



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**Regulaciones y Restricciones No Arancelarias
en las Cadenas Globales de Valor: El caso del
sector automotriz mexicano**

TESINA

que para obtener el título de

**LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

LAURA SUSET VARGAS LEAL

DIRECTOR DE TESINA:

JOSÉ IGNACIO MARTÍNEZ CORTÉS



CIUDAD UNIVERSITARIA, CDMX, MÉXICO, 2019



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

AGRADECIMIENTOS	5
INTRODUCCIÓN	6
MARCO JURÍDICO GENERAL DE LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO ENTORNO A LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR	8
1.1 MARCO JURÍDICO MULTILATERAL PROVENIENTE DE LA OMC	8
1.1.1 <i>¿QUÉ ES LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)?</i>	9
1.1.2 <i>ACUERDOS DE LA OMC</i>	15
1.1.3 <i>ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO</i>	16
1.1.4 <i>ACUERDO SOBRE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS</i>	18
1.1.5 <i>OTROS ACUERDOS SOBRE OBSTÁCULOS No ARANCELARIOS</i>	20
1.1.5.1 <i>Licencias de Importación</i>	21
1.1.5.2 <i>Valoración Aduanera</i>	21
1.1.5.3 <i>Inspección Previa a la Importación</i>	21
1.1.5.4 <i>Normas de Origen</i>	22
1.2 MARCO JURÍDICO REGIONAL Y BILATERAL	23
1.2.1 <i>MARCO JURÍDICO REGIONAL: OTC EN EL TLCAN</i>	24
1.2.2 <i>MARCO JURÍDICO BILATERAL: OTC EN EL MARCO DEL AAE MÉXICO-JAPÓN</i>	26
1.3 MARCO JURÍDICO NACIONAL	29
1.3.1 <i>IMPORTANCIA DE LAS RRNA EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR</i>	30
1.3.2 <i>FUNDAMENTO JURÍDICO DE LAS RRNA</i>	31
RELEVANCIA DEL SISTEMA DE REGULACIÓN NO ARANCELARIA EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR	39
2.1 PROCESO DE NORMALIZACIÓN EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR	39
2.1.1 <i>ALCANCE DE LA NORMALIZACIÓN</i>	40
2.1.2 <i>COOPERACIÓN REGULATORIA INTERNACIONAL</i>	42
2.1.3 <i>INTEGRACIÓN DE MÉXICO EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR CON BASE EN SU SISTEMA REGULATORIO</i>	44
2.2 CADENAS GLOBALES DE VALOR	47
2.2.1 <i>ENFOQUE DE LA CADENA DE VALOR PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA</i>	48
2.2.2 <i>PERSPECTIVA ACTUAL DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR</i>	52
2.3 INSERCIÓN Y PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN LAS CGV	58
2.3.1 <i>PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN LAS CGV A TRAVÉS DE LA APERTURA COMERCIAL</i>	58
2.3.2 <i>PARTICIPACIÓN MEXICANA EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR DE ACUERDO AL VALOR AGREGADO DE EXPORTACIÓN DE LA MANUFACTURA GLOBAL</i>	68

NORMATIVIDAD APLICABLE AL SECTOR AUTOMOTRIZ **77**

3.1 MARCO NORMATIVO INTERNACIONAL: NORMAS Y CERTIFICACIONES	77
3.1.1 FORO MUNDIAL PARA LA ARMONIZACIÓN DE LA REGLAMENTACIÓN SOBRE VEHÍCULOS (WP.29)	78
3.1.2 IATF 16949:2006: CERTIFICACIÓN PARA EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	78
3.1.2.1 Cambios entre ISO/ TS 16949:2009 y nueva IATF16949	80
3.1.2.2 Herramientas para obtener certificación IATF 16949: Core tools	83
3.2 MARCO NORMATIVO NACIONAL	83
3.2.1 NORMAS OFICIALES MEXICANAS	84
3.2.1.1 Normas ambientales por SEMARNAT	84
3.2.1.2 Normas de Seguridad por SCT	86
3.2.1.3 Normas de información al consumidor por PROFECO	86
3.2.2 POLÍTICA ARANCELARIA	87
3.2.2.1 IMMEX	88
3.2.2.2 PROSEC automotriz	89
3.2.2.3 Regla octava	89
3.2.2.4 Decreto automotriz	90
3.2.2.5 Drawback	91

ESTUDIO DE CASO: IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES PROVENIENTES DE JAPÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE AUTOMÓVILES HACIA EEUU **94**

4.1 TLCAN Y AEEMJ: REGLAS DE ORIGEN APLICABLES PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	94
4.2 CASO DE IMPORTACIÓN DE TIER 1: AUTOPARTES PROVENIENTES DE JAPÓN	96
4.2.1 MERCANCÍA	96
4.2.2 PROCESO DE IMPORTACIÓN	97
4.2.2.1 Clasificación Arancelaria	97
4.2.2.2 Cumplimiento de Regulaciones Arancelarias	101
4.2.2.3 Cumplimiento de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias	102
4.2.2.4 Cumplimiento de requerimientos para tener preferencias por medio de AAEMJ	105
4.2.3 LOGÍSTICA	105
4.2.3.1 Características de la mercancía para su importación	105
4.2.3.2 Itinerario	105
4.2.4 COMPRA- VENTA	106
4.2.4.1 INCOTERM	107
4.2.4.2 Forma de pago	108
4.2.5 PROCESO DE PRODUCCIÓN O DISTRIBUCIÓN	110
4.2.6 CONCLUSIÓN DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN	110
4.3 CASO DE EXPORTACIÓN DE OEM: AUTOMÓVIL DIRIGIDO A ESTADOS UNIDOS	112
4.3.1 MERCANCÍA	112
4.3.2 PROCESO DE EXPORTACIÓN	112

4.3.2.1 Clasificación Arancelaria	112
4.3.2.2 Cumplimiento de Regulaciones Arancelarias	114
4.3.2.3 Cumplimiento de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias	114
4.3.2.4 Requerimientos para ingresar con preferencias por TLCAN	115
4.3.3 LOGÍSTICA	115
4.3.3.1 Características de la mercancía para su exportación	115
4.3.3.2 Itinerario	116
4.3.4 COMPRA- VENTA	116
4.3.5 CONCLUSIÓN DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN	117
CONCLUSIONES	119
ANEXOS	126
FUENTES DE CONSULTA	156

Agradecimientos

A mi madre, quien ha sido mi ejemplo de vida y quien me ha apoyado en todas las metas que me he propuesto. Le agradezco su guía, su amor, su cuidado y la fortaleza que me ha inculcado para salir adelante en cualquier adversidad.

A mi familia, por su cariño, por sus cuidados y por la felicidad que siempre me han brindado.

De manera especial, agradezco al Dr. Jose Ignacio Martínez Cortés por todas las enseñanzas que me proporcionó (no solamente académicas, si no también de vida) y por la paciencia y apoyo que me brindó durante la carrera y a lo largo del desarrollo de este trabajo.

Por último, agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México por toda la preparación brindada durante la carrera y que me permitieron tener bases sólidas para un buen desarrollo profesional. Agradezco infinitamente que existan programas de intercambio académico que permitan el desarrollo del alumno en un ambiente internacional. Gracias a eso, tuve la oportunidad de estudiar en la Universidad de Sofía en Tokio, Japón donde viví una experiencia que marcó un parteaguas en mi vida. Gracias UNAM por abrirme las puertas al mundo.

Introducción

La presente tesina, tiene como objetivo general analizar la normatividad vigente de los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) o Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA) aplicables al comercio internacional de mercancías y, en específico, del sector automotriz dada la importancia de la participación de México en este sector en las Cadenas Globales de Valor (CGV). Dicha normatividad se analiza tanto en el plano internacional como en el nacional de tal forma que tanto la aplicación como vinculación de las normas a ambos niveles quede explicado lo más claro posible y que se confirme que no existe perjuicio entre ambas dado que, respetan lo acordado por México en los diferentes ámbitos internacionales (multilateral, bilateral, etc.).

Para tal efecto, los objetivos específicos son: a) dar a conocer el marco jurídico internacional y nacional de los OTC para el comercio de las mercancías; b) analizar las tendencias de las Cadenas Globales de Valor y el rol de México en las mismas, a través del desempeño de la industria automotriz mexicana; c) dar a conocer la normatividad internacional y nacional en materia de OTC específica para el sector automotriz y, d) aplicar la normatividad antes señalada mediante la explicación de un estudio de caso del sector automotriz y de autopartes.

La estructura de este trabajo es la siguiente:

En el primer capítulo se analiza el Marco Jurídico General de los OTC de mercancías en el ámbito internacional multilateral, bajo el seno de la OMC; en el ámbito internacional regional, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); en el ámbito internacional bilateral en el marco de la Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ); así como el marco jurídico nacional de las RRNA para el comercio de bienes y su vinculación con los niveles anteriores de normatividad.

En el segundo capítulo se presenta un panorama general de estructura de la economía internacional en 2016 y las relaciones comerciales con base en las Cadenas Globales de Valor, la importancia que cobran los sistemas regulatorios

domésticos para favorecer la inserción de sus economías en las cadenas globales de producción y evitar obstaculización del comercio; así mismo, el rol de México en dichas cadenas y del comercio exterior de México como factor de desarrollo económico-social, con especial énfasis en el sector automotriz mexicano hasta el mismo año.

En el tercer capítulo se analiza en específico la normatividad aplicable en el sector automotriz tanto a nivel internacional como nacional, con la finalidad de garantizar la eficiencia en la cadena de producción automotriz global. En este sentido, a nivel internacional se explican brevemente los lineamientos de la W.29 para el mercado europeo y la norma IATF 16949 que se enfoca en el desarrollo, implementación y verificación de un Sistema de Gestión de Calidad eficiente y acorde a los requerimientos específicos de las Original Equipment Manufacturer – OEM- (en conjunto con la norma ISO 9001: 2015). En cuanto a la normatividad nacional, las empresas del sector automotriz deben cumplir con lo establecido en las NOM's referente a temas de seguridad, protección al ambiente, información comercial, entre otras. Además, se presenta *grosso modo* la Política Arancelaria que el gobierno mexicano ha implementado para impulsar la competitividad del sector automotriz mexicano y atraer más IED a ese sector.

