafica 1. Exportaciones mundiales de 1870 a 1938.....	11
Gráfica 2. Volumen del comercio mundial por economías determinadas de 1948 a 2014	12
Grafica 3. Reducción arancelaria del GATT.....	17
Gráfica 4. Reducción arancelaria del GATT por Ronda de negociación.....	30
Grafica 5. Acuerdos regionales por alcance.....	55
Gráfica 6. Comercio mundial por países seleccionados 2014.....	74
Gráfica 7. Intercambio de mercancías por región en 2014	75
Gráfica 8. Tasa arancelaria NMF (todos los productos)	76
Gráfica 9. Aranceles NMF vs aranceles preferenciales de 1996 a 2015.....	77
Gráfica 10. Exportaciones e importaciones mundiales de bienes intermedios de 2004 a 2014.	85
Gráfica 11. Comercio por regiones seleccionadas 2014	92

Gráfica 12. Participación de las exportaciones de cada región en las exportaciones mundiales de mercancías a la región.....	93
Gráfica 13 Exportaciones por acuerdo comercial de 2010 a 2014.....	96
Gráfica 14. Importaciones por acuerdo comercial de 2010 a 2014.....	96
Gráfica 15. Exportaciones mundiales de piezas y componentes de 1980 a 2011.....	99
Gráfica 16. Exportaciones intra y extra regionales de manufacturas en 2011.....	100
Gráfica 17. Productos importados bajo el TLCAN de 2012 a 2016.....	102
Gráfica 18. Comercio por producto (países del TLCAN) 2014	102
Importaciones por producto seleccionado de Canadá a EU.	
Gráfica 19. Importaciones por producto seleccionado de Canadá a EU.....	103
Gráfica 20. Exportaciones por producto seleccionado de Canadá a EU.....	103

CUADROS

Cuadro 1. Conferencias ministeriales de la OMC.....	38-39
Cuadro 2. Acuerdos regionales registrados ante la OMC.....	55
Cuadro 3. Porcentaje de valor de contenido regional.....	86-87
Cuadro 4. Participación de las piezas y componentes en las exportaciones de productos manufacturados por región de 1990 a 2011.....	100

MAPAS

Mapa 1. Spaguetti bowl effect.....	80
Mapa 2. Participación por región en las exportaciones mundiales (porcentaje).....	94
Mapa 3. Tratados comerciales en el mundo (algunos seleccionados).....	95

MATRICES

Matriz 1. Criterios para conferir origen en el TLCAN, el Sistema Paneuromediterráneo de reglas de origen y la OMC.....	120
--	-----

Resumen

Lo métodos y criterios para determinar el origen de las mercancías son conocidos como reglas de origen (RO), se encuentran definidos en los tratados o acuerdos de libre comercio. Las pautas principales para conferir origen fueron establecidos por el Acuerdo sobre Normas de Origen de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Además de ello, otras instancias internacionales como la Organización Mundial de Aduanas (a través del Protocolo de Kioto y su versión revisada), regulan el tema del origen. El trabajo conjunto entre ambas instituciones, con el Comité de Normas de Origen (OMC) y el Comité Técnico de Normas de Origen (OMA), se avoca a la armonización de las normas de origen no preferenciales. Por su parte, la finalidad primordial de las normas de origen preferenciales es de prevenir la triangulación de mercancías.

Sin embargo, los efectos que las RO preferenciales tienen en el sistema comercial multilateral y la economía propia de cada país versan sobre distintos aspectos como son: inversión: política comercial; empresas; y en especial un impacto dual, la creación y desviación del comercio.

Asimismo, al emplear las RO se fortalecen las cadenas de suministro. Un claro ejemplo se aprecia con el TLCAN y la cadena de suministro regional que se fortaleció a partir de la entrada en vigor del tratado y en especial apoyado en las RO enfocadas al sector automotriz. Aunado a eso, cabe señalar que los tratados que se orientan a sectores particulares y establecen reglas de origen traen como resultado la restricción al acceso de otros países a ese sector. De ahí deviene que el libre intercambio de bienes se vea obstaculizado, esto a causa de la restrictividad y grado técnico de las reglas. Uno de los métodos que se han empleado para flexibilizar las RO es el de acumulación. Tal es el caso de Europa, que es la región pionera en emplear un amplio régimen de acumulación con el sistema de acumulación de origen paneuromediterráneo.

Palabras clave: Reglas de origen, OMC, OMA, acumulación, TLCAN, salto arancelario, Acuerdo sobre Normas de Origen, Sistema paneuromediterráneo de acumulación de origen.

Introducción

El comercio internacional ha evolucionado de manera acelerada y aún más en el contexto de la globalización. El intercambio de bienes a nivel mundial también ha modificado su estructura. La regulación a través de una entidad internacional enfocada al comercio que diseñara las pautas a seguir para el intercambio de bienes y servicios fue necesaria a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial. Con la creación en 1947 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) se estableció el primer instrumento jurídico a nivel internacional que reguló ese tema entre los países que formaban parte de éste. La permanencia del GATT se debió a que no se concretó la propuesta de establecer una organización a nivel mundial regulatoria del comercio internacional. Por esto, la Organización Internacional de Comercio (OIC) sólo quedó plasmada en el papel. Fue hasta 1994 que se conformó la Organización Mundial de Comercio (OMC) y con ello se modificaron las disposiciones del GATT.

Considerando que la evolución del comercio internacional se ha dado de manera dinámica, al surgir la OMC se formularon diversos acuerdos enfocados a los aspectos que retomaban importancia en el comercio. Entre ellos destaca la: Propiedad intelectual con el Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), textiles con el Acuerdo Multifibras y el Acuerdo sobre Normas de Origen, que es primordial para la regulación de las normas de origen.

Recientemente, en la dinámica internacional y particularmente en la comercial, se ha dado un fenómeno, especialmente a partir de los años noventa. Los acuerdos han aumentado y también sus alcances, sin embargo aún predomina el intercambio de bienes tangibles. Especialmente, desde finales de los años cuarenta aumentó la orientación al proteccionismo y posteriormente al libre comercio. No obstante, la dualidad entre ambas visiones siempre ha estado presente. La fragmentación de la producción ha derivado en el interés de las grandes corporaciones por expandir sus centros de producción a ubicaciones que les brinden los máximos rendimientos.

Esta expansión de la producción ha derivado en que el producto final cuente con insumos de distintos países.

Entonces, en ese “nuevo” contexto de la globalización, el ciclo productivo se fragmenta y el comercio regional toma preponderancia sobre el multilateral, como se llevaba a cabo antes. Este punto es nodal, debido a que el comercio regional se consolida a nivel internacional y encuentra su sustento jurídico en el artículo XXIV del GATT de 1994. A pesar de que en el artículo primero del mismo acuerdo se hace referencia a la aplicación de aranceles generales extensibles a todos los miembros, sustentado en la cláusula de la nación más favorecida (CNMF, art. I) y un trato igualitario (trato nacional, art. III).

De esa manera, la proliferación de tratados internacionales, acuerdos regionales y con ellos el establecimiento de zonas de libre comercio o uniones aduaneras propicia la oportunidad de aplicar aranceles por debajo del nivel general a determinados productos primordiales para la región a la que se haga referencia. Para acceder a esos beneficios, el origen de los productos es crucial, debido a que la producción se ha globalizado y ya no se concentra en un solo país, a esto se le conoce como deslocalización de la producción. Por ello la tarea de la definición de origen es más ardua.

A partir del cumplimiento de las reglas de origen (preferenciales), se obtiene una preferencia de tipo arancelario. De no ser posible determinar el origen de la mercancía, los beneficios que derivaran de su aplicación serían nulos.

La finalidad por la cual surgen las reglas de origen (RO) es evitar la triangulación de mercancías, pero éstas no deben presentarse o tornarse una barrera al intercambio y promover el libre comercio. Entonces las RO tienen dos efectos, la creación y desviación del comercio.

Con la acelerada apertura comercial se requirió de la creación de un marco jurídico institucional regulatorio, no sólo por parte de la OMC, sino a través de otras instituciones. Entre ellas se encuentra la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que desde los años setentas delineó un marco de referencia para el empleo de las RO, el Convenio Internacional para sobre la Simplificación y la Armonización de Procedimientos Aduaneros o conocido como Convenio de Kioto. Aunado a esos

instrumentos, el Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías también instaurado por la OMA, es primordial para las RO, debido a que los métodos de “brinco o salto arancelario” imperantemente deben basarse en un sistema armonizado de clasificación arancelaria.

Se debe agregar que los métodos más empleados para determinar el origen son: totalmente originario; el criterio de transformación substancial (supone el empleo de materiales no originarios de los países del TLC), que a su vez se divide en criterio de saltó o brinco arancelario, que implica un cambio de clasificación; y método de contenido de valor regional, que determina el contenido de origen nacional o regional mínimo en el producto o en su caso, establece el porcentaje de materiales no originarios permitidos.

Otros métodos complementarios son los que hacen referencia a operaciones específicas en donde el producto debe seguir un proceso productivo específico o contar con insumos determinados. Generalmente este tipo de criterios se señalan en los anexos del tratado. Ese criterio aplica regularmente en el sector textil o automotriz. También se encuentra el criterio *de mínimos* que permite que un producto califique como originario aun cuando el bien contenga materiales no originarios, pero deben representar un valor mínimo (usualmente menos del 10%) del valor total del producto; y el de acumulación. El último método es útil para aquellos países que importan materiales de países socios aunque éstos no los hayan producido en su territorio, pero son considerarlos originarios del país importador. Eso siempre que los países exportador e importador hayan acordado aplicar la acumulación.

Es indispensable señalar que la determinación del origen no necesariamente se establece a partir de un criterio, también existen requisitos que implican la combinación de dos o más RO, normalmente se orientan a productos determinados, por ejemplo vehículos.

En la actualidad el nivel de tecnicismo y requisitos de las reglas de origen varía conforme a lo negociado por los países para cada acuerdo. Así pues, en el sistema de tratados se encuentran dos tipos principales: los restrictivos y los flexibles o transigentes, con base en las RO que establecen (métodos y criterios). En la primera

categoría se ubica el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Convenio regional sobre las normas de origen preferenciales paneuromediterráneas de la Unión Europea¹ o conocido también como el sistema de acumulación de origen paneuromediterráneo.

En particular, las RO tienen dos repercusiones, la primera es que el criterio sea demasiado específico que no permita el ingreso de insumos que provengan de países fuera de la zona de libre comercio o bien que con ello se busque fortalecer algún sector productivo o sectores determinados de gran importancia para los países o incluso regiones. Por lo tanto, las reglas de origen tienen la capacidad de atraer inversión extranjera. En breve, los efectos económicos de las RO pueden causar distorsiones al comercio y enfocar la inversión a sectores primordiales para la economía. Lo que es más, las RO impactan en las cadenas de suministro regionales e incluso globales, debido a que estas delimitan aquellos sectores y por ende los procesos productivos a seguir e insumos empleados en la zona de libre comercio. Finalmente inciden en las empresas, exportadoras o productoras que serán beneficiados con las reglas que apliquen a sus productos o insumos. Si los mismos califican como originarios, entonces accederán a una preferencia arancelaria que impacta en los costos de las empresas, reduciéndolos.

De este modo, las reglas de origen en el comercio internacional son importantes en dos sentidos, para el ámbito de las relaciones internacionales y para México. En primer lugar, las reglas de origen son primordiales para la disciplina, aunque no se ha profundizado en su estudio. Partiendo de los actores tradicionales en los cuales se centra el estudio de las RRII, los Estados y los “modernos”, las organizaciones. Uno de los parteaguas fundamentales es la interacción entre los mismos, por una parte las organizaciones que generalmente son reguladoras del sistema internacional y de los Estados, que de buena voluntad deben sujetarse a las disposiciones de las organizaciones. En ese sentido, la OMC, al crear el artículo XXIV permitió la conformación de zonas o áreas de libre comercio siempre y cuando no se erigieran instrumentos para frenar el

¹ Además de la UE, son parte: los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza); Albania, Argelia, la Autoridad Palestina, Bosnia y Herzegovina, Croacia, las islas Feroe, Egipto, Israel, Jordania, Kosovo, Líbano, Macedonia, Marruecos, Montenegro, Siria, Serbia, Túnez y Turquía.

mismo. Dentro de este supuesto se encuentran las reglas de origen. La forma en que se deben abordar las reglas exige una visión no solamente desde el ámbito económico, sino también político e incluso social, dado que el comercio de bienes obedece finalmente la demanda que la sociedad determina con base en sus necesidades. Es por ello que desde las relaciones internacionales se puede fundamentar un análisis óptimo e integrador de las distintas aristas desde las cuales puede ser estudiado el fenómeno. En México el tema de las reglas de origen ha sido poco abordado. Sin embargo, en el contexto actual ha tomado gran relevancia por el número de temas en los cuáles inciden. Aunque México es considerado como uno de los países que más apertura comercial presenta, no se han sabido aprovechar los beneficios que derivan de la extensa cantidad de tratados con que se cuenta actualmente. Generalmente, por desconocimiento de los tratados o de las ventajas de ellos pueden derivar, las empresas y principalmente pequeñas y medianas. Por este motivo es que la investigación se centra en brindar al lector información útil y práctica para comprender la importancia e impacto de las reglas de origen en el comercio internacional.

La hipótesis de la presente investigación es que la determinación del origen en el comercio internacional es imperante para limitar la triangulación de bienes. No obstante, tomando en cuenta que la competencia no es perfecta, los países que aplican las reglas de origen pueden ser orientarlas a fines determinados tanto por la productividad de sectores, como productos específicos. Entonces, entre más importante sea un sector, más restrictivas serán las reglas de origen y como resultado se tendrá la limitación del comercio inter regional.

De esta manera, el objetivo central de la investigación es, realizar un estudio de las reglas de origen en donde se identifiquen los efectos de las mismas en el comercio internacional. Así como analizar comparativamente las reglas de origen empleadas en las zonas de libre comercio y las delineadas por Organización Mundial del Comercio. Así, para los objetivos generales, se tienen los siguientes:

- Analizar la regulación que se ha desarrollado para las reglas de origen en el comercio internacional.
- Mostrar los antecedentes directos a las reglas de origen y los métodos más empleados para determinar el origen de las mercancías. o Identificar los efectos de las reglas de origen en el comercio regional.
- Comprender el alcance de los métodos determinados por la Organización Mundial del Comercio respecto a las reglas de origen.
- Esbozar y analizar los métodos señalados por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. o Estudiar el caso práctico del sector automotriz, en donde aplican las reglas de origen.

Entonces con el presente trabajo se busca que el lector comprenda los orígenes de las RO, particularmente establecidas en los acuerdos comerciales permitidos por el GATT (art. XXIV), complementándose con el marco teórico (liberalismo vs proteccionismo). Así como distintos conceptos relacionados con las reglas y con ello la regulación internacional que al respecto se ha dado. Así mismo, identificar el impacto de las RO en la economía, como lo es en la industria; la inversión; las cadenas de suministro regionales (en este punto se hace referencia al sector automotriz del TLCAN); el comercio inter e intra regional y en la política comercial. Para finalmente comparar los alcances de tres sistemas de RO seleccionados por ser los más representativos a nivel mundial: la OMC, el TLCAN y el Sistema de acumulación de origen paneuromediterráneo de la Unión Europea.

La investigación demanda la conjunción de factores teóricos y prácticos, para realizar la misma se retoman los antecedentes históricos y los aportes teórico – conceptuales del neoliberalismo. Ello debido a que cuando se realiza el estudio de las reglas de origen no se parte de la premisa de que existen por si solas o aisladas. Sino que se conforman a partir de procesos de integración complejos como lo son las zonas de libre comercio, que a su vez se enmarca en el ámbito de un órgano internacional, la OMC, que al mismo tiempo obedece principios establecidos por la

teoría del liberalismo económico y posteriormente el neoliberalismo.² El contexto, demandará así la reorientación del marco teórico en la propia investigación dada la naturaleza del fenómeno y en especial porque el objeto de estudio se ubica en el predominio del regionalismo que se materializa con la formación de bloques económicos y el auge de economías de escala.³

De ese modo, para comprobar la hipótesis y la relación de variables involucradas en el tema de las reglas de origen. El método de investigación será el deductivo, dado que ese método nos permite razonar a partir de las premisas o proposiciones conducentes a una verdad más concreta y especificada.

Considerando lo anterior, en el primer capítulo se exponen los antecedentes que configuraron el marco jurídico regulatorio de las reglas de origen, se presta atención principalmente a lo dispuesto por el GATT de 1994 y la OMC. Ello para brindar al lector un punto de referencia sobre los principios internacionales bajo los que se debe conducir el comercio (artículo XXIV) y el artículo (I) trato de (NMF) que son fundamentales para comprender el surgimiento de los tratados comerciales y con esto las reglas de origen no preferenciales y en especial las preferenciales. Además, se presenta un esbozo general sobre las rondas de negociación llevadas a cabo en el seno de la OMC que derivarían en la Ronda Uruguay para dar paso al surgimiento de una red de acuerdos regulados por la OMC de carácter específico por tema relevante en el campo comercial. En el caso de las RO, el Acuerdo sobre Normas de Origen.

En el segundo capítulo se abordan las normas de origen y su regulación jurídica específica en el campo internacional, provenientes de dos organizaciones enfocadas a la regulación y simplificación de las transacciones comerciales

² La orientación hacia estas líneas teóricas se debe a que en un principio las ideas del libre comercio guiaron el surgimiento de la OMC, que delineó las pautas para el surgimiento y regulación de acuerdos de libre comercio. A esto se le suma el debate en el cual se ha visto involucrada esta perspectiva con aquella del proteccionismo. Inherentemente, conforme se modifica el contexto los supuestos teóricos aplicables a una época no serán vigentes. Debido a que el contexto en el que vivimos ha tenido un cambio radical, aún los supuestos del neoliberalismo quedan limitados ante la dinámica en la cual se desarrollan las relaciones internacionales y en especial las comerciales. Esto se debe especialmente ante la expansión de las empresas transnacionales, los avances de la tecnología, fragmentación de la producción y al mismo tiempo especialización, la globalización del propio mercado.

³ En ese sentido, el marco teórico demanda retomar los principios de la nueva teoría del comercio internacional, dado que los preceptos clásicos de Adam Smith y David Ricardo han sido superados.

internacionales: la OMC y la OMA. La primera con el Acuerdo sobre Normas de Origen (1994) y la segunda con el Convenio de Kioto (1973) y el Convenio de Kioto revisado (2006). También se señalan aspectos directamente relacionados con las normas de origen como lo es la clasificación arancelaria, indispensable en los métodos de cambio de clasificación arancelaria. Esto tiene la finalidad de simplificar al lector su comprensión. Se abordan las reglas de origen comúnmente empleadas y como ejemplo se retoman los métodos para conferir origen en la Unión Europea y de manera enunciativa los que proponía, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) por ser considerado como uno de los acuerdos “innovadores” en el campo de las RO. Así como el aspecto administrativo de las RO, los documentos que comprueban el origen de las mercancías o pruebas documentales y aquellos mecanismos que no confieren origen a las mercancías, a saber: marcado de origen, denominación de origen y etiquetado de origen.

En el último capítulo se abordan los efectos de las RO en materia económica, la capacidad de crear y desviar el comercio; su incidencia en la política comercial; las consecuencias para la industria, la inversión, el comercio regional e inter regional y las cadenas de suministro (aquí se toma a modo de ejemplo el caso del sector automotriz en el TLCAN). Para finalmente realizar un análisis comparativo con los criterios establecidos por la OMC en el Acuerdo sobre normas de Origen y las RO en TLCs seleccionados, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Sistema de acumulación de origen paneuromediterráneo.

Capítulo 1

1. Antecedentes preliminares

El comercio y su desarrollo a lo largo del tiempo ha traído consigo la búsqueda de que el intercambio se dé de manera libre y reducir los obstáculos que complican la circulación de mercancías. Resulta sustancial hablar de los antecedentes de la regulación y fomento al libre comercio, para ello se debe señalar el contexto, éste es importante de manera que nos permite comprender el origen del fenómeno. El marco teórico por su parte nos aporta la pauta para guiar la investigación. Este trabajo se enmarca en los aportes del liberalismo económico, que como corriente teórica se conformó con base en las propuestas de su exponente principal, Adam Smith. El año en el que Smith desarrollo sus propuestas en torno al libre cambio fue 1776. Antes de esa época el comercio entre países era regido por las premisas⁴ de los mercantilistas. El liberalismo⁵ se basa en la disminución del papel del Estado en las relaciones e intercambios comerciales. El supuesto principal que nos brinda es el de la ventaja comparativa. Proponía que el desarrollo del comercio internacional se basara en la libertad de intercambio comercial y la disminución de barreras que frenaban el desarrollo del mismo.

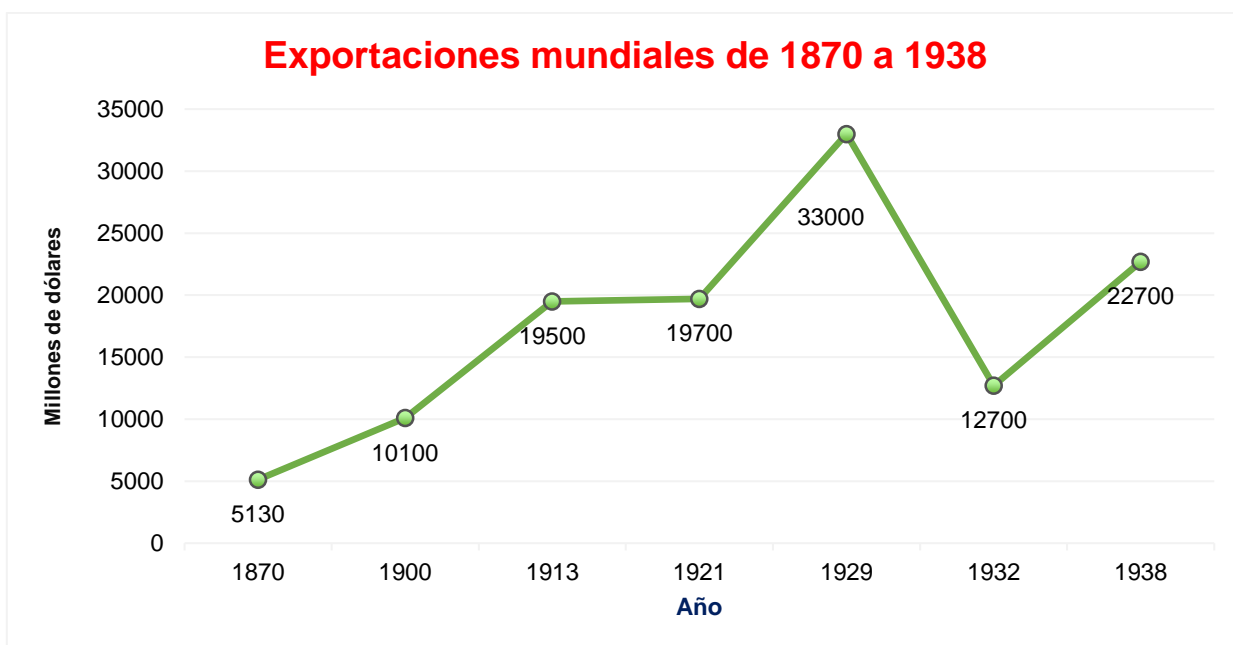
Después de la Primera Guerra Mundial se aumentó el control a importaciones y exportaciones, aumentaron los aranceles y las barreras no arancelarias. Aunado a eso, posterior a la crisis de los años treinta, conocida como Gran Depresión, el Estado volvió a regular las relaciones comerciales. Este hecho impactó en el aspecto económico y particularmente en el comercio y el empleo. Al verse afectado el empleo y con ello la producción de un país, se aumentan las barreras arancelarias

⁴ Los mercantilistas y sus aportes teóricos se basaron en el supuesto de que aquel país que era económicamente poderoso era el que en su balanza comercial presentaba un superávit en cuanto a exportaciones y no en importaciones. Por eso es que el Estado disponía el control del comercio exterior, por ende, el control derivó en un proteccionismo de la economía nacional. El medio de intercambio se representó mediante el uso de metales preciosos.

⁵ El considerar este término requiere tomarlo desde la perspectiva de liberalismo económico.

y no arancelarias para protegerlos. Como consecuencia el intercambio comercial disminuye. Por lo tanto esos efectos se manifestaron en el periodo de post guerra. El proteccionismo caracterizó el sistema comercial internacional de esa época. Además, “el modelo de apertura económica y la mundialización colapsaron, rechazándose así la idea de un mercado global para pasar a una concepción nacionalista”.⁶

En la siguiente gráfica se muestran las exportaciones mundiales desde 1870 a 1938. Se puede apreciar como el intercambio comercial aumentó en el contexto de la Gran Depresión de 5,130 millones de dólares a 33,000 en 1929, pero registra una caída en 1932 para llegar a 12,700.



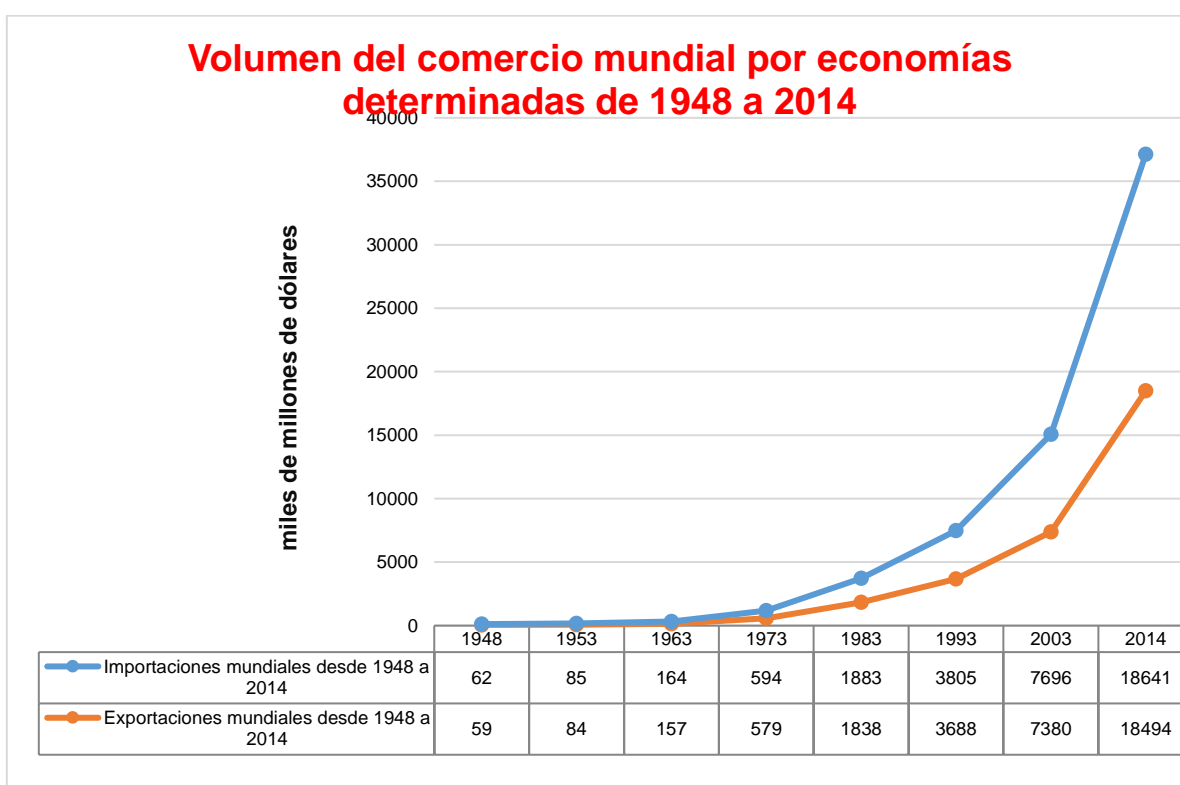
Gráfica 1. Exportaciones mundiales de 1870 a 1938. Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OMC, Tendencias del comercio internacional, https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr13-2b_s.pdf

Aunado a estos hechos, se suma la Segunda Guerra Mundial (1939 - 1945). El comercio internacional fue perjudicado y en especial el intercambio de bienes y la producción. Hasta entonces, el único mecanismo de protección a la industria de un país era el arancel. Por ende, los aranceles aumentaron y se impusieron altas

⁶ Maximiliano, Rodríguez, *Introducción al Derecho Comercial Internacional*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2009, p. 37.

cuotas en diversos productos, especialmente los agrícolas. De conformidad con la teoría⁷ de las ventajas comparativas⁸, “las medidas de protección producirán resultados menos eficientes en lo que al comercio se refiere”.⁹ Por eso es que el comercio observa una caída principalmente en exportaciones.

En ese sentido, si se conjuntan las operaciones de importaciones y exportaciones mundiales, se observa claramente que en el desarrollo de las mismas se presenta un crecimiento nulo, especialmente de 1948 a 1963. Además se destaca que las importaciones superan a las exportaciones de mercancías en ese período y hasta 2014.



Gráfica 2. Volumen del comercio mundial de 1948 a 2014. Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OMC, https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2015_s/its15_world_trade_dev_s.htm, (cuadro I.6).

**Las exportaciones e importaciones mundiales comprenden mercancías por regiones y economías determinadas.

⁷ Este supuesto parte desde un escenario de competencia perfecta, sin embargo el comercio no se desarrolla bajo esos términos. Por el contrario, el campo del comercio internacional es imperfecto. Si existe proteccionismo, este puede obedecer fines de carácter político por encima de los económicos.

⁸ Debido a que la producción ahora se da a nivel global, el concepto de ventaja comparativa queda rebasado. Algunos autores proponen el concepto de ventaja comparativa revelada, consultar: Balassa, Bela, *Trade liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, Estados Unidos, Universidad de Manchester 1965, pp.199-123.

⁹ Organización Mundial de Aduanas, *Normas de Origen – Manual*, s/f, [en línea], Dirección URL: http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/es/pdf/topics/origin/overview/origin-handbook/normas-de-origen_handbook_esp.pdf, [consultado: 15 de marzo de 2017].

Al finalizar la Guerra, fue necesario reconfigurar el sistema. La regulación del sistema internacional se concentró en varios aspectos, pero principalmente se buscó la liberalización del sistema político, financiero y comercial. Estos aspectos se regularon mediante una estructura de instituciones multilaterales.

Por una parte, el aspecto político fue liderado por la organización de las Naciones Unidas. La conferencia que sentó precedente en la reconstrucción del sistema económico internacional fue Bretton Woods, que tuvo lugar en 1944. Su objetivo fue instituir un “nuevo orden de la economía mundial y el apoyo al comercio a través de un régimen internacional monetario (*Bretton Woods System*) con un tipo de cambio estable y fuerte, y con el dólar estadounidense como patrón”.¹⁰ Para el aspecto financiero, se creó el Fondo Monetario Internacional, debido a la necesidad de crear una estructura financiera internacional sólida para que no fuera fragmentada como sucedió en el contexto de la “Gran Depresión”.

El aspecto bancario recayó sobre el denominado “Grupo del Banco Mundial”. Dicho grupo contempló dentro de sí al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), a la par se crearon dos instituciones que apoyaron las actividades del BIRF: el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados Nacionales de otros Estados y la Agencia Multilateral de Garantía a la Inversión, ambas enfocadas en el tema de inversión. De igual manera, se crearon dos instituciones que se orientaron a aspectos particulares, la Corporación Financiera Internacional y la Asociación Internacional de Fomento. Este organismo tenía como finalidad brindar ayuda financiera a los países que fueron afectados por los efectos de la guerra y en específico para destinarla a la reconfiguración de países no europeos, para estos últimos se estableció el Plan Marshall para la reconstrucción de Europa. Considerar todos los aspectos económicos del sistema internacional implicaba la creación de una organización que se enfocara al comercial. El intercambio de mercancías entre Naciones sería regulado por la misma.

¹⁰ Maximiliano Rodríguez, *Op. cit.* p. 59.

Desde 1947, los países interesados en la creación de la organización y en especial Estados Unidos¹¹ participaron en las negociaciones para consolidar la organización, desde la propuesta de creación de la Organización Internacional del Comercio hasta el surgimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Posteriormente, se sumaron diversos países en las rondas de negociación en el marco del GATT. A causa de los cambios políticos, económicos y sociales, como el ascenso de la Unión Europea¹² y Japón como participantes activos en el comercio internacional, el sistema creado en Bretton Woods no perduró. No así las instituciones constituidas en su marco desde 1945, que continúan vigentes hasta nuestros días. Posteriormente, con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) hasta 1994 se ha instaurado el actual sistema internacional de comercio y reforzado con el surgimiento de diversos Acuerdos especializados enfocados a sectores particulares con preponderancia relativamente reciente en el comercio y no sólo dirigidos a bienes tangibles. Por lo que a este punto se refiere, el sistema de Acuerdos dicta las normas a seguir en cuanto a las relaciones comerciales entre los países que conforman la OMC. Con la postura del neoliberalismo¹³ que surgió a finales de los años setenta, se ha modificado la estructura comercial y se le ha orientado hacia la liberalización del comercio. Es por eso que “en un primer nivel, los modelos teóricos sugieren que el libre comercio evitará las pérdidas de eficiencia asociadas a la protección. Muchos economistas creen que el libre comercio produce ganancias adicionales además de la eliminación de distorsiones a la producción y al consumo”.¹⁴ Posteriormente, la orientación teórica se enfocó a los supuestos de Paul Krugman, quien identificó que la

¹¹ El proyecto de creación de una organización enfocada al comercio internacional fue propuesta por los Estados Unidos, no obstante, al no ratificar el Congreso de ese país, no se consolidó la creación de la organización.

¹² Antes de convertirse en la Unión Europea, sufrió diversos procesos de integración, en el contexto referido era conocida como la Comunidad Económica Europea (CEE).

¹³ Al mismo tiempo, el marco teórico que nos permitió explicar estos fenómenos se centró en que la teoría de la ventaja absoluta de Smith y aquella teoría clásica de libre comercio de David Ricardo sobre la cual se cimentó la creación de organizaciones como la ONU y el FMI, así como el GATT ya no eran aplicables. El neoliberalismo económico surgió debido a cambios en el orden internacional, además de la crisis por la que atravesaron diversos países y con ello la baja productividad registrada a nivel mundial. Además, los entes que considera ya no son sólo el Estado, sino también los organismos internacionales e incluso las empresas.

¹⁴ Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional Teoría y Política*, Madrid, Pearson Educación, S.A., 2006, séptima edición, p. 222.

competencia es imperfecta. Además de ello, el comercio que toma relevancia es el comercio entre industrias y especialmente grandes empresas, por lo que el mismo se vuelve sectorial y se realiza entre industrias.¹⁵¹⁶

1.1 Organización Internacional del Comercio

La reconstrucción del sistema internacional de Posguerra requirió de la creación de organismos dedicados al aspecto financiero (FMI), monetario (BIRF) y comercial. Con relación a este particular, a propuesta de Estados Unidos, se decidió la creación de una organización que regulará el comercio internacional. Con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas mediante el órgano especializado: el Consejo Económico y Social, se realizó una Conferencia Internacional sobre Comercio y el Empleo en 1946. A la par, se consideró la posibilidad de crear una Organización Internacional de Comercio. Primero fue un proyecto a cargo del Comité preparatorio¹⁷ establecido por el Consejo Económico y Social, de la Organización de las Naciones Unidas, (ECOSOC), también en 1946.

En ese sentido, el antecedente inmediato de la Organización Internacional del Comercio es la celebración de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, que duró de noviembre de 1947 a marzo de 1948. Dicha Conferencia tuvo lugar en La Habana, Cuba. Durante la conferencia, se decidió que si se quería crear una Organización que se enfocará al comercio (la OIC), se debía contar con una carta constitutiva. Por este motivo se redactó Carta de La Habana¹⁸

¹⁵ La incidencia de Marc Melitz en ese sentido es importante, dado que él considera que las multinacionales son las que adquieren mayor protagonismo en el comercio internacional y ellas son las que concentran las exportaciones mundiales. Aunado a ello, destaca el papel de los acuerdos comerciales preferenciales y el surgimiento de barreras no arancelarias.

¹⁶ Los postulados de Krugman se consideran como parte de la Nueva Teoría del Comercio Internacional.

¹⁷ Estados Unidos, fue el país que propuso la creación del Comité Preparatorio que se consolida en el seno de la ONU, denominándose Comité Preparatorio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo. La primera reunión fue en 1946 y tuvo lugar en Londres. De esa conferencia deriva el "Proyecto Londres". Posteriormente, se da otra reunión en Nueva York, de esa se desprende el "Proyecto Nueva York". De ese proyecto surgieron dos documentos, el primero es un proyecto para la creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC), la Carta de Comercio Internacional y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

¹⁸ Esa carta fue creada a propuesta de los Estados Unidos de América en 1945 y se presentó como una resolución del Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas en febrero de 1946. Contaba con 106 artículos y 16 anexos. De esa estructura se contemplaron 9 capítulos que se referían a

y lo primordial era lograr su aprobación. La Carta hacía referencia a aspectos de comercio, empleo, servicios, inversiones, entre otros y en particular la creación de la Organización Internacional de Comercio. En ese orden de ideas, la OIC funcionaría como agencia especializada de Naciones Unidas que se enfocaría al Comercio entre Estados a nivel internacional.

Sus objetivos eran el fomento al empleo y el comercio internacional. Entre sus propósitos se encontraban el acceso a mercados de los países miembros en condiciones iguales, aumentar el ingreso, reducir obstáculos técnicos o barreras que se presentarán como innecesarias al comercio. Además de funcionar como un órgano de consulta y evitar las controversias referidas al comercio entre países. La Carta estableció un mecanismo rígido en cuanto a la entrada en vigor de esta; se fijó que dependía del porcentaje de comercio que cada país representará para lograr un conjunto de 85% del total mundial. En total 53 países firmaron la Carta de la Habana, pero uno de los países que era clave fue Estados Unidos, del que sus transacciones representaban un 15% del comercio total mundial. Por lo tanto, su ratificación era de suma importancia para que la Organización se consolidara. No obstante, el Senado estadounidense no ratificó la carta, evidenciándose de esa manera que el proteccionismo aún persistía en esa época en aquel país.

1.2 Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT 1947)

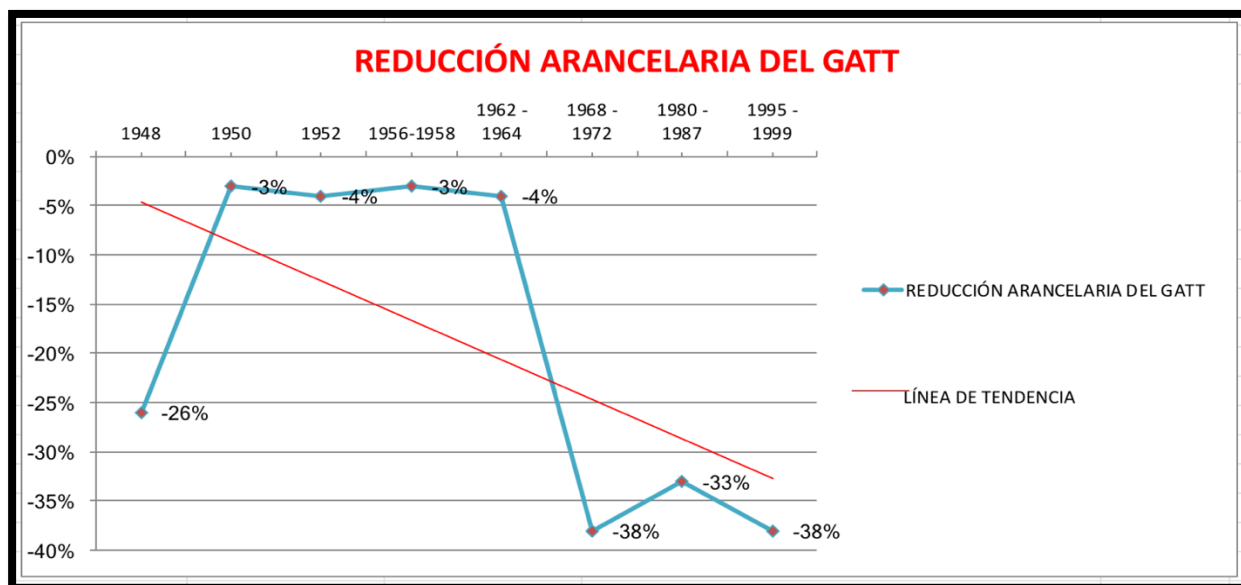
El precedente directo a la creación de la Organización Mundial de Comercio es el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio¹⁹. De 1947 en el periodo de abril a octubre, se negoció con tan solo 23 países un acuerdo enfocado al aspecto arancelario. Sobre el tema de aranceles se había planteado un apartado en la Carta de la Habana. El Acuerdo se negoció a la par del Proyecto de la Carta de La Habana dentro de las reuniones del Comité Preparatorio de la Conferencia sobre el Comercio y el Empleo. La finalidad de las negociaciones de los países que formaban parte del Comité fue la de reducir aranceles. Su creación se dio el 30 de octubre de

aspectos como el desarrollo económico (3), política comercial (4), estructura de la Organización (7), solución de diferencias (8). En general, la Carta sentó las bases de lo que derivaría en 1994 como la Organización Mundial de Libre Comercio.