Finalmente, en el cuarto capítulo se presenta un estudio de caso para confirmar la aplicación de las normas explicadas en los capítulos anteriores. Este estudio de caso presenta el accionar de una empresa Tier 1 del sector automotriz y de una OEM, por lo que se divide en dos partes: la primera parte se enfoca en la importación por parte de la Tier 1 de autopartes y componentes para su producción desde Asia, principalmente Japón, en el marco de la AAEMJ para obtener preferencias arancelarias; la segunda parte expone la exportación de un vehículo ligero dirigido al mercado estadounidense por parte de una OEM, bajo el seno del TLCAN para obtener preferencias arancelarias. En este caso se presenta a nivel técnico el seguimiento y aplicación de RRNA como ejemplo de las transacciones en materia de comercio internacional que comúnmente realizan las empresas Tier 1 y OEM.

Capítulo I

Marco Jurídico General de los Obstáculos Técnicos al Comercio entorno a las Cadenas Globales de Valor

En el presente capítulo se abordará el marco jurídico de los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) o Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA) en los diferentes niveles que intervienen en el Comercio Internacional, comenzando por el marco jurídico internacional en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y, conitnuando con el marco multilateral y bilateral internacional ejemplificado en dos diferentes Tratados de Libre Comercio firmados por nuestro país. Por último, se hará un breve análisis de la legislación nacional referente a las RRNA.

Dichos marcos están intrínsecamente relacionados y sirven como fundamento uno del otro para regular y evitar que se creen obstáculos innecesarios al comercio y sólo sean aplicados cuando se persigan objetivos legítimos (seguridad nacional, humana y protección de la salud humana, animal, vegetal y del medio ambiente).

1.1 Marco Jurídico Multilateral proveniente de la OMC

A partir de las últimas décadas del siglo XX, México se insertó en la dinámica internacional de la apertura comercial lo que requirió un cambio en el sistema económico mexicano. Así mismo, el marco legal mexicano fue modificado paulatinamente para cumplir con los acuerdos y compromisos internacionales que México iba adquiriendo dentro de las organizaciones internacionales y con sus socios comerciales. Por ende, es menester analizar la vinculación entre el marco internacional suscrito en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la legislación mexicana. Para el marco internacional abordaremos el acuerdo base de la OMC (Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT por sus

siglas en inglés¹), el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

1.1.1 ¿Qué es la Organización Mundial del Comercio (OMC)?

La OMC es el resultado de las negociaciones mantenidas desde 1986 hasta 1994 (conocida como la Ronda Uruguay) y heredando los fundamentos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) que llevaba en funcionamiento desde 1947 y hasta su sustitución en 1995. Cabe señalar que se llevaron a cabo ocho negociaciones comerciales multilaterales dentro del marco del GATT (Ronda Ginebra- 1947; Ronda Annecey -1949; Ronda Torquay -1951; Ronda Ginebra -1956; Ronda Dillon -1960-61; Ronda Kennedy - 1964-67; Ronda Tokio -1973-79; Ronda Uruguay -1986-1994).

Durante todas las negociaciones que conllevaron a la creación de la OMC se construyó un marco internacional normativo que impulsara el libre comercio internacional, el desarrollo de las economías de los países miembros, impulso al pleno empleo, utilización efectiva de los recursos mundiales y lograr niveles de vida más altos. Estas negociaciones siguieron el código de principios del GATT para con el fin de conseguir los objetivos y metas planteadas. Dichos principios se dividieron en dos tipos (Tabla 1):

Tabla 1. Principios del GATT

Principios Básicos	Principios Esenciales
1- No discriminación	a) Desarrollo del Comercio Internacional mediante negociaciones, reducción de aranceles, etc.
2- Arancel aduanero como única protección a la industria nacional	b) "Tratamiento nacional" para productos extranjeros

¹ General Agreement on Tariffs and Trade

	c) Aplicación de “Nación más Favorecida –NMF” que indica que toda concesión a un país, también se le otorga a otros países miembros. *
--	--

*El artículo XXIV del GATT establece la excepción a la aplicación del principio NMF

Elaboración propia con información de OMC, *Los principios del sistema de comercio* [en línea] URL: https://www.wto.org/Spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm, [consulta: 15 de noviembre de 2017]

Aunados a los principios, durante la Ronda Tokio se logró un impulso importante para reducir las barreras arancelarias, surgiendo los Códigos de Conducta (ver Tabla 2). Dichos códigos “son instrumentos que han emergido al comercio internacional a partir de la década de los 70`s, como forma de suministrar disciplina y estabilidad a situaciones que por complejas y conflictivas, los países suscriben para ir adaptando sus comportamientos hacia objetivos de interés común”.²

Tabla 2. Códigos de Conducta surgidos de la Ronda Tokio

Códigos de Conducta surgidos en la Ronda Tokio	
Código	Objetivo
Antidumping	Prevenir “Dumping”: acción de exportar una mercancía a un precio inferior comparado con el precio en el mercado de su propio país.
Subvenciones y derechos compensatorios	Delimitar la utilización de subvenciones y reglamentar las medidas que los países pueden adaptar para aplicar derechos compensatorios cuando se perjudique a productores nacionales.

²Martínez Cortés, Jose Ignacio; López González, María Rosa, “La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional”, *Relaciones Internacionales*, núm. 64, México, UNAM/FCPyS, octubre-diciembre, 1994, pp. 61-78

Obstáculos Técnicos al Comercio	Garantizar que los reglamentos técnicos y normas no sean discriminatorios ni creen obstáculos innecesarios al comercio. Sin embargo, los países tienen derecho a aplicar medidas normativas para proteger la salud y seguridad de las personas, así como protección al medio ambiente.
Compras del sector Gubernamental	Establecer que las empresas gubernamentales se ajusten — en sus compras o en sus ventas que entrañen importaciones o exportaciones— a los principios generales de no discriminación y adoptar sus decisiones sobre importaciones y exportaciones ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial
Valoración Aduanera	Establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías
Licencias de Importación	Los gobiernos deben implementar sistemas sencillos, transparentes y previsibles para que no se conviertan en un obstáculo al comercio.

Elaboración propia con información de OMC, *Códigos de la Ronda de Tokio* [en línea] URL: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/prewto_legal_s.htm, [consulta: 15 de noviembre de 2017]

A pesar de los logros de la Ronda antes mencionada y como consecuencia del desarrollo técnico-tecnológico de la década de los 80`s que permitió el surgimiento de la transnacionalización de los mercados, de la producción, los capitales globales, de la creciente demanda de mano de obra calificada y de la importancia de las ventajas comparativas creadas sobre las ventajas naturales, se desarrolló una última ronda de negociaciones conocida como la Ronda Uruguay.

En esta ronda se buscó reforzar la liberalización comercial, disciplina normativa, transparencia del sistema multilateral y mejorar el mecanismo para solucionar controversias. En la Declaración de esta ronda se establecieron 14 áreas de negociaciones más una especial, para alcanzar objetivos que promovieran el libre comercio regulado. Dichas áreas pueden agruparse en 3 grandes categorías: a) Acceso a mercados (reducción de aranceles y medidas no arancelarias); b) Fortalecer multilateralismo (disciplina normativa); c) Nuevos temas (servicios, propiedad intelectual). Los 14+1 grupos de negociación fueron:

- | | |
|--|---|
| 1) Aranceles | 9) Acuerdo de las NCM |
| 2) Medidas no arancelarias | 10) Subvenciones y medidas compensatorias |
| 3) Productos tropicales | 11) Solución de diferencias |
| 4) Productos obtenidos de la exportación de recursos naturales | 12) Propiedad Intelectual |
| 5) Textiles y vestido | 13) Antidumping |
| 6) Agricultura | 14) Medidas en materia de inversiones |
| 7) Artículos del Acuerdo | +1) Comercio de servicios |
| 8) Salvaguardias | |

Una vez establecidas estas áreas de interés, se llevaron a cabo las negociaciones que, contrario a lo que se esperaba, tardaron más de 4 años de lo previsto ya que el consenso no se lograba en temas como agricultura, servicios, textiles, propiedad intelectual, entre otros.³ Al concluir estas negociaciones en abril 1994, se firmó el Acuerdo de Marrakech o Acta Final, por medio de la cual se establece la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) con el fin de construir un marco institucional común para el desarrollo del comercio internacional entre sus

³ *Ibidem*, p.69

Miembros. Así mismo, en este Acuerdo se expresan las funciones, estructura, ámbito de acción y alcance de dicha organización, la cual tiene personalidad y capacidad jurídica, privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones, conferidos por los Gobiernos signatarios.

Así pues, la Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización a nivel internacional que se encarga de las normas que rigen el comercio entre países con el objetivo de ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores e importadores a realizar sus actividades tanto en lo local como en lo internacional. Las regulaciones de la OMC están plasmadas en los Acuerdos que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y, ratificados por sus respectivos parlamentos.

También, la OMC sirve como foro para que los gobiernos Miembros puedan negociar acuerdos comerciales, resuelvan sus diferencias y traten los problemas comerciales que puedan tener entre ellos, siempre aplicando un sistema jurídico convenido recíprocamente en el seno de la organización. La importancia del sistema de la OMC radica en su propósito para contribuir a que el comercio mundial fluya con la mayor libertad posible, eliminando los obstáculos que imposibiliten dicho flujo y asegurándose de que los particulares, empresas y gobiernos conozcan cuáles son las normas comerciales que rigen el comercio en las diferentes partes del mundo.

Además, actualmente la OMC permite el establecimiento de normas que rigen el comercio en distintas partes del mundo y se asegura de que los particulares, las empresas y los gobiernos las conozcan y confíen en que dichas normas o políticas no presentarán cambios repentinos o abruptos. La Ronda actual de negociaciones se conoce como “Programa de Doha para el Desarrollo”, iniciada en 2001. Así mismo, la OMC ha desarrollado un sistema de solución de diferencias integrado en sus Acuerdos para resolver imparcialmente las controversias que se pueden presentar entre los miembros integrantes en diversos temas (ver Tabla 3).