¹⁹ El Acuerdo se enfoca a dos aspectos de suma importancia, el multilateralismo y la no discriminación entre países.

1947 y entró en vigencia en enero de 1948. Las funciones del acuerdo se destinaron a la regulación del Comercio Internacional de manera provisional, dado que se esperaba que la creación de la OIC se concretará. Los entonces 23 países “negociaron 45 mil productos (concesiones arancelarias que abarcaron una quinta parte del comercio mundial, equivalente a 10 mil millones de dólares) y convinieron un protocolo para su aplicación provisional”.²⁰

La primera reunión tuvo lugar el 17 de agosto de 1948 en Ginebra, Suiza. Su objetivo fundamental era la reducción de aranceles y otros obstáculos que pudieran impedir el libre comercio. Por ello, se percibe que los objetivos del GATT se orientaban a una corriente del liberalismo. En la siguiente gráfica se aprecia que el objetivo de reducción de aranceles que se planteó en un inicio en el acuerdo, se cumplió, aunque para ello se tuvieron que llevar a cabo distintas Rondas de negociación en el marco del GATT. Los años señalados hacen referencia al período de celebración de la Ronda comercial, las reducciones arancelarias contundentes se dan en La Ronda Kennedy (1968 a 1972) con un (-) 38% de reducción arancelaria y como resultado de La Ronda Uruguay (1995 a 1999) también un (-) 38%.



Grafica 3. Reducción arancelaria del GATT. Fuente: Elaboración propia base en: Chad Brown y Douglas Irwin, *The GATT's Starting Point. Tariff Levels circa 1947*, World Bank Group, Development Research Group. Abril de 2016, [en línea], Dirección URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/935351468193733666/pdf/WPS7649.pdf>, [consultado: 08 de octubre de 2016].

²⁰ Juan Saldaña, *Comercio internacional: régimen jurídico económico*, México, Editorial Porrúa, 2010, tercera edición, p. 26.

Para Miguel Díaz, la filosofía del GATT se concentró en “varios elementos que facilitaban el comercio:

- a) Mediante los principios de transparencia y no discriminación que se dirigen a eliminar trabas impuestas a los intercambios;
- b) Mediante su preferencia por que las Partes Contratantes utilicen en sus políticas comerciales medios conocidos y calculables como los derechos arancelarios frente a técnicas menos claras;
- c) Mediante la participación de sus miembros en la toma de decisiones y sobre todo la obligación de notificar las medidas nacionales en materia de política comercial”.²¹

Para comprender la evolución del GATT, Miguel Díaz²² realiza una división por etapas, la primera es su carácter provisional, va de 1948 a 1955; la segunda comprende de 1956 a 1970 y se centra en las demandas de los países en desarrollo; la tercera etapa es la de “madurez”, va de 1970 a 1985. En ésta se contempla la Ronda Tokio y la Ronda Uruguay; y la cuarta etapa (1986 a 1995), la de institucionalización, antecedentes y la conformación de la Organización Mundial de Comercio.

El GATT no se consolidó como una organización, sino hasta 1994. Antes de esa fecha tenía el carácter de un acuerdo²³ intergubernamental que sólo regulaba las

²¹ Miguel, Díaz, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, España, Editorial Síntesis S.A., 1996, p. 32.

²² *Ibidem*, p. 34.

²³ Es importante señalar la distinción entre acuerdo, Tratado y pacto. Esto debido a que en diversas ocasiones sus conceptos nos refieren a aspectos similares, no obstante su definición es distinta para cada uno y el grado de obligación es por lo tanto, diferente. Un Acuerdo es, conforme a la definición de la Organización de las Naciones Unidas. “El término “acuerdo” puede tener un significado genérico y uno específico”. Además, ha adquirido un significado especial en la legislación relativa a la integración económica regional” [...] También, “los acuerdos suelen ser menos formales y tratan una gama más limitada de asuntos que los tratados. [...] Los acuerdos más habituales tratan temas económicos, culturales, científicos y de cooperación técnica. Frecuentemente, los acuerdos tratan también cuestiones financieras, tales como evitar la doble tributación, garantías de inversión o ayuda financiera. [...] También se utiliza como título de amplios acuerdos multilaterales (por ejemplo, los acuerdos sobre productos básicos). Tomado de: Organización de las Naciones Unidas, *Definiciones de términos fundamentales en la Colección de Tratados de las Naciones Unidas*, Colección de Tratados, s/f, [en línea], Dirección URL: <http://www.un.org/es/treaty/untc.shtml>, [consultado: 06 de septiembre de 2016].

Un Tratado, según la Conferencia de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Es un “Acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”. (Comisión de Derecho Internacional de la Organización de las Naciones Unidas, *Convención de Viena sobre el derecho de los tratados*, 23 de mayo de 1969 [en línea] Dirección URL:

relaciones comerciales entre los países que suscribieron. No obstante, las funciones del acuerdo fueron de “organización *sui generis*”²⁴, si se permite la expresión, para indicar que éste actuó como órgano dedicado al aspecto comercial entre países y especialmente el de solución de controversias. Los países que enfrentaban algún problema en cuanto a sus relaciones comerciales, acudían a la interpretación del Acuerdo²⁵ para precisar los términos bajo los cuales debían actuar en el aspecto comercial. En ese sentido, al recurrir las partes a él, se sujetaron a sus disposiciones jurídicas. Además, funcionó como “instancia” reguladora del aspecto comercial, tanto de bienes como de otros aspectos relacionados. En principio en materia arancelaria y posteriormente en temas como el de servicios, propiedad intelectual, agricultura, entre otros. Aunque dichos temas no estuvieran contemplados en su cuerpo jurídico, la celebración de Rondas comerciales en el Marco del acuerdo permitieron que se trataran temas que tenían relación con en el comercio, pero no estaban regulados en sí. De esa manera, el GATT permaneció normando el comercio hasta 1994, año en que se configura la Organización Mundial de Comercio (en adelante OMC).

1.2.1 Artículo I frente al artículo XXIV del GATT de 1994

Entre los principales pilares del GATT se sitúan el de la Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF) y que sería el arancel la única protección aplicable a la industria nacional. Esos son los principios sobre los cuales se basaron las relaciones comerciales y que continúan vigentes hasta nuestros días. Es primordial considerar que el mismo Acuerdo establece excepciones aplicables a los dos principios. En lo que a la Cláusula NMF (artículo I) concierne, las excepciones que se permiten son

http://www.oas.org/xxivga/spanish/reference_docs/Convencion_Viena.pdf, [consulta: 06 de septiembre de 2016). Finalmente, los Convenios hacen referencia a “instrumentos negociados bajo los auspicios de una organización internacional”. Extraído de: Organización de las Naciones Unidas, *Definiciones de términos fundamentales en la Colección de Tratados de las Naciones Unidas*.

²⁴ Se puede categorizar al GATT de esa manera, debido a que contaba con un Consejo de Representantes, creado en 1960, Comités, Grupos de Trabajo y una Secretaría.

²⁵ Para consultar el análisis de los artículos del GATT, referirse a: Miguel, Díaz, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, España, Editorial Síntesis S.A., 1996, p. 368.

la creación de Zonas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras. Dicha exclusión de cumplir el artículo²⁶ primero del acuerdo se instituyen en el artículo XXIV y la Cláusula de Habilitación. Por otra parte, las excusiones para el principio del arancel aduanero como única posibilidad de protección a la industria nacional (artículo XI) son las de establecer medidas como salvaguardas (artículo XIX) y exenciones (artículo XXV).

El artículo I del GATT²⁷ prevé el principio la NMF. En específico se orienta a lograr que los países no se discriminen entre sí en sus operaciones comerciales. Por lo tanto, la cláusula apunta a crear un sistema multilateral de comercio. En ese sentido, “actualmente varios Acuerdos de la OMC contienen el Principio de la Nación Más Favorecida (PNMF): el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Arts. 1.3 y 4); el **Acuerdo sobre Normas de Origen (Arts. 1.2 y 9)**; el Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (Art. 2); el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Art. 2.3), entre otros”.²⁸

Aunado a la Cláusula de la NMF²⁹, se considera el principio del trato nacional.³⁰ El referido principio hace alusión a que cualquier producto extranjero que entra en un mercado debe recibir el mismo trato que se otorga a productos nacionales. Esto es,

²⁶ Los artículos señalados se contemplan en el GATT de 1947 y en especial el de 1994.

²⁷ A la letra el artículo menciona que “con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, [...] cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no implicarán, con respecto a los derechos o cargas de importación, la supresión de las preferencias que no excedan de los niveles prescritos en el párrafo 4 y que estén comprendidas en los grupos siguientes:

a) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los territorios especificados en el Anexo A, a reserva de las condiciones que en él se establecen;

b) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más territorios que el 1º de julio de 1939 estaban unidos por una soberanía común o por relaciones de protección o dependencia, y que están especificados en los Anexos B, C y D, a reserva de las condiciones que en ellos se establecen;

c) preferencias vigentes exclusivamente entre los Estados Unidos de América y la República de Cuba;

d) preferencias vigentes exclusivamente entre países vecinos enumerados en los Anexos E y F”. Extraído de: Organización Mundial del Comercio, *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947)*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm, [consultado: 15/10/2016].

²⁸ Juan Saldaña, *Op. cit.*, p. 28.

²⁹ La Cláusula se aplicó desde el siglo XVI, no obstante, se consolidó en 1860 con el Tratado Cobden – Chevalier.

³⁰ Es preciso decir que el trato nacional también es aplicable a personas, no solo a mercancías.

las mercancías no deben ser discriminadas por no haber sido producidas en el mercado nacional.

Para L. Sirc³¹, la CNMF, hace referencia a que “cualquier concesión arancelaria dada por un país a cualquier otro debe ser extendida automáticamente a todos los demás países que posean la Cláusula de la nación más favorecida (MFN)³² en su acuerdo comercial con el país donante de la concesión”³³. De esta denominación que realiza el autor se extrae que para que la CNMF sea aplicable a un país, éste debe expresar su adhesión o aceptación a través de la celebración de un acuerdo³⁴ o tratado comercial en el que se señale la aplicación de la Cláusula.

Ello es de vital importancia y a su vez genera contradicción porque los países que firmaran el acuerdo debían sujetarse a una igualdad de condiciones comerciales. Es decir, el sistema comercial abandonaría los acuerdos que otorgaran alguna ventaja, beneficio o privilegio para extender los mismos a todos los países parte del acuerdo. Pero al mismo tiempo permitió la permanencia de acuerdos como aquellos de la *Commonwealth*.

En el siguiente diagrama se representa la relación entre países siguiendo el principio de la NMF.



Figura 1. Relación NMF. Fuente: Elaboración propia con base en el artículo I del GATT, https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/06-gatt_s.htm

³¹ Para más información a este respecto, referirse a: L. Sirc, *Iniciación al comercio internacional*, México, Siglo veintiuno editores, 1976, segunda edición, 213 pp.

³² La CNMF tiene dos variantes, una de ella es la condicional y la otra es la incondicional. La primera se orienta a que las partes contratantes deben extender las ventajas comerciales aplicadas a un país deben otorgarse a terceros países, siempre y cuando cumpla con las condiciones con las que cumplió el primer país. En lo que concierne a la forma incondicional de la cláusula, esta declara que las partes adquieren de manera automática los beneficios otorgados a un país determinado, sin cumplir condición alguna.

³³ L. Sirc, *Iniciación al comercio internacional*, México, Siglo veintiuno editores, 1976, segunda edición, p. 172.

³⁴ El acuerdo que reconoce a nivel mundial la aplicación de la CNMF es el GATT, por ende, los países que se sujetan a sus disposiciones deben aplicar el arancel general NMF, a menos que exista un acuerdo comercial para la aplicación de un arancel preferencial. Pero el arancel privilegiado sólo se extiende a ese grupo de países (del acuerdo o tratado).

Empero, como prerrogativa se encuentra el artículo XXIV, que se contrapone al artículo primero del Acuerdo. El Artículo XXIV permite que se creen zonas de libre comercio o uniones aduaneras. En ese contexto, se ubican distintas preferencias otorgadas entre países por medio de un acuerdo o tratado. Por ejemplo, la *Commonwealth*, las colonias del Imperio Francés y los Estados asociados de Estados Unidos, Filipinas y Cuba. En breve, se eximieron del cumplimiento de la CNMF a los imperios coloniales y las potencias regionales, quienes mantuvieron un trato preferencial. En ese sentido, los ejemplos anteriores son una exclusión a la cláusula de la nación más favorecida. A continuación, se observa la relación entre países sin aplicar la CNMF en el supuesto de que el país A y B celebran un tratado de libre comercio.

Relación TLC



Figura 2. Relación TLC. Fuente: Elaboración propia con base en el artículo XXIV del GATT, https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/06-gatt_s.htm

El propósito del artículo XXIV es entonces permitir el establecimiento de convenios regionales. Estos no encuentran regulación expresa³⁵ del Acuerdo (GATT) ni de lo que más adelante se conformaría como la OMC (1994). Dicha disposición se señala en el quinto apartado del artículo. Los acuerdos se pueden celebrar entre países que pertenecen al GATT o bien entre aquellos que no son parte de éste.³⁶

³⁵ La regulación no se da en sentido explícito, dado que la OMC no regula las disposiciones particulares de los tratados. Pero los países deben notificar los Acuerdos al Comité de Normas de Origen de la organización.

³⁶ Cabe señalar en este punto que los Acuerdos entre países no miembros de la OMC no son tan comunes en la actualidad, dado que la Organización cuenta con 164 miembros hasta el 29 de julio de 2016, conforme a la información de la página: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm, consultada el 8 de

En esos tratados, los países “pactan entre sí para llevar a cabo su comercio por un conjunto de reglas distintas de las contenidas en el GATT. El ejemplo más evidente y más común de tales acuerdos son los preferenciales celebrados entre dos o más países”.³⁷ A ese respecto, lo que se busca es conformar o unir esfuerzos para establecer una zona de libre comercio en la mayoría de los casos de tipo regional, o unión aduanera, para beneficiarse de las ventajas que trae el acuerdo.

Aunque en un principio este punto se orientaba a los países en desarrollo, posteriormente los acuerdos de enfocaron a sectores específicos, cuya regulación ya no se da por las normas establecidas en el GATT, sino por Acuerdos específicos de la OMC. Ahora bien, en lo que respecta a la Cláusula de Habilitación, se refiere a concesiones para los países en desarrollo. Con ella se brinda un “trato diferencial y más favorable a los países en desarrollo sin otorgar el mismo trato a las otras partes contratantes”.³⁸ En breve, el aspecto legal, la celebración de tratados de libre comercio se confronta con lo establecido en el artículo I del GATT (1994), dado que permite la aplicación de aranceles preferenciales que no se extienden a todos los países. No así en el caso de las Uniones Aduaneras, debido a que en estas el arancel es el mismo (común) para todos los países con los que se comercia.

1.2.1.1 Procesos de integración económica

A manera de referencia se señalarán los procesos de integración económica para comprender qué es una zona de libre comercio y la unión aduanera. Una zona de libre comercio es la fase inicial del proceso de integración económica. Esta se basa en suprimir los derechos aduaneros y otras restricciones comerciales. Esto sólo es efectivo entre los países que conforman la zona de libre comercio, no así para aquellos productos que provienen de otros países que no son parte de la misma.

diciembre de 2016. De un total de 190 países reconocidos internacionalmente como tales y sólo 16 que aún no están totalmente reconocidos, sólo *de facto*. Es decir, cuenta con más de la mitad de los países del mundo como miembros de la Organización

³⁷ Gilbert, Verbit, *Técnicas en los convenios comerciales para los países en desarrollo*, México, traducción de Columbia University Press, editorial Limusa – Wiley, S.A., 1971, p. 31.

³⁸ José, Martínez y María López, “La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 64, FCPYS – UNAM, octubre – diciembre, 1995, p. 64.

Conforme al artículo XXIV³⁹ del Acuerdo, aquellos miembros que conformen alguna de las etapas de la integración, no necesariamente deben hacer extensivo al otorgamiento de concesiones a terceros países. A esos países se les aplican los aranceles generales. No obstante “la desventaja de un área de libre comercio en comparación con las uniones aduaneras estriba en el origen de los bienes. Las empresas pueden verse tentadas a importar bienes de fuera del área de libre comercio con el arancel más bajo y tratar de transferirlos a su destino final en el área, sin ningún cargo adicional. A fin de impedir esa *deflación de comercio* es necesario un sistema de certificados de origen”.⁴⁰

Por otra parte, la Unión Aduanera es aquella en la que los aranceles entre los países que la conforman se eliminan y en su lugar se crea un arancel común. El arancel es adoptado en las relaciones comerciales con el resto de los países. En ese sentido, “la unión aduanera requiere de mayores esfuerzos de negociación y acuerdo interno ya que cada país perteneciente a la unión verá modificada su estructura productiva en mayor o menor grado como consecuencia de decisiones comunes. Los controles

³⁹ A la letra, el artículo (GATT 1994) menciona en el apartado 4to que “Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios”.

Y en el apartado 5to se señala que: “Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que:

a) en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, con respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso;

b) en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en que se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso; y

c) todo acuerdo provisional a que se refieren los apartados a) y b) anteriores comprenda un plan y un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de la unión aduanera o de la zona de libre comercio” Extraído de: Organización Mundial de Comercio, *El mandato inicial*, [en línea], s/f, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_art24_s.htm, [consultado: 07 de octubre de 2016].

⁴⁰ L. Sirc, *Op. cit.* p. 181.

fronterizos desaparecen para los productos, pero permanecen las barreras que impiden la circulación de los factores”.⁴¹ Además de esos niveles de integración existen otros dos⁴²: Mercado Común y Unión económica. La primera trae aunada a la reducción arancelaria, el establecimiento de una unión aduanera, la eliminación de las barreras de acceso a dos factores productivos, la fuerza de trabajo y el capital de los países. Se identifica que entre mayor sea el grado de integración, la soberanía de los países disminuye. La Unión Económica, es el último grado de integración económica. Comprende la unión de aspectos económicos, políticos y sociales. Por ende, la soberanía es mínima en la integración⁴³. Además, las “políticas fiscales y monetarias comunes permiten alcanzar un sistema monetario único, en el que cada país se somete a una disciplina monetaria para mantener los tipos de cambio dentro de los márgenes autorizados”.⁴⁴ En la figura siguiente se aprecian las formas de integración económica. La representación indica que la Zona o Área de Libre Comercio es el grado de integración⁴⁵ más bajo, en tanto que la unión económica es la más alta y compleja integración.

⁴¹ *Idem*

⁴² Es preciso señalar que estos los niveles de integración subsiguientes no son considerados en el artículo XXIV del GATT, por ello en la investigación sólo se retoma la zona de libre comercio y unión aduanera.

⁴³ Con referencia a esta Unión, se debe tener presente que al ser tan profunda la integración, los países están más expuestos a sufrir fluctuaciones financieras y monetarias, dado que las economías se encuentran encadenadas.

⁴⁴ Juan, Saldaña, *op. cit.* p. 29.

⁴⁵ El concepto de integración se refiere a aquel proceso en el cual los países que lo conforman buscan ser interdependientes entre sí para alcanzar objetivos comunes que pueden versar sobre aspectos políticos, económicos y hasta sociales. Existen diversos niveles de integración que van desde la zona de Libre Comercio hasta un Mercado Común

Grados de integración económica

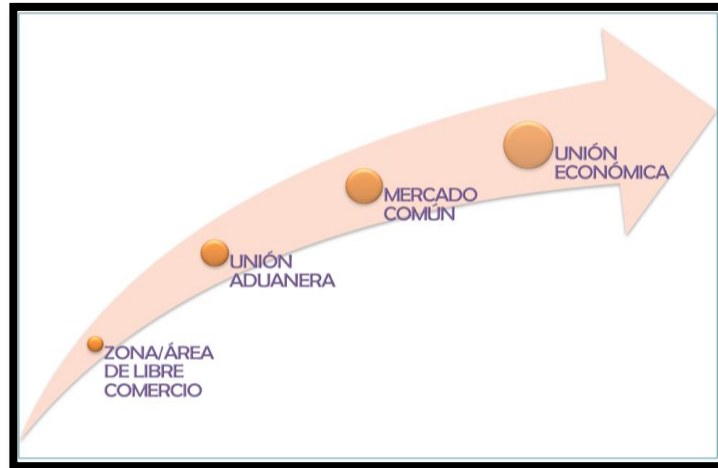


Figura 3. Grados de integración económica. Elaboración propia basada en: Juan Saldaña, Comercio internacional: régimen jurídico económico, 3ra edición, México, Editorial Porrúa, 2010, p. 32.

Por su parte, el GATT permite para realizar transacciones comerciales entre países que hayan celebrado Acuerdos o Tratados ya sean regionales o con países fuera de la región, sin que se apliquen a todas partes del acuerdo. Bajo el amparo del artículo XXIV, sólo pueden constituir zonas de libre comercio o uniones aduaneras. En la siguiente figura se muestran ejemplos de integración económica respecto a su clasificación con base Juan M. Saldaña Pérez y L. Sirc⁴⁶:

Integraciones económicas bajo el artículo XXIV del GATT

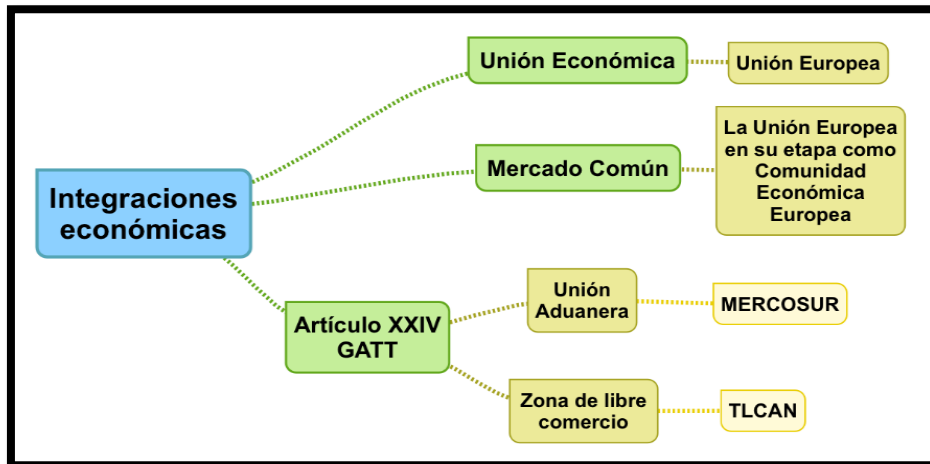


Figura 4. Integraciones económicas bajo el artículo XXIV del GATT. Elaboración propia con base en Juan Saldaña, Comercio internacional: régimen jurídico económico, 3ra edición, México, Editorial Porrúa, 2010

⁴⁶ Ejemplos tomados de: Juan Saldaña, Comercio internacional: régimen jurídico económico, México, Editorial Porrúa, 2010, 3ra edición, p. 32. Y Sirc, L., Iniciación al comercio internacional, México, Siglo veintiuno editores, 1976, segunda edición, pp. 171 – 199

1.2.2 Rondas de negociación del GATT

Las rondas de negociación hacen referencia a aquellas reuniones enfocadas a la liberalización del comercio mediante la creación de reglas aplicables al comercio internacional. Las rondas que anteceden a la creación de la OMC se negociaron en el ámbito del GATT, es decir desde 1947.

De las ocho rondas negociadas se desprendieron además de reducciones arancelarias, diversos códigos denominados Códigos de Conducta y en el seno de la ronda Uruguay, los acuerdos pluri y multilaterales. Al inicio de las negociaciones, uno de los temas principales fue el de los aranceles, posteriormente se abordarían temas más delicados como el de agricultura y textiles.

Los miembros fundadores del GATT fueron 23; entre la Ronda de Ginebra y Ancey fueron 33 y 34 miembros; en la Ronda de Ginebra de 1956 los participantes fueron 45, en la Ronda Dillon, 48, en la Ronda Kennedy 99 y en la Ronda Tokio sumaron 115. Las rondas, el país donde se celebraron y los años se describen en la figura siguiente.

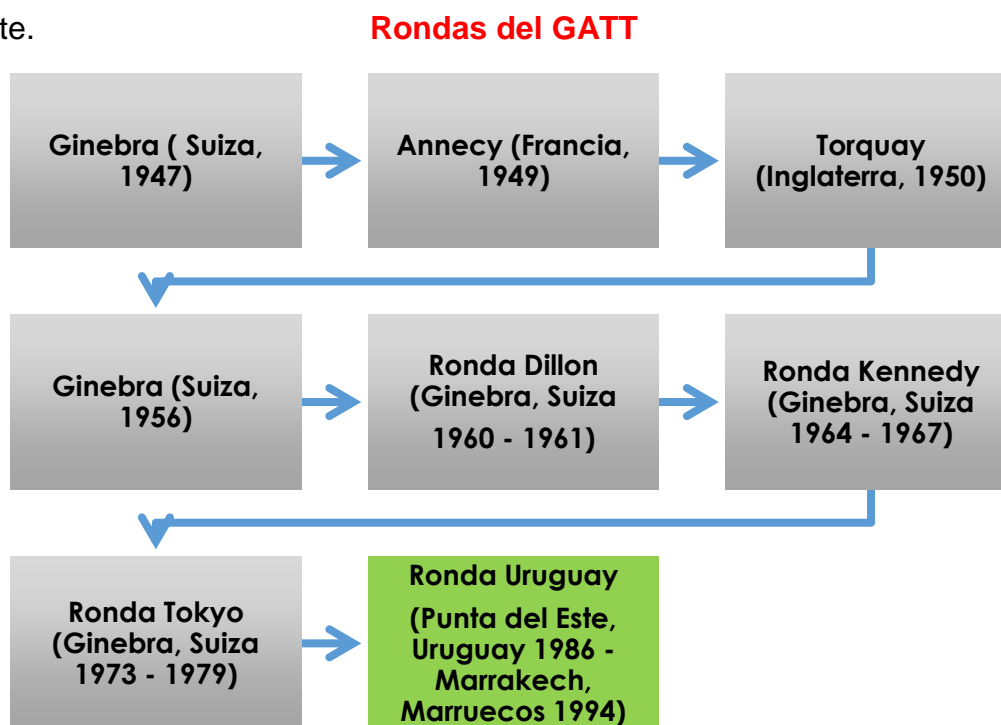


Figura 5. Rondas del GATT. Elaboración propia con base en: Juan, Saldaña, *Comercio Internacional: régimen jurídico económico* y José Martínez y María López, *La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional*.

Nicolás López López clasifica las rondas por periodos. El primero comprende de 1947 a 1964, de este lo más importante es que se negocian reducciones o consolidaciones de aranceles entre los países miembros. En el periodo posterior se contemplan aspectos dirigidos a barreras denominadas no arancelarias. En específico en la Ronda Kennedy, dado que es en ese tiempo en el cual se considera que dichas barreras por su naturaleza también ocasionan distorsiones al comercio. La ronda se centra específicamente en los derechos antidumping y las denominadas barreras técnicas al comercio. La ronda posterior, Ronda Tokio que abarca de 1973 a 1979, estuvo encaminada a regular los aspectos ya contemplados en la Ronda Kennedy, como crear los códigos de conducta, sólo vinculantes entre los países parte.

En lo que a los aranceles concierne, la primera ronda celebrada en Ginebra, se centró en reducir derechos arancelarios, se negociaron niveles de los mismos por producto, como resultado se obtuvieron 15,000 concesiones arancelarias. En la Ronda Annecy se dieron 5,000 consolidaciones arancelarias y también se negociaron por producto. En la ronda Torquay se tuvo como resultado 8,700 concesiones arancelarias y en la cuarta ronda en Ginebra (1956) la reducción no fue significativa. En la Ronda Dillon también se abordó el aspecto arancelario por producto con un intercambio de 4,400 concesiones.

El promedio de reducción arancelaria resultado de La Ronda Kennedy⁴⁷ fue de “entre un 35 y un 40% el arancel aplicado a todos los bienes industriales (el comercio internacional de 1967 totalizó 40 mil millones), distribuido entre cinco años y sujeto a ratificación por los parlamentos nacionales”.⁴⁸ La reducción de los aranceles medios fue de 35% y se empleó el método de reducción lineal.

En la Ronda Tokio, los temas negociados fueron más amplios que los arancelarios, entre los mismos se encuentran: subsidios, dumping, valoración aduanera y licencias de importación. Como resultado se crearon códigos de conducta no

⁴⁷ Los antecedentes de la Ronda Kennedy se deben a la aprobación de la Ley de Expansión Comercial de 1962 en Estados Unidos. Dicha ley fue una oportunidad para que ese país pudiera negociar con la entonces Comunidad Europea una reducción arancelaria enfocada a bienes manufacturados hasta en 50%. Es por esto que se iniciaron las negociaciones de la señalada ronda.

⁴⁸ L. Sirc, *Op. cit.*, p. 174.

obligatorios y sólo aplicables a aquellos países que se sujetaban a sus disposiciones. La reducción de los aranceles medios fue de 6%.

Ahora veamos, durante los años setentas y ochentas, sucedió un fenómeno paralelo al de reducción arancelaria por el que se estableció el GATT y se celebraron las rondas comerciales de negociación. La tendencia a la baja de los aranceles se vio contrapuesta al aumento de barreras no arancelarias⁴⁹ al comercio, la práctica de otorgar subsidios a las industrias nacionales y controles monetarios. Se observa en esta etapa un contraste entre la idea del libre comercio y el proteccionismo⁵⁰. En contraposición, uno de los sectores al que se enfocó la liberalización fue el de agricultura. También se logró introducir el tema de servicios e inversiones relacionados con el comercio. La Ronda Tokio no produjo cambios sustanciales, pero sentó la pauta para emprender programas de trabajo enfocados a los temas propuestos por países industrializados y en vías de desarrollo, ambos trabajando en conjunto.

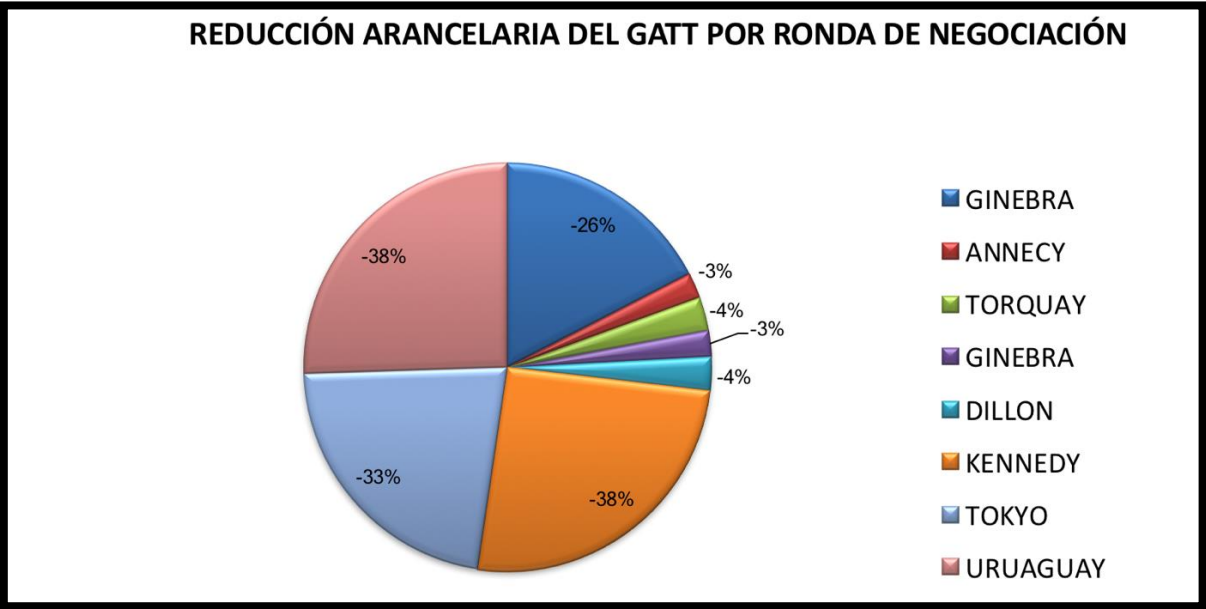
De la Ronda Tokio emanaron los códigos sobre: “antidumping, sobre subvenciones y derechos compensatorios, sobre obstáculos técnicos al comercio, sobre compras del sector gubernamental, valoración aduanera y licencias de importación”.⁵¹ Los códigos son la base de la creación de los Acuerdos en la Ronda Uruguay enfocados a temas específicos del comercio internacional que no estaban regulados anteriormente por ningún instrumento jurídico a nivel internacional. Para la década de los ochenta y los noventa los acuerdos regionales incrementaron. En ese contexto se celebra la Ronda Uruguay en Punta del Este, Uruguay; es una de las más importantes, dado que en ella se negoció la conformación de la OMC.

⁴⁹ Las medidas o denominadas barreras no arancelarias contemplan las medidas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias, licencias de importación, regulaciones antidumping, regulaciones con respecto a las condiciones de seguridad que debe cumplir el transporte de mercancías, subsidios a la exportación. Dichas medidas se pueden aplicar por parte de un país en caso de que se considera que afecta la estabilidad del medio ambiente, la salud de sus ciudadanos o de la fauna, la industria nacional, la seguridad interna, entre otros e conocidos por el Acuerdo sobre obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC. Las barreras pueden ser aplicadas independientemente del arancel aplicable al bien en específico y si no se cumplen con las mismas le puede ser negado el ingreso al producto en el país de destino.

⁵⁰ En ese periodo, al aumentar las barreras no arancelarias, se habla del surgimiento del neoproteccionismo. Esa corriente es una reinterpretación del proteccionismo clásico, pero adaptado a los cambios en los campos principalmente económicos y políticos e influidos principalmente por el fenómeno de la globalización.

⁵¹ José Martínez y María López, La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional, *op. cit.* p. 64.

A continuación, se muestra una gráfica que representa la reducción de aranceles para cada Ronda de negociación, se puede apreciar que es en la Ronda Kennedy, Tokio y Uruguay donde se dan las reducciones arancelarias en mayor volumen si se les compara con las rondas anteriores.



Gráfica 4. Reducción arancelaria del GATT por Ronda de negociación. Elaboración propia con base en datos tomados de: *Op. Cit.*, Chad Brown y Douglas Irwin, *The GATT's Starting Point. Tariff Levels circa 1947.*

1.2.2.1 Ronda Uruguay

Dicha ronda marca un precedente importante en lo que respecta a la regulación y conformación del sistema multilateral del comercio. Es a partir de ésta que se constituye la OMC. La mencionada ronda duró de 1986 a 1994. El contexto es crucial, debido a que se vuelven a prácticas proteccionistas⁵², como lo señala el doctor Ignacio Martínez en su artículo *La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional*. Entre los temas que tuvieron más impacto y por ende volvió las negociaciones más difíciles fue el de agricultura y el del sector textil, temas

⁵² Además de ello señala que el cambio del patrón oro – dólar, la crisis financiera y energética y la transición a la tercera revolución científica y tecnológica, así como el posicionamiento de la Comunidad Europea en esa época y Japón en el comercio internacional y que los países en vías de desarrollo impulsan el Nuevo Orden Económico Internacional derivaron en el retorno del proteccionismo. Por lo que con la ronda Uruguay se persiguen lo objetivos de reducir las regulaciones arancelarias y la apertura comercial.

en los que se intentó llegar a un acuerdo, pero no se habían logrado resultados⁵³. En adición, en la ronda se revisaron los temas de servicios y el de propiedad intelectual.

El plazo en el que se desarrolla la ronda es de 1986 a 1994, tuvo una duración de aproximadamente 8 años y los países que participaron fueron un total de 123. Aquí es donde finalmente se retoman los aspectos que estaban pendientes en las rondas anteriores y en especial la ronda Tokio. Un tema que merece ser mencionado es el de la revisión del GATT, dado que en la ronda se reconsideraron los artículos del acuerdo y derivó en el surgimiento del GATT de 1994. Otro tema fue el de solución de controversias, se actualizaron los mecanismos para resolverlas. Finalmente, este punto logró tener un soporte institucional en la OMC, instancia ante la cual los países acudirían a resolver sus controversias en relación al comercio internacional. Con respecto a los temas no arancelarios, se llegó al surgimiento de Acuerdos que regulaban aspectos específicos como mercancías, servicios y propiedad intelectual. Por primera vez se regularon estos aspectos a nivel internacional.

La Ronda finalizó con la creación del Acta Final de la Ronda Uruguay en 1994 en Marrakech, Marruecos o mejor conocida como Acta de Marrakech.

Al término de la Ronda Uruguay, se dieron diversos resultados:

- a) *El compromiso de los participantes de someter a la consideración de sus respectivas autoridades competentes, con el fin de recabar de ellas la aprobación correspondiente, los instrumentos negociados que forman parte como anexos del acta final.*
- b) *El compromiso de aceptar los instrumentos negociados con objeto de que entren en vigor a más tardar el 1ª de enero de 1993.*
- c) *El compromiso de establecer la organización multilateral de comercio, que provea de la infraestructura administrativa para la adecuada aplicación internacional de los resultados de la Ronda Uruguay.*

⁵³ Con referencia ese tema, desde la celebración de la primera Ronda en Ginebra y la reducción arancelaria, el tema de la agricultura había sido un tema difícil, ello por los intereses de Estados Unidos y la entonces Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea, por mantener protegidos dichos sectores

d) *El compromiso de aplicar el Acuerdo General sobre aranceles Aduaneros y Comercio con carácter definitivo y no provisional.*⁵⁴

En particular, para las reglas de origen, la ronda establece mediante el Acuerdo sobre Normas de Origen un programa para armonizar las Reglas de Origen (en adelante RO), en especial las RO no preferenciales. El acuerdo que se desenvuelve en el marco de la OMC.

1.3 Organización Mundial de Comercio

La Organización Mundial de Comercio (OMC) surgió al concluir la Ronda Uruguay. Desde 1947 se buscaba consolidar una organización enfocada al aspecto comercial a nivel internacional. En su lugar se hubo constituido un acuerdo que normaba a nivel casi universal (GATT). Pero sólo regía las relaciones entre los países que eran parte del mismo. Es hasta el 17 de abril de 1994 que se crea la OMC, el Acta Final fue suscrita por un total de 117 países. La Organización fundamenta su actuación con base en dos principios fundamentales: el trato de Nación Más Favorecida, es decir, no discriminar a otro miembro de la organización y el Trato Nacional, el trato que recibe un miembro debe ser extendido a todos miembros.

Actualmente la organización tiene 164 países miembros y 20 observadores, la regulación no es de todo el sistema comercial, pero sí de gran parte del mismo. Ahora bien, es importante considerar que lograr la regulación del sistema de comercio a nivel internacional no fue tarea fácil. Esto debido a que no todos los países vieron satisfechas sus demandas en las rondas de negociación. Cuando se creó la OMC, la regulación se volvió más ardua, a causa de que los países que ingresaron poseían intereses dispares. En especial se destaca la disputa entre países desarrollados y países en vías de desarrollo. Las negociaciones se pasaron a denominarse conferencias ministeriales, algunas han traído la incorporación de nuevos aspectos a la regulación del comercio internacional, en especial de propiedad intelectual y servicios.

⁵⁴ s/a, *La Ronda Uruguay*, [en línea], s/f, México, Dirección URL: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/559/7.pdf>, [consultado: 27 de noviembre de 2016].

El libre comercio es uno de los objetivos que persigue la OMC. Bajo ese supuesto, el comercio internacional debe regirse sin que existan barreras u obstáculos no arancelarios y arancelarios, innecesarios para que este se dé de manera fluida entre las naciones. Empero, en la práctica, algunos gobiernos se han orientado a buscar la protección de las industrias nacionales⁵⁵ para que la competencia de las industrias extranjeras no incida directamente sobre ellas.

Objetivos y función de la OMC

La organización busca que la toma de decisiones se haga mediante consenso. Asimismo, las controversias internacionales relacionadas con aspectos comerciales se resuelven en el seno de la misma. Otro de sus objetivos es reducir las barreras que impiden el libre flujo del comercio de tangibles e intangibles. La Organización se centra en “administrar los acuerdos comerciales. Servir de foro para las negociaciones comerciales. Resolver las diferencias comerciales. Examinar las políticas comerciales nacionales. Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación”.⁵⁶

La OMC creó un sistema de acuerdos que conformó lo que comúnmente se denomina, un *sistema multilateral de comercio*. Dichos acuerdos se negociaron a lo largo de las Rondas y en específico la Ronda Uruguay. Por ende, la organización funciona con la ayuda de acuerdos multilaterales enfocados a cinco aspectos primordiales del comercio, a saber: el GATT, enfocado a mercancías, el respectivo al comercio Servicios, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) o GATS en inglés; el que concierne a Propiedad Intelectual en el Comercio, ADPIC;

⁵⁵ Aunque las empresas no lo hacen de manera directa, debido a que se consideraría como práctica desleal apoyar a una empresa para aumentar su productividad (subsidios) o su competitividad (dumping), se emplean mecanismos blandos como las reglas de origen. Esas no tienen la finalidad en sí de proteger industrias, pero los gobiernos pueden frenar la competencia extranjera fijando criterios rígidos para aumentar el uso de insumos nacionales o regionales que no afecten a sus productores. En el tercer capítulo se discute a profundidad este tema.

⁵⁶ René Aguilar, *El procedimiento de solución de diferencias en la organización mundial de comercio*, [en línea], Biblioteca Jurídica Virtual, s/f, Dirección URL: <http://historico.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/125/art/art1.htm>, [Consultado: 15 de marzo de 2017].

el sistema de Solución de Controversias y el Mecanismo de Examen de Política Comercial.

¿Cómo se estructuró la OMC?

La Organización Mundial de Comercio, como toda organización internacional tiene una estructura que se conforma partiendo de diversos órganos para su funcionamiento. Uno de los principales es la Conferencia Ministerial.

La Conferencia se reúne cada 2 años como mínimo, en su seno contempla a todos los países miembros de la organización, sus funciones son de deliberación y toma de decisiones respecto a los Acuerdos que resguarda la organización. En conjunto con el Consejo General establece órganos subsidiarios.

Otro de los órganos de la OMC es el Consejo General, el Consejo se reúne en tanto la Conferencia no lo haga, es decir, el consejo asumirá las funciones de la Conferencia cuando esta no esté en funciones. Sus miembros son los representantes de los países que conforman la OMC. También establece órganos subsidiarios. Entre sus funciones se encuentran las de aprobar presupuesto, ser un órgano de solución de diferencias e interpretar acuerdos, las decisiones se toman generalmente por mayoría de $\frac{3}{4}$, así como realizar el examen de políticas comerciales. La organización cuenta con una Secretaría que tiene la función de órgano administrativo de la misma. Finalmente se apoya de Órganos subsidiarios como lo son el Consejo de Comercio de Mercancías, el Consejo de Comercio de Servicios y el Consejo de los ADPIC.⁵⁷ La Conferencia Ministerial es el órgano de la OMC en donde se toman las decisiones, se reúne cada dos años y su finalidad es la introducción de nuevos temas con influencia en el comercio.

1.3.1 Sistema de Acuerdos multilaterales y plurilaterales de la OMC

Los Acuerdos de la OMC fueron negociados bajo el auspicio de La Ronda Uruguay. Al crearse la Organización Mundial del Comercio en 1994 y su entrada en vigor en

⁵⁷ Las siglas ADPIC hacen referencia al Acuerdo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

enero de 1995, los Acuerdos también entraron en vigencia⁵⁸. Entonces, los Acuerdos sostienen el sistema normativo de la OMC, “son fruto de negociaciones entre los miembros y tienen como destinatarios directos a los Estados miembros”.⁵⁹ Los Acuerdos se estructuraron sobre tres ámbitos generales. Primero, el comercio internacional de bienes, el de servicios, y el que protege los derechos de Propiedad Intelectual. Además, “el sistema también cuenta con un mecanismo para la ejecución de los derechos y obligaciones en todas estas áreas. Las disciplinas en el área del comercio de bienes y servicios están contenidas en el GATT de 1994 y otros 12 acuerdos”.⁶⁰

La Organización estableció tres acuerdos de suma importancia. Dentro del esquema se encuentra el de Comercio de mercancías conocido como GATT de 1994. El aspecto de los servicios quedó regulado por el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). En lo que a propiedad intelectual corresponde, se creó Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, conocido como ADPIC.

Para lo que concierne a la solución de diferencias, el GATT de 1947 trató de resolver cuestiones de este carácter, pero debido a que no tenía la fuerza coercitiva de una organización, sus disposiciones no eran vinculantes. No obstante, con la creación de la OMC se estableció el Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Controversias. Finalmente se ubica el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales. Por otra parte, los Acuerdos arriba señalados no fueron los únicos que se crearon a partir del surgimiento de la OMC. También se instituyeron Acuerdos Plurilaterales como el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles. El Acuerdo sobre la Contratación Pública. En el área de los Acuerdos Plurilaterales, estos no son de aceptación y aplicación obligatoria para todos los países, sólo se destinan a aquellos que deciden aceptarlos. De ser así, el procedimiento es que deben firmarlos y ratificarlos.

⁵⁸ La creación y entrada en vigor de los Acuerdos es un punto de vital importancia, tanto por las normas que los países deben cumplir como la manera en que se aplican a cada uno. En otras palabras, un Acuerdo no puede ser aplicado de la misma manera para aquellos países en desarrollo como para los países en vías de desarrollo.

⁵⁹ Maximiliano, Rodríguez, *op. cit.* p. 73.

⁶⁰ Lal Das, Bhagirath, *La OMC y el sistema multilateral de comercio. Pasado, presente y futuro*, traducción de María Meza, España, Icaria editorial, s.a., 2004, p. 47.

El sistema de acuerdos multilaterales de la OMC se muestra en la siguiente figura:

Acuerdos multilaterales de la OMC

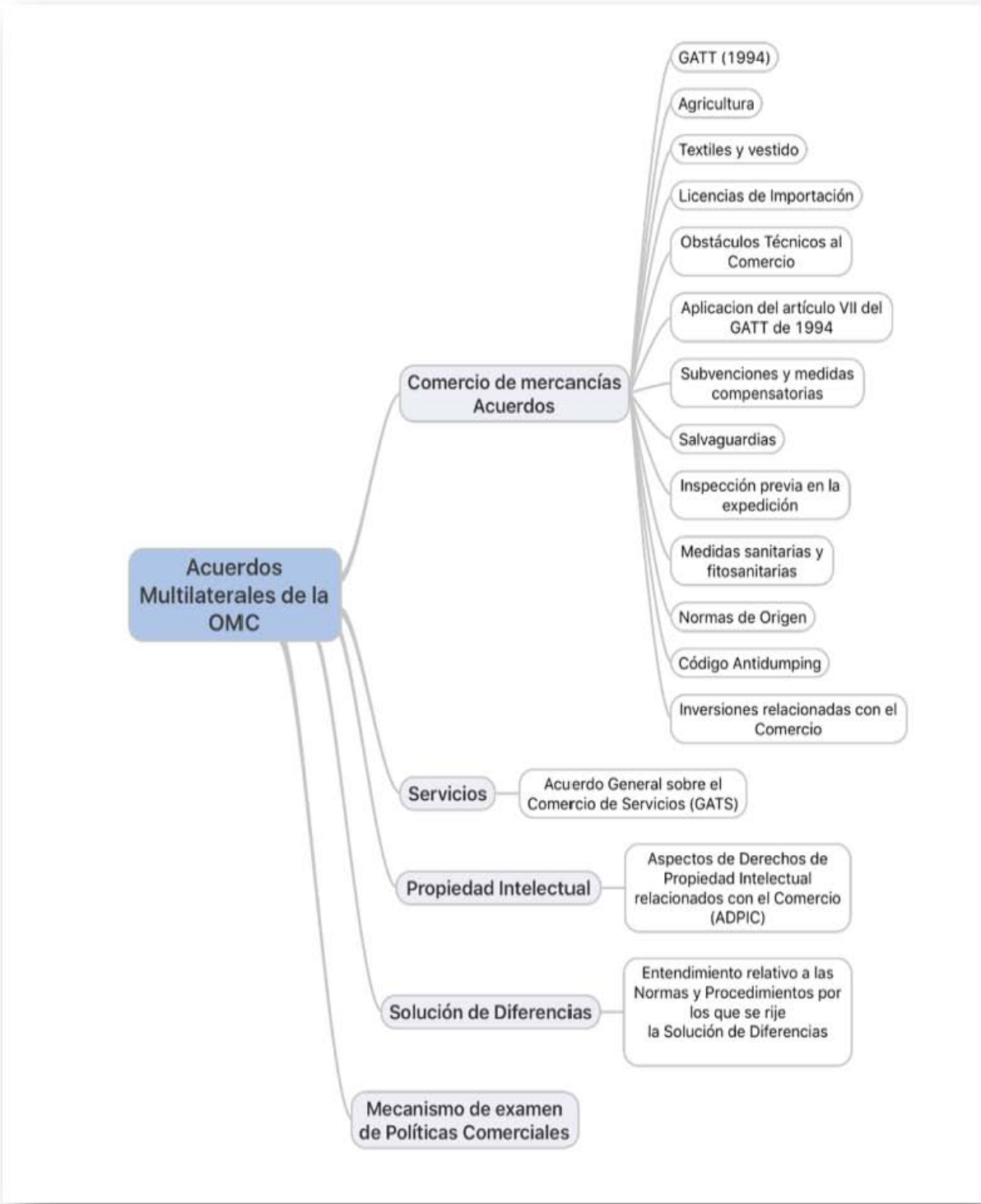


Figura. 6. Acuerdos multilaterales de la OMC. Fuente: Elaboración propia con base en: Juan Saldaña, *Comercio internacional: régimen jurídico económico*, 3ra edición, México, Editorial Porrúa, 2010, pp. 24 - 73.

Un punto que merece ser señalado es el de la aplicación de los Acuerdos, el procedimiento que los países deben seguir para aplicarlos es complejo, debido a los mecanismos legales que se deben modificar en el ámbito de la legislación interna propia de cada nación. En el siguiente esquema se muestran los procedimientos que se deben seguir para ajustar las disposiciones del Acuerdo a la legislación interna.

Ámbitos de aplicación de los acuerdos de la OMC

Aplicación de los Acuerdos de la OMC	
Ámbito legal	Creación o ajuste de Leyes
	Creación de Instituciones
Ámbito comercial	Eliminar aranceles u otras medidas de comercio conforme al plazo estipulado en los Acuerdos
Ámbito internacional	Informar a la OMC de manera periódica respecto de las medidas aplicadas por el país miembro

Figura. 7. Ámbitos de aplicación de los acuerdos de la OMC. Elaboración propia con información tomada de: Bhagirath, Lal Das, *La OMC y el sistema multilateral de comercio. Pasado, presente y futuro*, traducción de María Meza, España, Icaria editorial, s.a., 2004, p. 79.

La adopción de disposiciones a nivel internacional es fundamental, dado que los países deben apegarse a la legislación internacional que por voluntad propia han aceptado y deben cumplir sus disposiciones. En el ámbito de los acuerdos, el que es indispensable para este trabajo es el Acuerdo sobre Normas de Origen. Debido a que las RO que establezcan los países, no deben presentarse como barrera al libre comercio y ajustar sus disposiciones de conformidad con el acuerdo de la OMC en el tema.

Adicional al trabajo realizado en las rondas, se celebraron conferencias ministeriales, ya bajo el auspicio de la OMC, en los que también se ha trabajado en aspectos de normas de origen.

1.3.2 Conferencias Ministeriales de la OMC

Hasta que se creó la OMC se consolidó un marco normativo internacional, dentro del cual las rondas de negociación pasaron a convertirse en Conferencias Ministeriales reguladas por la organización. Dichas Conferencias se reúnen cada dos años. El Consejo General se reúne en caso de que no lo hagan todos los miembros de la OMC en la Conferencia. Actualmente las negociaciones comerciales que se celebran en el marco de la OMC se desarrollan en el seno de la Conferencia Ministerial. De 1996 hasta el 2015 tuvieron lugar 10 rondas, la próxima está por celebrarse en diciembre de 2017. A continuación, se muestra un cuadro en el que se contemplan las conferencias ministeriales celebradas desde 1996 hasta la última en 2015 y sus resoluciones más importantes.

Conferencias ministeriales de la OMC

Ronda	Año	Resolución
SINGAPUR	1996	Declaración Ministerial y se trata el tema de comercio de tecnologías de la información. Se tratan temas referentes a comercio e inversión, competencia, contratación pública, competencia y la facilitación del comercio. Se abordó el tema del comercio electrónico.
GINEBRA	1998	Declaración Ministerial y se contempla el tema de comercio electrónico (comercio libre de gravámenes).
SEATTLE	1999	No se logra acuerdo. Se propone la discusión de temas laborales por parte de los países desarrollados.

DOHA	2001	Se retoman los temas tratados en Singapur. Se logra establecer un Acuerdo relativo a las inversiones. Negociación enfocada al ámbito de servicio agricultura, temas arancelarios, subsidios, entre otros.
CANCÚN	2003	Se manifiestan diferencias entre los objetivos que buscaron los países desarrollados de aquellos de los países en vías de desarrollo.
HONG KONG	2005	Se adopta una Declaración Ministerial. Se contemplan temas como el de agricultura, la propiedad intelectual, el medio ambiente y comercio electrónico. Además, se revisan los Acuerdos creados en el marco de la OMC. Negociación de la liberalización del comercio de servicios
GINEBRA	2009	Se revisaron aspectos sobre agricultura (algodón), bienes industriales, servicios y acceso a mercados no agrícolas. Se establece una agenda para liberalizar los servicios financieros
GINEBRA	2011	Se establece un Acuerdo sobre Contratación Pública.
BALI	2013	Los temas tratados fueron facilitación del comercio y agricultura, así como la incorporación de países en desarrollo al comercio. Se creó en la Declaración Ministerial de Balí, dirigida a países en desarrollo. Se crea un apartado para normas de origen preferenciales enfocadas a países menos adelantados.
NAIROBI	2015	Se trataron temas como agricultura, resultan decisiones ministeriales sobre este tema. De ella resulta el paquete de Nairobi, también enfocado a países en desarrollo.

Cuadro 1. Conferencias ministeriales de la OMC. Fuente: Elaboración propia con base en: Miguel, Díaz, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*.

Especial atención merece respecto a las reglas de origen, la Conferencia Ministerial de Doha, dado que debido al contexto (crisis financiera de 2008), el proteccionismo aumentó, eso es, el empleo se vio afectado, entonces los países buscaron aplicar mecanismos proteccionistas para preservarlo mediante incentivos a sectores productivos o incluso aunque éstos no lo fueran. En la conferencia de Cancún, se contempla que los países desarrollados y los que se encuentran en vías de desarrollo tendrían un trato especial en relación con las RO. Eso debido a que a los países en desarrollo⁶¹ también se les brindaría acceso a las RO preferenciales.

⁶¹ En ese sentido es que las RO reforzarían el comercio regional con los países en desarrollo y los desarrollados para aumentar su crecimiento económico. Con este punto se relaciona el concepto del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), enfocado a extender preferencias arancelarias generales a países en desarrollo. Uno de los más reconocidos es el de la Unión Europea. Para más información sobre ese particular, consultar: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Sistema Generalizado de Preferencias. Manual sobre el esquema de la Unión Europea*, [en línea], Ginebra, Naciones Unidas, 2015, Dirección URL: http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/itcdtsbmisc25rev4_es.pdf, [consultado 20 de marzo de 2017]

Capítulo 2

2 Marco jurídico internacional regulatorio de las Reglas de Origen

El marco regulatorio de las Reglas de Origen a nivel internacional se rige a través de la OMC como principal organismo enfocado al comercio internacional. Como se revisó en la primera parte, el artículo que permite la creación de zonas de libre comercio (ZLC) y uniones aduaneras (UA) es el XXIV del GATT, previa celebración de un acuerdo o TLC. Esto es lo que sienta el precedente para el establecimiento de las reglas de origen. Entonces, la regulación principal de las RO tiene su base jurídica en el GATT, siempre y cuando el establecimiento de las ZLC o UA no se presenten como un obstáculo al libre comercio. Posteriormente, encontramos el Acuerdo sobre Normas de Origen. El Acuerdo está normado por la OMC, pero sus disposiciones se aplican en conjunto por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y la OMC. El Acuerdo clasifica a las normas de origen en dos tipos, las normas de origen no preferenciales y las normas de origen preferenciales.

La OMC y la OMA colaboran en la regulación de las normas de origen. No obstante, la OMA también cuenta con instrumentos propios enfocados a las reglas de origen. Los instrumentos son el Convenio Internacional sobre la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros o Convenio de Kioto y el Convenio de Kioto Revisado. Dicha normativa se centra en el aspecto de las reglas de origen y su relación con el procedimiento aduanero, es decir, la comprobación del origen en la aduana. Además de ello es de suma importancia el desarrollo del Sistema Armonizado, que consiste en la designación de un código homogéneo a las mercancías para su fácil identificación. Ese aspecto es indispensable, porque en algunos criterios para determinar el origen, un cambio de clasificación arancelaria es requerido.

El desglose del marco jurídico regulatorio de las normas de origen se muestra en la figura de abajo:

Marco jurídico regulatorio de las reglas de origen

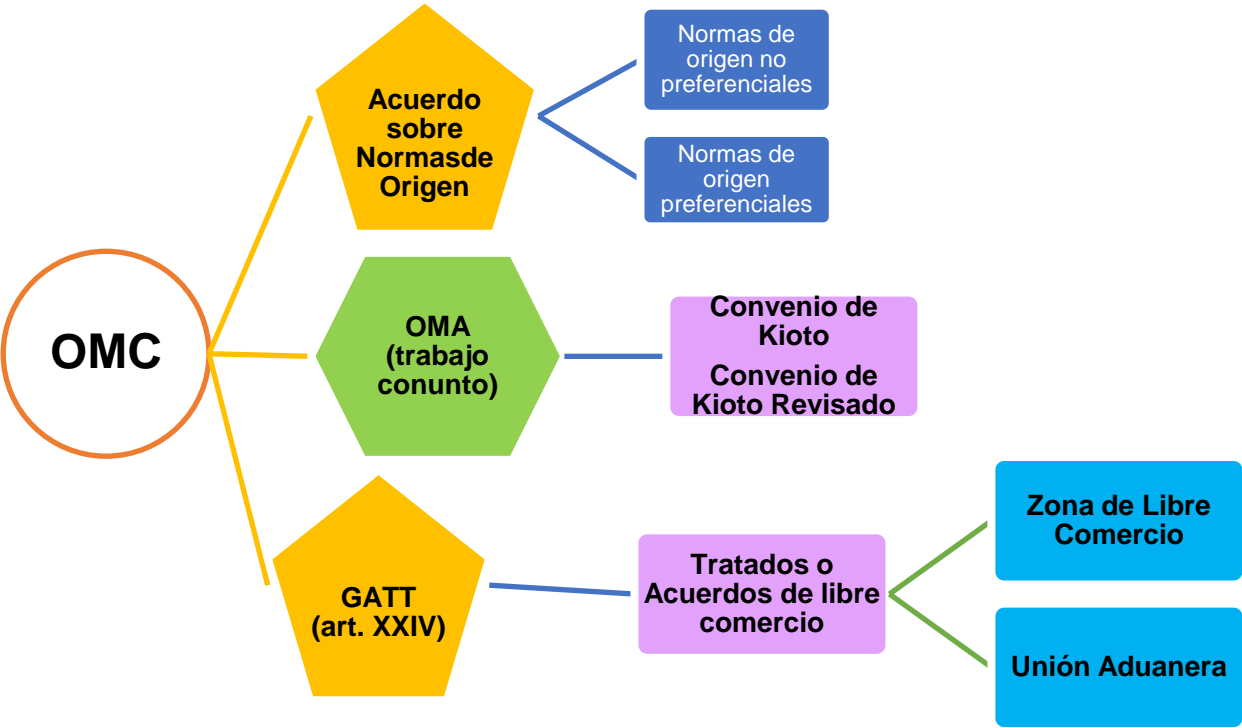


Figura 8. Marco jurídico regulatorio de las reglas de origen. Fuente: Elaboración propia.

Otra instancia que ha colaborado en el desarrollo de las normas de origen es la Cámara de Comercio Internacional.⁶² Esta brinda información sobre las reglas de origen preferenciales a través de publicaciones o boletines. La información se centra en el proceso de obtención de certificados de origen. Además, un aporte esencial de la Cámara son los Términos Internacionales de Comercio (por sus siglas en inglés INCOTERMS), que para la definición de otros criterios (principalmente esos

⁶² Desde 1950 la Cámara propuso armonizar las reglas de origen, pero eso sólo lo hace a manera de recomendación y no como un cuerpo jurídico obligatorio.

que se centran en el valor de la mercancía), son primordiales, por ejemplo, basados en el valor FOB o EXW⁶³ del producto.

2.1 Organización Mundial de Aduanas

Los fines que persigue la OMA es la de simplificar el comercio entre países mediante la facilitación de los procesos que se llevan a cabo en el comercio y especialmente en las aduanas. Para el tema que nos concierne, dos son los aspectos principales en los que la OMA nos aporta instrumentos para mejorar el flujo comercial entre países: la clasificación arancelaria y el Convenio de Kioto y su versión revisada (2006).

2.1.1 Clasificación arancelaria

La necesidad de contar con un sistema de clasificación de las mercancías homogéneo fue primordial para los intercambios de bienes tangibles entre Naciones. Antes de la creación del Sistema Armonizado, la clasificación se daba de manera particular en casa país, es decir, cada uno contaba con un sistema de clasificación de las mercancías propio. Esta práctica entorpecía el curso del Comercio, dado que se debía re clasificar el bien conforme al sistema del país al que ingresaba.

Para fomentarla facilitación del comercio a nivel mundial es importante considerar la creación de organizaciones a nivel mundial como lo fue el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) que surge en 1950; para 1994 se convierte en la Organización Mundial Aduanas o su acrónimo OMA. La designación de mercancías puede resultar una tarea difícil si los países no cuentan con un código o nomenclatura homogénea para realizarlo. Es por eso que el entonces Consejo de

⁶³ El precio de un producto puede variar conforme al INCOTERM del que se trate, dado que se aumentan los gastos. El término EXW significa Ex Works o En fábrica, el vendedor entrega los productos en su fábrica y ahí debe recogerlo el comprador y cubrir todos los gastos para trasladarlo a su país. El término FOB significa Free on Board o Libre a bordo, aplica al transporte marítimo y el vendedor coloca el producto en el buque, contrata el transporte, pero no lo paga, eso se delega al comprador. Para información específica sobre los INCOTERMS, ingresar a: Antares Aduanas, *INCOTERMS*: <http://antaresaduanas.com.pe/herramientas/incoterms/>

Cooperación Aduanera estableció una nomenclatura para clasificar las mercancías que permanece desde 1950 a 1974. La nomenclatura se denominó Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (1951).

Después se sustituyó a la Nomenclatura de Bruselas por la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera, pero esa sólo se basaba en partidas arancelarias de cuatro dígitos. Posteriormente, la Nomenclatura del Consejo y la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional se conjuntan para que en 1988 la clasificación de mercancías se establezca a través del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías o comúnmente conocido como Sistema Armonizado⁶⁴. Dicho Sistema se estructura en forma de secciones, capítulos, subcapítulos, partidas, subpartidas, y para cada país se puede extender, por ejemplo, en el caso de nuestro país es la fracción arancelaria.

La mayoría de los países ha adoptado el sistema para la codificación de las mercancías, generalmente, la clasificación es idéntica a nivel subpartida, la fracción arancelaria se delega al país en cuestión y si este busca establecer una específica. Como ejemplo se tomará la clasificación de un caballo vivo reproductor de raza pura. A seis dígitos la designación de las mercancías no cambia, la fracción arancelaria puede cambiar hasta llegar a 12 dígitos.

Abajo se muestra un ejemplo de una clasificación arancelaria de la tarifa mexicana de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE) de un caballo vivo reproductor de raza pura:

Ejemplo de clasificación arancelaria



Figura 9. Ejemplo de clasificación arancelaria. Fuente: Elaboración propia con base en la Ley de Impuestos de Importación y de Exportación (LIGIE), <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf>.

⁶⁴ El que se establezca una nomenclatura para clasificar mercancías a nivel internacional no es privativa del uso de otras nomenclaturas, por ejemplo, el MERCOSUR O ALADI cuentan con una nomenclatura de las mercancías propia de sus procesos de integración.

Entonces, la clasificación de las mercancías es “objeto de la operación de comercio exterior que deben presentar los importadores, exportadores y agentes o apoderados aduanales, previamente a la operación de comercio exterior que pretendan realizar”.⁶⁵

El establecimiento de un lenguaje homogéneo influye en el intercambio comercial entre países. Lo anterior se debe a que el intercambio comercial se simplifica, pero también es importante para las reglas de origen. La designación de mercancías a través de un sistema homogéneo permite que en los certificados de origen se determine la mercancía que se exportará o importará en el país de origen o destino. Así como los aranceles a pagar y en su caso las restricciones no arancelarias que debe cumplir el bien. Además, es de gran trascendencia el que determina si la mercancía es candidata a obtener una preferencia arancelaria si cumple con una regla de origen cuya determinación se establece en los anexos de los tratados. Entonces, para poder comprender las Reglas de Origen es necesario saber lo que es una clasificación arancelaria. La clasificación arancelaria tiene como finalidad clasificar las mercancías a través de un método conocido como merceología. La clasificación arancelaria señala o designa a la mercancía de conformidad con el Sistema Armonizado para la Designación y Codificación de Mercancías (SADCM). En el caso de México, se adoptó el sistema armonizado (SA) en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE).

La clasificación de los bienes se encomienda generalmente a personas que tienen amplios conocimientos en el área, ello porque en diversas ocasiones, una incorrecta clasificación trae consigo errores en el cálculo de los impuestos, o que no se otorgue la preferencia arancelaria. Asimismo, se emplea en métodos de cambio de clasificación arancelaria, que se describen más adelante.

⁶⁵ Rosario, Sulser, *Tratados comerciales internacionales*, México, Ediciones fiscales ISEF, 3ra. Edición, 2016, p. 136.

2.1.2 Convenio de Kioto (1974)

El Convenio Internacional sobre la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros o Convenio de Kioto surgió en mayo de 1973 pero entró en vigor el 25 de septiembre de 1974, por parte del entonces Consejo de Cooperación Aduanera (CCA), hoy Organización Mundial de Aduanas (OMA).

El convenio tiene como finalidad la disminución de disparidades respecto a los procedimientos aduaneros de cada país y que en cierto momento puedan representarse una barrera al libre comercio. En particular, el convenio se centra en facilitar el comercio. Tenía un total de 19 artículos y 31 anexos. En cuanto a contenido, "cada anexo consta de una serie de definiciones que aclaran los principales términos aduaneros utilizados y las normas que rigen la aplicación del procedimiento de que se trate. Esas disposiciones adoptan la forma bien de Normas, cuya general aplicación e incorporación en la legislación nacional se consideran indispensables para la armonización y simplificación [...]".⁶⁶ La aceptación de los anexos se da de manera voluntaria al momento de formar parte del Convenio.

Los Anexos del convenio se enfocan en temas particulares del comercio, pero es el anexo III en donde se encuentra el tema del origen, en el Convenio de 1973 se encuentra en el Anexo D, el Origen de las mercancías.

El anexo D del convenio se subdivide en tres partes, que abarcan diversos aspectos del régimen de origen:

- ❖ *Anexo D.1 sobre las reglas de origen;*
- ❖ *Anexo D.2 sobre las pruebas documentales del origen, y*
- ❖ *Anexo D.3 sobre el control de las pruebas documentales del origen".⁶⁷*

⁶⁶ Organización Mundial del Comercio, *Labor sobre la facilitación del comercio realizada por las organizaciones intergubernamentales*, [en línea], s/f, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/intergov_s.htm, [consultado: 20 de noviembre de 2016].

⁶⁷ Jorge, Witker, *Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo*, México, Universidad Autónoma de México, 2005, p.27.

Este instrumento es importante porque fue el primero en regular las reglas de origen a nivel internacional y sentó las pautas a seguir para la definición de éstas, que priman en la mayoría de los tratados hoy en día.

Los criterios para definir las RO son:

- Mercancías enteramente producidas en un país.
- Criterio de transformación sustancial.
- Cambio de partida arancelaria
- Regla del porcentaje *ad valorem*

2.1.3 Convenio de Kioto Revisado (2006)

El comercio y su dinámica demandaron que se establecieran nuevos métodos tanto en la operación aduanera como en las propias aduanas, a eso se le suma la incorporación de la tecnología que avanza rápidamente. Debido a este contexto, el Convenio de Kioto se vio rebasado en el aspecto de incorporación de nuevas tecnologías, control aduanero, formalidades en aduana, entre otros y era necesario realizar una revisión de sus disposiciones⁶⁸. La revisión del Convenio se dio en junio de 1999, pero entró en vigor en 2006. Este Convenio se centra en la simplificación de procedimientos aduaneros. Las disposiciones son sólo recomendaciones para volver el comercio más ágil y simplificarlo valiéndose de la tecnología para tener resultados eficaces. En ese sentido, se puede decir que “la utilización de la tecnología de la información y las técnicas de gestión de los riesgos se han incorporado a las disposiciones básicas del Convenio revisado. Así se logrará que las aduanas desempeñen sus responsabilidades con mayor eficacia y eficiencia y faciliten el movimiento internacional de mercancías, a la vez que garantizan que se cumplan plenamente las leyes nacionales”.⁶⁹

El Convenio cuenta con un Anexo General y ese se basa en las tareas de la aduana y lograr un procedimiento más sencillo en cuanto a documentos como actores. La

⁶⁸ Es pertinente añadir que la OMA desarrolló un Plan de Acción sobre Origen, en el que recopila los TLCs existentes y las normas de origen preferenciales que de esos derivan para simplificar la identificación de éstas.

⁶⁹ Organización Mundial del Comercio, *Labor sobre la facilitación del comercio realizada por las organizaciones intergubernamentales*, op. cit.

entidad que se encarga del cumplimiento del mismo es el Comité de Administración del Convenio de Kioto Revisado. Aunado a la revisión del Convenio de Kioto, derivó un Protocolo de Enmienda, esto para hacer válidas las enmiendas realizadas al mismo cuando fue aprobado (2006). La estructura se modificó, se estableció sólo un anexo general y 10 específicos que son: “A. Llegada de las mercancías al territorio aduanero; B. Importación; C. Exportación. D. Depósitos aduaneros y Zonas francas; E. Tránsito; F. Perfeccionamiento; G. Admisión temporal; H. Infracciones; J. Regímenes especiales y K. Origen”.⁷⁰ Entonces, el tema de origen se encuentra en los anexos específicos y en especial en el anexo K que hace referencia al Origen de las mercancías este anexo se desglosa en puntos como reglas, pruebas y control de pruebas documentales.

2.1.3.1 Anexo específico K – Origen

El anexo específico K – Origen del Protocolo de enmienda al Convenio de Kioto revisado abarca un tema crucial para las RO, debido a que en él se establece y define el origen. En específico, en el capítulo I del anexo se instituyen los criterios de las reglas de origen; las pruebas documentarias de origen y el control de pruebas documentales de origen. Las reglas de origen son comprendidas como: “las disposiciones específicas desarrolladas a partir de los principios establecidos por la legislación nacional o por convenios internacionales ("criterios de origen"), aplicados por un país a fin de determinar el origen de las mercancías”.⁷¹

En el anexo se establecen especificaciones sobre las reglas de origen, en primer lugar, se considera a las reglas de origen como “necesarias para la implementación de las medidas de cuya aplicación la Aduana es responsable tanto respecto a la

⁷⁰ Sergio, García, *El Convenio de Kioto, un instrumento para la competitividad aduanera*, [en línea], 2014, Dirección URL:<http://www.aduanasrevista.mx/el-convenio-de-kioto-un-instrumento-para-la-competitividad-aduanera/>, [consultado 30 de marzo de 2017].

⁷¹ Organización Mundial de Aduanas, *¿Qué son las normas de origen?*, [en línea], , s/f, Dirección URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/instrument-and-tools/comparative-study-on-preferential-rules-of-origin/specific-topics/general-topics/roo-topic/roo-topic-spanish.aspx>, [consultado: 20 de noviembre de 2016].

importación como respecto a la exportación”.⁷² El tipo de mercancías que considera como originarias totalmente son las provenientes del suelo, de la pesca, de la agricultura y aquellos producidos en las extensiones del territorio como buques. Si se produce en dos o más países, propone el criterio de transformación sustancial y para éste debe emplearse el SADCM o el de transformación sustancial.

Se brindan algunos aspectos que no confieren origen como el de conservar las mercancías en el trayecto de transporte y el embalaje para transportar la mercancía evitando dañarla. El capítulo 2 del anexo se avoca la Prueba documental de origen. Las pruebas documentales de origen son el certificado de origen, la declaración de origen y la declaración certificada de origen. El capítulo 3 se centra en el control de las pruebas documentales para comprobar el origen. El control se debe realizar por las autoridades aduaneras del país siempre que se haya apegado a las disposiciones del anexo.

2.2 Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC

Con respecto al Acuerdo, es mandatorio hacer referencia a la búsqueda por regularizar el tema de Normas de Origen a nivel internacional. Anteriormente no se contaba con una instancia internacional que regulara el origen de los bienes, a partir de 1994 existe la OMC. En general, el acuerdo con el cual la organización regula el tema del origen se enfoca a la creación de pautas que pueden seguir los países para establecer de dónde proviene una mercancía. Eso debido a la compleja estructura en la que se sustenta el comercio internacional. Ahora los insumos requeridos para elaborar una mercancía son extraídos de diversos países y no de una región determinada. Ese acuerdo busca que las normas de origen preferenciales y no preferenciales sean transparentes y no se vuelvan un obstáculo al comercio, así como ser publicadas y que tengan un sentido positivo, es decir, que señalen aquello que confiere origen y no lo que no le otorga el mismo.

⁷² Organización Mundial de Aduanas, *Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los regímenes Aduaneros (revisado)*, p. K. 1/1., [en línea], s/f, Dirección URL: http://www.dian.gov.co/descargas/operador/documentos/Convenio_de_Kyoto.pdf, [Consultado:18 de marzo de 2017].

Entre los criterios que considera son el de: cambio de clasificación arancelaria, porcentaje *ad valorem* y operación de fabricación o elaboración.

Ese instrumento conforma programa de trabajo conjunto entre la OMA y la OMC para armonizar las normas de origen no preferenciales, a más tardar en 3 años a partir de 1998 que fue cuando comenzó. Sin embargo, la armonización se ha tornado una tarea difícil y el plazo se ha prorrogado en diversas ocasiones sin presentar una fecha exacta de finalización. Es en la segunda parte del acuerdo donde se hace referencia a la armonización de las normas no preferenciales.

Una de las principales disposiciones del acuerdo fue la de definir de manera clara la forma en que se determinaría un cambio de clasificación arancelaria, es decir, definir el capítulo, la partida o subpartida respecto al Sistema Armonizado. Además de la importancia de erigir un método cuando la regla de origen siga el criterio de *ad valorem*. En caso de que el criterio obedezca una transformación, debe detallarse el procedimiento a seguir, ya sea de fabricación o de elaboración. Las normas de origen no deben presentarse como un impedimento al libre comercio. Tampoco se pueden establecer normas que sean más restrictivas que las destinadas a productos nacionales. Así mismo, las normas de origen deben detentar un carácter positivo, en otras palabras, se tiene que señalar lo que confiere origen y los criterios que no confieren origen son sólo para aclarar una RO.

En el tercer artículo se señala la normativa a seguir después del período de transición. Por lo que se refiere a este, una vez que las normas sean homogéneas, las partes se comprometieron a aplicar las normas por igual y no verse obstaculizadas por la aplicación unilateral de las mismas. Más aún, un bien será considerado como originario en el último país donde se dio la última transformación sustancial del mismo.

2.2.1 Normas de Origen No Preferenciales

Dentro de este instrumento se clasifica a las normas de origen no preferenciales como “las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar el país de origen de los productos

siempre que tales normas de origen no estén relacionadas con regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994".⁷³⁷⁴ Por ende, este tipo de normas son aquellas que no se contemplan en algún acuerdo o tratado regional o celebrado por un número restringido de países. Así se tiene que las normas de origen no preferenciales se encuentran de conformidad con el trato de nación más favorecida y su determinación sirve para:

- conocer si al producto se le aplica el arancel NMF
- saber si el producto es libre de la aplicación de una medida para evitar prácticas desleales de comercio como dumping o salvaguardias (derechos antidumping o compensatorios).
- Fines de marcas de origen⁷⁵.
- Recopilación de estadísticas comerciales.

2.2.2 Normas de Origen Preferenciales

Las normas preferenciales son las que no se sujetan a las disposiciones del artículo primero del GATT (NMF). Entonces estas normas son aquellas particulares de un proceso de integración económica que se manifiesta normalmente por la creación o celebración de Tratados de Libre Comercio. Estas normas por extensión no son inclusivas de todos los miembros de la OMC, dado que el trato preferencial arancelario no se extiende a todos los países de la Organización. En breve: "las normas de origen preferenciales están pensadas para asegurar que los acuerdos

⁷³ Organización Mundial de Comercio, *Acuerdo sobre Normas de Origen*, [en línea], s/f, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/22-roo.pdf, [consultado: 19 de noviembre de 2016].

⁷⁴ En el artículo primero del GATT, se manifiesta la relación con el artículo primero. La concordancia se establece con el cumplimiento de la Cláusula de la Nación más Favorecida. Es decir, el espíritu del multilateralismo se refleja en ambos Acuerdos y el Acuerdo sobre Normas manifiesta que la determinación del origen debe hacerse con base en la reciprocidad ente los países y no dejar en desventaja a terceros no miembros.

⁷⁵ El artículo del GATT que considera las marcas de origen y su uso para prevenir que sean usadas en el ámbito comercial para producir confusión o error conforme a su origen para los consumidores. Por ejemplo, aquellas denominación de origen o denominaciones de "fantasía"

de libre comercio y los programas comerciales preferenciales beneficien únicamente a los países deseados de un acuerdo de libre comercio determinado”.⁷⁶ Por lo tanto, este tipo de normas se encuentran en los TLCs o Sistemas enfocados a países en desarrollo y tienen un carácter preferencial porque no se extienden las ventajas que entre los países se otorgan, a todos los miembros. En general se ubican los Tratados de Libre Comercio y el Sistema de Preferencias Generalizadas. La finalidad principal de este tipo de normas es la de evitar que se dé una desviación del comercio. Este concepto hace referencia a la prevención de la triangulación⁷⁷ de mercancías. En el anexo 2 del Acuerdo sobre Normas de Origen se definen como: “las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar si a un producto le corresponde recibir el trato preferencial previsto en virtud de regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994”.⁷⁸ En el esquema mostrado abajo se representan los puntos esenciales de las normas de origen preferenciales y no preferenciales.

Características de las normas de origen no preferenciales y preferenciales

Normas de origen no preferenciales	Normas de origen preferenciales
<ul style="list-style-type: none"> • Determinan el origen de un producto. • Se rige bajo el esquema de arancel NMF. • Se emplean para fines estadísticos, de mercado, conocer si el producto está sujeto a derechos antidumping. <ul style="list-style-type: none"> • Su sustento se encuentra en el Acuerdo sobre Normas de Origen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Su finalidad es aplicar preferencias arancelarias. • Los criterios están negociados bajo un esquema de TLC. • Se enfoca sólo a tarifas arancelarias. • Se establecen en las zonas de libre comercio o uniones aduaneras previa celebración de un TLC.

Figura 10. Características de las normas de origen no preferenciales y preferenciales. Fuente: Elaboración propia.

⁷⁶ Organización Mundial de Aduanas, *¿Qué son las normas de origen?*, Op. cit.

⁷⁷ La triangulación de mercancías es cuando un país envía una mercancía a otro país que forma parte de un TLC pero eso lo hace con la finalidad de beneficiarse por la preferencia arancelaria aunque el país de donde es originario el bien no forme parte de la zona de libre comercio.