Dicho lo anterior, queda claro que los Acuerdos negociados y firmados en el seno de la OMC por sus miembros⁴, constituyen el núcleo de esta organización. Estos acuerdos contienen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional y obligan a los gobiernos firmantes a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites establecidos. Si bien son firmados por los gobiernos, el objetivo primordial es apoyar a los productores de bienes y servicios, a los exportadores y a los importadores a desarrollar sus actividades y alcanzando los objetivos sociales y ambientales de los gobiernos.

Tabla 3. Principales actividades de la OMC

Principales actividades de la OMC
Negociar la reducción o eliminación de obstáculos al comercio (aranceles, etc) y de acuerdos sobre las normas que rigen el comercio internacional (medidas antidumping, licencias de importación. etc).
Administrar y vigilar que los acuerdos establecidos en la OMC en materia de mercancías, servicios y propiedad intelectual relacionados al comercio, sean aplicados por sus miembros.
Examinar las políticas comerciales de sus Miembros y lograr la transparencia en los acuerdos comerciales regionales y bilaterales.
Solucionar las diferencias entre los Miembros sobre la interpretación y aplicación de los Acuerdos.
Fortalecer la capacidad de funcionarios públicos de los países en desarrollo que estén relacionados con el comercio internacional.
Asistir en el proceso de adhesión a aproximadamente 30 países que aún no son miembros de esta organización.
Recopilar datos comerciales y realizar estudios económicos como apoyo a las demás funciones de la organización.

⁴ La OMC tiene 164 Miembros hasta el 29 de julio de 2016.

Difundir al público la misión, actividades, alcance, etc. de la OMC.

Elaboración propia con información de OMC, *Visión General* [en línea] URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/wto_dg_stat_s.htm , [consulta: 15 de noviembre de 2017]

1.1.2 Acuerdos de la OMC

El sistema de la OMC está basado en los acuerdos negociados por los gobiernos, los cuales normalmente se reconocen como normas de la OMC. Estos acuerdos abarcan bienes, servicios y propiedad intelectual, estableciendo los principios de liberalización de los mismos como la reducción de aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio, así como las excepciones permitidas en dicha liberalización. La estructura de los acuerdos⁵ está dividida en seis partes principales:

- 1- Acuerdo General: contiene los lineamientos básicos para el comercio de bienes y servicios
- 2- Bienes: Tiene una estructura en común con la esfera de los servicios
- 3- Servicios: Tiene una estructura en común con la esfera de los bienes
- 4- Propiedad Intelectual: Está comprendido dentro del acuerdo de servicios
- 5- Solución de controversias: Puntos establecidos en los diferentes acuerdos para resolver diferencias entre contra partes.
- 6- Exámenes de las políticas comerciales de los gobiernos

Dentro de esta estructura, en el ámbito del comercio de bienes encontramos diversos acuerdos y anexos que abordan sectores o cuestiones específicas como son agricultura, textiles, antidumping, licencias de importación, normas de origen, subvenciones, normas sobre productos conocidas como Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), etc. (ver Anexo 1). En este sentido y haciendo hincapié en las

⁵ En total, hay más de 60 acuerdos, anexos, decisiones y entendimientos enlistados en “Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales: los textos jurídicos”. OMC, *Panorama General: guía de navegación*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm1_s.htm, [consulta: 15 de noviembre de 2017]

medidas no arancelarias permitidas para los países Miembros es necesario resaltar el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

1.1.3 Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

La protección al medio ambiente y preservación vegetal, la seguridad nacional, la seguridad de las personas, la protección de la salud de las personas y de los animales, así como otros intereses de los consumidores, son temas de suma relevancia que deben ser garantizados con base en reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación que indiscutiblemente impactan en el comercio de mercancías. Además, dichas normas y reglamentos varían de un país a otro por lo que las diferencias entre las mismas podrían complicar la vida de los productores y exportadores y convertirse en un obstáculo insalvable al comercio internacional.

Por tal motivo, el objetivo del Acuerdo sobre Obstáculos al Comercio (OTC) es que los reglamentos técnicos, normas y demás procedimientos no sean discriminatorios ni creen obstáculos innecesarios al libre comercio sin dejar de reconocer el derecho de los Miembros a aplicar medidas para alcanzar sus objetivos normativos legítimos (seguridad, protección, etc.). Así mismo, el Acuerdo OTC⁶ recomienda a los Miembros tomar como base las normas internacionales en la elaboración de sus medidas nacionales para facilitar el comercio y mantener la mayor transparencia posible para crear un entorno comercial previsible.⁷

El Acuerdo de OTC consta de 15 artículos y 3 anexos, siendo el artículo 2° el más importante ya que se convierte en la base de las regulaciones y restricciones

⁶ Cabe señalar que el 8 y 9 de noviembre de 2017 se llevó a cabo el examen trienal periódico del Comité OTC en el que se propusieron ideas sobre la manera de mejorar la aplicación del Acuerdo y se examinaron 61 preocupaciones comerciales, siete de las cuales eran nuevas, relacionadas con los alimentos elaborados, los electrodomésticos, los automóviles, los juguetes, el tabaco, la seguridad informática y los residuos sólidos. En cuanto al tema de automóviles, Japón, EEUU y Tailandia pidieron a Vietnam posponer la implementación de sus nuevas regulaciones en este tema debido a la incertidumbre de la certificación de calidad requerida a los importadores, así como los lineamientos seguidos para dicha certificación. Vietnam aceptó mantener discusiones bilaterales al respecto. OMC, *Los Miembros de la OMC inician el examen del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/news_s/news17_s/tbt_15nov17_s.htm . [consulta: 15 de noviembre de 2017]

⁷ OMC, *Obstáculos Técnicos al Comercio*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm#notifications [consulta: 15 de noviembre de 2017]

no arancelarias de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) suscritos por los Miembros y de las disposiciones nacionales en esta materia de los mismos. Este artículo establece que:

Artículo 2º

“2.1 Respecto a los reglamentos técnicos, se les dará trato igualitario a las mercancías importadas respecto a las mercancías similares de origen nacional o de otro país Miembro.

2.2 Los reglamentos y normas no deberán impedir innecesariamente el comercio y se justificarán cuando persigan un objetivo legítimo: seguridad nacional, seguridad humana, protección de la salud humana, protección de la vida y salud animal o vegetal y protección al medio ambiente.

2.3 Los reglamentos técnicos deben desaparecer si los objetivos o circunstancias por los que fueron creados desaparecieron o si se pueden tomar otras medidas que no afecten al comercio.

2.4 Los Miembros deberán utilizar las normas internacionales existentes o sus partes pertinentes para elaborar sus normas y reglamentos nacionales.

2.5 Cuando un reglamento o norma afecte el comercio de otros Miembros, deberá explicar la justificación del mismo a tenor de lo señalado anteriormente.

2.6 Para impulsar la estandarización, los países Miembros participarán en la creación de las normas internacionales con base en sus posibilidades.

2.7 Los Miembros pueden adoptar los reglamentos técnicos de otros Miembros cuando consideren que persiguen sus objetivos legítimos.

2.8 Los reglamentos técnicos serán definidos con base en las propiedades de uso y empleo de las mercancías, y no en función de su diseño o características descriptivas.

2.9 En los casos en que no exista un reglamento o norma internacional pertinente o que el contenido de un reglamento o norma no esté en conformidad con normas internacionales vigentes y que dicho reglamento técnico tenga un efecto significativo en el comercio de otros Miembros, los Miembros deben notificar e iniciar un proceso de aceptación de su reglamento o norma nacional en el seno de la OMC.

2.10 Si un Miembro tuviera problemas urgentes en materia de seguridad, sanidad, protección al medio ambiente o seguridad nacional, podrá omitir el procedimiento mencionado anteriormente y deberá proporcionar los objetivos, motivos y texto del reglamento técnico.

2.11 Los Miembros deberán poner a disposición de los demás Miembros, sus reglamentos y normas técnicas.

2.12 Los Miembros deberán establecer un plazo prudente entre la publicación y la entrada en vigor de sus reglamentos y normas técnicas para que los demás Miembros exportadores puedan adaptar sus productos o métodos de producción a los requerimientos del Miembro importador.”⁸

Por lo tanto, dentro del artículo segundo, destacando el preámbulo 2.2, establece el derecho que tienen los países Miembros para aplicar medidas no arancelarias que persigan un objetivo legítimo (seguridad y protección) siempre que no sean un obstáculo innecesario al comercio internacional y, teniendo una aplicación igualitaria entre las mercancías originarias y las provenientes de otro país Miembro. En consecuencia, se entiende la razón por la cual es el fundamento jurídico internacional en materia de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA) de los Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados por México y del marco jurídico nacional que se analizará posteriormente.

1.1.4 Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) establece los lineamientos básicos a los que los Miembros tienen derecho para establecer sus propias normas con la finalidad de preservar la inocuidad de los alimentos y salud de los animales y preservación de los vegetales, así como para evitar la propagación de enfermedades o plagas entre los animales y vegetales. Esas normas deben estar fundamentadas en principios científicos y deben ser

⁸ OMC, *Acuerdo Obstáculos Técnicos al Comercio*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt_s.htm, [consulta: 15 de noviembre de 2017]

aplicadas sólo en la medida necesaria y sin que discriminen de manera arbitraria o injustificable, para alcanzar los objetivos antes expuestos.

Estas normas pueden tener muchas formas como establecimiento de niveles máximos autorizados de plaguicidas, inspección de productos, necesidad de que los productos procedan de zonas libres de enfermedades, etc. Además, deberán ser aplicables de forma igualitaria a productos nacionales e importados desde el territorio de cualquiera de los países Miembros.

Este Acuerdo consta de 14 artículos y 3 anexos, siendo los artículos 1º y 2º los más importantes ya que se convierte en la base de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) suscritos por los Miembros y de las disposiciones nacionales en esta materia de los mismos. Estos artículos establecen que:

Artículo 1º Disposiciones Generales

“1.1 El presente Acuerdo es aplicable a todas las MSF que puedan afectar directa o indirectamente al comercio internacional de mercancías.

1.2 Las definiciones para efecto de este Acuerdo, figuran en el Anexo A

1.3 Los Anexos son parte del Acuerdo

1.4 Ninguna disposición del presente Acuerdo afectará los derechos de los Miembros establecidos en el Acuerdo de OTC con respecto a las medidas no comprendidas en el ámbito del presente Acuerdo.”⁹

Artículo 2º Derechos y obligaciones básicos

“2.1 Los Miembros tienen derecho de implementar medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud y vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales siempre y cuando sean congruentes con este Acuerdo.