⁷⁸ Organización Mundial de Comercio, *Acuerdo sobre Normas de Origen*, op. cit.

2.2.3 Comité de Normas de Origen y Comité Técnico de Normas de Origen

Para apoyar la aplicación del Acuerdo se crearon *una serie de instituciones cuya labor es supervisar que los ACR cumplan con la multilateralidad de las normas de origen establecidas por la OMC. [...] se crearon las siguientes instituciones: 1) El Comité de Normas de Origen, para dar seguimiento a la instrumentación del Acuerdo sobre Normas de Origen y del sistema armonizado; 2) el Comité Técnico de Normas de Origen, bajo auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, llevará a cabo todo el trabajo técnico necesario para lograr la armonización de reglas de origen e instrumentar el sistema armonizado; [...]*⁷⁹

Para este particular, el Acuerdo se enfoca en volver homogéneas las normas de origen no preferenciales, además de establecer con ello un modelo de regulación de las preferencias otorgadas entre países mediante Tratados o Acuerdos que pudieran contravenir el principio de la NMF y el sistema multilateral de comercio.

En el artículo cuarto del Acuerdo sobre Normas de Origen, se conforma una institución: el Comité de Normas de Origen. Los miembros de la OMC son parte de ese comité. El mismo no tiene una fecha establecida para reunirse, pero debe hacerlo por lo menos una vez al año. Entre las funciones del Comité de Normas de Origen (CNO), se encuentran la realización de exámenes sobre la aplicación del Acuerdo y en especial de la aplicación de las normas durante y después del periodo de transición. Así mismo se contempla que ambos comités (junto con el Comité Técnico de Normas de Origen), tienen que mantener las normas actualizadas, ello porque con la introducción de nuevas tecnologías el proceso productivo se modifica constantemente. Mientras tanto, en lo que se refiere a consultas y solución de controversias, el Acuerdo aplica o se apega a las disposiciones que para tal fin marca la OMC.

⁷⁹ José, Martínez, "Las reglas de origen: instrumento para regular las zonas comerciales regionales con acceso arancelario preferencial", en *Revista de Relaciones Internacionales* de la UNAM, Año XLI Núm. 118, enero-abril, 2014, p. 53.

El Comité Técnico es regulado por la OMA y es el encargado de la armonización de las normas de origen y en caso de presentarse, resolver problemas técnicos relacionados con ellas. El Comité definió las operaciones que no confieren origen, los productos que se consideran totalmente originarios, estudiar los criterios como el de transformación sustancial y el “salto arancelario”. Adicionalmente, se encuentra el CNO, puede realizar consultas al Comité Técnico, en especial sobre aspectos de interpretación del Acuerdo. Los miembros de la OMC pueden formar parte del Comité Técnico si así lo deciden. Si se da una modificación o creación de nuevas normas, los miembros de la OMC deben informar a la Secretaría de la Organización de los cambios en la norma, pero no debe pasar más de noventa días desde que se realizó el cambio.

2.2.3.1 Armonización de las normas de origen NO preferenciales

El programa para la armonización de las normas de origen, comienza tres años después de la fecha en la que se conformó la OMC (1998). Los países debían comunicar a la Secretaría de la OMC en al menos 90 días las normas de origen aplicables hasta ese momento. El programa de trabajo que se señala en el Acuerdo tenía contemplado aplicarse en un plazo no mayor a 3 años contados a partir de julio de 1998. Sin embargo, la armonización no se logró.

El Programa de Trabajo de Armonización se define en el artículo 9 del Acuerdo y sus objetivos se enfocan en crear definiciones para considerar los productos como originarios. Principalmente son dos, a saber: totalmente obtenidos y transformación sustancial (ese se basa en el cambio de clasificación arancelaria). Se complementa con otros criterios cuando los principales no apliquen, el de porcentaje ad valorem y operaciones específicas o procesos mínimos, que se encuentran en los apéndices del Acuerdo.

Conforme a la base de la OMC (Sistema de Información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales (SI-ACR:

<http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>), han sido notificados a la organización un total de 440 Acuerdos regionales hasta mayo de 2017. Esos se

celebran de conformidad el artículo XXIV del GATT, 231, Acuerdos de Libre Comercio y 19 Uniones Aduaneras. Los acuerdos bajo la Cláusula de Habilitación⁸⁰ 43; Acuerdos sobre servicios sustentados en el artículo V del GATT (147). Esto se refleja en el cuadro de abajo:

Acuerdos regionales registrados ante la OMC

ARTÍCULO DEL GATT	NUEVOS ACR	TOTAL ⁸¹
ART. XXIV GATT (ALC)	227	231
ART. XXIV GATT (UA)	10	19
CLÁUSULA DE HABILITACIÓN	39	43
AGCS, ARTÍCULO V	140	147
TOTAL	414	437

Cuadro 2. Acuerdos regionales registrados ante la OMC. Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Organización Mundial de Comercio, <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>

No obstante, los acuerdos reales hacen a 274 y la mayoría (139) se enfocan a servicios y mercancías en conjunto, como se muestra en la siguiente gráfica:



Grafica 5. Acuerdos regionales por alcance. Fuente: elaboración propia con base en datos de la Organización Mundial de Comercio, <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>.

⁸⁰ El tratamiento bajo esta cláusula se basa en la exclusión de aplicar el art. I del GATT y se aprueba la aplicación de un trato distinto al de los demás países (NMF) por uno favorable a los países en desarrollo.

⁸¹ Los acuerdos se fraccionan en nuevos acuerdos y adhesión, por lo tanto, para las ALC son 4 adhesiones, para UA 9, sobre cláusula de habilitación 4, y 7 de conformidad con el art. V, para dar un total de 24 adhesiones.

2.3 Reglas de origen y criterios

Las RO son lineamientos o criterios que establecen los métodos para determinar el origen de los bienes, estas se negocian entre países y son asentados en el texto de los Tratados. Normalmente se crea un capítulo destinado a las reglas de origen y en el anexo es donde se explica el procedimiento y productos a los que les puede aplicar la preferencia arancelaria. Por ende, cada Tratado o Acuerdo define sus propias reglas de origen y procedimientos, no todos son iguales ni existe una regla general para establecerlas.

¿Para qué sirven?

En ocasiones resulta una tarea ardua la determinación del origen de las mercancías, especialmente cuando los productores de algún país desean importar insumos de otro país con el que tengan un Tratado. Su finalidad primordial es otorgar preferencia arancelaria⁸² a productos contemplados en los capítulos de los TLC. Las RO establecen criterios para definir el **origen** de las mercancías. Si estas no son originarias o no califican como tales, no podrán acceder a la ventaja arancelaria, por ende, el producto no originario no tendrá un acceso preferencial. Por el contrario, uno general o de NMF. De otro modo, si se consideran como originarias⁸³, entonces se les otorgará la preferencia⁸⁴ frente a otros productos que no lo son.

⁸² En este punto es pertinente referirse al tratamiento arancelario. Este se basa en los aranceles aplicables a los bienes y son de 3 tipos. Con respecto al país de origen existe el arancel general o el de NMF que aplica a los países sin contar con un TLC. Para aquellos países que celebraron un tratado o acuerdo comercial, existe el arancel preferencial, dentro de esos se ubican los aranceles que se reducen o los que llegan a un nivel de 0% o en forma de arancel unilateral. Este tratamiento aplica a un país o grupo de países decide establecer un nivel arancelario a otro país o grupo de países determinados, como ejemplo se presenta, el Sistema de Preferencias Generalizadas y el arancel que se otorga a los países sancionados por practicar subsidio o *dumping*, en ese caso el arancel aumenta debido a la aplicación de una Cuota Compensatoria.

⁸³ Las normas de origen se crean para proteger industrias nacionales o regionales o para fortalecerlas.

⁸⁴ Una preferencia arancelaria, no siempre es de 0%, sino que varía según el proceso de desgravación de la mercancía del que se trate.

2.3.1 Definiciones

Ahora bien, relacionado con las definiciones de las RO, Ernesto Silva menciona que el origen “es el lugar donde es creada, elaborada o concebida a una cosa”.⁸⁵ Para Jorge Witker las reglas de origen son “un conjunto de disposiciones específicas que determinan dónde se ha producido un bien. Su aplicación afecta el flujo comercial de bienes al establecer en frontera diversos tratamientos tributario – aduaneros, según el producto y el origen”.⁸⁶

Por su parte, Rogelio Martínez menciona que “reciben este nombre las normas jurídicas y administrativas que se expiden para determinar y precisar los requisitos [...] para señalar en toda importación o exportación de mercaderías, la forma en que está integrado todo el contenido nacional o en su caso, regional de dicha mercancía, en cuanto se refiere al lugar de procedencia de los insumos utilizados en los productos”.⁸⁷ La OMA define la función de las normas de origen como “la determinación de la nacionalidad económica de un producto dado, en oposición a su nacionalidad geográfica”.⁸⁸

Aunque en diversas ocasiones se suele confundir el término origen con procedencia, el origen “no es procedencia. Una mercancía pudo haber sido elaborada en Francia y sin embargo se puede importar en Chile. La procedencia de una mercancía es el lugar de donde viene para ser importada; o el lugar desde donde es exportada, es decir dónde físicamente se envía”.⁸⁹ Brevemente, la procedencia es distinta de origen, el origen permite acceder a una preferencia arancelaria, la procedencia se orienta a cuestiones de aplicación de medidas fitosanitarias, salud animal o vegetal, para proteger a la población, más no indica que se haya producido en el país en cuestión. Entonces, una mercancía no es originaria sólo tomando en cuenta el país de donde procede. Por ello es que se

⁸⁵ Ernesto Silva Juárez, *Esquema del procedimiento aduanero*, México, Publicaciones Administrativas Contables Jurídicas, S.A. de C.V., 2007, p. 26.

⁸⁶ Jorge, Witker, *Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo*, México, Universidad Autónoma de México, 2005, p.2.

⁸⁷ Rogelio Martínez, *Legislación del Comercio Exterior*, México, McGraw – Hill Interamericana, 2006, tercera edición, p. 109.

⁸⁸ Organización Mundial de Aduanas, *Normas de Origen – Manual*, *op. cit.*

⁸⁹ Rogelio Martínez, *op. Cit*, p. 109

establecen diversas reglas que en ocasiones se enfocan a procedimientos específicos o cumplimiento de porcentajes mínimos de contenido de materiales originarios para certificar y comprobar su origen.

Las reglas de origen son los criterios particulares de cada TLC para determinar el origen de los productos. Como se ha indicado, su uso o configuración se permite a través del artículo XXIV de GATT (Acuerdos preferenciales). Los objetivos de las mismas son el de evitar la triangulación de mercancías. Igualmente evitar otorgar beneficios a terceros países no partes del Tratado o Acuerdo. Para establecer el origen de un bien tangible, se establecen métodos que pueden orientarse a aspectos específicos que participan o forman parte integral de la mercancía como lo son los insumos. Estos pueden ser o no originarios de una región en particular. Para ese tipo de métodos, la clasificación arancelaria de las mercancías es indispensable.

En relación con esos métodos, también se establece si un producto debe cumplir con un cambio de clasificación arancelaria a nivel partida o subpartida, en ciertos casos incluso se llega a contemplar un cambio de capítulo. Ciertamente, esos criterios aplican sólo a aquellos bienes que sufren alguna transformación que modifica su estructura. En ese orden de ideas, los productos son designados como originarios si son totalmente obtenidos o producidos en el territorio de una de las partes. Si es un bien manufacturado, los insumos pueden provenir de países extranjeros o importados o de los propios países del Tratado. Para establecer el origen de una mercancía, se definen diversos métodos o criterios, estos se conocen como **Reglas de Origen**.

2.3.2 Reglas de origen comúnmente empleadas

Los métodos son diversos, los más utilizados son los que se basan en el cumplimiento de cambio en la clasificación arancelaria, que se cumpla con un porcentaje sentado por fórmulas que se enfocan en el valor de transacción⁹⁰ del

⁹⁰ Para estos métodos es primordial considerar no sólo el valor de la mercancía de forma aislada, sino también el de flete, seguro, envases, empaques, embalaje y otros gastos incrementables. De otra manera no se estará tomando el valor total de la mercancía.

producto, con base en el establecido en la factura. Que el bien sufra algún cambio que modifique su clasificación arancelaria en el país de origen, o que comprenda insumos de capítulos en particular, señalados en las mismas reglas. En específico, se trata de determinar la parte o componente del producto que es nacional o regional.

Las principales criterios para determinar el origen, empleados en los TLC son:

- Totalmente obtenido
- Transformación sustancial:
 - Cambio de clasificación arancelaria
 - Procesos específicos de manufactura que confieren origen
 - Porcentaje *ad valorem*

Otros criterios:

- *de minimis*
- Acumulación
 - Bilateral
 - Diagonal
 - Total
- Operaciones que no confieren origen

Totalmente obtenido u originario: Se centra en que el bien provenga del territorio de un país de la región como resultado de la agricultura o del subsuelo, producto de la pesca o que sea producido enteramente en el territorio a partir de materiales originarios de ese país o de alguna de las partes del tratado. Con relación al origen de los productos, Gilbert Verbit menciona que, “el país de origen deberá considerarse aquel en que se produce o se fabrica la mercancía o en que se experimenta su última transformación sustancial, o en el caso de productos agrícolas no elaborados, aquél en el que se cosechan”.⁹¹

Salto arancelario: Este método se enfoca en el cambio de clasificación arancelaria de una mercancía. Supone que un producto destinado a ser exportado le

⁹¹ Gilbert, Verbit, *op. cit.*, p. 56.

corresponde una clasificación arancelaria particular, pero debe cumplir con los requisitos establecidos en el Tratado con respecto a los insumos que puede utilizar para que se pueda fabricar el bien final.

Transformación sustancial: En este método, lo que se busca es que la producción del bien implique su transformación o cambio en un bien con características distintas a las que tenía cuando se importó y esta debe darse de manera que modifique la estructura y empleo del producto. Conforme al apartado E3. / F1. del anexo K del Convenio de Kioto Revisado, la transformación sustancial de un producto es “el criterio respecto del cual el origen se determina considerando al país de origen como el país en donde se llevó a cabo la última transformación de fabricación o de procesamiento, según la cual se confirió al producto su carácter esencial”.⁹²

Valor de contenido regional: en este método se identifica si la mercancía será considerada como originaria con base en el valor de transacción de la misma. En general ese valor se establece en la factura. Regularmente se determina a través de fórmulas como la que se presenta abajo:

$$VCR = \left(\frac{VT - VMN}{VT} \right) (100)$$

En donde el VCR es el valor de contenido regional. VT es el valor de transacción. El VMN es el valor de materiales no originario. Como resultado se obtiene el porcentaje mínimo de contenido regional, puede depender del Tratado, generalmente se acepta un 60%. Y el restante para aquellos productos provenientes de terceros países no partes del Acuerdo (no originarios). Cuando no se cuenta con el valor de transacción de la mercancía, se debe aplicar el método de costo neto.

⁹² Organización Mundial de Aduanas, *Convenio de Kioto revisado. Texto jurídico anexo K*, [en línea], s/f, Dirección URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/instrument-and-tools/comparative-study-on-preferential-rules-of-origin/specific-topics/general-annex/kyoto/kyoto-spanish.aspx?p=1>, [consultado: 25 de noviembre de 2016].

Costo Neto: El método de costo neto se centra en el costo de la producción de la mercancía. En él se contempla el valor de contenido regional (VCR), el CN o costo neto y el Valor de los materiales no originarios (VMN). La fórmula para este método es normalmente la siguiente:

$$VCR = \left(\frac{CN - VMN}{CN} \right) (100)$$

En la cual CN es el costo neto;

VMN es el valor de los materiales no originarios;

VCR de s el valor de contenido regional.

Criterios complementarios

Aunado a los métodos generales, se han establecido otros como el de Acumulación y el de Minimis. Esos aplican cuando aún con el método de contenido neto o el de valor de transacción, el bien no logre cumplir con el contenido mínimo de valor regional.

De minimis: En ese supuesto el bien será considerado originario si el valor de los materiales originarios es un porcentaje que no exceda un mínimo de valor total. Por lo regular es del 7 o 10%. Esto es, la mercancía conserva la categoría de originario si los materiales no originarios no sobrepasan ese porcentaje mínimo.

Acumulación: La acumulación permite que se empleen insumos o bienes intermedios para la producción de un bien final provenientes de distintos países de la zona de libre comercio, aunque el bien no se haya producido en el país a donde se importa. Sin embargo, se considera que el origen de esos será el del país donde se produjo la mercancía final y posteriormente, ésta se re exporta a un país que puede o no pertenecer a la región. En breve, lo que se busca es la acumulación de origen entre los países parte del área de libre comercio.

Existen tres tipos:

- **Acumulación bilateral:** Toma como referencia países entre los cuales existe un TLC. Los insumos se consideran originarios del país de exportación.
- **Acumulación diagonal:** Se le otorga la denominación de originario del país a donde se exporte el insumo o producto y además se destina a países de la zona de libre comercio que apliquen reglas de origen similares. Romana Korez⁹³ considera que de la acumulación diagonal resultan tres efectos positivos: la creación del comercio, la reorientación del comercio, la expansión de éste y un efecto negativo de desviación del comercio.
- **Acumulación total:** Este tipo de acumulación permite considerar como originarios los insumos que provienen de países que aplican reglas de origen que sean idénticas, aunque no se tenga celebrado un TLC.
- **Acumulación cruzada:** Este tipo de acumulación, se orienta a los países designados para aplicar la acumulación, es decir aquellos en los que hubo un acuerdo explícito para aplicar la misma. No es indispensable realizar un cambio en las reglas de origen en los TLCs particulares, ni negociar RO para toda el área. Tampoco que éstas sean similares entre sí. Con este tipo de acumulación los procesos productivos ya fragmentados se dividen aún más. Aunado a eso, el comercio intra regional se vuelve más dinámico.

⁹³ A este respecto, consúltese: Romana, Korez, *Optimizing Global Value Chain Activities by Diagonal Cumulation of Origin*, 2012, [en línea], Dirección URL:<https://cdn.intechopen.com/pdfs-wm/38486.pdf>, [consultado: 26 de marzo de 2016].

2.3.2.1 Ejemplos de Reglas de Origen en los TLCs

A modo de ejemplo sobre los métodos más empleados para determinar el origen se mostrarán aquellos establecidos por la Unión Europea y de modo indicativo las introducidas por el TPP.

2.3.3.1 Unión Europea

Entre las empleadas por la Unión Europea, el primer criterio es:

- **carácter originario**, dicho método se enfoca a determinar si un producto es originario partiendo de su naturaleza. Es decir, que hayan sido totalmente obtenidos del país de origen, sin que se incorpore en su proceso de transformación insumo alguno o en su caso, que aquellos insumos incorporados sean originarios del país de exportación, sin que se importen.
- **suficientemente transformado**, ese método señala que aquellos insumos no originarios que se importen, deben sufrir una transformación en la naturaleza del producto. Dicha modificación debe apegarse a criterios establecidos como la norma de valor añadido que se toma como referencia el valor en aduana de los insumos o materiales no originarios para compararlo con el valor de la mercancía al ser producida en la fábrica. El valor no debe superar el establecido.
- **cambio de clasificación arancelaria**. Ese se basa en un cambio de clasificación arancelaria a 4 dígitos distinta de la del bien final.

Otros criterios flexibles son:

- **regla de tolerancia general**, en él se fija un porcentaje mínimo de materiales no originarios que no afectan el origen del producto.

- **acumulación** Los tipos de acumulación adoptados son: bilateral, diagonal, la acumulación regional bajo el Sistema Generalizado de Preferencias⁹⁴ y acumulación total.
- **Operaciones Mínimas**, que se enfocan a aquellas transformaciones que no confieren origen.

2.3.3.2 Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)

El Acuerdo de Asociación Transpacífico o TPP por sus siglas en inglés (*Trans - Pacific Partnership*) fue acuerdo que se negoció durante cinco años desde 2010 y en 2015 se abrió a ratificación por parte del Congreso o su similar de los países que lo negociaron: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos de América, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. No obstante no fue ratificado por todos los países y en especial Estados Unidos. El objetivo del mismo era de disminuir los aranceles a través de los plazos de desgravación o eliminación en su caso y las medidas no arancelarias. Las reglas de origen establecidas en el TPP brindarían una preferencia arancelaria sólo a los países de los que formarían parte, siempre y cuando se comprobara el origen de la mercancía mediante la aplicación de las reglas de origen. En el capítulo 3 sobre “Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen” se establecían los métodos a seguir para calificar a un bien como originario. Los criterios eran:

- **Bienes originarios:** En el artículo 3.2 del Acuerdo se señalaba la categoría de bienes originarios, esa contemplaba a los totalmente obtenidos, a las mercancías que fueran producidas mediante el uso de insumos o materiales originarios en el territorio de algún país parte, o aquellos que se produjeran

⁹⁴ Este sistema es: una modalidad de acumulación diagonal. En este caso se permite dentro de cuatro grupos de países beneficiarios del SPG (Grupo I: países integrantes del grupo ASEAN -Asociación de Naciones del Sudeste Asiático-; Grupo II: Países Andinos y Centroamericanos; Grupo III: ACRAM –Asociación de Cooperación Regional de Asia Meridional-; y Grupo IV: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y entre los países de los Grupos I y Grupo III previa solicitud de las autoridades de uno de estos países beneficiarios. Fuente: Gobierno de España, *Normas de origen*, [en línea], s/f, Dirección URL: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-arancelarias/Paginas/normas-de-origen.aspx>, [consultado: 18 de marzo de 2017].

con insumos no originarios en un país parte del acuerdo que cumpliera con la regla de origen específica del Anexo 3 – D.

- **Bienes totalmente obtenidos o producidos:** Esa categoría se asentaba en el artículo 3.3 del TPP, los productos que tendrían esa categoría serían las plantas cultivados o cosechados, animales vivos o nacidos o criados o sus subproductos de un país parte del Acuerdo y los que fueran producto de la pesca
- **Tratamiento de Materiales Recuperados Utilizados en la Producción de un Bien Re manufacturado:** Este criterio aplicaría a los insumos que se pudieran recuperar en algún territorio de los países parte, si ese material se incorporaba a un bien re manufacturado.
- **Valor de contenido regional:** Para determinar el origen de la mercancía mediante este criterio se establecían diversos métodos⁹⁵, estos eran los siguientes:
 - **Método de valor focalizado:** Este método se centraría en calcular el porcentaje de materiales no originarios con base en el valor del bien.
 - **Método de Reducción de Valor:** Para este método se determinaría el porcentaje de los materiales no originarios sobre el valor del bien.
 - **Método de Aumento de valor:** Este método sólo se enfocaría en el valor de los materiales originarios del valor total del producto.
 - **Método de Costo Neto:** Ese método se centraría sólo en bienes que pertenecen al sector automotriz. Los vehículos comprendidos por el tratado que son susceptibles de trato preferencial si cumplen la regla de Origen son los que se encuentran en la partida 84.09, 87.01 a 87.08 o 87.11, en la subpartida 8407.31 a la 8407.34 y 8408.20. El método de Costo Neto ⁹⁶ se aplicaría para los bienes del sector automotriz, específicamente aquellos comprendidos en las subpartidas 8407.31 a la 8407.34 y 8408.20 o de la partida 84.09, 87.01 a 87.08 y 87.11. El costo neto se determinaría como el costo total de todos los bienes automotrices

⁹⁵ Las fórmulas de los métodos se pueden revisar en la parte de anexos, anexo: 1

⁹⁶ En el acuerdo se señala que el Costo Neto se determinaría con base en el costo total del producto sin considerar los gastos de promoción, servicio post venta, costo de empaque y flete.

del productor sin considerar los gastos de promoción o servicio post venta, empaques y fletes. Para este método, si los vehículos correspondían a la partida 87.01 a 87.06 u 87.11, se podría calcular el valor del bien con base en el año fiscal del productor. Ello siempre que pertenecieran o fueran del modelo o clase iguales y producidos en la misma planta o que el mismo modelo fuera producido en el territorio de los países parte del Acuerdo.

Otros métodos⁹⁷ para conferir origen a las mercancías

- **Materiales Utilizados en la Producción:** Este método se enfocaría a los materiales no originarios, siempre que se les aplicará una transformación sustancial.
- **Valor de los Materiales utilizados en la producción:** El valor de los materiales que se usan en la producción serían, para los que se importan, el valor de transacción más el flete internacional. Para los materiales dentro de los países de producción, el precio que se pagara a los productores y para un material que se produzca individualmente, lo que se haya gastado para producirlo o el que incluye las utilidades que el propio productor considerara.
- **Acumulación:** El método se establecía en el artículo 3.10 del TPP, dicho artículo señalaba que un bien era originario si cumplía con los supuestos para ser considerado como Bien Originario (artículo 3.2). Este método se enfocaría en otorgar la calidad de originario al bien (insumo) que haya sido producido en un país parte que se haya trasladado a otro país parte para producir el bien final. No obstante, el origen será del país en el que se haya llevado a cabo la **incorporación del bien originario**. Para el caso de materiales no originarios, si la producción se realizaba por uno o por varios productores, se le podía otorgar la calificación de originario.
- **De minimis:** Este criterio se asentaba en el artículo 3.11 y se enfocaría en los materiales no originarios, cuando estos no cumplen con las reglas de origen específicas, se podría considerar como originario si el valor de los materiales no originarios no era de más del 10% del bien.

⁹⁷ Para consultar los métodos complementarios del TPP, referirse a anexos, anexo 2.

Reglas de Origen específicas

En tanto a las RO específicas, en el Anexo 3 D se erigían las Reglas de Origen Específicas por Producto, el apéndice 1 de ese anexo se enfocaba a RO específicas de Vehículos y autopartes entre Japón y Canadá. En el anexo 4 - A⁹⁸ se señalaban las RO para textiles y prendas de vestir, así mismo, en el apéndice 1 de ese anexo se establecía la lista con los productos considerados como de abasto escaso y su respectiva clasificación arancelaria.

En lo correspondiente a las reglas de origen específicas por producto, el anexo 3 – D disponía la aplicación del Sistema Armonizado y el cambio de clasificación arancelaria a nivel capítulo, partida y subpartida se basaba en los criterios básicos para conferir origen (artículo 3.2).

Sector Textil

En el aspecto del sector textil, las reglas de origen se creaban en el anexo 4 – A y eran específicas para ese sector. Las reglas que se emplearían en el sector se basaban en el Sistema Armonizado. Se especificaban los cambios de clasificación arancelaria, especialmente de capítulo, partida o subpartida. Los criterios que establecían en el anexo eran los mismos con los que se determinaba un buen originario, es decir, se consideraba a un producto como originario si era totalmente producido en uno de los países parte, sin importar si en el proceso participaban uno o más productores, siempre que se usaran materiales originarios. Aquellos materiales no originarios que se emplearan debían seguir lo que se estipulaba en la regla de origen con respecto a su producción, cambio de clasificación arancelaria o el procedimiento que correspondería según la regla de origen específica. Aunque en el anexo se señalaba si el producto debía cumplir ella, también se podría aplicar algún otro requisito de comprobación de origen del bien.

⁹⁸ Las reglas de origen contempladas en este anexo se centran en los bienes pertenecientes al sector textil, del Capítulo 4 del Acuerdo, Mercancías textiles y prendas de vestir.

En el apéndice 1 del anexo 4 – A se señalaban los bienes específicos que se consideran como de escaso abasto. La regla de origen específica nos remitía a la Lista de Escaso Abasto de Productos, de esa manera se sabría si el producto formaba parte de esa categoría. Este aspecto es importante, debido a que diversos países que conforman el TPP, cómo es el caso de México, buscarían promover su industria. Éstos debido a que esa es una de las más importantes dentro del sector productivo del país y en general de los países que conforman el TPP. Entonces se puede sugerir que lo que se busca es fomentar la cadena de suministro a nivel regional. En contraste, se permite el ingreso de insumos de este sector por considerarse que la producción pudiera requerir alguno de los 194 insumos (como telas o hilos) y no fuera posible obtenerlos de la región.

Sector Automotriz

En el apéndice 1 del anexo 3 – D (Reglas de Origen Específicas por Producto) se establecían las reglas enfocadas a vehículos y autopartes. Para determinar el origen en este sector el método a seguir obedecería regularmente la aplicación del criterio de valor de contenido regional y especialmente el de costo neto. Los bienes que se comprenderían en él eran los de la subpartida 8701.10 a 8701.30 u 87.02 a 87.05. La consideración como originaria se daría si cumplía con la regla de origen específica o con los procesos que señala el cuadro B del apéndice o que cumpliera con el criterio de valor de contenido regional que se señalara en el cuadro C del apéndice.

Se consideraron los tratados anteriormente señalados a manera de ejemplo debido a que estos nos permiten identificar cómo se adaptan las RO a los tratados. La determinación de las reglas se basa en los criterios particulares de los países que son señalados en las negociaciones y derivan en las RO que benefician el comercio internacional regional.

Se retoman los enfoques para determinar el origen desde dos posturas, la primera sobre métodos flexibles como lo son los de la Unión Europea y los negociados para el TPP, que por su grado de tecnicidad serían más restrictivos. El primero es

importante porque este considera los métodos de acumulación y toma diversas variantes (bilateral, diagonal y total). El segundo porque fue una de las propuestas más recientes y se introducían métodos innovadores respecto a las RO, en especial los de contenido regional, los sectoriales (textiles y automotriz) y el de acumulación), además del *de minimis*, que aumenta el valor a un 10% en comparación con el del TLCAN (7%).

2.4 Documentos para comprobar el origen

Una vez que se ha definido el origen de un producto y su determinación, es necesario declarar o certificar el bien como originario de la región o países que comprende el Tratado o Acuerdo. Por ello es que se establece uno de los documentos más conocidos por exportadores e importadores: el certificado de origen. Como se recordará, el documento es una de las pruebas documentarias de origen contempladas por el Convenio Revisado de Kioto. Normalmente, las pruebas documentarias de origen son de carácter “rígido” o “blando”. En el primer caso se refiere a la emisión del certificado por parte de la autoridad correspondiente o delegada para emitirlos, los segundos son aquellos de libre reproducción.

2.4.2 Certificado de origen

Es un documento que se enfoca a amparar una mercancía como originaria de un territorio parte de un Tratado. Las dependencias de economía o comercio reproducen el formato del certificado, previamente establecido, así como los plazos en los que los certificados están vigentes. Además, se determina el idioma aplicable y si se puede reproducir sin necesidad de ser validado o si requiere de validez oficial por parte del ministerio de economía o comercio del país exportador o su similar. La persona exportadora o productora de donde proviene el producto es quien debe emitir el certificado de origen. Gilbert Verbit considera que los certificados de origen

son “declaraciones de que los bienes en cuestión son producto del país A o del país B”.⁹⁹

El certificado de origen debe enviarse cuando se embarque la mercancía, de esa manera el importador tendrá conocimiento de que la mercancía es originaria y el exportador tendrá una reducción o exención en el pago del arancel. El mencionado documento se define en el anexo K, capítulo 2 del Convenio Revisado de Kioto como: “un formulario específico que permite identificar las mercancías y en el cual la autoridad u organismo facultado para concederlo certifica expresamente que las mercancías a las que se refiere el certificado son originarias de un determinado país. Este certificado puede incluir, además una declaración del fabricante, del productor, del proveedor, del exportador o de otra persona competente”.¹⁰⁰

En el marco del Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC se establece al certificado como una **prueba de origen**, dado que ésta certifica ante la autoridad que el producto es originario. Aunado a ello, el acuerdo reconoce que esas pruebas se deben solicitar por parte del exportador y expedirse por la institución encargada del aspecto aduanero de cada país. Adicionalmente, en el acuerdo se establece que cada prueba debe tener una vigencia.¹⁰¹

2.5 Otros aspectos relacionados con el origen

En ocasiones se suele confundir a las RO con el marcado de origen, el etiquetado de origen y la denominación de origen, pero esos términos hacen referencia a aspectos distintos del origen. Estos se aclaran a continuación.

2.5.2 Marcado de origen

El marcado de origen puede ser requerido por parte del país importador para que ingrese el producto, generalmente sólo representa el cumplimiento de normas de

⁹⁹ Gilbert Verbit., *op. cit.* p. 57.

¹⁰⁰ Organización Mundial de Aduanas, Normas de Origen – Manual, *op. cit.*

¹⁰¹ Regularmente la vigencia es de 1 año y cubre varias importaciones bajo el amparo del mismo certificado, siempre y cuando la mercancía sea similar y el certificado sea de libre reproducción.

etiquetado en donde se señala el país de fabricación. Éste también puede ser exigido por la autoridad para “expedir normas mediante las cuales se exija que las mercancías extranjeras que se vayan a internar al país [...] deban cumplir con el requisito de que ellas mismas, o sus empaques y envases, ostenten claramente y en forma visible, el país de procedencia de las mismas”.¹⁰² Ese aspecto consiste en que a la mercancía se le coloca un distintivo que indica que proviene de ese país pero **no otorga preferencia** arancelaria como si lo hace un certificado de Origen.

2.5.3 Etiquetado de origen

El etiquetado de país de origen se identifica con facilidad en el empaque de los productos. En la mayoría de los casos se presenta con la leyenda “hecho en” o “made in”, respectivamente del idioma de origen del país de procedencia. Regularmente se basa en el resultado de las RO, dado que una vez determinado el país de origen se le coloca la etiqueta. Éste es un indicador primordial para el consumidor y le permite saber de dónde proviene la mercancía.

2.5.4 Denominación de origen

La denominación de origen es uno de los aspectos del origen de la mercancía que no otorga preferencia arancelaria alguna. Tampoco debe cumplirse con una regla de origen para determinarla ni realizar o llenar un certificado de origen. El documento que se obtiene es un certificado de denominación de origen. El tema se regula por el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio y en el caso de México, por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial y la Ley de Propiedad Industrial. A diferencia de las reglas de origen, que están reguladas por la Secretaría o Ministerio de Economía de los países y a nivel internacional por el Acuerdo sobre las Normas de Origen de la OMC, la Propiedad Intelectual, tema que es normado por instrumentos determinados y

¹⁰² Rogelio Martínez, *op. cit.* p. 110.

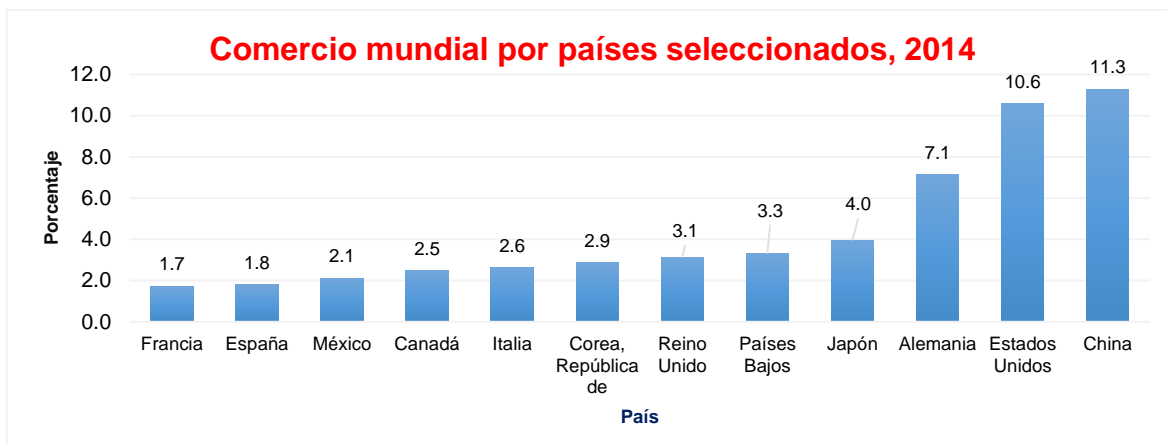
específicos para la materia. Este aspecto se centra en el lugar de producción que normalmente sólo es un país y una región específica donde se produce y se identifica como mercancía distintiva de un país.

Capítulo 3

3. Efectos económicos de las reglas de origen en el comercio internacional

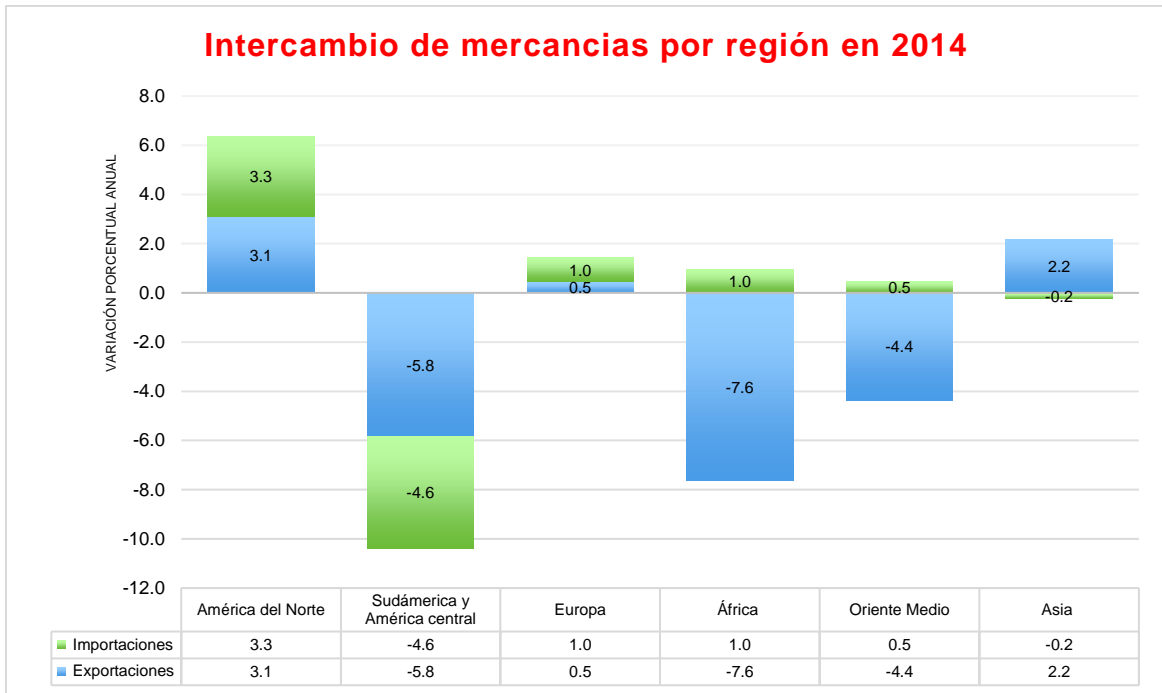
El proceso de globalización ha influido en la producción, pero particularmente en las cadenas productivas y en la redistribución de la localización de la producción y al mismo tiempo su fragmentación. Esto hace referencia a que la producción ya no se centra en un solo país, sino que se transpola a distintos puntos en donde el bien sufre diversas¹⁰³ transformaciones, o bien los insumos para su ensamble final se producen al mismo tiempo en distintas regiones. El libre comercio ha impactado en el consumo y la posibilidad de acceder a mercancías a un menor coste, y la posibilidad de volver más competitiva una economía. A esos factores se le añade que el comercio a nivel mundial ha aumentado y se han incorporado actores “no tradicionales” a la dinámica del mismo, como lo es el caso de China y Corea. De ese proceso deriva mayor competencia y búsqueda por ingresar a los distintos mercados. En la gráfica siguiente se muestra la evolución del comercio que han tenido algunos países (Alemania, Canadá, China, Corea, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, México, Países Bajos y Reino Unido) para 2014. Como se aprecia, los países que tienen mayor participación en el comercio a nivel mundial son Estados Unidos con un 10.6% y China con 11.3%.

¹⁰³ Por eso es que uno de los supuestos que confiere origen a un producto es el país en el que se llevó a cabo la última transformación sustancial de él. Determinarlo resulta una tarea difícil y en ocasiones los criterios a cumplir son de carácter técnico.



Gráfica 6. Comercio mundial por países seleccionados 2014. Fuente: elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Comercio, Estadísticas del comercio internacional 2015, https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2015_s/its2015_s.pdf

Respecto al intercambio de mercancías por región, se tiene que aquellas que tienen saldos positivos en cuanto a importaciones y exportaciones son América del Norte en donde las importaciones (3.3%) superaron las exportaciones (3.1%) en variación porcentual anual para 2014. Así como Europa 1% en importaciones y 0.5% en exportaciones. Las regiones con déficit comercial son Sudamérica y América central (-5.8%); África en exportaciones (-7.6%) y Oriente Medio en un saldo de exportaciones de (-) 4.4. %. Asia cuenta con un déficit bajo en importaciones (-.2%), lo cual es benéfico, dado que no dependen en gran medida de las mismas y tienen altas exportaciones (2.2%).