OMC, *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947)*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_02_s.htm#articleXX, [consulta: 15 de noviembre de 2017]

2.2 Los Miembros deben asegurar que las MFS estén basadas en principios científicos y con testimonios científicos suficientes.

2.3 Las MFS no deben ser discriminatorias o injustificables entre los Miembros.

2.4 Las MFS deben cumplir con las disposiciones del presente Acuerdo y en conformidad con lo relacionado al apartado b) del artículo XX del GATT de 1994: Excepciones generales: A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas: b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;... ”¹⁰

Por lo tanto, el Acuerdo sobre la Aplicación de las MSF (destacando artículo 1 y 2) expone el derecho que tienen los países Miembros para aplicar las medidas sanitarias y fitosanitarias pertinentes con el fin de proteger la salud y vida humana y animal, así como preservar los vegetales sin ser discriminatorias entre sus Miembros. Por tal motivo, es el fundamento jurídico internacional en materia de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de los Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados por México y del marco jurídico nacional que se analizará posteriormente.

1.1.5 Otros Acuerdos sobre Obstáculos No Arancelarios

Además de los Acuerdos antes explicados, la OMC también considera temas como licencias de importación, valoración aduanera, inspección previa a la importación y normas de origen como medidas no arancelarias que pueden provocar la obstaculización innecesaria del comercio internacional de mercancías. Dichos temas están contenidos en diversos Acuerdos que se han tratado desde el inicio de las negociaciones en el marco del GATT.

¹⁰ Ídem.

1.1.5.1 Licencias de Importación

En el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación se establece que los Miembros deben tener sistemas sencillos, transparentes y previsibles para evitar obstaculizar el comercio. Así mismo, deben publicar la información suficiente para que los demás Miembros tengan conocimiento de cómo y por qué se otorgan dichas licencias, además de cualquier modificación o adhesión a los trámites de licencias ya existentes. Este Acuerdo consta de 8 artículos que abarcan procedimientos, instituciones involucradas, etc.

1.1.5.2 Valoración Aduanera

*“El Acuerdo de la OMC sobre Valoración en Aduana tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías: un sistema que se ajusta a las realidades comerciales y que prohíbe la utilización de valores arbitrarios o ficticios.”*¹¹ El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994) consta de 24 artículos y 3 anexos que establecen que el valor en aduana se determinará con el “valor de transacción” como primera base. En caso de que no pueda establecerse por “valor de transacción”, se explican otros tipos de valoración aduanera como es determinar el valor con base en mercancías idénticas o similares importadas, entre otros criterios.

1.1.5.3 Inspección Previa a la Importación

Esta actividad consiste en utilizar empresas privadas para verificar pormenores de la expedición como el precio, cantidad y calidad de las mercancías importadas con la finalidad de salvaguardar los intereses financieros nacionales (por ejemplo evitar fuga de capitales, evasión de derechos de aduana, etc.) y compensar las deficiencias de las instituciones administrativas gubernamentales. Esta práctica está descrita en el Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición que consta de

¹¹ OMC, *Valoración en aduana*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_s.htm, [consulta: 15 de noviembre de 2017]

9 artículos, abarcando las obligaciones de los Miembros exportadores, instituciones involucradas, etc.

1.1.5.4 Normas de Origen

Las Normas de Origen sirven para establecer los criterios que se deben seguir para determinar el lugar de fabricación de un producto. *“El Acuerdo sobre Normas de Origen exige a los Miembros de la OMC que se aseguren de que sus normas de origen son transparentes; que no tienen efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional; que se administran de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable; y que se basan en un criterio positivo (en otras palabras, deben estipular qué es lo que confiere origen, y no qué es lo que no lo confiere).”*¹² Este acuerdo consta de 9 artículos y 2 anexos que abarcan procedimientos, instituciones involucradas, etc. Al establecer el origen de una mercancía, la misma puede tener preferencias arancelarias o algún otro tipo de preferencia comercial al ingresar a territorio de un país Miembro en el marco de Tratados de Libre Comercio suscrito entre Miembros de la OMC.

Estas últimas, son pieza clave en el comercio internacional cuando se busca obtener beneficios preferenciales en el marco de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR's) por lo que también es un tema de importancia en cuanto a OTC. Por tanto, y como se analizará más adelante, en el caso de México, a nivel internacional (para más detalle véase el anexo 2) son el artículo 2.2 del Acuerdo de OTC que justifica la implementación de medidas no arancelarias por parte de los Miembros para perseguir un objetivo legítimo y, los artículos 1 y 2 del Acuerdo de Aplicación de MSF que autoriza la aplicación de estas medidas con el fin de preservar la vida y salud humana, animal y vegetal, los que fungen como la base de los OTC contemplados en los diversos TLC's firmados por nuestro país, así como las RRNA establecidas en nuestra legislación mexicana.

¹² OMC, *Normas de origen: fabricado en ... ¿qué país?*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm9_s.htm#origin, [consulta: 15 de noviembre de 2017]

1.2 Marco Jurídico Regional y Bilateral

En la esfera del comercio internacional, México es un ente altamente participativo desde su apertura comercial iniciada en la década de 1980 con su ingreso al GATT, actualmente la OMC. Desde entonces, nuestro país participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entre otros. Además, cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio (TLC) con 46 países, 32 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con 33 países, 9 Acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la ALADI y es miembro del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés)¹³.

Cabe destacar que esa gran red de TLC permiten que México sea atractivo como plataforma para la Inversión Extranjera Directa (IED) para obtener acceso preferencial a mercados de países que conforman el 60% del PIB mundial¹⁴. Sin embargo y como se mostró en el capítulo anterior, a pesar de esta red, la diversificación comercial no están extensa como podría esperarse por lo que la mayor parte del accionar en materia de Comercio Exterior de nuestro país se enfoca en el mercado de América del Norte, vía el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). Por tal motivo, en el presente trabajo se abordará como ejemplo de marco jurídico regional, el TLCAN en lo referente a OTC.

Ahora bien, teniendo en cuenta que México es la plataforma para ingresar al mercado estadounidense, la IED de países europeos y asiáticos se ha dirigido principalmente al sector manufacturero, provocando que las importaciones y exportaciones manufactureras tengan un gran impacto en nuestra economía, destacando el sector automotriz. Así mismo, a más de 10 años de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ), Japón

¹³ PROMEXICO, *Tratados de comercio*, [en línea], 2017, Dirección URL: <http://www.promexico.mx/es/mx/tratados-comerciales>, [consulta: 15 de noviembre de 2017]

¹⁴ *Idem*.

se ha convertido en el tercer socio comercial más importante de México (sólo después de los miembros del TLCAN-Estados Unidos y Canadá) y, es el segundo mercado más importante para las exportaciones agrícolas mexicanas.¹⁵ Además, en 2016, el AAEMJ representó el 7.9% del PIB mundial, siendo el acuerdo comercial bilateral firmado por nuestro país con mayor porcentaje del PIB mundial.¹⁶ Por lo tanto, en el presente trabajo, este acuerdo se abordará como ejemplo de marco jurídico bilateral (referente a OTC).

1.2.1 Marco Jurídico Regional: OTC en el TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)¹⁷ firmado con Estados Unidos y Canadá es el acuerdo más importante con el que cuenta nuestro país debido a la vinculación de nuestra economía con la cadena productiva relacionada a este tratado. Por tal motivo, y en cumplimiento de lo establecido en dicho acuerdo –sin perjuicio de lo estipulado por la OMC en el Acuerdo de OTC-, las medidas no arancelarias planteadas en el mismo se han vuelto un referente en los procesos de producción en nuestro país, con el fin de obtener los beneficios preferenciales que este acuerdo otorga. Los OTC para las mercancías en general, se encuentran expresados en el capítulo IV, artículos 401, 402 y capítulo V, artículo 501. A continuación se explicará brevemente el contenido de cada artículo y cómo fundamenta los OTC (para ver la reglamentación completa véase Anexo 3).

Capítulo IV: Reglas de Origen

Artículo 401. Bienes Originarios

En este artículo expresa que se considerará como bien originario del territorio de alguna de las Partes a 1) los bienes obtenidos en su totalidad o producidos enteramente en territorio de alguna de las Partes; 2) cada uno de los materiales no

¹⁵ *Ídem.*

¹⁶ PROMEXICO, *Un país de negocios*, [en línea], 2017, Dirección URL: http://mim.promexico.gob.mx/work/models/mim/Resource/30/1/images/Negocios_esp_17.pdf ,[consulta: 15 de noviembre de 2017]

¹⁷ Negociado hace 25 años y aprobado por el Senado de la República el 22 de noviembre de 1993. Entró en vigor el 1 de enero de 1994.

originarios que se utilicen en la producción tenga alguna transformación que implique un cambio de clasificación arancelaria; 3) el bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

Artículo 402. Valor de Contenido Regional (VCR).

Cada una de las Partes calculará el Valor Contenido Regional siguiendo el método de costo neto establecido en el acuerdo:

$$\mathbf{VCR = ((CN-VMN)/CN)100}$$

Donde: **VCR** es el valor de contenido regional expresado como porcentaje; **CN** es el costo neto del bien; y **VMN** es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

Capítulo V: Procedimientos Aduaneros

Artículo 501. Certificado de origen

El certificado de origen es la prueba que confirma un bien como originario de una de las Partes para poder ser exportada al territorio de otra Parte y obtenga los beneficios del presente acuerdo. Cada Parte podrá exigir a otra que presente el certificado de origen (en el idioma de su legislación) que ampare un bien importado en su territorio.

En conclusión, en los capítulos IV sobre Reglas de origen (artículo 401, y 402 - bienes originarios y Valor de Contenido Regional) y V sobre Procedimientos Aduaneros (artículo 501-Certificado de Origen) del TLCAN quedan expresamente señalados los OTCs que las mercancías deben cumplir para la importación, tránsito y exportación dentro de la región y para gozar de los beneficios otorgados por dicho acuerdo. Sin perjuicio de lo establecido en el plano multilateral y nacional (como se

analizará posteriormente), este es un ejemplo clave de la implementación jurídica de OTCs en el marco regional para el comercio de bienes.

1.2.2 Marco Jurídico Bilateral: OTC en el marco del AAE México-Japón

La red de acuerdos comerciales que México firmó con economías de Europa y América a partir de las últimas décadas del siglo pasado y como parte de la apertura comercial para impulsar el papel de México en la cadena global de valor, posicionó a nuestro país como una puerta entrada a mercados que representan más del 60% del PIB mundial y millones de consumidores potenciales¹⁸. Sin embargo, durante dichas décadas, la participación de nuestro país básicamente se enfocó en los organismos internacionales multilaterales.

“México se cuestiona, desde una perspectiva de política pública, el tipo de aproximación y agenda que debía desarrollar con Asia, y concluyó que Japón sería la puerta de entrada a esta región.[...] con una visión estratégica de largo plazo, entre los años 1998 y 2000, los gobiernos de México y Japón comenzaron a explorar maneras para fortalecer su relación de comercio e inversión. Estos esfuerzos llevaron a los gobiernos de ambos países a anunciar en junio de 2001 el establecimiento del Grupo de Estudio para el Fortalecimiento de las Relaciones Económicas entre México y Japón, integrado por los sectores gubernamental, privado y académico de ambos países”¹⁹

El resultado de este estudio se dió a conocer en julio de 2002, asegurando que las economías de México y Japón eran complementarias, por lo que sería benéfico para ambas naciones negociar un acuerdo de asociación económica. Dichas negociaciones iniciaron en noviembre de 2002 y concluyeron en marzo de 2004. Finalmente, el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ) fue firmado el 17 de septiembre de 2004 y entró en vigor el primero de abril de 2005.

¹⁸PROMEXICO, *Un país de negocios*, [en línea], 2017, Dirección URL: http://mim.promexico.gob.mx/work/models/mim/Resource/30/1/images/Negocios_esp_17.pdf ,[consulta: 15 de noviembre de 2017]

¹⁹ PROMEXICO; SECRETARIA DE ECONOMIA, *Diez Años del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, Logros, Retos y Oportunidades*, [en línea], México, 2017, Dirección URL: <http://www.promexico.mx/documentos/biblioteca/10-anios-acuerdo-mexico-japon-esp.pdf> ,[consulta: 20 de noviembre de 2017]

Para nuestro país, este acuerdo representó un éxito en el fortalecimiento de las relaciones comerciales y empresariales con Japón. Para el país nipón, fue el primer TLC transpacífico y el primero en incluir todos los sectores, en particular el agropecuario, especialmente sensible para ese país. Así mismo, el AAEMJ ha servido como guía para las negociaciones y acuerdos que Japón ha negociado con otros países latinoamericanos.

Por tal motivo, y en cumplimiento de lo establecido en dicho acuerdo –sin perjuicio de lo estipulado por la OMC en el Acuerdo de OTC-, las medidas no arancelarias planteadas en el mismo se han vuelto un referente en los procesos de producción en nuestro país, con el fin de obtener los beneficios preferenciales que este acuerdo otorga. Los OTC para las mercancías en general, se encuentran expresados en el capítulo 4, Reglas de Origen y capítulo 5, sección I, Certificación de Origen. A continuación se explicará brevemente el contenido de cada artículo y cómo fundamenta los OTC (para ver la reglamentación completa véase Anexo 4).

Capítulo 4. Reglas de Origen

Artículo 22 Bienes Originarios

Para obtener las preferencias que este Acuerdo otorga a los bienes originarios de las Partes, éste deber ser obtenido o producido enteramente en el territorio de alguna de las Partes; elaborado a partir de insumos que califican como originarios o cuando el bien cumpla con los requisitos aplicables, cuando en su elaboración se utilicen insumos no originarios.

Artículo 23 Valor de Contenido Regional

El Valor de Contenido Regional deberá calcularse conforme el método de valor de transacción establecido en el acuerdo:

$$\mathbf{VCR = ((VT - VMN)/VT)100}$$

Donde: **VCR** es el valor de contenido regional expresado como porcentaje; **VT** es el valor de transacción de un bien ajustado sobre la base L.A.B. (Libre A Bordo); y

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien determinado de conformidad con el artículo 24.

Capítulo 5: Certificado de Origen y Procedimientos Aduaneros

Sección 1 Certificación de Origen

Artículo 39 Certificado de Origen

El certificado de origen es la prueba que confirma un bien como originario de una de las Partes para poder ser exportada al territorio de otra Parte y obtenga los beneficios del presente acuerdo. El certificado de origen deberá ser expedido por la autoridad gubernamental competente a petición de la Parte exportadora y firmada por dicha autoridad.

Por último, cabe señalar que México y Japón formaron parte de las negociaciones - México se incorporó a las negociaciones en diciembre de 2012 y Japón en marzo de 2013- del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés), el cual es el tratado comercial más relevante y moderno del mundo ya que no sólo incluye temas tradicionales como reglas de origen, servicios e inversión, sino también incluye temas nuevos como propiedad intelectual, comercio electrónico, facilidades para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES), entre otros.

Las negociaciones del TPP concluyeron el 5 de octubre de 2015 pero hasta después de la firma por parte de los Ministros de Comercio de los países Parte (el 4 de febrero de 2016 en Auckland, Nueva Zelanda), éstos comenzaron los procedimientos legales internos para que el Tratado sea aprobado. En el caso de nuestro país, el 27 de abril de 2016 el Poder Ejecutivo sometió a consideración y eventual aprobación de la Cámara de Senadores, los textos que conforman en acuerdo del TPP.

*“Es de prever que las relaciones entre México y Japón pasen a una nueva etapa en los próximos años una vez que entre en vigor el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), del cual ambos países forman parte, mismo que potenciará aún más nuestros vínculos bilaterales al crear mayores oportunidades para las empresas de las dos naciones”.*²⁰

1.3 Marco Jurídico Nacional

En las últimas décadas y en vista de los cambios provocados por la globalización y a raíz de la firma del GATT en 1947 y hasta la creación de la OMC en 1995, los países se han visto obligados a incrementar su intercambio comercial con otras naciones ya formar parte de la cadena de producción global. Por lo tanto, han tenido que modificar sus legislaciones nacionales siguiendo los lineamientos internacionales marcados por la OMC. México no fue la excepción por lo que ha establecido una serie de disposiciones jurídicas para controlar el intercambio de bienes y servicios.

Cabe mencionar que las leyes, reglamentos y demás disposiciones jurídicas no deben ser vistos como normativas separadas, pues se encuentran intrínsecamente ligadas de tal forma que evita el doble cobro, repetición de funciones, entre otros, en el ejercicio del comercio internacional (importaciones y exportaciones). Así mismo, es menester hacer hincapié en la jerarquización de dichas leyes y reglamentos para comprender plenamente su vinculación y alcance.

De acuerdo con el artículo 133 constitucional, *la Constitución prevalece por encima de cualquier Ley y, junto con los Tratados celebrados por el Presidente, forman la Ley Suprema de toda la Unión. En segundo nivel se encuentran las Leyes del Orden Federal como son La Ley Aduanera y su Reglamento, la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, la Ley de los Impuestos Generales a la Importación y a la Exportación, la Ley del Servicio de Administración Tributaria y su Reglamento, entre otras*²¹.

²⁰ *Ídem.*

²¹ *Cfr.* Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 133 constitucional sobre la jerarquía de la legislación en México.

Así mismo, en el ámbito del Comercio Exterior, se encuentran las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior que si bien no poseen la jerarquía ni el carácter estricto de ley, facilitan la comprensión de los preceptos legales en los trámites y procedimientos administrativos, así como la información general sobre aduanas, procedimientos específicos, etc.

1.3.1 Importancia de las RRNA en las operaciones de Comercio Exterior

En el comercio internacional comúnmente tenemos como restricciones principales, los aranceles. Sin embargo, también existen otras regulaciones técnicas y administrativas conocidas como Regulaciones y Restricciones No Arancelarias que tienen como objetivo satisfacer las necesidades de la economía de cada país y para lograr los objetivos legítimos permitidos por la OMC como son la seguridad nacional, humana, protección al medio ambiente, etc. También debe considerarse que las RRNA en el caso de las importaciones, buscan evitar una saturación del mercado interno que perjudique a los productores nacionales; en el caso de las exportaciones, pretenden evitar un desabasto de bienes considerados prioritarios para la población nacional.

Estas regulaciones y restricciones se establecen en la legislación nacional a través de leyes expedidas por la Secretaría de Economía (SE) o, dependiendo el caso (ya sean normas de seguridad, normas sanitarias, normas de etiquetado, etc.), en conjunto con autoridades gubernamentales competentes como son la Secretaría de Salud, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), por mencionar algunas.

En este contexto, la SE funge como organismo regulador, mediador y emisor de todas las modificaciones y nuevas publicaciones de RRNA que afectan el comercio internacional de mercancías y, en conjunto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), quien vigila y controla el cumplimiento de dichas regulaciones vía las 49 Aduanas del país, permiten que el Gobierno Federal tenga el control total del comercio exterior de nuestro país.

1.3.2 Fundamento jurídico de las RRNA

Ahora bien, el fundamento legal de las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias en México se encuentra en el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM); artículo 36 de la Ley Aduanera (LA); los artículos 4,5,15, 16, 17 de la Ley de Comercio Exterior (LCE)²²; los artículos 194, 195 y 212 de la Ley General de Salud; los artículos 1 y 2 de la Ley Federal de Sanidad Animal y los artículos 1 y 2 de la Ley Federal De Sanidad Vegetal; el artículo 96 de la Ley Federal de Protección al Consumidor; 40, 50 y 52 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y finalmente en los artículos 144 y 158 de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente (LGEEPA). A continuación se explicará brevemente el contenido de cada artículo y cómo fundamenta las RRNA (para ver la reglamentación completa véase Anexo 5).

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Artículo 131

Indica que el **Estado puede** gravar las mercancías que se importen, exporten o pasen en tránsito por el territorio nacional, así como **establecer regulaciones y restricciones a las mercancías** con el fin de garantizar la seguridad nacional. El Ejecutivo también está facultado para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de exportación o importación y restringir las importaciones, exportaciones y libre tránsito de mercancías cuando lo considere urgente y con el fin de regular el comercio exterior, procurar estabilidad nacional o cualquier otro beneficio para el país.