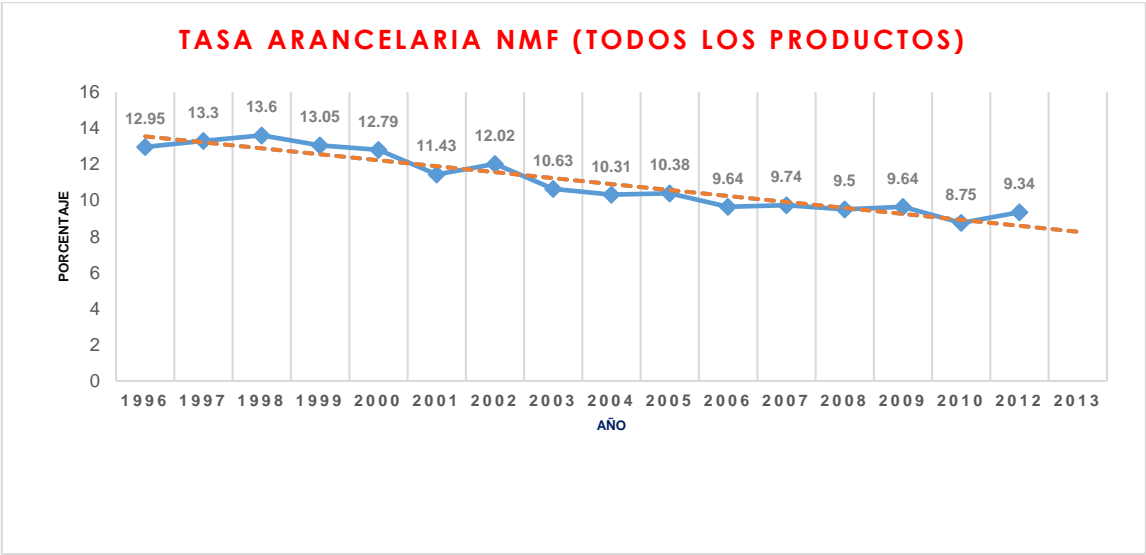
Gráfica 7. Intercambio de mercancías por región en 2014. Elaboración propia con base en datos de la OMC, Estadísticas del comercio internacional 2015, https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2015_s/its2015_s.pdf

En la compleja dinámica del comercio y la globalización, la celebración de tratados de libre comercio se presenta como una oportunidad para fortalecer las redes de producción a nivel regional. Por ello es que los TLC han aumentado especialmente desde los años noventa hasta la actualidad. Como se ha señalado, las preferencias arancelarias se otorgan a través del cumplimiento de las RO, que se establecen en los mismos.

Aunque en la mayoría de productos se aplica un arancel NMF de 0%, en los productos en los que se mantienen aranceles NMF mayores al 0%, las RO preferenciales inciden en la disminución¹⁰⁴ de esos aranceles. Como resultado se tiene que la celebración de TLC a nivel regional o entre distintas regionales aumenta. Ello conduce al empleo de las RO, puesto que los países se inclinarán por obtener la preferencia arancelaria por encima del arancel general (NMF). En la gráfica se observa la evolución de arancel NMF para todos los productos. Es

¹⁰⁴ Los beneficios de la reducción arancelaria tienen efectos en las utilidades de las empresas, que pueden destinarlo a la producción, puesto que no cubren el importe del arancel NMF, sino uno menor o de cero por ciento.

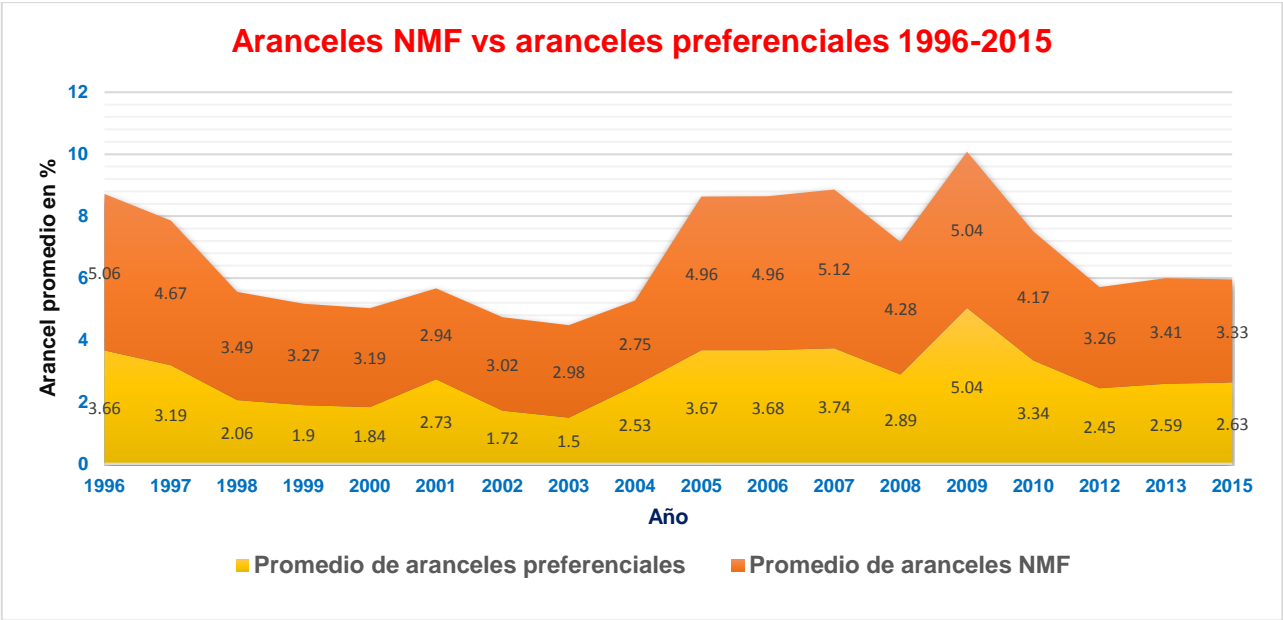
evidente que el nivel de este tipo de arancel disminuye desde 1996 (12.95%) hasta 2012 (9.34%). El punto más alto se encuentra en 1998 con un 13.6% y el más bajo en 2010 con 8.75%. La tasa de crecimiento para el periodo de 1996 a 2012 es de (-2.02%). Esto quiere decir que la tasa arancelaria NMF se redujo en promedio 2.02% de 1996 a 2012.



Gráfica 8. Tasa arancelaria NMF (todos los productos). Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial, <http://datos.bancomundial.org/indicador/TM.TAX.MRCH.SM.FN.ZS>

El estatus del arancel nación más favorecida ha disminuido su importancia en el comercio internacional, frente a los aranceles preferenciales. Aunque como se presentó arriba, el arancel NMF ha bajado sus niveles, los preferenciales predominan en el comercio. En la gráfica siguiente se aprecia el nivel promedio de aranceles NMF y aranceles preferenciales en el periodo de 1996 a 2015 para todos los productos. Los aranceles NMF establecen tasas mayores a los preferenciales. Los países se inclinan por el arancel preferencial porque el nivel es menor al general. Por ende, en la actualidad se puede percibir que los aranceles NMF aún siguen empleándose en el mundo, empero, las reglas de origen han aumentado su importancia, en especial por el beneficio arancelario y con ello inciden de manera impetuosa en el comercio internacional. Lo anterior se identifica en la gráfica de abajo, dado que se hace una comparación entre la evolución de los aranceles NMF y aranceles preferenciales desde 1996 hasta 2015. El arancel NMF encuentra su

punto más alto en 2007 (5.12%) y también lo hace en 1996 (5.06%). El nivel de aranceles preferenciales presenta su nivel más alto en el año, 2009, un año después de la crisis de 2008. Y el más bajo lo registra en 2003 con 1.5%. La diferencia entre en nivel más bajo de arancel NMF (2004) con 2.75 y el arancel preferencial más bajo 1.5 (2003) es de 1.25%.



Gráfica 9. Aranceles NMF vs aranceles preferenciales de 1996 a 2015. Fuente: elaboración propia con base en datos¹⁰⁵ de Market Acces Map: <http://www.macmap.org/CountryAnalysis/AverageTariffResult.aspx?country=SCC124%7cCanad%C3%A1&bysection=0>

Como es sabido, las normas de origen se establecen en los TLC para crear preferencias arancelarias otorgadas entre las partes del mismo. Con el establecimiento del artículo XXIV (que permite la creación de acuerdos regionales), el sistema multilateral de comercio creado por la OMC admite que al mismo tiempo que en él se desenvuelva el regionalismo. Ello, al no encontrarse obligados los países a hacer extensivas las ventajas comerciales a todos los miembros y concentrarse en una región particular. Por esta razón es que se aprecia que los aranceles preferenciales ofrecen mayores ventajas a los países socios de un

¹⁰⁵ Para información sobre los datos de aranceles consultar anexo 3

tratado, dado que el nivel de aranceles generales es muy elevado. Sobre todo en grandes volúmenes

3.1 Efecto de las RO en la economía

Las RO, se pueden implementar para proteger industrias que por su dinamismo alcanzarían vocación regional con el comercio entre las naciones parte del tratado fortalecerían sus ciclos productivos y cadenas de suministro. Dado que establecen ventajas arancelarias o preferencias en su beneficio. Antes, el proteccionismo se basaba en el aumento de derechos arancelarios. Para impedir el ingreso de mercancías extranjeras bastaba con que se elevara el nivel arancelario por encima del establecido, para que un bien se produjera a nivel interno.

Actualmente, la protección de las industrias nacionales y regionales que encadenan o realizan sus procesos productivos en conjunto, se consolida por medio de tratados comerciales y las ventajas que en cuanto a disminución arancelaria otorga. Además se le añade valor regional a los productos, que son generalmente manufacturados. Sin embargo, en algunos casos, las RO funcionan como mecanismos de protección, dado que ya no se implementan sólo para evitar la triangulación de mercancías, sino que inciden en la política comercial y en el conjunto de la economía.

Las RO establecen el cumplimiento de los criterios que debe satisfacer un producto para ser considerado como originario y apartar a productos que provienen de otros países con los que no se ha negociado el tratado. Los países que negocian los tratados son los que deciden qué preferencias arancelarias aplicarán a qué productos y cuáles serán excluidos de las mismas.

Entonces, se tiene que “con los bloques comerciales surgen las normas de origen que son obstáculos técnicos al comercio exterior, que si bien, las partes contratantes tienen el derecho de imponerlas, con los bloques comerciales se desvía el comercio en lugar de complementar los mercados y los principales afectados son los países que no forman parte de esos pactos comerciales”.¹⁰⁶

¹⁰⁶ José Martínez, “Las reglas de origen: instrumento para regular las zonas comerciales regionales con acceso arancelario preferencial”, *op. cit.* p. 72.

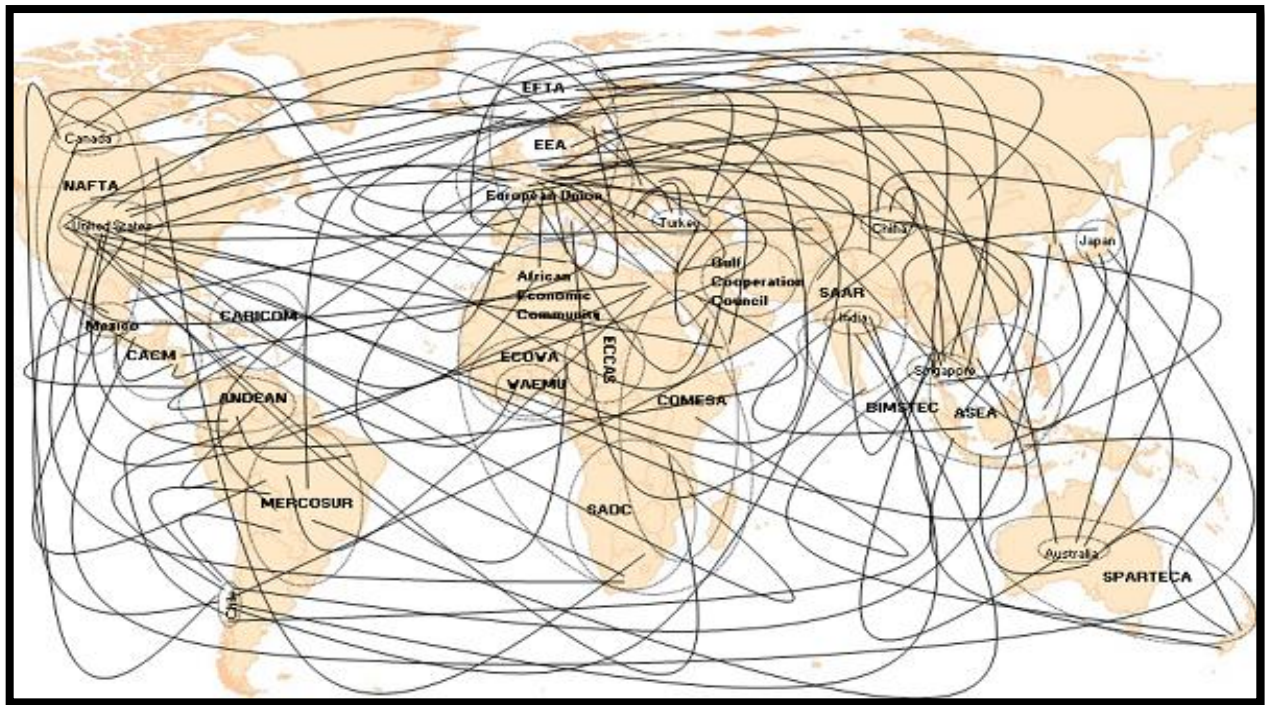
Normalmente se incluye un capítulo sobre RO en el cuerpo de los tratados, en ellos se especifican los procedimientos o métodos a seguir para cumplir con las mismas. Si el producto en cuestión cumple con las reglas, entonces se hará acreedor a un trato preferencial frente a otros productos “no originarios”. De esa manera, los efectos de las referidas normas actúan como instrumento de discriminación de bienes, dado que, con base en la determinación del origen del mismo, un país puede gravar un producto a partir de la determinación del país de origen a una tasa menor si éste ha celebrado un tratado con el país importador o con un arancel NMF, si el producto proviene de un país con el que no haya celebrado un tratado.

Si bien la OMC es la Organización encargada de la regulación del Comercio internacional, ante el surgimiento de una pléyade de tratados comerciales se dio paso a la formación de lo que en la literatura¹⁰⁷ se denomina *como Spaghetti Bowl Effect*. Esa denominación representa la red de Tratados celebrados entre los países del mundo.

¹⁰⁷ El pionero en acuñar el término es Jadish, Bhagwati en conjunto con Ann Krueger en la obra *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements* (1995).

La siguiente imagen representa el señalado efecto:

Spaghetti bowl effect



Mapa 1. Spaguetti bowl effect. Fuente: imagen tomada de: Asociación de Estados del Caribe, *Promote and foster international negotiations and training in Trade issues*, [en línea], Dirección URL: <http://www.acs-aec.org/index.php?q=trade/programs/promote-and-foster-international-trade-negotiations-and-training-in-trade-issues>, [consultado: 10 de octubre de 2016].

El número de tratados ha llegado a ser tal que la OMC no ha establecido un mecanismo efectivo para regular su propagación¹⁰⁸, pero si al tener un control sobre el estado¹⁰⁹ de los mismos. El Comité Técnico “finalizó su examen técnico en mayo de 1999 y 486 cuestiones no resueltas se remitieron al CNO que es el escenario de

¹⁰⁸ Vale destacar que no existe un marco específico que norme la creación de reglas de origen preferenciales, ni los valores máximos cuando se aplica el método de valor de contenido regional. Acto seguido, los países pueden negociar cualquier regla de origen y variar el grado de restrictividad conforme a su perspectiva, esto es, el grado en el que se protegerá a la producción y aumentar el uso de insumos o bienes intermedios originarios dentro del área de libre comercio.

¹⁰⁹ La institución que se centra en llevar un control sobre los tratados existentes es el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales de la OMC, en especial, la base sobre acuerdos regionales (SI-ACR: <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>) contempla información sobre los acuerdos notificados ante la organización y su estatus.

los debates políticos. En julio de 2002, el CNO aprobó 348 de esas 486 cuestiones (72%) y quedaron 138 cuestiones por resolver. De estas 138 cuestiones por resolver, 93 cuestiones políticas centrales se debían debatir y decidir en el nivel del Consejo General, ya que se estimó que era difícil debatir estas cuestiones relevantes de política comercial en el nivel del Comité”.¹¹⁰ Si bien, la función primordial del Comité es la de realizar un examen de los acuerdos para determinar si las disposiciones contempladas en esos se presentan como una barrera u obstáculo al libre comercio. En adición, no se ha elaborado un informe en el que se establezca con claridad la desviación del comercio que las RO preferenciales pueden generar.

A este propósito Georgina Kessel¹¹¹ argumenta que “la integración regional puede dar lugar al fenómeno de desviación del comercio que reduce las ganancias en bienestar asociadas a la apertura generalizada. Este fenómeno se presenta cuando se sustituyen productos provenientes de terceros países elaborados más eficientemente por productos regionales, debido a la reducción de aranceles entre los países que conforman la Zona de Libre Comercio”.¹¹²

Aunque “en los años recientes hemos presenciado un cambio hacia la liberalización del comercio internacional como consecuencia del levantamiento de las barreras arancelarias y las restricciones a la importación de bienes y servicios”.¹¹³ Las RO influyen en la política comercial y se les puede emplear para distintos fines. Entonces, los efectos económicos¹¹⁴ de las RO son diversos, desde los relacionados con la política comercial de un país orientado su utilización a fines de proteccionismo hasta la incidencia en la inversión y en las utilidades de las empresas.

¹¹⁰ Organización Mundial de Aduanas, *Normas de Origen – Manual*, Op. cit

¹¹¹ Para más información respecto al tema, consultar: Georgina, Kessel, *Lo negociado del TLC: Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado trilateral de Libre Comercio*, México, Mcgraw – Hill, 1993, pp. 3 -25.

¹¹² Georgina, Kessel, *Lo negociado del TLC: Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado trilateral de Libre Comercio*, México, Mcgraw – Hill, 1993, pp. 3 -25.

¹¹³ Maximiliano, Rodríguez, op. cit. p. 63.

¹¹⁴ Autores como Jean-Pierre Chauffour y Jean Maur (en su obra: *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*) sostienen que las RO no deben emplearse para lograr objetivos relacionados con el desarrollo económico, especialmente en países en vías de desarrollo.

Empero, se debe señalar que por sí solas, las RO no representan una medida proteccionista o una barrera técnica al comercio, sino que son empleadas por los países parte del tratado como instrumentos para proteger sectores, industrias o productores de bienes intermedios e incluso finales frente a la competencia de países que no pertenecen al área de libre comercio. Aunque esta facultad no esté expresamente reconocida. El proteccionismo concebido en su sentido más “puro” es implementado para defender a los productores de bienes intermedios, finales y a los consumidores nacionales de la competencia exterior.¹¹⁵

El trato preferencial para los productos de una región comercial, incide en el aumento de la protección de ese sector o industria, con la finalidad de volverlo más competitivo. Eso se logra al pagar un impuesto inferior al establecido o en su caso un nivel de 0% para no realizar el pago del impuesto. El beneficio impacta en el sentido de que el exportador cuente con más recursos que se ahorra al no pagar el derecho arancelario que podría destinar a otro punto del proceso de producción de los bienes; y a que los insumos o bienes intermedios requeridos en el sector potencial sean adquiridos con mayor facilidad y especialmente de países socios. Aunque puede suceder el efecto contrario, si los productores de un país de la región buscan exportar sus productos a otro país parte de la misma, pero no cumplen con alguno de los métodos para determinar el origen, no lo podrán enviar bajo el esquema preferencial. Por lo tanto deberá ajustar su producción y aumentar el consumo de insumos provenientes de la región (originarios), esto para no tener que cubrir los altos derechos arancelarios.

En ese sentido, para el doctor Cortés, las reglas de origen son importantes siempre que:

- a) *Las normas no deben convertirse en barreras al comercio;*
- b) *Se deben preferir las normas positivas y no las negativas;*
- c) *Debe asegurarse su consistencia con el artículo x (1);*
- d) *Las normas no deben aplicarse de forma retroactiva;*

¹¹⁵ No obstante, la protección debe enfocarse a las industrias poco desarrolladas o de nueva creación que necesitan consolidarse antes de enfrentar la competencia de las empresas extranjeras. Si se continúan aplicando esas medidas a industrias consolidadas entonces eso deriva en un desequilibrio de la competencia, tomando el escenario de un mercado perfecto.

- e) *Debe respetarse la información confidencial;*
- f) *Deben permitirse, siempre que sean necesarias las revisiones administrativas, independientemente de las normas. [...]*¹¹⁶

En breve, las RO protegen la producción interna de los países que conforman un tratado comercial, en especial las destinadas a sectores potenciales o económicamente redituables para la región. Las industrias regionales se benefician de las reglas de origen porque los productos, en su mayoría insumos, ingresan al territorio pagando un arancel más bajo¹¹⁷. Por ello, “las reglas de origen pueden crear el efecto denominado como “protección de la exportación” de un país a otro”.¹¹⁸

En ese sentido, la OMA declara que “la ausencia de una disciplina multilateral clara y vinculante en el terreno de las normas de origen ha sido uno de los motivos que allanaron el camino para la utilización de las normas de origen como un instrumento de política comercial”.¹¹⁹

3.1.1 Creación y desviación del comercio

Es preciso señalar que, aunque las RO tienen como propósito disminuir la triangulación de mercancías, su empleo se ha centrado a limitar el intercambio comercial¹²⁰. El efecto de la desviación del comercio sucede cuando el cumplimiento de las reglas de origen incita a las empresas a modificar la estructura de las cadenas de suministro normalmente empleadas para obtener la preferencia arancelaria a nivel región. Los países que proveían de insumos a los países que conformaron el

¹¹⁶ José, Martínez, *Las reglas de origen: instrumento para regular las zonas comerciales regionales con acceso arancelario preferencial*, op. cit p. 62.

¹¹⁷ Un arancel preferencial impacta directamente en los costos de las empresas, y más aún si sus operaciones, debido a que si el valor en aduana es un monto considerable, la proporción de los aranceles asciende a grandes cantidades.

¹¹⁸ José, Martínez, *Las reglas de origen: instrumento para regular las zonas comerciales regionales con acceso arancelario preferencial*, op. cit. p. 44.

¹¹⁹ Organización Mundial de Aduanas, *Normas de Origen – Manual*, op. cit.

¹²⁰ Sólo basta con que el requisito de las reglas de origen sea de entre 30 a 35% para evitar esa práctica, si es mayor entonces la regla de origen será más restrictiva.

tratado y que eran de menor costo, son reemplazados¹²¹ por aquellos del país socio en el TLC. Antagónicamente, las RO pueden traer consigo la creación de comercio, ello hace referencia a que entre los países parte del área de libre comercio se realizará el intercambio comercial, siguiendo así las pautas que delineó la OMC para aumentar los flujos comerciales, aunque éste sea limitado a una región bien definida. Por ende, con un TLC, existe un flujo comercial de mercancías, pero la mayor parte de él es entre los socios. Para Robert Carbaugh, “El movimiento hacia un comercio más libre bajo una unión aduanera afecta el bienestar mundial en dos formas contrapuestas: un efecto de creación del comercio que aumenta el bienestar y un efecto de desviación del comercio que reduce el bienestar”.¹²² La desviación del comercio surge “cuando las importaciones de un proveedor de bajo costo fuera de la unión son remplazadas por compradores de un proveedor de costo más alto dentro de la unión”.¹²³ Así mismo, Estevadeordal considera que entre más restrictivas sean las RO, más grande será la desviación del comercio aunado a otros efectos negativos en la economía.

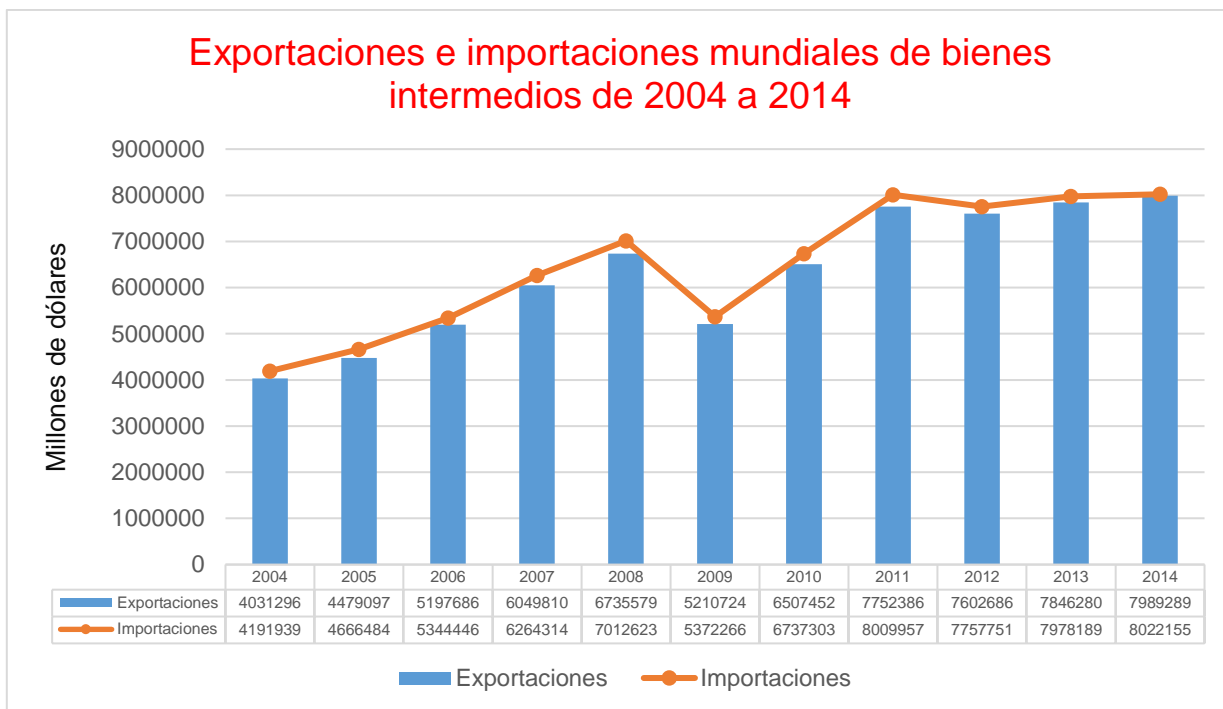
3.1.2 Reglas de origen como instrumento de política comercial

Las RO son perceptibles a ser empleadas como un instrumento de la política comercial. Por consiguiente, si los requisitos de las reglas respecto al valor regional son demasiado elevados, demandarán que una mayor proporción de insumos usados en la producción sean nacionales o regionales. Como resultado, los productores no podrán acceder a insumos de otros países y de ser así, la cantidad empleada será limitada. A propósito, María Donner considera que las reglas de origen influyen en la composición de los bienes, en especial el comercio de bienes intermedios más que de los productos finales. El comercio de bienes intermedios, que es en los cuales se enfocan principalmente las RO, es imperante a nivel mundial. A continuación se muestra una gráfica que describe este fenómeno:

¹²¹ El cambio de proveedores deriva en dos efectos sobre los costos de la empresa, por un lado que los insumos sean más caros si provienen de un país socio del tratado o que la preferencia arancelaria reduzca los vistos. Generalmente ocurre el segundo efecto.

¹²² Robert, Carbaugh, *Economía Internacional*, México, CENGAGE LEARNING, 2009, 12 a edición, p. 275.

¹²³ *Ídem*.



Gráfica 10. Exportaciones e importaciones mundiales de bienes intermedios de 2004 a 2014. Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OMC, Estadísticas del comercio internacional 2015, https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its2015_s.pdf.

Es posible apreciar que las importaciones y exportaciones presentan un volumen similar, no obstante las importaciones predominan sobre las exportaciones con una diferencia de 32,866 millones de dólares.

Aunque no todos los tratados tienen la capacidad de obstruir el libre comercio, si lo hacen aquellos que establecen reglas de origen con un alto grado de especialización, por ejemplo, cuando los productos deben sufrir procesos de transformación específicos para satisfacer la regla que aplica al bien.

En ese sentido, algunos autores como Jeremy T. Harris, Antoni Estevadeordal y Kati Suominen han desarrollado un índice (Harris) y una metodología (Estevadeordal y Suominen), para evaluar la restrictividad de las RO.

La metodología de Esteveordal y Suominen¹²⁴ se basan en el flujo del comercio bilateral y se enfocan al nivel sectorial¹²⁵ y no del conjunto de los productos. Como resultado del índice, los autores obtienen que las RO son aún más restrictivas cuando se enfocan a productos específicos. Asimismo, encuentran que métodos como el de acumulación y tolerancia son vías más flexibles para disminuir la restrictividad de las RO. A ese punto se añade que el comercio intra región aumentará, ya que es más fácil cumplir con los requisitos de estos métodos que con los de porcentaje *ad valorem* o clasificación arancelaria. En especial, la metodología se centra en el método de valor regional y toma una muestra de 38 tratados de los cuales se retoma el porcentaje de VCR para cada uno. De esa muestra, se extraen los más importantes para mostrar la variación de la restrictividad de cada uno de ellos en el siguiente cuadro:

Porcentaje de valor de contenido regional

TRATADO DE LIBRE COMERCIO	VALOR DE CONTENIDO REGIONAL %		BASE PARA DETERMINAR EL VALOR
	COSTO NETO	VALOR DE CONTENIDO REGIONAL	
PANEURO (50)	50-30		Precio EXW
TLCAN		50 – 60	50 costo neto y 60 sobre el valor de transacción
MERCOSUR	40	60	Valor de exportación FOB
CAN	50		Valor de exportación FOB
ALADI	50		Valor de exportación FOB

¹²⁴ Consultar: Esteveordal, Antoni y Suominen, Kati, *Rules of origin in the World Trading System*, [en línea], World Trade Organization, 2003, 57, pp. [Dirección URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_nov03_e/estevadeordal_paper_e.pdf [consultado: 26 de marzo de 2016].

¹²⁵ Las RO son más restrictivas en los sectores que presentan picos arancelarios. Eso hace referencia a aquellos aranceles *ad valorem* que superan un valor de 12% con base en la UNCTAD.

ANZERTA		50	Costo en fábrica
ECOWAS		30	Costo en fábrica
JAPÓN - SINGAPUR	40	60	Valor de exportación
CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO	40		Precio EXW
EU - ISRAEL		35 - 45	35 costo neto; 45 valor de transacción

Cuadro 3. Porcentaje de valor de contenido regional. Fuente: Elaboración propia con base en Estevadeordal, Antoni y Suominen, Kati, *Rules of origin in the World Trading System*, World Trade Organization, 2003, pp. 57, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_nov03_e/estevadeordal_paper_e.pdf [consultado: 26 de marzo de 2016].

Por su lado, el índice de T. Harris¹²⁶ se basa en el método de acumulación, además de la aplicación del criterio *de minimis* en la misma zona de libre comercio y la forma de certificación de origen. La finalidad del índice es medir¹²⁷ los efectos de las reglas en el comercio del intercambio entre países con TLC, esto es, el comercio entre acuerdos preferenciales. Los criterios de origen se retoman en el índice y se asigna un indicador a cada Tratado. Si la puntuación en comparación con los otros criterios es alto, entonces es más restrictivo. En cierta medida el índice nos proporciona bases para medir la restrictividad de las RO pero los criterios son subjetivos, puesto que se basan en valores asignados por el autor. En general el análisis se centra en las características de las reglas. Los criterios revisados en cada acuerdo de los 15

¹²⁶ Para profundizar en este índice, dirigirse a: Harris, J. *Measurement and determination of rules of origin in preferential trade agreements (PTA'S)*, 2007, [en línea], Dirección URL: <http://drum.lib.umd.edu/bitstream/handle/1903/7180/umi-umd-4562.pdf;jsessionid=83EE58EABAD193B1E265581193369F17?sequence=1>, [consultado: 16 de marzo de 2016].

¹²⁷ El estudio de nuestro autor se basa en una muestra de 90 países que en conjunto suman 15 TLCs en el período de 2000 a 2010.

retomados por el autor, se centran en los métodos para determinar origen, criterios complementarios y otros efectos de las RO.

Los resultados a los que llega el autor son que las reglas en los diferentes TLCs varían entre sí. El acuerdo más restrictivo¹²⁸ es el TLCAN y el menos restrictivo es el Acuerdo de Acercamiento Económico Australia – Nueva Zelanda o por su nombre en inglés *Australia New Zealand Closer Economic Agreement* (ANZCERTA). La restrictividad del TLCAN se debe a que los criterios de las RO se enfocan a sectores específicos¹²⁹ e implican la combinación de dos o más reglas de origen, por ende son criterios más rígidos.

De manera análoga se ubica el criterio de “brinco o salto arancelario”, este puede dificultar o facilitar la determinación de origen para los productores. Por ejemplo, si en un tratado se señala un cambio de clasificación arancelaria a nivel partida o subpartida, será más sencillo para los productores realizar este proceso que a nivel capítulo. Lo anterior porque generalmente en la tarifa los bienes especificados en el capítulo son similares, esto es, no sufrirá un proceso de transformación sustancial como lo harían si cambiaran a nivel capítulo. También una regla de valor de contenido regional elevado (más del 60% o 70%) es rígida. Es así que, entre más alto el valor de contenido originario de la región, más difícil resulta producir el bien con insumos originarios de la misma. Esto se debe a que, cómo se señaló en un principio, la producción se realiza a nivel mundial. Por eso es difícil encontrar un producto manufacturado que sea totalmente originario. Cabe señalar que si las RO establecieran valores¹³⁰ de contenido regional menores o cambios de clasificación a nivel subpartida, el comercio regional¹³¹ e intrarregional fluirían aún más.

¹²⁸ Los supuestos considerados para catalogarlo como restrictivo son la cantidad de criterios para determinar origen y la existencia de criterios por productos específicos para determinar origen. Por ejemplo, en el TLCAN el sector de textiles está altamente protegido y así lo sería en el TPP, del cual formarían parte los tres países del primero (México, Canadá y Estados Unidos).

¹²⁹ Comúnmente las RO que rigen en los sectores o productos son las operaciones específicas en donde el producto debe seguir un proceso productivo específico o contar con insumos determinados generalmente en los anexos en el país o en la región. En la mayoría de los tratados ese criterio aplica en el sector textil o automotriz.

¹³⁰ Para la OMC, el valor de contenido regional debe encontrarse entre 40 y 60 por ciento. Un alto valor de contenido regional puede ser muy difícil de cumplir¹³⁰ y aún más para las pequeñas y medianas empresas.

¹³¹ Para este supuesto, el comercio entre socios de la región incidirá en los costos, dado que si emplea insumos de terceros países que sean más económicos podrá seguir consumiéndolos sin que deba asumir costos para incorporar el contenido regional a su producto.

Para contrarrestar la restrictividad de las reglas, Cornejo y Harris¹³² proponen un régimen de origen general para así aplicar una “acumulación extendida”, enfocada tanto a insumos como al bien final.¹³³

3.1.3 Impactos para el sector industrial

Se argumenta¹³⁴ que cuando una industria comienza a surgir o es naciente, es necesario protegerla de la competencia de las empresas extranjeras, una vez que esté consolidada la protección no debe extenderse. Las industrias que se busca proteger son comúnmente las más sensibles y propensas a ser afectadas por la competencia extranjera. También aquellas que son de alto valor agregado que requieren capital humano preparado. Por el contrario, para otros países serían las intensivas en trabajo, aquellas donde no se requiere de capital humano calificado ni una alta especialización. Es un trabajo arduo identificar estas industrias a nivel regional, dado que los beneficios arancelarios inciden en el conjunto de los países, entonces la negociación se encaminará a satisfacer los intereses de todos los Estados. La mayoría de los tratados, se orientan a sectores particulares y establecen reglas de origen que restringen el acceso de otros países a ese sector. Como producto de estas RO, las cadenas de suministro regionales se fortalecen, puesto que se obtienen insumos a precios preferenciales. Incluso las reglas contribuyen a la creación de economías de escala.

Las RO inciden en las empresas establecidas en el territorio de las partes contratantes sin diferenciar su conformación como pequeña, mediana o grande

¹³² Para más información consultar: Cornejo, R y T. Harris, *Convergence in the Rules of Origin Spaghetti Bowl: A Methodological Proposal*, 2007, [en línea], Dirección URL: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/2466/Convergence%20in%20the%20Rules%20of%20Origin%20Spaghetti%20Bowl%3A%20A%20Methodological%20Proposal.pdf?sequence=1>, [consultado: 25 de marzo de 2017].

¹³³ Aunque la propuesta es interesante, se deben observar distintos aspectos relacionados con el origen como la certificación de los bienes antes de ser exportados a los socios del área en donde aplica la acumulación. La forma en la que se determinará el origen de los mismos para evitar la triangulación de mercancías y conocer si esta propuesta delimitará la cantidad de países que pueden ingresar a la zona y bajo qué condiciones.

¹³⁴ Para esta discusión consultar: Robert, Carbaugh, *Economía Internacional*, México, 2009, CENGAGE LEARNING, 12 a edición, p. 275. Y Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice, *Economía Internacional Teoría y Política*, Madrid, Pearson Educación, S.A., 2006, séptima edición, pp.768.

empresa. A este respecto, María Donner¹³⁵ retoma la perspectiva de las pequeñas y medianas empresas¹³⁶, que son las que en la mayoría de los casos no logran cumplir con los requerimientos de las RO, ya sea por desconocimiento de los procedimientos o por los costos administrativos para obtener la certificación de origen. Dicho lo anterior, las RO afectan o benefician a las empresas en dos sentidos, el primero es que la importación de insumos que antes recibía de países fuera de la región de libre comercio sean más baratos. Pero si la empresa desea recibir trato preferencial a la exportación del producto final, entonces debe incorporar insumos pertenecientes a la región de libre comercio, pero lo adquiere a un precio mayor.

Un efecto contrario es que la preferencia arancelaria impacte en sus costos a manera que los disminuya, dado que el valor de los insumos o bienes intermedios es menor. La consecuencia es que las empresas optarán por emplear insumos de los países de la zona de libre comercio y disminuir los de terceros países.

3.1.4 Influencia en la inversión

Otro aspecto en el que inciden las RO es en el flujo de la inversión. La decisión de invertir se ve determinada por los sectores considerados más productivos o de alto valor agregado. En contraste, si las reglas de origen se enfocan a un sector en particular, la inversión se dirigirá principalmente a ese mismo, por lo que los demás sectores se verán desfavorecidos. También depende del tipo de producto en el que se centren las reglas de origen. Es decir, si en el capítulo, partida, subpartida, o fracción arancelaria a la que se refiera la regla de origen hace referencia a insumos, el comercio (exportaciones) e inversión se enfocará en ellos, lo mismo sucede para el caso de bienes intermedios o finales.

¹³⁵ Maria, Donner, *Preferential Rules of Origin in udenregional trade agreements*, [en línea], 2013, Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201305_e.pdf, [consultado: 26 de marzo de 2016].

¹³⁶ En ese supuesto, las pymes se inclinarán por pagar el arancel NMF.

3.1.5 Las RO en el comercio inter regional e intra regional

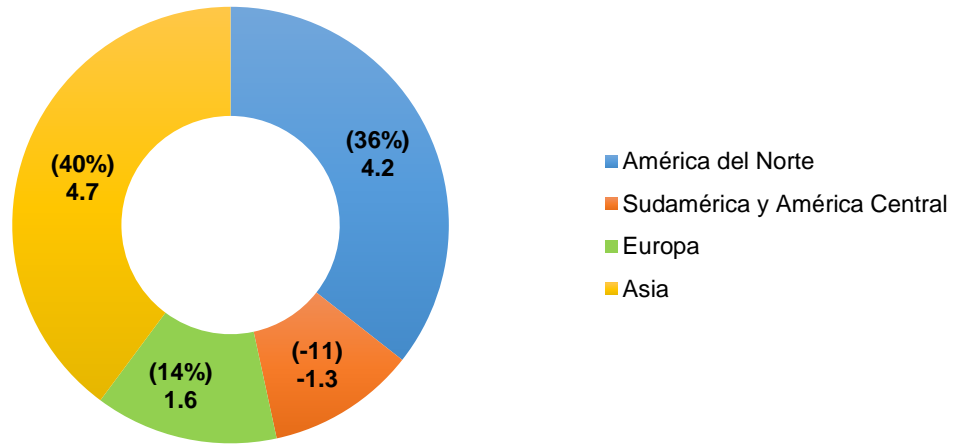
En el proceso de la globalización, la producción y su fragmentación, así como el hecho de que ya no se concentre en un solo lugar o región repercuten en que la competencia a nivel internacional se vuelva mayor.