²² Cfr. Ley de Comercio Exterior. También pueden considerarse los artículos 19 y 20 de esta ley.

Ley Aduanera (LA)

Artículo 1º

Esta ley contiene los **ordenamientos que regulan la entrada** a territorio nacional y la **salida** del mismo de las mercancías **sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales** firmados por México.

Artículo 36

Los importadores o exportadores están obligados a presentar ante aduana, por medio de agente o apoderado aduanal, el pedimento aprobado por la SE. Si las **mercancías están sujetas a RRNA, el pedimento deberá incluir el cumplimiento de los mismos** de manera electrónica por medio de la firma electrónica que contenga los documentos que avalen el cumplimiento de dichas regulaciones.

Ley de Comercio Exterior (LCE)

Artículo 4

El **Ejecutivo Federal** tiene la facultad de regular, restringir o prohibir la exportación, importación o tránsito de mercancías cuando lo considere urgente, conforme al art. 131 de la CPEUM. Así mismo, **puede establecer regulaciones y restricciones a la exportación o importación de mercancías** a través de acuerdos expedidos por la SE, en conjunto con la SHCP.

Artículo 5

Es facultad de la SE, el estudiar, proyectar y establecer RRNA a la exportación, importación y tránsito de mercancías, así como establecer las reglas de origen. Así mismo, expedir las disposiciones administrativas conforme a los tratados internacionales en materia comercial suscritos por México y establecer los programas y mecanismos de promoción y fomento a las exportaciones.

Artículo 15

Las **RRNA a la exportación** se podrán establecer cuando se deba garantizar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y al abastecimiento de materias primas a los productores nacionales, o para controlar los recursos naturales no renovables del país; conforme a lo dispuesto en tratados internacionales; cuando sean mercancías restringidas por disposición constitucional; cuando se trate de preservar la flora y fauna en riesgo o peligro de extinción ; cuando se requiere conservar las piezas de valor histórico, arqueológico; y cuando se trate de situaciones no previstas por las Normas Oficiales Mexicanas en lo referente a seguridad nacional, protección a la salud humana, sanidad fitopecuaria o protección al medio ambiente.

Artículo 16

Las **RRNA a la importación o tránsito de mercancías**, se podrán establecer cuando se requiere corregir desequilibrios en la balanza de pagos, considerando los tratados internacionales suscritos por México; para regular la entrada de productos usados o desechos que carezcan de mercado en el país de origen; conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte; como respuesta a las RRNA a las exportaciones mexicanas aplicadas unilateralmente aplicadas por otros países; cuando se necesite impedir una práctica desleal en el mercado interno; y cuando se trate de situaciones no previstas por las Normas Oficiales Mexicanas en lo referente a seguridad nacional, protección a la salud humana, sanidad fitopecuaria o protección al medio ambiente.

Artículo 17

Las **RRNA** expedida por el Ejecutivo, deberán ser publicadas en el Diario Oficial de la Federación (DOF): estas medidas **consistirán en permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones, cuotas compensatorias y los demás instrumentos que se consideren adecuados para los fines de esta Ley**; además, las RRNA deberán cumplir con los ordenamientos aplicables y

comprobar dicho cumplimiento mediante documentación adjuntada al pedimento y presentada ante la aduana por medio del agente o apoderado aduanal.

Ley Federal Sobre Metrología y Normalización

Artículo 40

A través del cumplimiento de las **Normas Oficiales Mexicanas** (NOM's) se garantizan las **especificaciones** que deben cumplir los **productos y procesos** cuando éstos pongan en riesgo la seguridad humana o bien, la salud humana, animal, vegetal, laboral o del medio ambiente. Así mismo, establecen las especificaciones o procedimientos de envase y embalaje de los productos que puedan poner en riesgo la salud humana y los tipos de salud antes mencionados; determinan la información comercial, sanitaria, ecológica, de calidad, seguridad e higiene, así como los requisitos, que deben cumplir las etiquetas, envases, embalaje y la publicidad de los productos y servicios para informar al consumidor o usuario. Es decir, las NOM's son regulaciones No Arancelarias que deben ser cumplidas por todos los productos o procesos llevados a cabo en nuestro territorio nacional²³.

Artículo 52

Toda mercancía o servicio debe cumplir con NOM's.

Artículo 53

Las **importaciones** deben cumplir **con NOM's** o con **norma del país de origen o fabricante.**

²³ Por otro lado, en el ámbito manufacturero, Las NOM's también establecen las especificaciones relacionadas con los instrumentos para medir, los patrones de medida y sus métodos de medición, verificación, calibración y trazabilidad; la nomenclatura, expresiones, símbolos, entre otros que deberán emplearse en el lenguaje técnico industrial, comercial; las especificaciones que deben reunir los equipos, materiales, dispositivos e instalaciones industriales, comerciales para fines de seguridad o de calidad y particularmente cuando sean peligrosos. Así mismo, establecen las condiciones de salud, seguridad e higiene que deben cumplirse en los centros de trabajo. Por último, establecen criterios y procedimientos para el manejo, transporte y confinamiento de materiales y residuos industriales peligrosos y sustancias radioactivas.

Ley Federal de Sanidad Animal (LFSA)

Artículo 1°

Esta ley tiene como objetivo fijar las **bases para procurar el bienestar animal** (prevención, control y erradicación de plagas o enfermedades), así como regular las **buenas prácticas** en los lugares donde se procesan los bienes de origen animal **para consumo humano** (como rastros o unidades de sacrificio). También impulsar la certificación de dichos lugares en coordinación con las secretarías competentes (por ejemplo la Secretaría de Salud) y regular los productos químicos, biológicos y farmacéuticos para uso en animales o consumo de éstos.

Artículo 2

Las actividades de sanidad animal tienen como objetivo procurar el bienestar animal y establecer las buenas prácticas pecuarias de establecimientos dedicados al sacrificio o procesamiento de los bienes de origen animal para consumo humano. Así mismo, la **regulación, verificación, inspección y certificación** de establecimientos dedicados al sacrificio o procesamiento de los bienes de origen animal para consumo humano (y sus procedimientos) **deberá llevarse a cabo por parte de la Secretaría de Economía (SE) o la Secretaría de Salud**, de acuerdo a su ámbito de competencia (federal, estatal o municipal).

Ley Federal de Sanidad Vegetal

Artículo 1°

Esta ley tiene como objetivo regular y **promover la sanidad vegetal**, así como la aplicación, verificación y certificación de sistemas de control y reducción de riesgos de contaminación física, química y microbiológica en la producción primaria de vegetales.

Artículo 2

La sanidad vegetal establece de manera general las **medidas fitosanitarias, regulación de sistemas de reducción de riesgo de contaminación (por agentes**

físicos, químicos o microbiológicos), así como las Buenas Prácticas Agrícolas para prevenir plagas en los vegetales, sus productos o subproductos.

Ley General de Salud

Artículo 115

En el presente artículo se establece que la Secretaría de Salud deberá proporcionar a la SE los **elementos técnicos en materia nutricional para expedir las NOM's**, así como normar el valor nutritivo en alimentos y bebidas no alcohólicas (información nutrimental).

Artículo 212

Los productos deben cumplir con **etiquetado de información comercial** como es naturaleza del producto, fórmula, composición, calidad, denominación distintiva o marca, denominación genérica y específica. Las etiquetas y contraetiquetas de los alimentos y bebidas no alcohólicas deberán mostrar los datos de valor nutricional, contenido energético total que aporta el producto, grasas saturadas, otras grasas, azúcares totales y sodio.

Ley Federal de Protección al Consumidor

Artículo 94

En este artículo se establece el **cumplimiento de la calidad** o cualquier otra característica conforme a las NOM's o, en su defecto, las normas o procedimientos establecidos por la SE o las dependencias competentes del Ejecutivo Federal.

Artículo 98

Cuando la **autoridad** realice una verificación y **detecte el incumplimiento** de esta Ley o demás disposiciones aplicables, podrá ordenar se informe a los consumidores y **podrá aplicar las sanciones correspondientes**. Así mismo, podrá asegurar los productos que se comercialicen fuera de establecimiento comercial cuando no cumplan con las disposiciones aplicables.

Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente.

Artículo 153

En cuanto a la **importación y exportación de materiales o residuos peligrosos**, se deberá cumplir con las restricciones que establezca el Ejecutivo Federal conforme a esta Ley (medidas de seguridad; importación permitida únicamente cuando sea para tratamiento, reciclaje o reuso conforme a las leyes mexicanas; no podrá autorizarse el libre tránsito por territorio nacional cuando no cumplan las especificaciones de uso o consumo conforme a las que fueron elaborados o se encuentren prohibidos o restringidos en el país de destino; las exportaciones quedarán sujetas a consentimiento expreso del país receptor, entre otros lineamientos) .

Por lo tanto, con base en todas estas leyes y artículos de las mismas, nuestra legislación mexicana garantiza al consumidor o usuario final, que toda mercancía (y servicio) que sea comercializado en territorio nacional, transite, sea producido o exportado desde el mismo, cumple con normas y regulaciones que protegen su salud, la salud animal, vegetal y del medio ambiente, así como la protección y seguridad de los mismos.

Además de esto, tal y como se ha revisado en el presente capítulo, para el caso mexicano, tanto el marco jurídico internacional así como el nacional se encuentran intrínsecamente relacionados y sirven como fundamento uno del otro para regular y evitar que se creen obstáculos innecesarios al comercio y sólo sean aplicados cuando se persigan objetivos legítimos (seguridad nacional, humana y protección de la salud humana, animal, vegetal y del medio ambiente). Por lo tanto, la vinculación que existe entre esas legislaciones se explica a continuación (Figura 1):

Figura 1. Vinculación del Marco Jurídico Internacional y Regional con el Marco Nacional en materia de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias.