Al mismo tiempo, los países buscan ingresar a mercados internacionales, eso lo logran vía exportaciones. Actualmente el comercio se caracteriza por llevarse a cabo entre regiones, sumado a que el proceso de producción de las mercancías se ha vuelto más complejo. Antes la producción se realizaba en el territorio de un país. Ahora se lleva a cabo con el empleo de insumos que provienen de distintos países. Por ende, el proceso de producción de las mercancías se ha vuelto más complejo. Acompañado de este fenómeno, a nivel regional se da una especialización vertical¹³⁷ que se orienta a distintos ámbitos, productos y sectores de la producción de manera simultánea.

La proliferación de los TLCs influye en el intercambio comercial. En gran parte de ellos se contemplan RO que determinan el grado de insumos nacionales o regionales empleados en la producción del bien. En la siguiente gráfica se aprecia la participación por región en el comercio. Se observa que, la región que tuvo mayor participación en 2014 fue Asia con 40% o 4.7 variación porcentual anual, seguida de América del Norte con un 36% y Europa con 14%.

¹³⁷ Este concepto es propuesto por Hummels e identifica y cuantifica los insumos usados en los productos de exportación. Esos provienen de dos países que realizan la producción de manera paralela y lo exportan a un tercero, pero esos que exportaron los insumos son los que al producir el bien de exportación se especializaron de manera vertical. Con ello la producción no se concentra en un solo país.

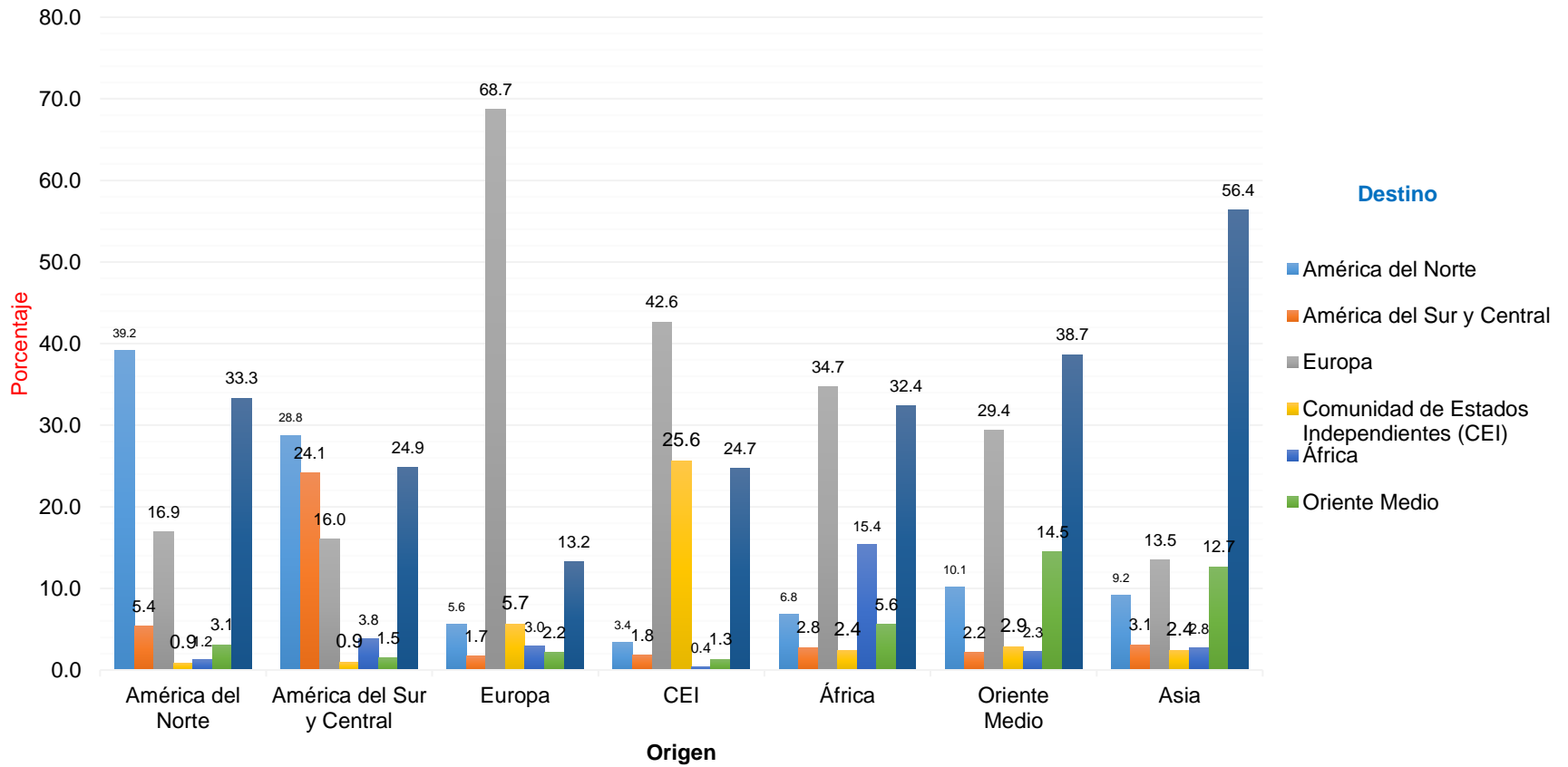
Comercio por regiones seleccionadas 2014



Gráfica 11. Comercio por regiones seleccionadas 2014. Fuente: elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Comercio, Estadísticas del comercio internacional 2015, https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2015_s/its2015_s.pdf.

En lo que al Comercio intra e inter regional respecta, para 2014 presentaba el siguiente comportamiento:

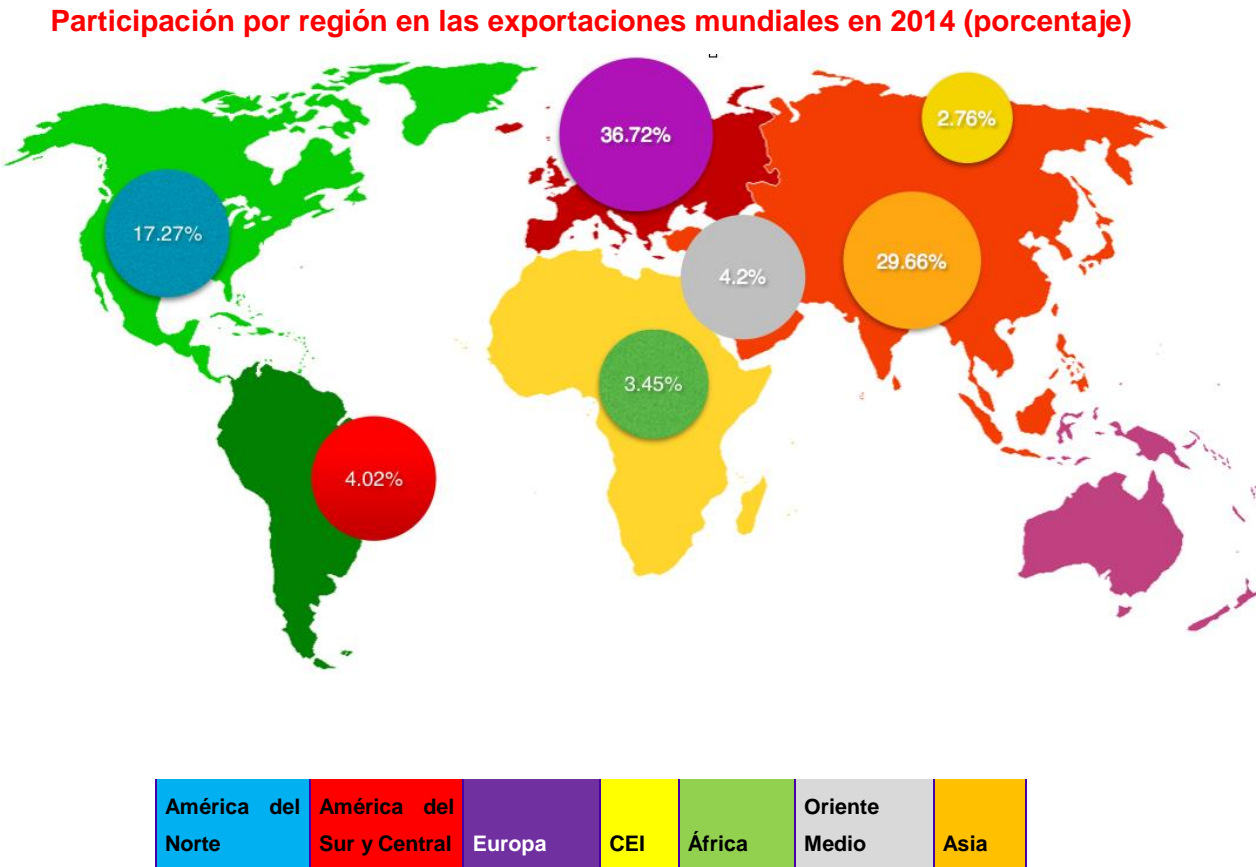
Participación de las exportaciones de cada región en las exportaciones mundiales de mercancías a la región



Gráfica 11. Participación de las exportaciones de cada región en las exportaciones mundiales de mercancías a la región. Fuente: elaboración propia con datos de la OMC, Estadísticas del comercio internacional 2015, https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2015_s/its2015_s.pdf.

Se observa que en cuanto a la participación por región en las exportaciones mundiales de bienes tangibles¹³⁸ (mercancías), registró un comportamiento distinto al del comercio total, dado que en el grupo de América del Norte se manifiesta que la mayor parte de las exportaciones son entre la misma región (39.2%). Ese mismo efecto lo presentan Asia y Europa, no así la Comunidad de Estados Independientes (el mayor comercio es con Europa), África, con quien el mayor comercio se da con Europa (34.7%), seguido de Asia (32.4%) y Medio Oriente, que tiene como principales socios comerciales a Europa (13.5%) y Asia (56.4%).

En el mapa siguiente se aprecia la participación por región en las exportaciones mundiales en porcentaje. Las principales áreas son Europa con 36.72% y Asia con un 29.66% de participación en el comercio internacional en el rubro de exportaciones para 2014.



Mapa 2. Participación por región en las exportaciones mundiales (porcentaje). Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC, https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2015_s/its15_charts_s.htm, Gráfico 6.

¹³⁸ La información sobre el flujo comercial por región se encuentra en el anexo: IV

Como se revisó, el comercio se desenvuelve entre regiones, y en ese flujo de mercancías predomina el empleo de tratados comerciales. Estos se configuran como regionales o mega regionales. Algunos de esos son representativos para cada región por ejemplo en América se encuentra el TLCAN, el MERCOSUR, ALADI, Comunidad Andina (CAN), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y Alianza del Pacífico. Para Asia se ubica el ASEAN, ANZCERTA, ECOWAS Y SPARTECA, En Medio Oriente se encuentra el Consejo de Cooperación del Golfo (GCC) y en Europa el sistema Paneuromediterráneo de acumulación. Algunos son restrictivos y otros integran mecanismos más flexibles. En la imagen de abajo se indican los más representativos a nivel mundial.

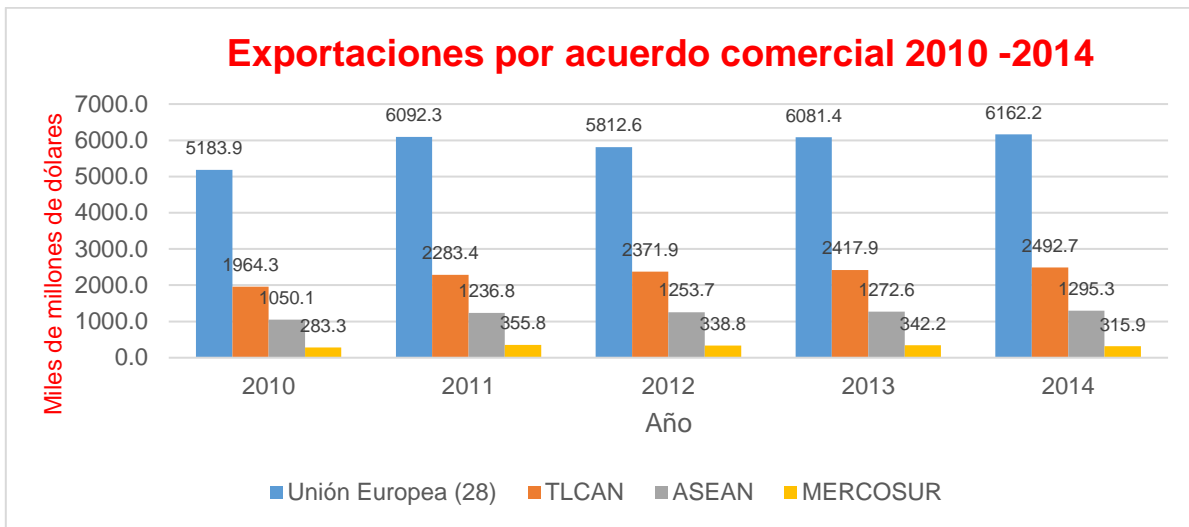
Tratados comerciales en el mundo (algunos seleccionados)



Mapa 3. Tratados comerciales en el mundo (algunos seleccionados). Fuente: Elaboración propia con base en datos de Mac Map, <http://www.macmap.org/CountryAnalysis/AverageTariff.aspx>.

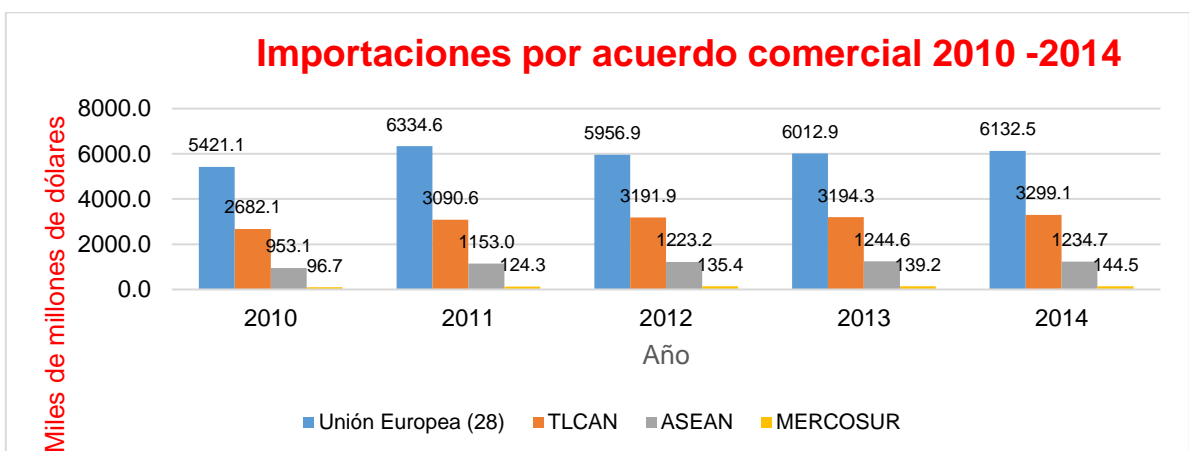
Particularmente, las exportaciones de cuatro acuerdos comerciales: Unión Europea, TLCAN, ASEAN y Mercosur de 2010 a 2014 representaron variaciones importantes. Estas se observan especialmente en el caso de la Unión Europea que aumentaron de 5183.9 miles de millones de dólares en 2010 a 6162.2 en 2014 y el caso del TLCAN que pasó de 1,964.3 miles de millones de dólares en 2010 a 2492.7 en 2014,

presentando una tasa de crecimiento del 61% para ese periodo. Este comportamiento se describe la siguiente gráfica:



Gráfica 13. Exportaciones por acuerdo comercial de 2010 a 2014. Fuente: elaboración propia con base en datos de la OMC., https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2015_s/its15_world_trade_dev_s.htm, 5. Acuerdos comerciales regionales

De igual modo sucede con las importaciones, debido a que estas aumentaron, pero particularmente en el caso del TLCAN para 2014, superando las exportaciones con 3299.1 miles de millones de dólares en importaciones. En relación con las importaciones, sufrieron un déficit significativo de (-) 806.4. Eso se representa en la siguiente gráfica:



Gráfica 14. Importaciones por acuerdo comercial de 2010 a 2014. Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OMC, https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2015_s/its15_world_trade_dev_s.htm, 5. Acuerdos comerciales regionales

En el caso particular de las RO, en la representación de abajo, se refleja la injerencia de las reglas en el comercio inter e intra regional, el primer cuadro representa el comercio de partes entre los países de la región. Esto sucede en el supuesto de que un TLC fue celebrado y los países parte aprovechan las ventajas arancelarias para realizar el intercambio. El caso en el que se basa es el del sector automotriz, suponiendo que el país socio A importa partes y componentes del país socio B y socio C. Al realizar un proceso de transformación del bien final (automóvil), el vehículo puede bien comercializarse entre los propios países de la región, a nivel nacional (dentro del país A), o venderse fuera de la región. No obstante, en el último supuesto, el producto ya no obtiene una preferencia arancelaria, dado que se estima que con el país de destino (país A), no se tiene ningún TLC celebrado.

Representación del comercio inter e intra regional

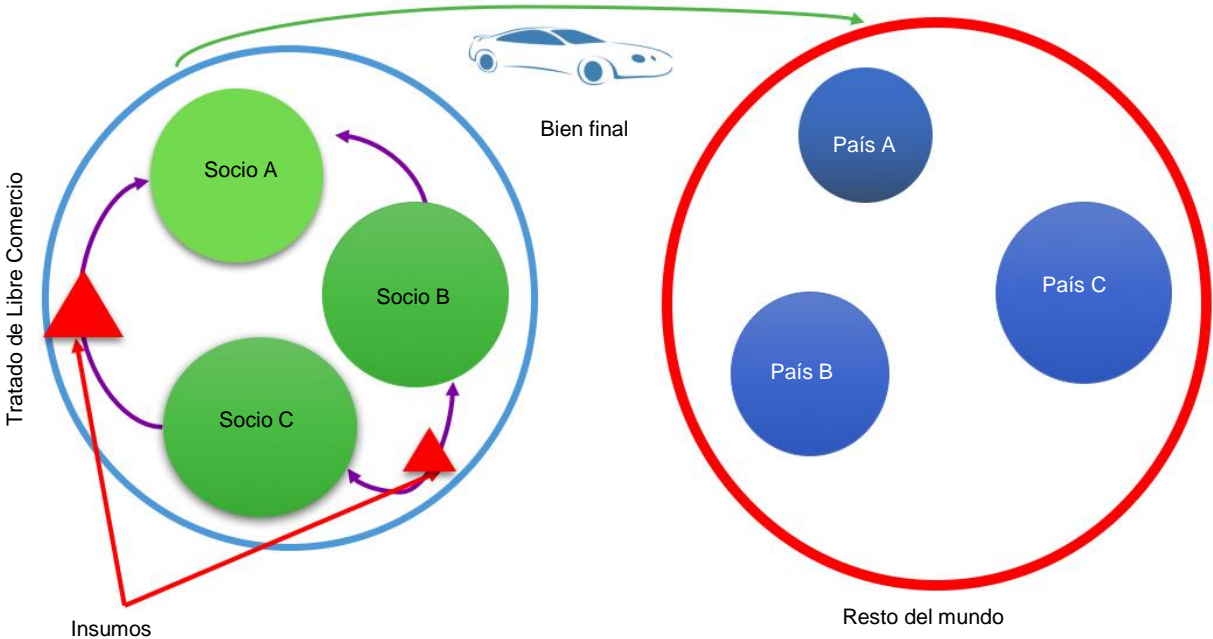


Figura 11. Representación del comercio inter¹³⁹ e intra regional. Fuente: Elaboración propia.

¹³⁹ El supuesto del comercio inter regional se da bajo un esquema de TLC y el bien final se exporta a países con los que no se tiene un tratado.

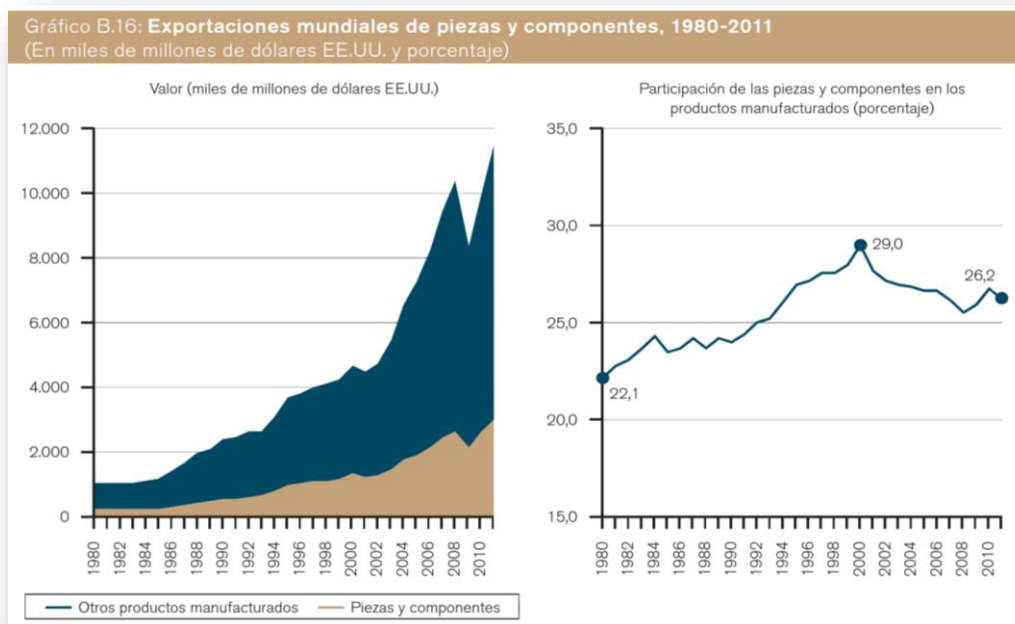
3.1.4 Injerencia de las reglas de origen en las cadenas de suministro

Las cadenas de suministro se conforman a partir de la fragmentación del proceso productivo, especialmente el que éste se lleve a cabo en distintas partes del mundo. En esta dinámica, el comercio, especialmente de insumos y bienes intermedios se prolifera. En el comercio de esos bienes es primordial la determinación del origen si se busca acceder a una preferencia arancelaria.

Entonces, las cadenas de suministro son imperantes para comprender los efectos de las RO, especialmente en la desviación del comercio. Los procesos productivos están interconectados a nivel regional, interregional e intrarregional. Por ende, en el comercio de insumos, partes componentes o bienes intermedios es importante la existencia de un TLC. Con la celebración de un tratado que contemple disposiciones sobre RO, generalmente el comercio de los bienes se orientara hacia los sectores o productos beneficiados por las reglas. En ese sentido, también la inversión será atraída a estos productos y sectores. Aunado a este particular, el origen repercutirá en la producción del bien final. No obstante si una regla de origen se centra en un sector o sectores específicos, la cadena de suministro se verá fortalecida a nivel regional. Si esto es así, los TLC influirán en la promoción de las cadenas de suministro en sectores productivos determinados.

Respecto a la influencia de las RO en las cadenas de suministro, uno de los problemas que se reconoce es que la información estadística del comercio de bienes intermedios o insumos no se encuentra bien identificada y existen pocas bases disponibles para evaluar el impacto en las cadenas de suministro regional e intrarregional. No obstante, una de las bases es la base de datos mundial de insumo – producto World Input – Output Database (<http://www.wiod.org/home>).

Además, la OMC también se ha enfocado al comercio de piezas y componentes, como se muestra en la siguiente gráfica de la organización, se contempla que el comercio de piezas y componentes aumentó desde 1996, presentó una caída en 2008 y ascendió de nuevo en 2010.



Gráfica 15. Exportaciones mundiales de piezas y componentes de 1980 a 2011. Fuente: gráfica tomada de: Organización Mundial del Comercio, *Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*, 2013, p. 80, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf [consultado: 20 de noviembre de 2016].

Respecto de la incorporación de piezas y componentes a productos manufacturados de exportación, se observa que el continente que presentó un comportamiento positivo para 2011 en torno a este respecto es Asia. Al menos en cuanto a exportaciones intrarregionales con un 38.3%. Ello se refleja en el cuadro siguiente:

Cuadro B.11 Participación de las piezas y componentes en las exportaciones de productos manufacturados por región, 1990-2011 (porcentaje)			
	Export. totales manufact.	Export. intrarregionales de manuf.	Export. extrarregionales de manuf.
América del Norte			
1990	33,5	35,5	32,1
2000	35,2	32,7	38,2
2011	26,1	28,1	24,1
América del Sur y Central			
1990	20,0	15,9	21,0
2000	19,0	16,9	20,5
2011	17,1	17,1	17,0
Europa			
1990	22,6	22,4	23,0
2000	24,2	23,1	26,9
2011	21,8	21,2	23,0
Asia			
1990	27,6	33,3	24,5
2000	35,4	43,1	28,4
2011	31,1	38,3	22,9

Cuadro 4. Participación de las piezas y componentes en las exportaciones de productos manufacturados por región de 1990 a 2011. Fuente: Cuadro obtenido de: Organización Mundial del Comercio, *Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*, 2013, p. 79, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf [consultado: 20 de noviembre de 2016].

En la siguiente grafica se observa que las exportaciones provenientes de Asia son las que tienen mayor injerencia en las exportaciones intrarregionales, por su parte, las extra regionales fueron lideradas por América del Norte para 2014.



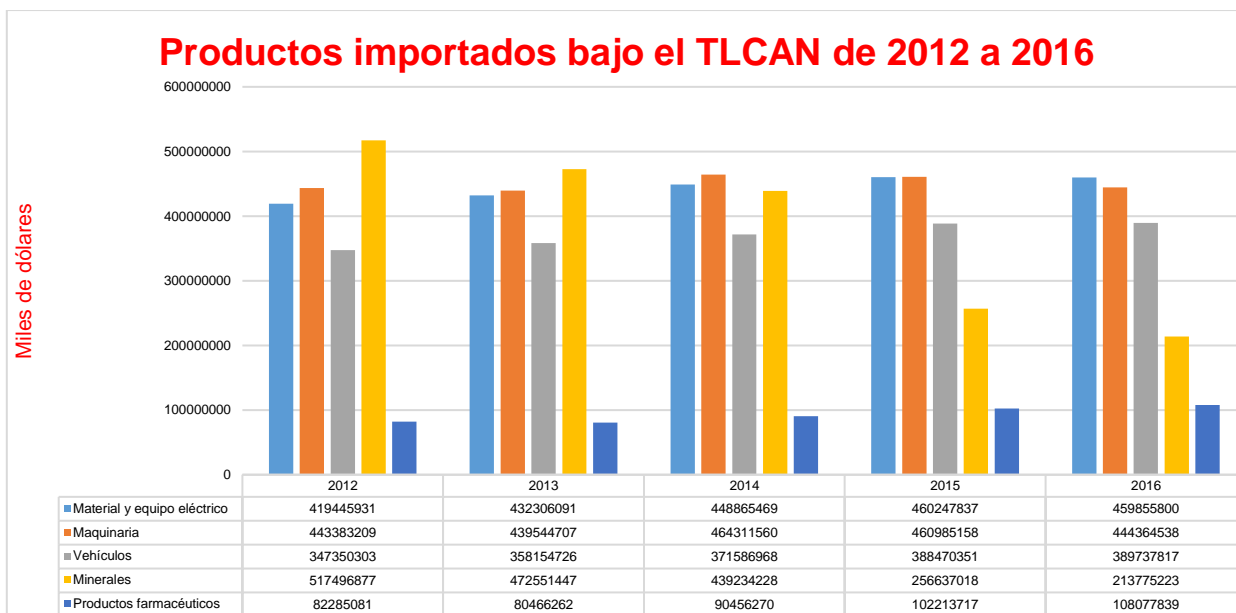
Gráfica 16. Exportaciones intra y extra regionales de manufacturas en 2011. Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OMC, Informe sobre el Comercio Mundial 2013,; https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf.

3.1.7 Caso de las reglas de origen en el sector automotriz en el TLCAN

A partir de la celebración del TLCAN, las exportaciones de productos entre los tres países, México, Estados Unidos y Canadá aumentaron. La cadena de suministro regional se vio fortalecida por el empleo de mano de obra y tecnología primordialmente en sectores dinámicos de la economía. En el tratado se señalan de manera explícita los sectores importantes para la región: el textil y el automotriz. A esos sectores se orientan las RO. Las reglas son esenciales para el desarrollo de las cadenas de suministro debido a los beneficios arancelarios que inciden en el costo de los productos. En el caso del sector automotriz, las RO establecen un valor de contenido regional mínimo de 62.5%.

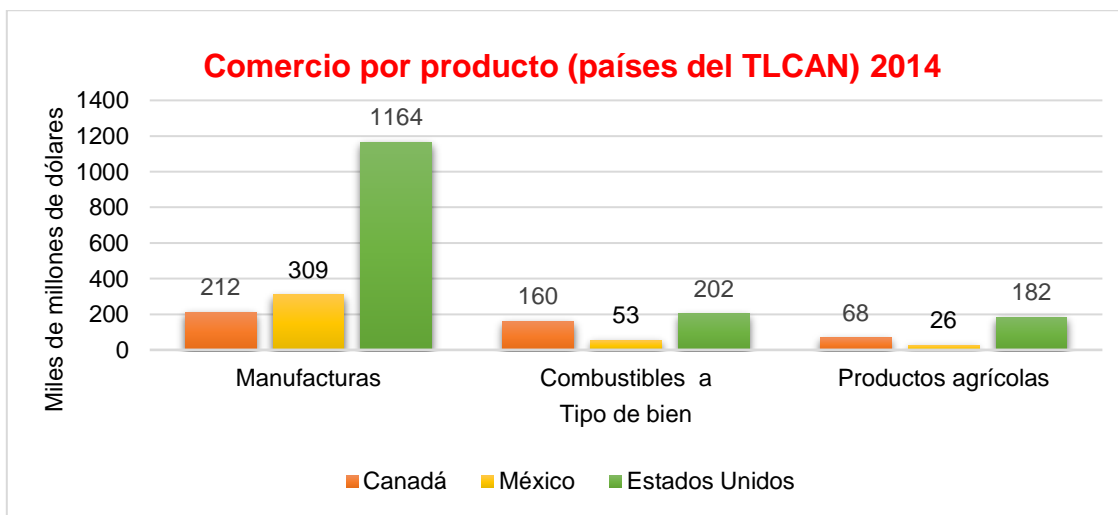
Con base en el conjunto de gráficas mostradas anteriormente, se identifica que el aporte a la cadena de suministro de México se enfoca a exportación de partes o componentes y bienes intermedios que se exportan a EU para producir bienes finales. De igual modo sucede con Canadá. La diferencia es que el comercio de ese país no se enfoca a un solo mercado. Sino que cuenta con más destinos. Contrario a lo que pasa con nuestro país.

La cadena de producción automotriz es la beneficiaria principal de las ventajas arancelarias, particularmente por la obtención de bienes intermedios que reducen los costos de producción del bien final y por ende el precio a los consumidores. Resultante de ello es el hecho de que la producción y el consumo de los estadounidenses dependen de las importaciones de bienes intermedios de México a EU, especialmente del sector automotriz y eléctrico- electrónico. Esto se aprecia en la siguiente gráfica que muestra las exportaciones de insumos - producto final de estos países.



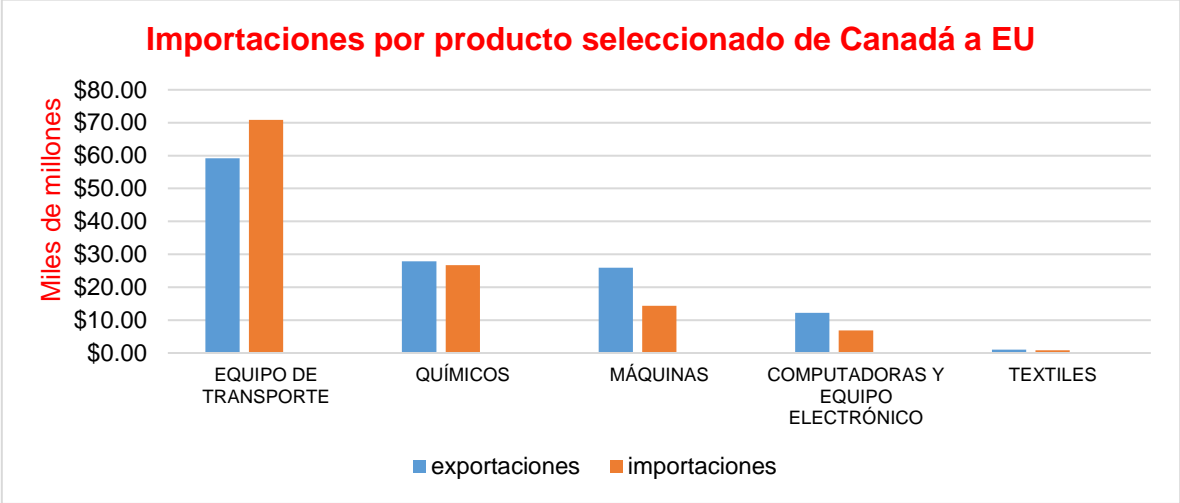
Gráfica 17. Productos importados bajo el TLCAN de 2012 a 2016. Fuente: Elaboración propia con base en datos de Trade Map- Trade Competitiveness Map, <http://tradecompetitivenessmap.intracen.org/TPIC.aspx>.

Empero, al igual que el caso de Canadá, las exportaciones estadounidenses no se centran en México, dado que se distribuyen a otros países del globo o en el propio mercado interno estadounidense. Como es evidente, en la gráfica señalada abajo, el comercio por producto gira en torno especialmente a las manufacturas, seguido de combustibles y productos agrícolas.

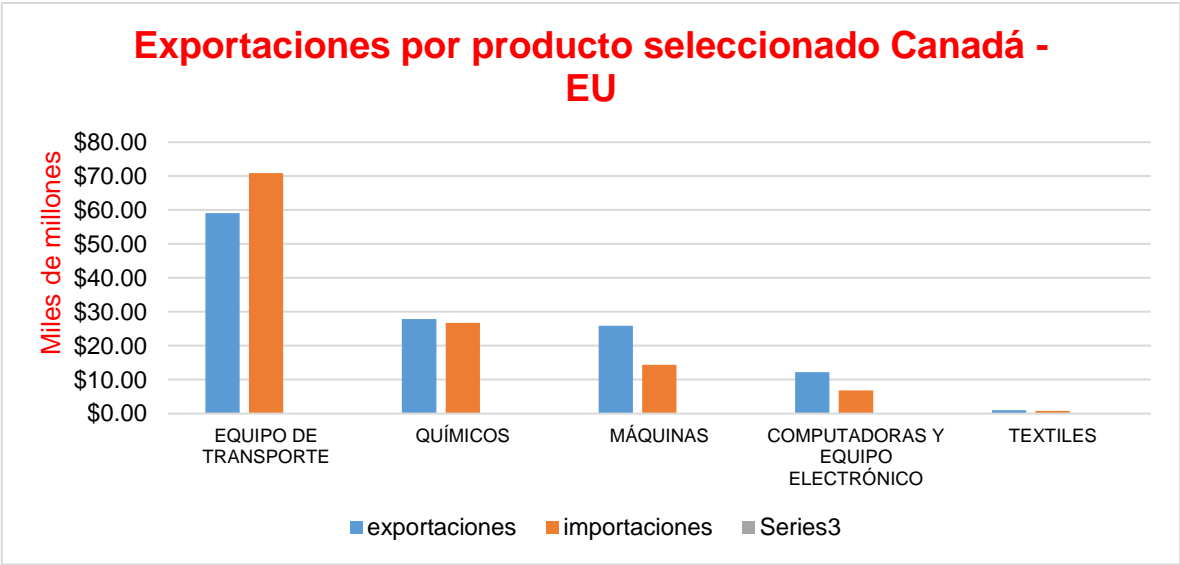


Gráfica 18. Comercio por producto entre países del TLCAN en 2014. Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OMC, estadísticas del comercio internacional, 2015, https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2015_s/its2015_s.pdf

En lo que concierne al rubro de importaciones, se distingue que entre los principales productos comercializados entre Canadá y Estados Unidos destaca el equipo de transporte y en el último escaño se encuentran los productos textiles.



Gráfica 19. Importaciones por producto seleccionado de Canadá a EU. Fuente: Elaboración propia con base en datos de U.S. Census Bureau, <https://www.census.gov/programs-surveys/trade/data/tables/relatedparty.html>



Gráfica 20. Exportaciones por producto seleccionado de Canadá a EU. Fuente: Elaboración propia con base en datos de U.S. Census Bureau, <https://www.census.gov/programs-surveys/trade/data/tables/relatedparty.html>

Amiti¹⁴⁰ argumenta que para que las importaciones de los países del TLCAN se vean libres de gravámenes, deben satisfacer las reglas de origen que señalan bajo qué condiciones deben ingresar los productos para calificar como originarios y así acceder a una preferencia arancelaria. De ese modo, la autora considera que entre más rígidas sean las reglas de origen, mayor es la posibilidad de interrumpir las cadenas de suministro.

Ante el panorama actual, las disposiciones del TLCAN¹⁴¹ se han visto superadas. Después de más de 20 años de haber entrado en vigor, la búsqueda por renegociarlo ha sido un tema de alto impacto. Es hasta la administración del presidente Donald Trump (enero de 2017) que la renegociación es una realidad. Las propuestas son divergentes entre los tres países. El mandatario busca que el porcentaje de valor de contenido regional sea de 60 u 80% para evitar así la importación de insumos desde Asia, en especial China u otros países. No obstante, la rigidez de las propuestas en cuanto a las RO afectaría el desempeño de las empresas no sólo mexicanas, sino también las canadienses e incluso las estadounidenses. Además de incidir en la fragmentación de las cadenas de suministro y con ello que el comercio descienda. La cadena de suministro México-Canadá- Estados Unidos se consolidó tras haberse celebrado el tratado. En especial en el sector automotriz. Los productos que se intercambian en el sector son bienes intermedios

¹⁴⁰ Amiti, Mary, *et al.*, *Why Renegotiating NAFTA Could Disrupt Supply Chains*, Federal Reserve Bank of New York *Liberty Street Economics*, April 19, 2017, [en línea], Dirección URL: <https://pie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/why-renegotiating-nafta-could-disrupt-supply-chains> [consultado: 17 de marzo de 2016].

¹⁴¹ Una renegociación del tratado afectaría las cadenas de suministro consolidadas a lo largo de 23 años, pero traería oportunidad de orientarse a otras regiones y países.

3.2 Análisis comparativo de las reglas de origen en la OMC TLCAN y el sistema paneuromediterráneo de acumulación de origen.

3.2.1 Reglas de origen en la OMC

LA OMC regula las RO a través del Acuerdo sobre Normas de Origen. El señalado Acuerdo establece la manera en que debe ser determinado el origen de las mercancías. A este respecto, en el apartado de “Disposiciones Comunes”, se señalan los criterios de carácter general que se deben seguir para determinar el origen de las mercancías. En primer lugar, se reconoce que las normas no deben ser un obstáculo o representar una traba al libre comercio. Es decir, se aboga por un sistema multilateral. Las disposiciones se enfocan a seguir los principios del GATT de 1994. Para su aplicación, se consideran tanto normas preferenciales y no preferenciales, detalladas en el capítulo anterior.

3.2.1.1 Métodos en el Acuerdo sobre Normas de Origen

Las reglas de Origen que estableció la OMC giran en torno a diversos métodos, entre ellos se encuentran los creados por el Acuerdo sobre Normas de Origen. La armonización de las normas se enfoca en sentar las bases para el empleo de normas de origen de manera general en todos los países miembro. Las normas se apegan al Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Eso es porque resulta más sencillo identificar los productos por sectores que se encuentran generalmente distribuidos en capítulos. Las normas de origen contempladas por el acuerdo son las siguientes:

❖ Productos obtenidos totalmente y operaciones o procesos mínimos

El primer criterio es el de productos totalmente obtenidos. Este hace alusión a aquellos bienes que se adquieren del país de origen y generalmente no se les aplica ninguna transformación. Son productos provenientes de la naturaleza obtenidos en

bruto. El Comité de Normas de Origen está facultado para definir las mercancías contenidas en esa categoría.

❖ **Transformación sustancial – cambio de clasificación arancelaria.**

El criterio se orienta a los cambios que deben sufrir los bienes en el proceso productivo. Éste es de especial consideración porque involucra el empleo de insumos tanto extranjeros como nacionales. Determinar el origen de las mercancías resulta una labor ardua cuando a una mercancía se compone de materiales que provienen de distintos países. Con este método la identificación se vuelve más sencilla. Ello porque al emplear este criterio, se debe contar con la clasificación no sólo de la mercancía final, sino también de los insumos que lo componen. Es por eso que la tarea del Comité es designar los capítulos, partidas y subpartidas específicas para señalar la transformación que debe sufrir el producto. Al clasificar los insumos de manera unitaria y establecer su origen, se evita la triangulación de mercancías. Para aplicar ese criterio, se establecen tres formas principales.

- **Cambio de Clasificación arancelaria**

La primera forma es la de Cambio de Clasificación arancelaria, ese criterio responde a un cambio de partida o subpartida dentro del Sistema Armonizado. La clasificación del bien final no debe ser la misma que la de los insumos, esto hace referencia a que los insumos, en conjunto, deben clasificarse en otra partida o subpartida e incluso capítulos distintos al bien terminado. El cambio en la clasificación arancelaria debe aclarar el proceso detallado de cambio de partida o subpartida y si los insumos cumplen con ello, obtendrán la denominación de originarios. Otro rasgo de este criterio es que el cambio se da para productos por si solos o un sector específico. Aunque este criterio implica basarse en el Sistema Armonizado de la OMA. No obstante, el Acuerdo establece que también se podrá aplicar alguno de los criterios complementarios.

- **Porcentajes *ad valorem***

El método se centra en el valor en aduana de la mercancía, los insumos se representan como porcentaje de la misma. Los insumos provenientes del extranjero en conjunto no deben exceder el porcentaje permitido, conviene subrayar que en este porcentaje se establece el límite máximo de insumos importados que se permite incorporar al bien.

- **Operaciones de Fabricación o elaboración**

Este criterio se basa en aquellas operaciones determinadas y dirigidas a un producto o sector en particular. Frecuentemente esas operaciones son de carácter técnico, es decir, los requisitos del proceso son muy específicos y por ello difíciles de cumplir. Debido a que se hace referencia operaciones específicas, su actualización se da de manera constante para adaptarse a los nuevos procesos productivos.

3.2.2 Métodos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, conocido por sus siglas en inglés como NAFTA o TLCAN, en español, contempla como países parte a: Estados Unidos de América, México y Canadá. Con este Tratado se estableció una Zona de Libre Comercio. Como se revisó en el primer capítulo, es la primera forma de integración económica¹⁴². Entre los temas contemplados en las negociaciones se encuentran el de inversiones, propiedad intelectual, servicios y bienes, reglas de origen y solución de controversias. Después de casi cuatro años de negociaciones, el Tratado entró en vigor el 1º de enero de 1994. Las instituciones encomendadas para realizar las negociaciones fueron las secretarías de comercio de los tres

¹⁴² Las formas de integración económica son Unión Aduanera, Zona de Libre Comercio, Mercado Común y Unión Económica.

países. Además del Tratado se constituyeron diversos acuerdos paralelos enfocados a sectores particulares como el medio ambiente y aspectos laborales. El Tratado sigue la pauta del trato nacional y la Cláusula de la Nación más Favorecida, éstos, como se vio, son los principios que defiende el espíritu de la Organización Mundial de Comercio. Y ampara su creación en el artículo XXIV del GATT. Esto se plasma claramente en el apartado de objetivos en el primer capítulo del Acuerdo, que tienen relación con el artículo primero del GATT. Esos son:

- g. “eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- h. promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- i. aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- j. proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- k. crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- l. establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado”.¹⁴³

En general, el TLCAN se enfoca a reducir barreras arancelarias y no sólo eso, sino también las licencias, permisos, entre otros. Aunque uno de los beneficios primordiales es la eliminación gradual de aranceles. Además de establecer preferencias arancelarias a través de las reglas de origen. En este acuerdo se hace alusión al sector automotriz y textil principalmente, aunque la mayoría de los bienes

¹⁴³ Organización de los Estados Americanos, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Sistema de Información sobre Comercio Exterior, s/f, [en línea], Dirección URL: http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/CAP04_1.asp#A402, [consulta: 20 de diciembre de 2016].

contemplados en los capítulos del Sistema Armonizado¹⁴⁴ cuentan con un beneficio arancelario si el producto califica como originario.

3.2.2.1 Métodos para determinar el origen de las mercancías

En el marco del TLCAN, las reglas de origen se enfocan a los productos originarios de la región de los países parte: Estados Unidos de América, Canadá y México. En el cuerpo del Acuerdo, la determinación del Origen se establece en el capítulo IV que cuenta con 15 artículos (401 a 415) y se apoya de 4 anexos (anexo 401, anexo 403.1, 403.2 y 403.3). Como se ha revisado, el que un producto sea calificado como originario confiere diversos beneficios, siendo el primordial la preferencia arancelaria. No obstante, en el Acuerdo se precisan los métodos y productos que son susceptibles de obtener un trato preferencial. Eso es de especial importancia porque no todos los productos se consideran originarios, existen algunos que pueden ser producidos en México pero no calificar para un beneficio arancelario, si no se cumple con las RO.

- **Bienes originarios**

En el capítulo IV del Tratado se establecen las Reglas de Origen, en este capítulo se delimitan los métodos específicos que deben cumplir los productos para ser considerados como bienes originarios. En el artículo 401 se definen los bienes originarios, estos se pueden clasificar en cuatro categorías:

La primera categoría se refiere a que el producto se obtenga totalmente de algún país parte del tratado. Esto es, que a los bienes no se les haya añadido o incorporado un insumo que provenga del extranjero. Dichos bienes se delimitan en el artículo 415 del TLCAN, el apartado de Definiciones. Los productos totalmente originarios son: los minerales, los vegetales, los animales que hayan sido extraídos, cosechados o criados respectivamente. Los productos de la pesca. Así como

¹⁴⁴ Para saber qué bienes tienen acceso a preferencia arancelaria si cumplen con una regla de Origen, dirigirse a: Anexo 401 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/an401_1.asp.

aquellos que hayan sido capturados por barcos que tengan el pabellón del país de origen. También las mercancías que se encuentren en el espacio ultraterrestre, que no deben sufrir ninguna transformación. Además de los desechos que pudieran resultar de producir otros bienes en un país parte y las mercancías que se pudieran obtener de ellos o los productos que deriven del procesamiento de los minerales. La segunda indica que los insumos que provengan de terceros países deben cambiar su clasificación arancelaria, pero eso debe ser de conformidad con el anexo 401 del Tratado.

En cuanto al cambio de clasificación arancelaria, los insumos deben estar clasificados, no basta con clasificar sólo el bien final. Los cambios de clasificación arancelaria se enfocan en cambios específicos para productos determinados. Es decir, los cambios a nivel capítulo, partida o subpartida deben seguir procesos exactos, si la clasificación arancelaria de un insumo no se encuentra contemplada en la regla de origen no se considerará como originario.

Los bienes serán considerados como originarios si se producen a partir de materiales originarios de los países parte, esos no deben ser importados de terceros países. Sin embargo, para aquellos productos que se encuentran clasificados del capítulo 61 al 63 del Sistema Armonizado que se produzcan en México, Estados Unidos o Canadá, y cuenten con insumos extranjeros, siempre que no cambien de clasificación arancelaria. Esto debido a que se importe el bien sin ensamblar, pero se clasifica como si hubiera sido ensamblado mediante el uso de la Regla General de Interpretación 2 apartado a que hace referencia a que “Cualquier referencia a un artículo en una partida determinada alcanza al artículo incluso incompleto o sin terminar, siempre que éste presente las características esenciales del artículo completo o terminado. Alcanza también al artículo completo o terminado, o considerado como tal en virtud de las disposiciones precedentes, cuando se presente desmontado o sin montar todavía”.¹⁴⁵

Además de que se puede considerar como originario si en partida se clasifica al bien y a los insumos y que no cambie la clasificación a nivel subpartida o de modo

¹⁴⁵ Dicha regla forma parte del Sistema Armonizado. Para más información sobre las Reglas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado dirigirse a: <http://www.aladi.org/naladisa07/Reglas.pdf>.

contrario, que se clasifique al bien y a los insumos en la subpartida. Para ser considerados esos bienes como originarios se debe cumplir con el supuesto del valor de contenido de valor regional, cuando se emplea el método de Valor de Transacción es de al menos 60% y el de Costo Neto de 50%.

- **Valor de Contenido Regional**

Para obtener el valor de contenido regional se establecen dos métodos, el de valor de transacción¹⁴⁶ y el de costo neto se establecen en el artículo 402 del Tratado. Ambos métodos los pueden emplear el exportador o productor para determinar el origen. Para el método de valor de transacción el cálculo debe realizarse con base en el valor en aduana de la mercancía, o el precio que se paga por la mercancía.

Método de valor de transacción

La fórmula de dicho método es:

$$VCR = \left(\frac{VT - VMN}{VT} \right) (100)$$

Los valores representan:

“VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

VT es el valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B.¹⁴⁷; y

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien”.¹⁴⁸

¹⁴⁶ Para obtener el valor en aduana se debe seguir el método señalado en el Código de Valoración Aduanera. De preferencia debe ser con base en el primer artículo, de no ser así es posible calcularlo con los 5 métodos que se establecen en el mismo Código: Valor de transacción, Valor de transacción de mercancías idénticas, Valor de transacción de mercancías similares, Método deductivo, Método del valor reconstruido o Método de última instancia.

¹⁴⁷ L.A.B. es el incoterm Libre a Bordo.

¹⁴⁸ Organización de los Estados Americanos, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Sistema de Información sobre Comercio Exterior, s/f, [en línea], Dirección URL: http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/CAP04_1.asp#A402, [consulta: 20 de diciembre de 2016].

El porcentaje mínimo requerido para el valor de contenido regional o los insumos que sean originarios de los países partes debe ser de 60% del total del valor de transacción.

Método de Costo Neto

El método se puede aplicar¹⁴⁹ cuando se desconozca el valor de transacción del bien o no se pueda calcular de conformidad con las disposiciones del Código de Valoración Aduanera de la OMC. También se puede aplicar cuando no se tenga un resultado favorable en el método de transacción, es decir que no se cumpla con el porcentaje mínimo requerido. En este caso ese porcentaje expresado como valor de contenido regional es de 50% del total del costo neto. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien según el siguiente método de costo neto:

La fórmula para el mencionado método es:

$$VCR = \left(\frac{CN - VMN}{CN} \right) (100)$$

En donde los valores son:

“VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

CN es el costo neto del bien; y

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien”.¹⁵⁰

¹⁴⁹ Además de esas disposiciones, el artículo 401 señala que se puede aplicar en caso de que el bien pertenezca al sector automotriz sólo dentro de la partida 87.01, 87.02, 87.04, 87.05, 87.06 o en la subpartida 8703.90, o los bienes de la subpartida 6401.10 a 64.06.10. También en los casos en que se emplee el método de acumulación.

¹⁵⁰ *Óp. Cit., Organización de los Estados Americanos, Tratado de Libre Comercio de América del Norte.*

3.2.1.1 Bienes del sector automotriz

- **Sector automotriz**

Otro de los bienes considerados como originarios son los del sector automotriz, que obtienen esa denominación de conformidad con el cumplimiento del método de costo neto. Los vehículos a los que se enfoca son los de transporte de hasta quince personas.¹⁵¹ En relación con los materiales o insumos no originarios de la región, su valor es la representación del conjunto de los mismos, es decir, se deben sumar todos los insumos no originarios para fines de este método. Acerca de este punto, el cálculo se debe basar en el valor de transacción del insumo no originario de conformidad con los métodos de, Código de Valoración Aduanera de la OMC, y si no se contempla en el método, se le debe agregar el valor de los gastos incrementables¹⁵² para obtener el valor de transacción final.

En cuanto a los vehículos a partir de 16 personas en adelante, las partidas o subpartidas a los que deben pertenecer los bienes para considerarse dentro de esta categoría¹⁵³ se señalan en el artículo 402, así mismo, los componentes del auto, los materiales o insumos no originarios se deben calcular basándose en la suma de los insumos no originarios considerados por unidad y que se encuentren en el Anexo 403.2 o con base en el Anexo 402 si no se señala en el primero; ese debe tomarse como parte del valor del total del bien. Habrá que decir que también es posible que el valor de contenido regional se calcule con base en el promedio del año fiscal del vehículo. Siempre que se haya producido en la misma planta del territorio de una parte del tratado, en la misma línea de ensamblaje y sea el mismo modelo. Que sea el mismo modelo de autos producido en la planta del país parte del tratado.

¹⁵¹ En el artículo 403 se señalan las fracciones arancelarias correspondientes a los vehículos de hasta 15 personas (8702.10.bb u 8702.90.bb) y (8703.21 a la 8703.90, 8704.21 u 8704.31). Así como los que se presentan en el anexo 403. Para conocer las disposiciones de dicho anexo, consultar el apartado de Anexos, anexo 2.

¹⁵² Los gastos incrementables son aquellos relacionados con el gasto por concepto de transporte o flete, seguro, empaque y embalaje, gastos en aduana así como aquellos relacionados con desperdicios o desechos. Eso porque cuando se elabora una mercancía pueden derivar del proceso.

¹⁵³ La partida en la que deben encontrarse los bienes son de la partida 87.01, 87.05 o 87.06, de la subpartida 8702.10.aa o de la 8702.90 y de la 8704.10, 8704.22, 8704.23, 8704.32 o de la 8704.90.

En caso de que el productor quiera obtener el valor de los insumos no originarios que se contemplen en el anexo 203.1 o 403.2, debe promediar el valor con base en el año fiscal del productor que vende el vehículo o si se comercializa como refacciones y no como vehículo, pero debe calcularse con base en el año fiscal¹⁵⁴ del productor de esa refacción, o considerando un periodo trimestral o mensual.

- **Método de acumulación**

Este método permite obtener una preferencia arancelaria a través de la forma en que fue producido el bien. Esto es, el lugar en que se incorporan los insumos en la producción de la mercancía; se establece en el artículo 404 del Tratado. Si un producto se produce en un país parte del tratado, se considera que es originario aunque existan varios productores¹⁵⁵ en los tres países que se involucren en el proceso e incluyan materiales provenientes de terceros países. Empero, dichos materiales deben cumplir con lo señalado en el anexo 401.¹⁵⁶

- **De minimis**

Otro de los métodos que confieren origen es el *de minimis*. El método se estipula en el artículo 405 del Tratado. El mismo establece que el valor de los materiales originarios no debe ser de más de 7% del valor de transacción de la mercancía, ese debe calcularse con base en el INCOTERM FOB (free On Board) o LAB (Libre a bordo).

¹⁵⁴ En lo que concierne a precisar el año fiscal para satisfacer el criterio de contenido de valor regional. Se establece que para los vehículos para menos de quince personas producidos de enero de 1998 a enero de 2002 es de 56% y después de 2002 de 62.5%. En tanto que los vehículos de más de dieciséis personas el porcentaje es de 55% desde enero de 1998 a 2002 y para aquellos cuyo año fiscal que inicia en enero de 2002 el valor es de 60%.

¹⁵⁵ En lo que a los productores se refiere, éstos pueden proceder tanto de México, Estados Unidos de América o Canadá pero acumular su producción para que al aplicar el método de valor de transacción o costo neto llegar a cumplir con el mínimo de valor de contenido regional de la mercancía, no obstante, el artículo 404 señala que se considera que el bien fue resultado de un productor y no considera a varios productores.

¹⁵⁶ El anexo 401 señala las reglas de origen específicas que debe cumplir el insumo usado en la producción del bien. La clasificación se establece con base en el capítulo y contempla 97 capítulos. Esas reglas de origen específicas se enfocan al método de salto arancelario, es decir, debe existir un cambio de capítulo, partida o subpartida a otra señalada en las reglas, no se puede encontrar fuera de lo estipulado, dado que no se le otorgará la preferencia si no cumple con esa regla de origen.

- **Bienes y materiales fungibles**

En cuanto a ese método, se establece en el artículo 406 del TLCAN y considera un producto como originario si los insumos originarios o de terceros países para obtenerlo son fungibles. Es decir, que corresponda con las Reglamentaciones Uniformes, esas establecen los métodos de manejo de inventarios.

- **Accesorios, refacciones y herramientas**

En lo que al método concierne, encuentra su base en el artículo 407 del Tratado. Y ese contempla que, si la mercancía final es originaria, los accesorios, refacciones y herramientas también serán originarios. Ese supuesto se cumple siempre y cuando conformen al bien y no se encuentren por separado, es decir, deben incluirse en la misma factura de la mercancía y no aparte.

- **Materiales indirectos**

El método se encuentra en el artículo 408 del TLCAN. Se basa en el supuesto de que los insumos o materiales indirectos que se usan para producir el bien son originarios no importando el lugar donde son producidos, es decir, pueden o no ser originarios.

- **Envases y materiales de empaque para venta al menudeo**

Los envases y empaques no se consideran como originarios cuando formen parte del bien, es decir, que se clasifiquen con el bien y no en otra fracción arancelaria. Ello es importante porque pueden o no ser originarios y no afectará la determinación de origen de la mercancía en sí. No sucede de ese modo cuando se aplica un método de contenido de valor regional. En ese caso se considera el valor de envases y empaques como originario o no.

- **Contenedores y materiales de empaque para embarque**

En el caso de contenedores, la procedencia de estos no se considera para determinar el origen, ni se debe tomar en cuenta para calcular el valor de contenido regional.

- **Transbordo**

El transbordo se establece en el artículo 411 del TLCAN. Declara que la mercancía no es originaria si se encuentra en otro país no parte y en ese se realizan operaciones de carga o descarga de la mercancía.

Operaciones que no confieren origen

Las operaciones que no confieren origen a un bien se encuentran en el artículo 412. Se denominan como “operaciones que no califican”. Esas consideran aquellos procesos aplicados a la producción de un bien que no otorgan la categoría de originario sólo por producirse en un país parte del Acuerdo. Esas comprenden que el bien se diluya en agua u otra sustancia similar, pero que no ocurra una transformación de la mercancía. O bien, que no se establezca el precio que corresponde a la mercancía.

Certificado de origen

El Certificado de origen, como se revisó en el capítulo anterior, es la prueba documentaria que verifica el origen de las mercancías.

El certificado de origen comprueba que los bienes que se exportan de algún país parte a otro que también forma parte del tratado han cumplido con las reglas de origen por lo tanto se les asigna la calificación de originarios y pueden contar con un beneficio arancelario. Para el caso de México, el certificado fue presentado en diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación. Este certificado puede ser

considerado como “blando”, dado que no requiere de verificación por parte de la autoridad mexicana, en este caso de la Secretaría de Economía. El certificado es de libre reproducción, sólo debe tener la firma del exportador o del productor, dependiendo de quién lo emita. Los idiomas son los oficiales de los países parte, español, francés o inglés. Con ese certificado se pueden cubrir las exportaciones que se realicen en el período de un año, siempre y cuando la mercancía sea la misma que se exporta en cada operación. En cuanto a la duración del certificado es de 4 años. El exportador debe conservarlo para cualquier aclaración.

Cuando la exportación sea de menos de 1000 dólares, no es necesario expedir un certificado de origen. En vez de éste, se puede presentar la factura y una declaración de origen en el que se establezca que el bien cumplió con las reglas de origen y es por lo tanto originario. Además, es preciso que el producto cuente con el marcado o etiquetado de origen.

Marcado de Origen

El marcado de país de origen encuentra su fundamento jurídico en el Anexo 311 del TLCAN. La marca de origen puede ser demandada por una país parte, esa debe señalar el país de origen del producto. Los idiomas permitidos son los oficiales de México (español), Estados Unidos (inglés) o Canadá (francés o inglés). Los procedimientos para presentar o comprobar el marcado de origen son emplear el uso de etiquetas que se adhieran al producto o se coloquen a presión y marbetes, esto para que la marca de origen sea visible al consumidor. En el anexo también se establecen los bienes para los que no es necesario el marcado de origen. Por ejemplo, los que puedan dañarse, que el marcado sea más caro que su valor en aduana, que cuando sea marcado se vea afectado para desempeñar su cometido, que su estado no haya sufrido transformación alguna, que el importador sepa de dónde proviene sin que tenga el marcado de origen, o que se encuentre en un contenedor que tiene mercancía idéntica y por ende tiene la misma procedencia de país de origen.

3.2.3 Sistema paneuromediterráneo de acumulación de origen

Los antecedentes del sistema Paneuromediterráneo se encuentran en el proceso de Barcelona o proceso Euro mediterráneo; el objetivo que buscaba era establecer un área de libre comercio mediante la reducción arancelaria y la consolidación de un sistema de acuerdos en el espacio euro mediterráneo. El inicio del proceso se ubica en el 2001, pero las negociaciones que mostraron mayores avances fueron las de la Conferencia de Ministros de Comercio en Marrakech en 2006.

El sistema permite el empleo de la acumulación para la importación de materiales originarios de un país exportador a un tercero en donde se realice una transformación sin que sea obligatorio el haber sido sustancial pero no puede obtener la consideración como originario si se realiza una operación mínima.

La condición para que la acumulación diagonal sea aplicable es que las mismas deben ser similares entre acuerdos, es decir, no existe la necesidad de negociar un TLC, basta tomar la pléyade¹⁵⁷ de acuerdos de los países que conforman el sistema y que vayan de conformidad con las RO del acuerdo del sistema paneuromediterráneo para que sean aplicables a todos los Estados.

Las particularidades del sistema de RO se localizan en el Protocolo Paneuromediterráneo sobre Reglas de Origen de 2003. En ese se expone la certificación del origen, los supuestos en los que aplica una devolución o exención de los derechos de aduana y los requisitos en materia de transformación.

Posteriormente, “en abril de 2011, se firmó un Convenio regional sobre el origen de los bienes comercializados en la zona paneuromediterránea en representación de la Unión Europea (UE). El Convenio reúne en un **único instrumento legal** todas las normas relacionadas con el origen de los bienes comercializados en el contexto de aproximadamente sesenta tratados de libre comercio bilaterales entre países de la zona paneuromediterránea, así como con países que participan en el proceso de estabilización y asociación de la UE”.¹⁵⁸

¹⁵⁷ María Aparici y Carmen Betes compilan los TLCs de los países del área euromediterránea, para consultarlo, ver anexos, anexo: VI.

¹⁵⁸ Eur-Lex, *Normas de origen preferenciales paneuromediterráneas*, s/f, [en línea], Dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=uriserv:rx0014>, [consultado: 26 de marzo de 2016].

Los criterios de origen establecidos en el convenio son:

- Totalmente obtenidos: productos cosechados, extraídos de minas, animales vivos nacidos y criados en un país parte.
- A partir de materiales originarios de países no firmantes o materiales no originarios que sufran un trabajo o proceso suficiente que se haya llevado a cabo en un país parte.
- Bienes importados del Espacio Económico Europeo y exportado a otro país parte.
- Tolerancia: Se permite el empleo de materiales no originarios en un 10%.

Zona de acumulación paneuromediterránea

El Convenio incorpora el sistema de acumulación. Al emplear el sistema los productos originarios de algún territorio contratante pueden usarse en un país socio y considerarse como originarios. La principal forma de acumulación que se aplica es la de acumulación cruzada.

La prueba documental de origen empleada en la zona es el certificado EUR1 y EUR-MED. Entonces tenemos una doble certificación. El primer certificado aplica para acuerdos con países fuera de la zona de acumulación como México, el segundo es especial para socios del área euro mediterránea.

La Unión Europea es la pionera en aplicar el método de acumulación en 4 niveles, bilateral, diagonal, total y bajo el sistema de Preferencias Generalizadas bajo el Sistema de reglas de origen paneuromediterráneo. Las reglas de origen en ese sistema se encuentran armonizadas, o al menos buscan serlo.

Análisis comparativo de las reglas de origen en los tres sistemas
Criteria para conferir Origen

	OMC	TLCAN	Sistema paneuromediterráneo
Métodos generales	Cambio de Clasificación Arancelaria. Especificar las partidas y subpartidas	Totalmente obtenido o producido en la región del TLCAN	Totalmente obtenidos: productos cosechados, extraídos de minas, animales vivos nacidos y criados en un país parte.
	Porcentaje <i>Ad Valorem</i>	Bien producido a partir de insumos originarios de los países parte	Producto producido a partir de materiales originarios de países no firmantes o materiales no originarios que sufran un trabajo o proceso suficiente que se haya llevado a cabo en un país parte.
	Operación de fabricación o elaboración	Producción que incluye insumos no originarios pero que sufren un cambio de clasificación arancelaria (de conformidad con las RO del anexo 401)	Bienes importados del Espacio Económico Europeo y exportado a otro país parte.
		Bienes del capítulo 61 a 63 sin que los materiales no originarios sufran un cambio de clasificación arancelaria, aunque se importa sin ensamblar, pero se clasifica como no ensamblado de conformidad con la 2da. Regla General de Interpretación del S.A.	Tolerancia: Se permite el empleo de materiales no originarios en un 10%.
		Que los materiales no originarios usados en la producción del bien no cambien de clasificación arancelaria debido a que la partida y subpartida describe al bien y los insumos en tanto que se cumpla con el Valor de Contenido Regional. Con el método de valor de transacción no sea menos de 60% y el de Costo Neto menos de 50%.	
		Bienes de la industria automotriz	
		Acumulación	
		De minimis	
		Bienes o materiales fungibles	
		Accesorios, Refacciones y Herramientas	
Otros métodos		Materiales indirectos	
		Envases y Materiales de Empaque para la Venta al Menudeo	
		Contenedores y materiales de empaque para embarque	
	Transbordo		

Matriz 1. Criterios para conferir origen en el TLCAN, el Sistema paneuromediterráneo de acumulación de origen y la OMC. Fuente: Elaboración propia.

En lo que respecta a la OMC, las normas de origen se establecen en el Anexo II del Acuerdo sobre Normas de Origen. Ese anexo hace referencia a la Declaración Común Acerca de las Normas de Origen Preferenciales. En cuanto a las reglas de origen del TLCAN, esas encuentran su base jurídica en el artículo 401 del Tratado. Las reglas de origen para el sistema paneuromediterráneo se sustentan en el Protocolo Paneuromediterráneo sobre Reglas de Origen.

La OMC establece los criterios generales para determinar el origen, varios de estos métodos son retomados en los TLC. Sin embargo existen otros considerados como flexibles. Entre ellos se encuentra el de **Regla de tolerancia general**, en el que se fija un porcentaje de insumos no originarios permitidos en la incorporación del bien. El de **derogaciones temporales**, dicho método se aplica en el caso de que algún país necesite impulsar una industria en particular, pero no cuente con la capacidad necesaria, en ese caso se puede derogar el máximo permitido de insumos no originarios y permitir el ingreso para desarrollar ese sector. Además, se encuentra el de **acumulación**, que se refiere a la incorporación de insumos de algún país parte del tratado como si fueran originarios del país exportador.

Aunque el comercio a nivel internacional, y en especial las RO han sido normadas por la OMC, se puede apreciar que existen distintos acuerdos que retoman una gran variedad de reglas de origen. La organización conformó criterios básicos para conferir origen, principalmente para las reglas de origen no preferenciales.

En el TLCAN se aprecia que la determinación de origen varía por sector y en algunas ocasiones algunos productos deben cumplir con más de una regla de origen para calificar como originarios. Los materiales no originarios que se empleen, con base en el método *de mínimis* no deben ser más del 7% del valor del producto final. Se aprecia que los métodos generales coinciden con aquellos propuestos por la OMC, esencialmente el de productos totalmente obtenidos de un Estado parte del tratado.

De ese modo se pueden ubicar dos tipos de Acuerdos que sirven como marco para otros acuerdos regionales o de una región con otro país, por ejemplo, uno de los más restrictivos en cuanto a los mecanismos de las reglas de origen es el TLCAN y

otro más transigente es el protocolo paneuromediterráneo sobre reglas de origen de la Unión Europea.

Conclusiones y recomendaciones

El comercio internacional es por naturaleza dinámico. En los últimos años se ha integrado al comercio el aspecto de servicios y el de bienes ha incrementado. El intercambio de productos ha sido promovido por el empleo de tratados de libre comercio. Ciertamente, la proliferación de acuerdos comerciales fomenta el comercio a nivel inter región e incluso intra regional. Es preciso señalar que el empleo de estos instrumentos se permitió en el ámbito internacional mediante el artículo XXIV del GATT de 1947 y después el de 1994. En contraposición, el acuerdo estableció el artículo primero que se presenta como una limitante a la celebración de tratados dado que en él se manifiesta la cláusula de la nación más favorecida y el trato nacional. Por lo que los tratados pueden celebrarse siempre y cuando estos no representen un obstáculo al libre comercio.

En general las transacciones comerciales se llevan a cabo mediante el pago de aranceles generales o nación más favorecida (NMF). No obstante, al haber celebrado un acuerdo comercial, los países socios tienen la oportunidad de acceder a beneficios o preferencias arancelarias. A partir de 1996 el nivel promedio de aranceles disminuyó de manera importante frente a los aranceles preferenciales que se han mantenido en un rango de 3 a 5 por ciento frente a niveles de aranceles preferenciales de 1 a 2%. Esto sucedió a causa de que los países que contaban con un tratado comercial se inclinaron por aprovechar las ventajas arancelarias en vez del nivel general (NMF).

Los beneficios arancelarios se obtienen a través de métodos que son conocidos como reglas de origen. La función primordial de las RO se centra en discernir entre los productos nacionales de los extranjeros, esto es, distinguir los productos originarios de los no originarios. Conforme al objeto que persiguen, las reglas se dividen en dos: las reglas de origen no preferenciales y las reglas de origen preferenciales. Las principales aplicaciones de las reglas no preferenciales son: evitar el pago de una cuota compensatoria, aspectos de marcado o etiquetado, así como para fines estadísticos. En tanto que las preferenciales tienen como objetivo

evitar la triangulación de mercancías y acceder a la vez a un beneficio arancelario, para ello se deben satisfacer distintos criterios que confieren origen. Los principales criterios se determinaron por parte de la OMC y se expresan en el Acuerdo sobre Normas de Origen. Entre ellos destacan, como se detalló en la investigación, los de cambio de clasificación arancelaria, porcentaje *ad valorem* y operación de fabricación o elaboración.

En el desarrollo de la investigación se contempló que además de las reglas de origen tradicionales, existen otras que se han comenzado a emplear en los tratados comerciales recientes.¹⁵⁹ Un ejemplo de ellos que no se consolidó fueron las reglas de origen introducidas con el TPP, aunque los métodos eran innovadores y los porcentajes para cada método variaban, el que no se haya ratificado no permitió que entraran en vigor.

Las normas de origen se erigirán necesarias en todo momento, tanto para los procedimientos en aduana (despacho de la mercancía), como para un beneficio arancelario. Es por eso que la OMA estableció el Protocolo de Kioto para la simplificación de los procesos en aduana y en lo que correspondió a la investigación, los lineamientos enfocados a la determinación del origen y la prueba documental del mismo, el certificado de origen. Es de reconocer el trabajo realizado entre las dos organizaciones internacionales, por una parte la OMC con el Comité de Normas de Origen y la OMA con el Comité Técnico de Normas de Origen. Por su parte, el control estadístico de los acuerdos que se celebran en el mundo lo lleva a cabo la OMC a través de una notificación de los tratados celebrados bajo los supuestos del artículo XXIV,

En lo pertinente a la normativa a nivel internacional, la OMC no ha logrado consolidar el sistema multilateral, bajo los principios del libre comercio. Al establecer el artículo XXIV, se apoyó la creación de una red de tratados comerciales que por sí mismos no obstruyen el libre comercio, pero que pueden hacerlo si las reglas de origen en ellos determinadas son suficientemente restrictivas. Esto a tal grado de

¹⁵⁹ A este propósito consultar: RCEP (<http://www.asiantradecentre.org/talkingtrade/2016/6/7/rcep-proposals-for-trade-in-goods-and-rules-of-origin>) y TTIP (<http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-reasonable-and-balanced-free-trade-agreement-with-the-united-states/file-rules-of-origin>).

no permitir el ingreso de productos provenientes de países que no pertenezcan a los producidos en los países del acuerdo o tratado al que se haga referencia. Por ende, las reglas de origen influyen en el acceso de bienes entre países, no sólo un sector específico, sino en todos los productos e incluso, servicios.

Es preciso reconocer que la OMC fue la organización pionera en abordar las reglas de origen preferenciales. El único cuerpo jurídico de vocación internacional que contempla las RO preferenciales es el acuerdo sobre normas de origen, en el cual se establecen los métodos para determinar el origen, pero su empleo no es obligatorio. Cabe señalar que la regulación jurídica internacional, se ha enfocado a normar las RO, pero principalmente las no preferenciales. Las normas preferenciales aún no cuentan con una regulación a nivel internacional bien definida para delimitar sus usos.

Con la proliferación de los tratados de libre comercio, los obstáculos que frenaban el libre flujo del intercambio de mercancías se reducen. Empero, a la par de esta práctica, los beneficios comerciales que derivan de tales instrumentos no son extensibles para todos los países. Nos encontramos entonces, ante una situación que limita las ventajas principalmente arancelarias a un grupo pequeño de países (parte del tratado). Las RO preferenciales tienen como principal cometido evitar la triangulación de mercancías. Eso debido a que se considera que a partir de la determinación del origen de los productos, se podrá frenar esa práctica.

Como se revisó a lo largo del presente trabajo, la actuación de las reglas de origen es esencialmente brindar un acceso preferencial a los productos originarios del área de libre comercio, aunque tienen influencia en otros rubros como lo son la política comercial, las cadenas de suministro, las empresas y la inversión. Para el primer caso se tiene que aunque los países que celebran un tratado o acuerdo comercial buscan aumentar su comercio, al mismo tiempo frenan la competencia proveniente de países fuera del acuerdo. En el caso de las cadenas de suministro, estas varían de acuerdo al método que se emplee. En especial, los criterios que se orientan a fortalecer las cadenas son los de cambio de clasificación arancelaria y contenido de

valor regional. Como se analizó, un sector o sectores que tienen mayores beneficios arancelarios serán aquellos que se presenten como más importantes para la región.

La variable sectorial se complementa con la inversión, eso porque si el sector que es considerado productivo es dinámico, la inversión fluirá en el sentido de fortalecer ese ramo industrial. Un ejemplo de ello y que se retomó en la investigación es el del sector automotriz. Cuyo crecimiento y consolidación se debió en gran parte al TLCAN.

La incidencia de las RO en las empresas recae en los costos y utilidades de las mismas, dado que si una empresa comprueba que su producto es originario, tendrá el beneficio de una reducción arancelaria, aunque este efecto puede ser negativo. Esto es, si el producto la empresa no logra calificar como originario, se deberá pagar el impuesto general o realizar el consumo de insumos originarios de la región que puede resultar más barato o más caro que si se proveyera de países extranjeros. Las reglas de origen son un instrumento que incide en el flujo del comercio y la inversión. De este modo, se tiene que pueden ser empleadas como instrumentos de política comercial y orientarlas al proteccionismo de la producción y las cadenas de suministro ya no sólo a nivel nacional, sino también regional.

Es de especial atención, el hecho de retomar que las RO no son homogéneas ni existen métodos armonizados para determinar el origen, por lo que las reglas varían dependiendo del tratado y la negociación que respecto de las mismas se haya dado. En ese sentido, y basados en los métodos establecidos, existen reglas que son más restrictivas para delimitar el acceso de terceros países. Este es el caso de las RO establecidas en el TLCAN.

El nivel de restricción de las RO se ha medido a través de metodologías como las propuestas por Estevadeordal y Suominen que declaran que las RO más restrictivas son aquellas que requieren cumplir con procedimientos específicos por los que debe pasar un producto en el proceso productivo para calificar como originario. Esto es los que requieren un cambio a nivel de capítulo. Estos criterios son arduos y difíciles de acatar. Además, gran parte de ellos se orientan al sector automotriz y textil, en el tratado como el criterio de cambio de clasificación arancelaria y el porcentaje

establecido para el método de valor de transacción es de 60% y el de costo neto de 50%. Estos métodos son claramente más rígidos que aquellos de integraciones como ECOWAS (30% sobre valor de contenido regional (VCR) o MERCOSUR (40% sobre el costo neto (CN), incluso que el sistema de acumulación de origen paneuromediterráneo. El análisis de la restrictividad de las RO arrojó que entre más rígido sea un método para determinar el origen, más difícil y mayores costos generarán a la empresa.

La investigación se centró en analizar los métodos señalados en esos acuerdos y aquellos determinados por la OMC. El resultado obtenido giró en torno a la variación tanto de métodos como de porcentajes admitidos de valor de contenido regional en los tratados, así como los de acumulación y de minimis. Aunque en general, los TLCs retoman los métodos creados por la OMC, existen diversas adaptaciones con base en las preferencias de los países socios de un tratado. Además, se identificaron los distintos puntos en los cuales las RO inciden en el conjunto de la economía.

Además de eso, la investigación permitió percibir los efectos de las RO en el campo económico. Las reglas son un tema delicado en los TLC, debido a los impactos que tienen en diversos aspectos de la economía y uno de los temas que reviste especial atención en las negociaciones de los tratados. Dado que la delimitación de los criterios soporta la creación de cadenas de suministro y fortalece la integración de vertical de la producción de los países del área de libre comercio.

En conclusión, en cuanto a los criterios para determinar origen, se debe disminuir la rigidez y el nivel técnico de las reglas de origen, para que los exportadores o productores puedan cumplir con los requisitos de certificación del origen y accedan a la preferencia arancelaria. Además, los métodos para determinar el origen que deben ser considerados son el de tolerancia y acumulación por ser más flexibles. En particular el método de acumulación es una alternativa para evitar la concentración regional del comercio y abre la posibilidad de conectar el comercio a nivel inter e intra regional. Para la parte de la regulación internacional, las reglas de origen preferenciales son una cuestión que se debe abordar en la agenda de la

organización. Aunque es imperante considerar que se ha promovido el proceso de armonización de reglas de origen no preferenciales, que inició desde 1995, y que sienta la pauta para constituirse como un modelo para las reglas de origen preferenciales.

Finalmente, la importancia de las reglas se cimienta en el hecho de que las reglas son definitivamente un instrumento que permite dar certidumbre a las operaciones comerciales. No sólo en esta materia, sino también en materia de cooperación entre países. Las reglas establecen así mecanismos para incentivar la mediación comercial y de cooperación desde la perspectiva diplomática, al momento de llevar a cabo negociaciones de los acuerdos. Específicamente, en el ámbito de las relaciones internacionales, las reglas, y especialmente las reglas de origen no preferenciales, coadyuvan al fortalecimiento de lineamientos de igualdad de condiciones entre todos los actores.

El verdadero reto para las RO se presenta en el momento de la determinación de origen cuando la producción no se encuentra fija y la mercancía cuenta con insumos de diversos países conformando una cadena de suministro no sólo regional, sino mundial. Ante este panorama se presentan las siguientes propuestas:

Recomendaciones

Ante el constante cambio en la dinámica comercial internacional, el aumento de tratados comerciales y con ello el establecimiento de preferencias arancelarias otorgadas a través del cumplimiento de las reglas de origen, se ha vuelto fundamental replantear su empleo y orientarlas en beneficio del libre flujo comercial.

Los beneficios que derivan de las reglas de origen deben ser considerados como una oportunidad para aumentar el comercio a nivel mundial. Además:

- ❖ Se debe aumentar la flexibilidad de los métodos para la determinación de origen.

- ❖ El método de acumulación debe ser incorporado con mayor relevancia en los tratados para lograr así fortalecer y volver aún más dinámicas las cadenas de suministro en el contexto de la fragmentación de la producción.
- ❖ Frente a la existencia de distintas reglas de origen y métodos para su determinación, considerar una posible una armonización de las RO preferenciales.
- ❖ Aplicar el método de acumulación podría disminuir el impacto restrictivo que tienen las RO.