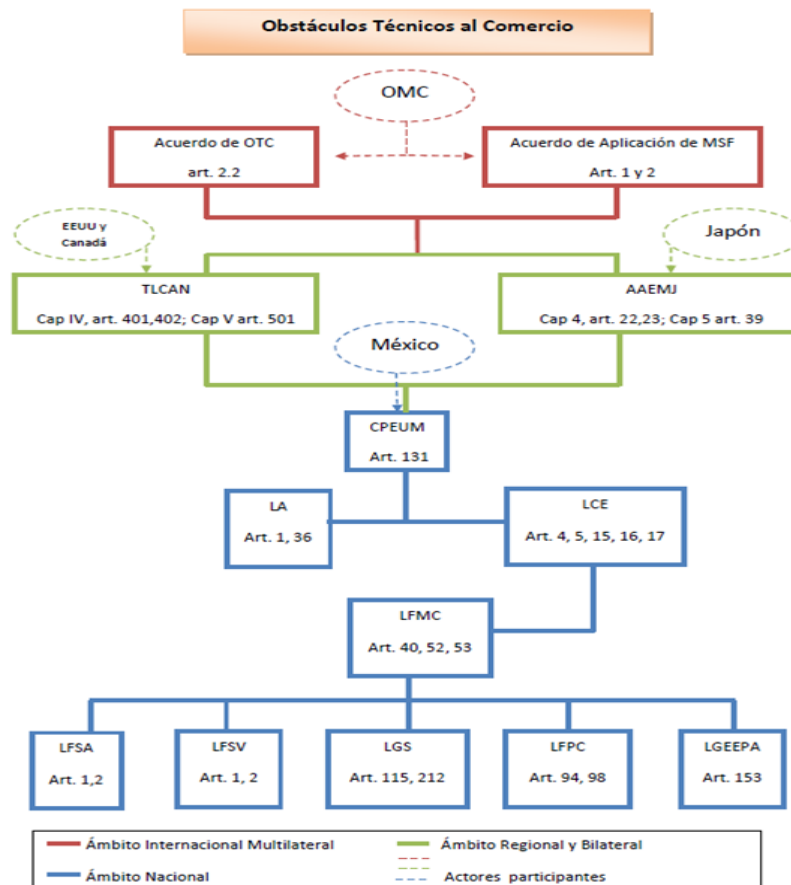


Figura 1. Vinculación del Marco Jurídico Internacional y Regional con el Marco Nacional en materia de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias. Elaboración propia.

Finalmente, cuando se cumplen todas estas leyes, las mercancías o productos pueden ser producidos o comercializados en territorio nacional, lo cual permite que se consideren como bienes originarios, dependiendo de la naturaleza de los mismos. Esto nos regresa al entramado jurídico internacional, a nivel regional y bilateral, en el cual es indispensable cumplir con las características que determinan un bien originario o bien, tener el suficiente valor de contenido regional para gozar de los beneficios preferenciales. Todo esto sin perjuicio de lo negociado a nivel multilateral. Por lo tanto, con el análisis legislativo pertinente, se puede concluir que la normatividad de las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias está intrínsecamente relacionado.

Capítulo II

En el presente capítulo se abordará a grandes rasgos la importancia de la normalización en las cadenas de valor y el acontecer actual de las empresas a nivel internacional a través de dichas cadenas que, su vez, forman sistemas de valor alrededor del mundo dando origen a las Cadenas Globales de Valor (CGV) y su relevancia para el desarrollo económico de las naciones, así como el papel de las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA) con el fin de evitar obstáculos innecesarios al comercio, disminuir costos y buscar una armonización a nivel internacional para que los flujos comerciales se mantengan e, incluso, incrementen.

Relevancia del Sistema de Regulación No Arancelaria en las Cadenas Globales de Valor

2.1 Proceso de Normalización en las Cadenas Globales de Valor

Teniendo en cuenta que el desarrollo de una empresa y sus actividades son, difícilmente, de carácter meramente doméstico y que los mercados nacionales están estrechamente relacionados ya sea de forma bilateral, regional o multilateral, desde hace décadas los países se han enfocado en establecer acuerdos favorables tanto para sus productos nacionales fuera de sus fronteras, como para facilitar la importación de insumos necesarios para las actividades económicas.

Esos acuerdos buscaban principalmente preferencias arancelarias sin embargo, la tendencia actual marca que los aranceles van a colapsar, es decir, ya no existirá ese tipo de regulación a las importaciones y exportaciones, quedando como posible obstaculización al comercio las regulaciones que cada país tiene dentro de sus fronteras en diversos temas (agricultura, energía, telecomunicaciones, manufactura, etc.), con el objetivo de garantizar la competencia, calidad, protección a la salud humana, animal, vegetal y protección al medio ambiente, entre otros.

Por tal motivo, en los foros multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (OMC). Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Banco Mundial (BM), por mencionar algunos, la Cooperación Regulatoria Internacional (IRC por sus siglas en inglés -International Regulatory Co-operation) ha cobrado auge con la finalidad de resaltar la importancia de homologar regulaciones no arancelarias para que los flujos de comercio internacional no se fracturen y, por el contrario, se incrementen.

Lo cual quiere decir que se busca impulsar la normalización o estandarización de requerimientos, flujos y procesos para beneficio de las empresas, puesto que de esta manera disminuirían sus costos, dado que el seguimiento y cumplimiento de las normas no se duplicarían o le darían acceso a varios mercados; también los gobiernos se benefician con la homologación ya que tendrían una estructura legal más robusta y transparente para alcanzar los fines legítimos por los cuales hayan establecido las regulaciones en los sectores respectivos.

2.1.1 Alcance de la Normalización

Las normas están presentes en nuestra vida cotidiana ya que ayudan a promover la competencia en el mercado, el comercio internacional, la interoperabilidad de los productos y la implementación de nuevas tecnologías, así como la protección a los consumidores y su derecho a la información. Por tal motivo la normalización, en un contexto globalizado y de innovación tecnológica y de intensa competencia, es un instrumento indispensable para la economía nacional y el comercio internacional. De acuerdo a la Secretaría de Economía (SE), la normalización se define como:

“El proceso mediante el cual se regulan las actividades desempeñadas por los sectores tanto privado como público, en materia de salud, medio ambiente, seguridad al usuario, información comercial, prácticas de comercio, industrial y laboral a través del cual se establecen la terminología, la clasificación, las directrices, las especificaciones, los

atributos las características, los métodos de prueba o las prescripciones aplicables a un producto, proceso o servicio.”²⁴

Por tal motivo, la normalización es importante ya que se basa en principios básicos como representatividad, consenso, consulta pública, modificación y actualización de los estándares; además persigue objetivos legítimos como es la protección al consumidor, salud, medio ambiente, y seguridad nacional, así como la expansión y creación de nuevos mercados. Involucra diferentes agentes tanto gubernamentales como privados ya que requiere su colaboración -incluso de competidores entre sí- para el establecimiento de estándares que beneficien al mercado y la competencia.

Además, cabe destacar que es tema importante debido a que el erróneo establecimiento de normas puede provocar fallas en el mercado y afectar la competencia como son:

- Información asimétrica o incompleta
- “Royalty stacking” o marginalización múltiple²⁵
- Que se facilite la colusión
- Barreras injustificadas a la competencia
- Exclusión de empresas y generación de agentes con poder de mercado
- “Patent ambush”²⁶
- Fallas en precios, cantidad y calidad

Dando a entender que contar con un sistema de normalización claro, transparente y eficiente es necesario para el correcto funcionamiento de las actividades

²⁴Secretaría de Economía, *Competitividad y Normatividad / Normalización*, [en línea], Dirección URL: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-normalizacion>, [consulta: 11 de enero de 2018]

²⁵ “Royalty stacking” ocurre cuando diferentes patentes aplican a un mismo producto y por lo tanto se crea la necesidad de diversas licencias. La marginalización múltiple se refiere a los altos costos de implementación y seguimiento de una norma para una empresa.

²⁶ “Patent ambush” ocurre cuando un miembro de una organización de establecimiento de normas, durante el desarrollo o establecimiento de una norma, oculta información sobre una patente que el miembro posee y tiene pendiente o tiene la intención de presentar, y es relevante para el estándar. Posteriormente a la implementación de la norma, el miembro declara que existe una infracción de patente por el uso de la norma adoptada.

económicas en diversos mercados nacionales y facilitar la armonización de regulaciones no arancelarias en el ambiente internacional.

2.1.2 Cooperación Regulatoria Internacional

La globalización está cambiando el paradigma de las legislaciones nacionales y la respuesta doméstica de cada país referente a diversos temas²⁷. En este sentido, las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA) se han convertido en un tema fundamental a nivel internacional para evitar que éstas se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio y que promuevan la libre competencia y sean establecidos con fines legítimos (protección al consumidor y al medio ambiente, por mencionar algunos), además de promover la estandarización por medio de la Cooperación Regulatoria Internacional (IRC por sus siglas en inglés -International Regulatory Cooperation). De acuerdo a la OCDE, la IRC se define cómo:

*“cualquier acuerdo o arreglo organizacional formal o informal, entre los países (a nivel bilateral, regional o multilateral) para promover algún tipo de cooperación en el diseño, seguimiento, aplicación o evaluación ex post de la regulación, con el fin de apoyar la convergencia y coherencia de las normas a través de las fronteras.”*²⁸

La IRC incrementa la efectividad de las RRNA ya que los mercados nacionales cada vez están más interconectados, genera beneficios para los reguladores, disminuye el costo de las actividades económicas y es fundamental para mejorar la política regulatoria gubernamental. Sin embargo, además de los beneficios, la IRC también presenta costos y retos para los productores, comerciantes, organizaciones y gobierno (ver Tabla 4):

Tabla 4. ¿Por qué cooperar en temas regulatorios?

¿Por qué cooperar en temas regulatorios?

²⁷ Malyshev, Nick (Enero 2018). *International Regulatory Co-operation*. En J.Gurría (Secretario General), II Foro sobre Competencia y Regulación “En búsqueda de la eficiencia de los mercados”. OCDE. Congreso llevado a cabo en Ciudad de México, México.