Fuentes de consulta

Bibliografía

- Acosta, Felipe, *Trámites y Documentos en materia Aduanera*, México, Editorial ISEF, 2005, tercera edición, 262 pp.
- Bhagwati, Jadish, *El proteccionismo, España*, Alianza editorial, 1991, 163 pp.
- Cabeza, Luis, *Procedimientos de auditoría para la revisión de operaciones de Comercio Exterior 2004*, México, Ediciones Fiscales ISEF, 2004, 125 pp.
- Cancino, Rodolfo y Trejo, Pedro, *Nuevo derecho aduanero electrónico*, México, editorial Novum, 2015, 396 pp.
- Carbaugh, Robert, *Economía Internacional*, México, 2009, CENGAGE LEARNING, 12 a edición, 561 pp.
- Comisión de Comercio Exterior del Colegio de Contadores Públicos de México A. C., *Conocimientos Básicos de Comercio Exterior para el Contador Público*, México, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 2006, 319 pp.
- Díaz, Miguel, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, España, Editorial Síntesis S.A., 1996, 368 pp.
- Del Alisal, Laura, *El Tratado de Libre Comercio, texto y contexto*, Gustavo Emmerich coordinador, México, UAM, Departamento de Sociología, 1994, 261 pp.
- Ellsworth, Paul, *Comercio Internacional*, (international economics), México, Fondo de Cultura Económica, 1938, 461 pp.
- Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan, *Comercio Internacional*, traducción por Gotzone Pérez Apilanez, España, Editorial Reverté, S. A., 448 pp.
- Kessel, Georgina, *Lo negociado del TLC: Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado trilateral de Libre Comercio*, México, McGraw – Hill, 1993, 334 pp.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice, *Economía Internacional Teoría y Política*, Madrid, Pearson Educación, S.A., 2006, séptima edición, 768 pp.

- Lal Das, Bhagirath, *La OMC y el sistema multilateral de comercio. Pasado, presente y futuro*, traducción de María Meza, España, Icaria editorial, s.a., 2004, 247 pp.
- Martínez, Rogelio, *Legislación del Comercio Exterior*, tercera edición, Mexico, McGraw – Hill Interamericana, 2006, 359 pp.
- Márquez, Javier y Urquidi, Víctor, *Comercio Internacional*, México, Fondo de Cultura Económica, 1942, 492 pp.
- Martínez, Rogelio, *Legislación del comercio exterior*, México, Mc Graw – Hill Interamericana Editores S.A. de C.V., 2006, tercera edición, 339 pp.
- Orozco, José (Coordinador), *Democracia fallida, seguridad fallida*, México, editorial Fontamara, 2011, 232 pp.
- ProMéxico Inversión y Comercio, *Decídete a exportar. Guía básica*, México, ProMéxico, 2015, 192 pp.
- Querol, Vicente, *El arancel aduanero: mecanismo de política comercial*, México, Publicaciones administrativas y contables, 1984, 337 pp.
- Reyes, Jesús, *La Carta de La Habana (Comentarios y digresiones)*, México, Edipasa, 1948, 194 pp.
- Rodríguez, Jaime, *Los certificados de origen y los tratados de Libre Comercio*, México, editorial Trillas, 2010, 133 pp.
- Rodríguez, Maximilano, *Introducción al Derecho Comercial Internacional*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2009, 512 pp.
- Saldaña, Juan, *Comercio internacional: régimen jurídico económico*, México, Editorial Porrúa, 2010, 3ra edición, 543 pp.
- Silva, Ernesto, *Esquema del procedimiento aduanero*, México, Publicaciones Administrativas Contables Jurídicas, S.A. de C.V., 2007, 471 pp.
- Sirc, L., *Iniciación al comercio internacional*, México, Siglo veintiuno editores, 1976, segunda edición, 213 pp.
- Sulser, Rosario, *Tratados comerciales internacionales*, 3ra. Edición, México, Ediciones fiscales ISEF, 2016, 150 pp.

- Staples Brian and Dawson Laura, *Made in the world: Defragmenting rules of origin for more efficient global trade*, Canada, Canadian Council of Chief Executives, 2014, 21 pp.
- Verbit, Gilbert, *Técnicas en los convenios comerciales para los países en desarrollo*, México, traducción de Columbia University Press, editorial Limusa – Wiley, S.A., 1971, 255 pp.
- Witker, Jorge, *Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo*, México, Universidad Autónoma de México, 2005, 370 pp.
- Xing, Yuqing, *Uncovering Value Added in Trade. New Approaches to Analyzing Global Value Chains*, Singapur, Banco Asiático de Desarrollo, 2015, 166 pp.

Artículos

- Duttagupta, Rupa y Panagariya, Arvind, *Free Trade Areas and Rules of Origin: Economics and Politics*, Estados Unidos, Fondo Monetario Internacional, 2003, pp. 29.
- Falvey Rod and Reed Geoff, *Rules of origin as Commercial Policy Instruments*, United Kingdom, University of Nottingham, 1997, pp. 21.
- International Chamber of Commerce, *Non-preferential rules of origin for commercial policy purposes*, París, 2015, pp. 4.
- Organización Mundial de Comercio, *Entender la OMC*, Ginebra, División de Información y Relaciones Exteriores de la OMC, 2015, pp. 111.
- The World Bank Group, *Rules of origin in Free Trade Agreements*, 2003, pp. 3
- United Nations Conference on Trade and Development, *Rules of origin and origin procedures applicable to exports from least developed countries*, Ginebra, 2011, pp. 36
- United Nations Conference on Trade and Development, *Generalized System of Preferences Handbook on the rules of origin of the European Union*, Ginebra, 2013, pp. 19.

Hemerografía

- Aparici, María y Betés, Carmen, “Proceso Euro mediterráneo: hacia una verdadera zona de libre comercio Euromediterránea”, enero – febrero 2009, Nº 846, en Revistas ICE Información Comercial Española. Relaciones Euromediterráneas, pp. 33-46. Dirección URL:http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_846_3346_618046390E06BF921AA1EB76839039CE.pdf, [consultado: 15/10/2016].
- Cardaso, María, *et. al*, “Especialización vertical en la industria y los servicios: convergencia en la Unión Europea”, en Revista de Estudios Empresariales. Segunda época, núm. 1, 2008. Pp. 65 a 87.
- López, Nicolás, “Las negociaciones comerciales en la OMC”, Economía, núm. 843, España, en Revistas ICE Información Comercial Española, Julio-Agosto, 2008, Nª 843, Dirección URL:www.revistasice.com/CachePDF/ICE_843_7187_750252112D78CEF172515CE50E154C72.pdf, [consultado: 15/10/2016].
- Martínez, José, “Las *reglas de origen*: instrumento para regular las zonas comerciales regionales con acceso arancelario preferencial”, en Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM, Año XLI Núm. 118, enero-abril de 2014, pp. 39 a 74.
- Martínez, José, y López, María, “La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional”, en Relaciones Internacionales, núm. 64, FCPYS – UNAM, octubre – diciembre 1995, pp. 61 a 78.
- Timmer, M. P., Dietzenbacher, *et al.*, “An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production”, en Review of International Economics., vol. 23, agosto de 2015, pp. 575 a 605,

Cibergrafía

- Aguilar, René, *El procedimiento de solución de diferencias en la organización mundial de comercio*, [en línea], Biblioteca Jurídica Virtual, Dirección URL: <http://historico.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/125/art/art1.htm>, [Consultado: 15 de marzo de 2017].
- Amiti, Mary, *et al.*, *Why Renegotiating NAFTA Could Disrupt Supply Chains*, [en línea], Federal Reserve Bank of New York *Liberty Street Economics*, Abril 19, 2017, Dirección URL: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/why-renegotiating-nafta-could-disrupt-supply-chains> [consultado: 17 de marzo de 2016].
- Asociación Latinoamericana de Integración, *Reglas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado*, [en línea], s/f, Dirección URL: <http://www.aladi.org/naladisa07/Reglas.pdf>, [Consultado: 15 de marzo de 2017].
- Asociación de Estados del Caribe, *Promote and foster international negotiations and training in Trade issues*, [en línea], Dirección URL: <http://www.acs-aec.org/index.php?q=trade/programs/promote-and-foster-international-trade-negotiations-and-training-in-trade-issues>, [consultado: 10 de octubre de 2016].
- Ash, Ken, *The Emergence of Global Value Chains: Implications for Trade Policy and Trade Agreements*, [en línea], 2015, Dirección URL: http://web.unitn.it/files/download/31972/ash_tiva_polici_trento_nov_2013_k_ash.pdf, [consultado: 10 de marzo de 2016].
- Banco Central de El Salvador, *Clasificación arancelaria una llave de entrada al comercio internacional*, [en línea], abril – junio 2011, año 12 N^o 2, Dirección URL: https://www.centrex.gob.sv/scx_html/INFOCIEX%20abril-junio-2011.pdf, [consultado: 10 de octubre de 2016].
- Brenton, Paul, *Preferential Rules of Origin*, [en línea], Dirección URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/C8.pdf>, consultado: 20 de noviembre de 2016].

- Bogado, Raúl, *Nomenclatura Arancelaria*, [en línea], Dirección URL: <http://www.aduana.gov.py/uploads/archivos/Nomenclatura-Arancelaria-09.pdf>, [consultado: 20 de noviembre de 2016].
- Brown, Chad y Douglas, Irwin, *The GATT's Starting Point. Tariff Levels circa 1947*, en línea], World Bank Group, Development Research Group. Abril de 2016, [Dirección URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/935351468193733666/pdf/WPS7649.pdf>, [consultado: 08 de octubre de 2016].
- Comisión de Derecho Internacional de la Organización de las Naciones Unidas, *Convención de Viena sobre el derecho de los tratados*, [en línea], 23 de mayo de 1969, Dirección URL: http://www.oas.org/xxxivga/spanish/reference_docs/Convencion_Viena.pdf, [consulta: 06 de septiembre de 2016].
- Crawford, Jo-Ann y Fiorentino, Roberto, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, [en línea], WTO, 2005, Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf, [consulta: 06 de septiembre de 2016].
- Cruz, Rodolfo, *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*, Universidad Iberoamericana, [en línea], 2009, Dirección URL: <http://historico.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/jurid/cont/39/pr/pr10.pdf>, [consultado: 20 de diciembre de 2016].
- Donner, Maria, *Preferential Rules of Origin in udenregional trade agreements*, [en línea], 2013, Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201305_e.pdf, [consultado: 26 de marzo de 2016].
- Escaith, Hubert y Martí, Darlan, *Global Value Chains and Rules of Origin*, [en línea], Ginebra, 2016, Dirección URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/roi_e/marti_escaith22916.pdf, [consultado: 26 de marzo de 2016].
- Estevadeordal, Antoni y Suominen, Kati, *Rules of origin in the World Trading System*, [en línea], World Trade Organization, 2003, pp. 57, Dirección URL:

https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_nov03_e/estevadeordal_paper_e.pdf, [consultado: 26 de marzo de 2016].

- Eur-Lex, *Normas de origen preferenciales paneuromediterráneas*, [en línea], Dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=uriserv:rx0014>, [consultado: 26 de marzo de 2016].
- Eur-Lex, *Decisión del Consejo de 26 de marzo de 2012 relativa a la celebración del Convenio regional sobre las normas de origen preferenciales paneuromediterráneas*, [en línea], Dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:32013D0094>, [consultado 30 de marzo de 2017].
- García, Sergio, *El Convenio de Kioto, un instrumento para la competitividad aduanera*, [en línea], 2014, Dirección URL: <http://www.aduanasrevista.mx/el-convenio-de-kyoto-un-instrumento-para-la-competitividad-aduanera/>, [consultado 30 de marzo de 2017].
- Gretton Paul y Gali, Jyothi, *The restrictiveness of Rules of Origin in Preferential Trade Agreements*, [en línea], Australia, 2005, Dirección URL: <http://www.pc.gov.au/research/supporting/restrictive-rules-of-origin/restrictive-rules-of-origin.pdf>, [consultado: 26 de marzo de 2016].
- Harris, J. *Measurement and determination of rules of origin in preferential trade agreements (PTA'S)*, [en línea], 2007, Dirección URL: <http://drum.lib.umd.edu/bitstream/handle/1903/7180/umi-umd-4562.pdf;jsessionid=83EE58EABAD193B1E265581193369F17?sequence=1>, [consultado: 16 de marzo de 2016].
- Hernández, Jacqueline, *Origen de las mercancías*, [en línea], Dirección URL: <http://www.taiia.gob.sv/portal/page/portal/TAIIA/Temas/Estudios%20Jur%EDdicos/Origen%20de%20las%20Mercanc%EDas.pdf>, [consultado: 26 de noviembre de 2016].
- Korez, Romana, *Optimizing Global Value Chain Activities by Diagonal Cumulation of Origin*, [en línea], 2012, Dirección URL: <https://cdn.intechopen.com/pdfs-wm/38486.pdf>, [consultado: 26 de marzo de 2016].

- Kelleher, Sinéad, *Playing by the Rules? The Development of an Amended Index to Measure the Impact of Rules of Origin on Intra – PTA Trade Flows*, Irlanda, [en línea], Dirección URL: <http://www.etsg.org/ETSG2012/Programme/Papers/46.pdf>, [consultado: 26 de marzo de 2016].
- Maurer, Andreas, *Trade in Value added: what is the country of origin in an interconnected world?*, [en línea], Organización Mundial de Comercio, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/miworld/background_papers.htm, [consultado: 10 de marzo de 2017].
- Michitaka, Natatomi, *Global Value Chain Governance in the Era of Mega FTAs and a Proposal of an International Supply Chain Agreement*, en línea], 2013 [Dirección URL: <http://www.rieti.go.jp/en/special/policy-update/050.pdf>, [consultado: 26 de marzo de 2016].
- Organización de los Estados Americanos, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, [en línea], Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Dirección URL: http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/CAP04_1.asp#A402, [consulta: 20 de diciembre de 2016].
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, *Acuerdos de la Ronda Uruguay y la FAO*, [en línea], Dirección URL: <http://www.fao.org/Noticias/1998/img/URbody-s.pdf>, consultado: 17 de noviembre de 2016].
- Organización de las Naciones Unidas, *Definiciones de términos fundamentales en la Colección de Tratados de las Naciones Unidas*, Colección de Tratados, [en línea], s/f, Dirección URL: <http://www.un.org/es/treaty/untc.shtml>, [consultado: 06 de septiembre de 2016].
- Organización Mundial de Aduanas, *Convenio de Kioto revisado. Texto jurídico anexo K*, [en línea], Dirección URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/instrument-and-tools/comparative->

[study-on-preferential-rules-of-origin/specific-topics/general-annex/kyoto/kyoto-spanish.aspx?p=1](http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/es/pdf/topics/origin/overview/origin-handbook/normas-de-origin_handbook_esp.pdf), [consultado: 25 de noviembre de 2016].

- Organización Mundial de Aduanas, *Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los regímenes Aduaneros (revisado)*, p. K. 1/1., [en línea], Dirección URL: [http://www.dian.gov.co/descargas/operador/documentos/Convenio de Kyoto.pdf](http://www.dian.gov.co/descargas/operador/documentos/Convenio_de_Kyoto.pdf), [Consultado: 18 de marzo de 2017].
- Organización Mundial de Aduanas, *Normas de Origen – Manual*, pp. 25, [en línea], Dirección URL: [http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/es/pdf/topics/origin/overview/origin-handbook/normas-de-origin handbook esp.pdf](http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/es/pdf/topics/origin/overview/origin-handbook/normas-de-origin_handbook_esp.pdf), [consultado: 15 de marzo de 2017].
- Organización Mundial de Aduanas, *Qué son las normas de origen*, [en línea], Dirección URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/instrument-and-tools/comparative-study-on-preferential-rules-of-origin/specific-topics/general-topics/roo-topic/roo-topic-spanish.aspx>, [consultado: 20 de noviembre de 2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947)*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/docs/s/legal/s/gatt47_01_s.htm, [consultado: 15/10/2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Aranceles y negociaciones arancelarias*, [en línea], pp. 66 Dirección URL: https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_419/Module_1448/ModuleDocuments/NAMA-M3-R1-S.pdf, [consultado: 20 de noviembre de 2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Capítulo 2. Los Acuerdos*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/utw_chap2_s.pdf, consultado: 20 de noviembre de 2016].

- Organización Mundial de Comercio, *El mandato inicial*, [en línea], s/f, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_art24_s.htm, [consultado: 07 de octubre de 2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Estadísticas del comercio internacional 2015, Gráficos*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its15_charts_s.htm, [consultado: 20 de noviembre de 2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Estadísticas del comercio internacional 2015, Apéndice - Cuadros*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its15_appendix_s.htm, [consultado: 20 de noviembre de 2016].
- Organización Mundial de Comercio, *Historia de la OMC*, [en línea], s/f, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/historywto_photo1_s.pdf [consultado: 05/10/2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*, 2013 [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf [consultado: 20 de noviembre de 2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Información sobre el comercio mundial. Seis decenios de cooperación multilateral ¿Qué hemos aprendido?*, 2007 [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report07_s.pdf, [consultado: 20 de noviembre de 2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Labor sobre la facilitación del comercio realizada por las organizaciones intergubernamentales*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/intergov_s.htm, [consultado: 20 de noviembre de 2016].

- Organización Mundial del Comercio, *La Ronda Uruguay*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm, consultado: 17 de noviembre de 2016].
- Organización Mundial del Comercio, *La Organización Mundial del Comercio*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/doload_s/inbr_s.pdf, [consultado: 15/10/2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Mundo*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/world_region_export_16_s.pdf, [consultado: 15/10/2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Textos jurídicos: Los Acuerdos de la OMC*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm#iAgreement, [consultado: 20 de noviembre de 2016].
- Organización Mundial del Comercio, *Valoración en aduana: información técnica*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_info_s.htm, [consultado: 20 de diciembre de 2016].
- Pérez, Blanca, *Las reglas de origen como factor de integración regional de la cadena textil*, México, tesis de licenciatura, 1998, <http://132.248.9.195/pdbis/260336/Index.html> pp. 115.
- Rangel, Leticia, *Las reglas de origen del sector automotriz en el marco del TLCAN*, Tesina de licenciatura, [en línea], Dirección URL: <http://132.248.9.195/ptd2016/abril/087528121/Index.html>, [consultado: 20 De agosto de 2016].
- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior, *Capítulo 3. Reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen*, [en línea], s/f, Dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Final_Texts/Spanish/Chapter3_s.pdf, [consultado: 30 de diciembre de 2016].

- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior, *Acuerdo de Asociación Transpacífico*, [en línea], s/f, Dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Final_Texts/Spanish/TPP_Index_s.asp, [consultado: 30 de diciembre de 2016].
- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior, *Apéndice 1 al Anexo 4 – A: Lista de Productos de Escaso Abasto*, [en línea], s/f, Dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Final_Texts/Spanish/Anx4A_Apx1_s.pdf, [consultado: 30 de diciembre de 2016].
- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior, *Anexo 4 – A Reglas de Origen Específicas por producto para textiles y vestido*, s/f, [en línea], Dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Final_Texts/Spanish/Annex4A_s.pdf, [consultado: 30 de diciembre de 2016].
- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior, *Apéndice 1 al Anexo 3 – D: Disposiciones Relacionadas con las Reglas de Origen Específicas por Producto para determinados vehículos y partes de vehículos*, [en línea], Dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Final_Texts/Spanish/Anx3D_Apx1_s.pdf, [consultado: 30 de diciembre de 2016].
- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior, *Anexo 3 – D Reglas de Origen Específicas por Producto*, [en línea], Dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Final_Texts/Spanish/Annex3D_s.pdf, [consultado: 30 de diciembre de 2016].
- Secretaría de Economía, *Resumen Ejecutivo del Tratado de Asociación Transpacífico*, [en línea], Dirección URL: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/35623/TPP_resumen_ejecutivo_es.pdf, [consultado: 20 de diciembre de 2016].
- Secretaría de Economía, *Capitulado completo del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)*, [en línea], Dirección URL: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86770/Capitulado_completo

del Tratado de Asociación Transpacífico en español.pdf, [consultado: 20 de diciembre de 2016].

- State Secretariat for Economic Affairs (SECO), *Cross-Cumulation in Free Trade Agreements. Opportunities, Potential and Challenges*, [en línea], Federal Department of Economic Affairs, Education and Research (EAER), Grundlagen der Wirtschaftspolitik, N° 21, Berna, 2013, pp. 94, Dirección URL: https://www.seco.admin.ch/seco/en/home/Publikationen_Dienstleistungen/Publikationen_und_Formulare/Aussenwirtschafts/Freihandelsabkommen/cross-cumulation-in-free-trade-agreements.html, [Consultado: 27 de marzo de 2017].
- s/a, *Chapter 9 Rules of origin*, [en línea], Dirección URL: <http://www.meti.go.jp/english/report/downloadfiles/gCT0009e.pdf>, [consultado: 20 de diciembre de 2016].
- s/a, *Convenio de Kioto Revisado*, en Guía de implementación de la facilitación del comercio, [en línea], Dirección URL: <http://tfig.unece.org/SP/contents/revised-kyoto-convention.htm>, [consultado: 29 de setiembre de 2016].
- s/a, *La Ronda Uruguay*, [en línea], s/f, México, Dirección URL: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/559/7.pdf>, [consultado: 27 de noviembre de 2016].
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *¿Qué es el TLCAN?*, [en línea], s/f, Dirección URL: <http://www.tlcan.com.mx/que-es-el-tlcan.html>, [consultado: 20 de diciembre de 2016].
- Trejo, Pedro, *Las reglas de origen en el acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)*, [en línea], 1 de enero de 2016, México, Dirección URL: <http://www.aduanasrevista.mx/las-reglas-de-origen-en-el-acuerdo-de-asociacion-trans-pacifico-tpp/>, [consultado: 20 de diciembre de 2016].
- Vermulst Edwin, *Rules of origin as Commercial Policy Instruments? – Revisited*, [en línea], pp. 53 Dirección URL: <http://www.vvgb-law.com/wp-content/uploads/2013/02/Vermulst->

Rules%20of%20Origin%20as%20Commercial%20Policy%20Instruments.pdf, [Consultado: 15 de marzo de 2017].

- Whalen, Jeffrey, *Non-preferential Rules of Origin and Global Value Chains*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/roi_e/roi22septpresentationnike.pdf, [Consultado: 15 de marzo de 2017].
- Witker, Jorge, “Capítulo octavo. Reglas de origen y procedimientos aduaneros”, [en línea], Derecho Tributario Aduanero, México, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 215- 232, Dirección URL: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/1/218/10.pdf>, [consultado: 27 de diciembre de 2016].
- World Trade Organization, *Los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio en la OMC*, [en línea], 2014, pp. 559, Dirección URL: https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_384/CourseContents/MTA_S_R_3_Print.pdf, [consultado: 10 de marzo de 2017].
- World Trade Organization, *Some figures on regional trade agreements notified to the GATT- WTO and in force*, [en línea], Dirección URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicConsultPreDefReports.aspx>, [consultado: 26 de marzo de 2016].
- World Trade Organization, *Trade in value-added and global value chains: statistical profiles*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm, [consultado: 26 de marzo de 2016].
- World Customs Organization, *Economical Rationale of Preferential Rules of origin*, [en línea], 2012, Dirección URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/instrument-and-tools/comparative-study-on-preferential-rules-of-origin/specific-topics/general-topics/ratio-topic.aspx>, [consultado: 26 de marzo de 2016].

Seminarios y congresos

- Dr Rafael Sosa, “Tratados de libre comercio, reglas y certificados de origen”. Ponencia presentada en el Seminario Taller *Inteligencia Comercial y PROMÉXICO*, México, ProMéxico, 25 de agosto de 2016.

Páginas y bases de datos recomendadas

- ❖ Banco Mundial, Indicadores, <http://datos.bancomundial.org/indicador>
- ❖ Bureau of Economic Analysis, <https://www.bea.gov/international/index.htm>
- ❖ Charts Bin, <http://chartsbin.com/>
- ❖ Inter- American Development Bank, <https://data.iadb.org/>
- ❖ Intradebid, <https://intradebid.org/site/>
- ❖ Market Acces Map,
<http://www.macmap.org/CountryAnalysis/AverageTariff.aspx>
- ❖ World Input-Output database, *Global Value Chain Indicators*,
<http://www.wiod.org/gvc>
- ❖ Information System on Integration and Trade, <https://intradebid.org/site/>
- ❖ OECD.STAT,
http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C3
- ❖ OECD DATA, <https://data.oecd.org/trade/trade-in-goods.htm#indicator-chart>
- ❖ Organización Mundial de Aduanas, <http://www.wcoomd.org/>
- ❖ Organización Mundial de Comercio, Sistema de Información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales (SI-ACR),
<http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
- ❖ Organización Mundial de Comercio, Análisis arancelario en línea (TAO),
<http://tao.wto.org/default.aspx?ui=3>
- ❖ Organización Mundial de Comercio, Datos comerciales y arancelarios,
https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm
- ❖ Resource Trade, <https://resourcetrade.earth/>
- ❖ The observatory of economic complexity, <http://atlas.media.mit.edu/en/>

- ❖ UNCTADSTAT, DATA CENTER, http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en
- ❖ UNCTAD, Trade Analysis Information System (TRAINS), <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=UNCTAD---Trade-Analysis-Information-System-%28TRAINS%29>
- ❖ U.S. Census Bureau, <https://www.census.gov/programs-surveys/trade/data/tables/relatedparty.html>
- ❖ World Customs Organization, <http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/instrument-and-tools/database.aspx>
(de pago)
- ❖ World Bank Data Viz, <http://worldbank.tumblr.com/>
- ❖ World Bank, World Integrated Trade Solution,
 - Versión en Español: <http://wits.worldbank.org/country-indicator.aspx?lang=es>
 - Versión en Inglés: <http://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Welcome.htm>
- ❖ World Trade Organization, *Preferential Trade Agreements*, <http://ptadb.wto.org/>
- ❖ World Trade Organization, Statistics database, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=s>
- ❖ World Trade Organization, Tariff Analysis Online facility, <https://tao.wto.org/welcome.aspx?ReturnUrl=%2fdefault.aspx%3fui%3d1&ui=1>

Anexo I. Métodos de valor de contenido regional para determinar origen en el TPP

- **Valor de contenido regional**

Para determinar el origen de la mercancía mediante este criterio se establecen diversos métodos, el primero es:

Método de valor focalizado

Este método se centra en calcular el porcentaje de materiales no originarios con base en el valor del bien. La fórmula es la siguiente:

$$VCR = \left(\frac{\text{Valordelbien} - VMNOE}{\text{Valordelbien}} \right) (100)$$

En donde:

VCR representa el valor de contenido regional (porcentaje)

VMNOE representa el valor de los materiales no originarios Especificados¹⁶⁰

Y el Valor del Bien

- **Método de Reducción de Valor**

Para este método se determina el porcentaje de los materiales no originarios sobre el valor del bien.

$$VCR = \left(\frac{\text{Valordelbien} - VMNO}{\text{Valordelbien}} \right) (100)$$

VCR representa el valor de contenido regional (porcentaje)

¹⁶⁰ Los bienes que tienen esa categoría se describen en el anexo 3 – D pero deben especificarse en la Regla de Origen Específica, si no está contemplada, no se considera para el valor de materiales no originarios e indeterminados.

VMNO representa el valor de los materiales no originarios
Y el Valor del Bien

- **Método de Aumento de valor**

Este método sólo se centra en el valor de los materiales originarios del valor total del producto.

$$VCR = \left(\frac{VMO}{\text{Valordelbien}} \right) (100)$$

Donde:

VCR representa el valor de contenido regional (porcentaje)

VMO representa el valor de los materiales originarios

Y el Valor del Bien

- **Método de Costo Neto**

Ese método se centra sólo en bienes que pertenecen al sector automotriz.

$$VCR = \left(\frac{CN - VMN}{CN} \right) (100)$$

En donde:

VCR representa el valor de contenido regional (porcentaje)

CN representa el Costo Neto de la mercancía.¹⁶¹

VMN representa el valor de los materiales no originarios

¹⁶¹ Para determinar el costo neto se debe seguir lo dispuesto en el artículo 3.9 del Acuerdo.

Anexo II. Métodos complementarios del TPP

Otros criterios del TPP	
Bienes materiales fungibles	El criterio se refiere a aquellos bienes o materiales fungibles que pueden ser considerados como originarios si se da la separación de su estado físico o que se aplique un método de manejo de inventarios 162 si ese bien se encuentra combinado.
Accesorios, refacciones, herramientas y materiales de instrucción o de otra información	Este criterio se fundamenta en el artículo 3.13 y señala que los bienes que forman parte de los accesorios, refacciones, herramientas o instructivos no fungen como determinantes para otorgar origen a un producto si se aplica el criterio de cambio de clasificación arancelaria. No así para el caso de valor de contenido regional, dado que el valor de éstos se toma en cuenta como parte del cálculo del método, por ende su origen es importante. Si se considera el origen de esos materiales junto con el bien final, no deben facturarse de forma independiente, sino con el bien terminado y esos deben ser los que se usan normalmente con el producto final.
Envases y materiales de empaque para la venta al menudeo	Este criterio se dispone en el artículo 3.14 y señala que los envases y empaques no confieren origen cuando se clasifican junto con el bien, no obstante, puede conferir origen si se toma el valor de los mismos cuando se emplea el valor de contenido regional. En cuanto a los empaques y contenedores usados para el embarque de la mercancía, esos no otorgan origen a las mercancías

162 Esos métodos se centra en determinar si los materiales fungibles son originarios y son cuatro, a saber, el método de identificación específica, el método PEPS, el método UEPS y el método de promedio, para más información consultar: http://www.sice.oas.org/trade/cancr/spanish/Annexes/Anexo_IV.5.pdf

	<p>Material indirecto: Los materiales indirectos pueden ser tomados en cuenta para conferir origen, aunque para esos no es preciso delimitar el país de producción.</p>
<p>Juegos de Bienes</p>	<p>El criterio se fundamenta en el artículo 3.17, se establece a partir de la aplicación de la Regla General para la Interpretación del Sistema Armonizado 3 apartado a o b que se centra en otorgar el origen con base en la regla de origen específica. Cuando no se pueda clasificar, el juego sea originario por separado, es decir, cada componente del juego sea originario. Si el juego contiene materiales no originarios, ese no debe exceder 10% del valor de esos materiales del total del mismo.</p> <p>La regla 3 apartado a señala que “la partida con descripción más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más genérico. Sin embargo, cuando dos o más partidas se refieran, cada una, solamente a una parte de las materias que constituyen un producto mezclado o un artículo compuesto o solamente a una parte de los artículos en el caso de mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, tales partidas deben considerarse igualmente específicas para dicho producto o artículo, incluso si una de ellas lo describe de manera más precisa o completa”.¹⁶³</p> <p>En tanto que el apartado b hace referencia a “los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias</p>

163 Asociación Latinoamericana de Integración, Reglas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado, *Óp. Cit.*

	<p>diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes y las mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, cuya clasificación no pueda efectuarse aplicando la Regla 3 a), se clasificarán según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial, si fuera posible determinarlo”.¹⁶⁴</p>
<p>Tránsito y transbordo</p>	<p>El criterio se encuentra en el artículo 3.18 y menciona que si la mercancía es considerada como originaria y se transporta en el territorio de un país parte hasta llegar a su destino sin pasar por un país no parte conserva su carácter de originario. En caso de que se transporte en el país no parte, al bien originario no se le debe aplicar ninguna transformación u operación más que la de carga o descarga, almacenamiento e incluso etiquetado para acondicionar la mercancía y siempre bajo control aduanero en el tránsito.</p>

¹⁶⁴ *Ídem*.

Anexo III. Aranceles preferenciales y NMF

Año	Promedio de aranceles NMF en %	Promedio de aranceles preferenciales en %
1996	5.06	3.66
1997	4.67	3.19
1998	3.49	2.06
1999	3.27	1.9
2000	3.19	1.84
2001	2.94	2.73
2002	3.02	1.72
2003	2.98	1.5
2004	2.75	2.53
2005	4.96	3.67
2006	4.96	3.68
2007	5.12	3.74
2008	4.28	2.89
2009	5.04	5.04
2010	4.17	3.34
2012	3.26	2.45
2013	3.41	2.59
2015	3.33	2.63

Fuente: Datos tomados de Macmap,

<http://www.macmap.org/CountryAnalysis/AverageTariffResult.aspx?country=SCC124%7cCanad%C3%A1&bysection=0>

Anexo IV. Flujo comercial por región en 2014

Comercio de mercancías de determinados acuerdos comerciales regionales, 2005-2014

(Miles de millones de dólares)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Unión Europea (28)										
Exportaciones totales	4082.7	4606.1	5366.0	5954.9	4613.5	5183.9	6092.3	5812.6	6081.4	6162.2
Exportaciones intra	2777.0	3159.2	3674.4	4029.4	3087.7	3390.0	3928.8	3648.7	3775.0	3900.1
Exportaciones extra	1305.7	1446.9	1691.6	1925.5	1525.9	1793.9	2163.5	2164.1	2306.6	2262.2
Importaciones totales	4249.7	4870.3	5655.2	6358.4	4809.2	5421.1	6334.6	5956.9	6012.9	6132.5
Importaciones intra	2776.7	3156.9	3672.3	4026.8	3085.7	3390.0	3928.8	3648.7	3775.0	3900.1
Importaciones extra	1472.9	1713.4	1982.9	2331.6	1723.5	2031.1	2405.8	2308.2	2237.9	2232.4
TLCAN										
Exportaciones totales	1475.8	1664.1	1840.7	2035.2	1601.8	1964.3	2283.4	2371.9	2417.9	2492.7
Exportaciones intra	824.5	901.0	950.0	1012.5	767.9	956.7	1102.2	1151.2	1188.9	1250.7
Exportaciones extra	651.3	763.1	890.7	1022.7	834.0	1007.6	1181.2	1220.7	1229.0	1242.0
Importaciones totales	2283.4	2540.6	2700.8	2906.8	2176.7	2682.1	3090.6	3191.9	3194.3	3299.1
Importaciones intra	790.9	828.9	914.5	965.5	717.5	899.6	1033.1	1078.4	1099.7	1149.2
Importaciones extra	1492.5	1711.6	1786.4	1941.3	1459.2	1782.5	2057.5	2113.6	2094.7	2149.9
ASEAN										
Exportaciones totales	656.6	769.8	865.1	989.7	813.8	1050.1	1236.8	1253.7	1272.6	1295.3
Exportaciones intra	164.9	191.3	217.9	251.4	201.1	264.8	312.9	324.9	330.8	330.6
Exportaciones extra	491.7	578.5	647.2	738.3	612.7	785.2	923.9	928.8	941.7	964.8
Importaciones totales	602.7	687.7	774.9	938.8	727.0	953.1	1153.0	1223.2	1244.6	1234.7
Importaciones intra	150.6	173.8	194.3	228.1	175.5	230.7	267.0	278.8	279.3	277.8
Importaciones extra	452.1	513.9	580.7	710.6	551.5	722.4	886.0	944.4	965.2	956.9
MERCOSUR										
Exportaciones totales	165.5	191.8	225.7	280.3	219.2	283.3	355.8	338.8	342.2	315.9

Exportaciones intra	22.6	27.3	34.1	43.1	34.0	44.6	54.2	48.5	51.3	44.0
Exportaciones extra	142.9	164.5	191.6	237.3	185.1	238.7	301.5	290.3	290.9	271.9
Importaciones totales	113.9	139.5	182.8	257.9	186.3	267.0	334.4	324.6	348.0	328.1
Importaciones intra	22.5	25.9	33.4	43.7	32.8	44.7	53.8	47.7	48.7	42.7
Importaciones extra	91.4	113.6	149.5	214.2	153.5	222.3	280.6	277.0	299.3	285.5
Comunidad Andina										
Exportaciones totales	51.5	64.9	76.9	94.0	78.6	99.4	134.0	142.6	137.8	132.1
Exportaciones intra	4.5	5.2	5.9	7.0	5.8	7.8	9.3	10.3	10.0	9.7
Exportaciones extra	46.9	59.7	71.0	87.0	72.8	91.6	124.7	132.3	127.8	122.4
Importaciones totales	46.4	56.5	70.7	93.6	74.3	96.7	124.3	135.4	139.2	144.5
Importaciones intra	5.2	6.2	7.2	8.6	7.1	9.5	11.0	11.7	8.1	11.4
Importaciones extra	41.2	50.3	63.6	85.0	67.3	87.2	113.3	123.6	131.1	133.1

Fuente: Datos tomados de: https://www.wto.org/spanish/res_s/statistic_s/its2015_s/its15_appendix_s.htm

Anexo V. Protocolos sobre reglas de origen (zona paneuromediterránea)

ESTADO ACTUAL DE LOS PROTOCOLOS PANEUROMEDITERRÁNEOS SOBRE REGLAS DE ORIGEN*

	UE	Argelia	Suiza (AELC)	Egipto	Islas Feroe	Israel	Islandia (AELC)	Jordania	Líbano	Lichtenstein (AELC)	Marruecos	Noruega (AELC)	Cisjordania y franja de Gaza	Siria	Túnez	Turquía
UE.	—	1.11.2007	1.01.2006	1.3.2006	1.12.2005	1.1.2006	1.01.2006	1.7.2006	—	1.1.2006	1.12.2005	1.01.2006	—	—	1.8.2006	**
Argelia.	1.11.2007	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Suiza (AELC).	1.01.2006	—	—	1.8.2007	1.01.2006	1.7.2005	1.08.2005	17.7.2007	1.1.2007	1.8.2005	1.03.2005	1.08.2005	—	—	1.6.2005	1.9.2007
Egipto.	1.03.2006	—	1.08.2007	—	—	—	1.08.2007	6.7.2006	—	1.8.2007	6.07.2006	1.08.2007	—	—	6.7.2006	1.3.2007
Islas Feroe.	1.12.2005	—	1.01.2006	—	—	—	1.11.2005	—	—	1.1.2006	—	1.12.2005	—	—	—	—
Israel.	1.01.2006	—	1.07.2005	—	—	—	1.07.2005	9.2.2006	—	1.7.2005	—	1.07.2005	—	—	—	1.3.2006
Islandia (AELC).	1.01.2006	—	1.08.2005	1.8.2007	1.11.2005	1.7.2005	—	17.7.2007	1.1.2007	1.8.2005	1.03.2005	1.08.2005	—	—	1.3.2006	1.9.2007
Jordania.	1.07.2006	—	17.07.2007	6.7.2006	—	9.2.2006	17.07.2007	—	—	17.7.2007	6.07.2006	17.07.2007	—	—	6.7.2006	—
Líbano (AELC).	—	—	1.01.2007	—	—	—	1.01.2007	—	—	1.1.2007	—	1.01.2007	—	—	—	—
Lichtenstein.	1.01.2006	—	1.08.2005	1.8.2007	1.01.2006	1.7.2005	1.08.2005	17.7.2007	1.1.2007	—	1.03.2005	1.08.2005	—	—	1.6.2005	1.9.2007
Marruecos.	1.12.2005	—	1.03.2005	6.7.2006	—	—	1.03.2005	6.7.2006	—	1.3.2005	—	1.03.2005	—	—	6.7.2006	1.1.2006
Noruega (AELC).	1.01.2006	—	1.08.2005	1.8.2007	1.12.2005	1.7.2005	1.08.2005	17.7.2007	1.1.2007	1.8.2005	1.03.2005	—	—	—	1.8.2005	1.9.2007
Cisjordania y franja de Gaza.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Siria.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Túnez.	1.08.2006	—	1.06.2005	6.7.2006	—	—	1.03.2006	6.7.2006	—	1.6.2005	6.07.2006	1.08.2005	—	—	—	1.7.2005
Turquía.	**	—	1.09.2007	1.3.2007	—	1.3.2006	1.09.2007	—	—	1.9.2007	1.01.2006	1.09.2007	—	—	1.7.2005	—

NOTAS: * Fecha de aplicación de los protocolos sobre las reglas de origen que prevén la acumulación diagonal en la zona paneuromediterránea.

** En el caso de los productos regulados por la unión aduanera CE-Turquía, la fecha de aplicación es el 27 de julio de 2006.

En el caso de los productos agrícolas, la fecha de aplicación es el 1 de enero de 2007.

En el caso de los productos del carbón y del acero, la acumulación diagonal no es aún de aplicación.

Cuadro tomado de: Donner, Maria, *Preferential Rules of Origin in udenregional trade agreements*, [en línea], p. 39, 2013, Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201305_e.pdf, [consultado: 26 de marzo de 2016].