²⁸ OCDE, *International Regulatory Co-operation and Trade, Understanding the Trade Costs of Regulatory Divergence and the Remedies*, [en línea], Paris, 2017, Dirección URL: <http://www.oecd.org/gov/international-regulatory-co-operation-and-trade-9789264275942-en.htm>, [consulta: 08 de enero de 2018]

Beneficios	Costos y Retos
Promueve la transparencia y coherencia regulatoria	Costos adicionales de coordinación
Inspira confianza en el marco regulatorio	Establecimiento de especificaciones en sectores
Mejor entendimiento del impacto de las medidas regulatorias	Costos adicionales de fuerza de trabajo, inspección, evaluación, etc.
Promueve la armonización para facilitar la integración de mercados	Demostración de conformidad con requerimientos
Evita discriminación	Mejoramiento de procesos aduanales
Preserva la soberanía	
Apoya la producción global y mejora el flujo de las CGV	
Promueve la eficiencia administrativa y el manejo de riesgos y externalidades a través de las fronteras	

Elaboración propia con datos de II Foro sobre Competencia y Regulación “En búsqueda de la eficiencia de los mercados”. OCDE. Congreso llevado a cabo en Ciudad de México, México.

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede presumir que el objetivo último de la IRC es la armonización regulatoria, ya que es la forma más fácil de integración de mercado a través de estándares internacionales, lo que requiere de la colaboración de diversos agentes, tanto gubernamentales como no gubernamentales (empresas, organizaciones), academia, sociedad civil y desde diferentes enfoques (bilateral, regional, multilateral).

Cabe destacar que actualmente se ha tenido mayores avances en esta materia de manera bilateral por medio de Acuerdos de Reconocimiento Mutuo

(ARM), por mencionar un instrumento, ya que es más fácil de entablar negociaciones y llegar a acuerdos específicos. Sin embargo, impulsar un enfoque regional, dirigido por un mercado y sector en específico, contribuiría a fomentar acuerdos regulatorios con mayor alcance y así impactar en mayor medida en las Cadenas Globales de Valor (CGV).

2.1.3 Integración de México en las Cadenas Globales de Valor con base en su sistema regulatorio

En los últimos años, México ha trabajado en la evaluación, mejoramiento y actualización de su sistema de regulación con el fin de que las normas mexicanas se basen en normas internacionales y garanticen una coherencia regulatoria en el mercado internacional y permitan lograr mejores y más actualizados Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM); se ha enfocado en que la regulación contenga solo requisitos prescriptivos generales para abarcar más productos dentro de una sola regulación para facilitar su asimilación y aplicación de la norma.

Además, en el proceso de elaboración, expedición y difusión a nivel nacional de las normas, el gobierno ha promovido, a través de consultas realizadas a expertos en una rama o actividad productiva, la participación de los sectores interesados (productores, usuarios o consumidores, gobierno, organizaciones privadas) con el fin de acordar las características técnicas deseables en un producto, proceso o servicio.

De acuerdo con el Director de la Dirección General de Normas (DGN), Alberto Ulises Esteban Marina, actualmente existen 746 Normas Obligatorias, 4835 Normas Voluntarias y 321 Normas de Referencia (en procesos de adecuación en términos de la reforma energética), haciendo un total de 5902 normas²⁹, las cuales oficialmente se conocen de la siguiente forma:

²⁹ Esteban, Alberto, (Enero 2018). *Mejores prácticas en materia de elaboración de normas y competencia*. En J.Gurría (Secretario General), II Foro sobre Competencia y Regulación "En búsqueda de la eficiencia de los mercados". OCDE. Congreso llevado a cabo en Ciudad de México, México.

Norma Oficial Mexicana (NOM)

“Es la regulación técnica de observancia obligatoria expedida por las dependencias normalizadoras competentes [...] conforme al artículo 40 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), la cual establece reglas, especificaciones, atributos, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, marcado o etiquetado y las que se le refieran a su cumplimiento o aplicación.”³⁰

Norma mexicana (NMX)

“Es la que elabore un organismo nacional de normalización, o la Secretaría de Economía en ausencia de ellos, conforme el artículo 54 de la LFMN, la cual prevé para uso común y repetido reglas, especificaciones, atributos métodos de prueba, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje marcado o etiquetado.”³¹

Normas de referencia (NRF)

“Son las que elaboran las entidades de la administración pública de conformidad con lo dispuesto por el artículo 67 de la LFMN, para aplicarlas a los bienes o servicios que adquieren, arrienden o contratan cuando las normas mexicanas o internacionales no cubran los requerimientos de las mismas o sus especificaciones resulten obsoletas o inaplicables.”³²

Además, en la elaboración de dichas normas, se toman en cuenta lineamientos o normas internacionales o extranjeras con la finalidad de homologar las regulaciones y siguiendo 4 principios básicos³³:

³⁰ Secretaría de Economía, *Competitividad y Normatividad / Normalización*, [en línea], Dirección URL: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-normalizacion>, [consulta: 11 de enero de 2018]

³¹ Esteban, Alberto, (Enero 2018). *Mejores prácticas en materia de elaboración de normas y competencia*. En J.Gurría (Secretario General), II Foro sobre Competencia y Regulación “En búsqueda de la eficiencia de los mercados”. OCDE. Congreso llevado a cabo en Ciudad de México, México.

³² Ídem.

³³ Ídem.

- Compatibilidad: entre el contexto nacional e internacional
- Armonización: garantizando la seguridad de los consumidores
- Intercambio de información y datos
- Accesibilidad: a mercados internacionales y promover la competitividad del mercado nacional.

Con lo anterior, México busca posicionarse como líder en el campo de las regulaciones técnicas y creador de tendencias en organismos internacionales. Por medio de la Dirección General de Normas (DGN) de la Secretaría de Economía ha firmado Memorándum de Entendimiento con Alemania, Brasil, Canadá, Costa Rica, Colombia, China, España, Estados Unidos, Perú y Singapur, con la finalidad de que las Partes involucradas acuerden una integración beneficiosa respecto al uso y aplicación de normas, regulaciones técnicas y procedimientos de evaluación de conformidad.

Además, a través de la Entidad Mexicana de Acreditación (EMA), México busca crear Acuerdos de Reconocimiento Multilateral (MLA) o Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (MRA), con los cuales los organismos reconocidos (signatarios) operen de manera equivalente aplicando las mismas normas y procedimientos y se disminuyan los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC). Actualmente, el sistema de acreditación en México es equiparable al de algunos miembros signatarios como Estados Unidos, Canadá, Francia, Brasil, Argentina, China, Japón, entre otros. Además, el reconocimiento internacional de la EMA respalda los productos y servicios mexicanos en el ámbito internacional.

Cabe destacar que aún hay muchas áreas en las que México debe mejorar en su sistema de normalización, de acuerdo a una evaluación realizada por el Experto en Competencia de la OCDE, Niccolo Comini³⁴, ya que el tiempo promedio para establecer una norma es muy largo, la existencia en la legislatura de instrumentos no utilizados como son las Normas de Referencia, clarificar el tiempo de evaluaciones ex post y, en materia de competencia, el mejoramiento de las

³⁴ Comini, Niccolo, *Ídem*.

disposiciones de los reguladores, el bajo porcentaje de NOMs sin Evaluación de la Conformidad y de entidades que realicen dicha evaluación, además de la aplicación y seguimiento de sanciones.

Es por todo esto que el papel de las normas y regulaciones no arancelarias en las Cadenas Globales de Valor (CGV) radica en su correcta y legítima implementación doméstica, basándose en lineamientos internacionales, para lograr una armonización y evitar un impacto negativo dentro de las cadenas y, por el contrario, promover el flujo de producción, comercio, consumo, etc. a nivel internacional bajo los mismos estándares de calidad, protección a la salud humana, animal, del medio ambiente, etc. e involucrando a todos los agentes competentes en la materia (gobierno, organismos privados, productores, consumidores, etc.).

2.2 Cadenas Globales de Valor

“Hecho en” es una leyenda que todos los productos que compramos tienen para determinar el origen de los mismos. Sin embargo, es una afirmación relativa ya que actualmente un producto puede estar diseñado en Japón, manufacturado en México, con componentes y partes provenientes de China y vendido en el mercado estadounidense o europeo (en los cuales también podría existir servicio post venta). En realidad, esa leyenda hace referencia al lugar en donde se le adhirió más Valor Agregado para determinar que es originario de ese país, lo cual hace referencia a la estructura compleja de la producción mundial actual: las Cadenas Globales de Valor (CGV).

Dichas cadenas están compuestas por la actividad de las empresas que adquieren materia prima, componentes y servicios de productores en diversos países y, a su vez, venden sus productos a otras empresas o consumidores alrededor del mundo, por lo que, las CGV han cobrado mayor relevancia en la economía internacional para analizar la interrelación entre mercados, las formas en que se genera Valor Agregado (participación de Economías en Desarrollo), las tendencias actuales de participación de los actores en las mismas, así como el papel

de las regulaciones, aranceles, entre otros. Así mismo, organizaciones internacionales multilaterales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y Banco Mundial (BM), sostienen que existen dos importantes razones para analizar las CGV:

“ A) Las CGV proveen de nuevas oportunidades a los países en desarrollo para incrementar su participación en el comercio global y diversificar sus exportaciones. De esta forma, pueden integrarse en partes específicas de la cadena de valor y paulatinamente aumentar su participación en la misma por medio de la diversificación.

B) El valor bruto del comercio internacional puede ser engañoso ya que supone la idea clásica de que un producto fue enteramente producido en un país y consumido en otro (basándose sólo en flujo de importaciones y exportaciones). Actualmente se requiere de un enfoque más complejo y de visión amplia el cual reconozca la creación del Valor Agregado derivado de actividades de producción e intercambio transfronterizo.”³⁵

Por tal motivo, es menester comprender el concepto de CGV y el impacto que actualmente tiene en la economía internacional.

2.2.1 Enfoque de la Cadena de Valor para el desarrollo de una estrategia competitiva

De acuerdo a Michael Porter, debemos comprender que son las empresas –y no las naciones- las que compiten en los mercados internacionales y cómo es que crean y mantienen la ventaja competitiva para posicionarse en dichos mercados. Por tal motivo, la unidad de análisis esencial de la Cadena de Valor es la empresa y sus principales actividades generadoras de valor (ver Figura 2) es decir, el modelo de Cadena de Valor se enfoca en las actividades principales de una empresa como son el diseño, producción, distribución, promoción, venta y servicio postventa, que

³⁵ BM, OCDE, *Global Value Chain Report 2017, Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf [consulta: 20 de diciembre de 2017]

están enlazados para ir añadiendo valor al producto o servicio, a medida que va pasando por cada uno de esos eslabones.

Figura 2. Cadena de Valor de la empresa de Michael Porter

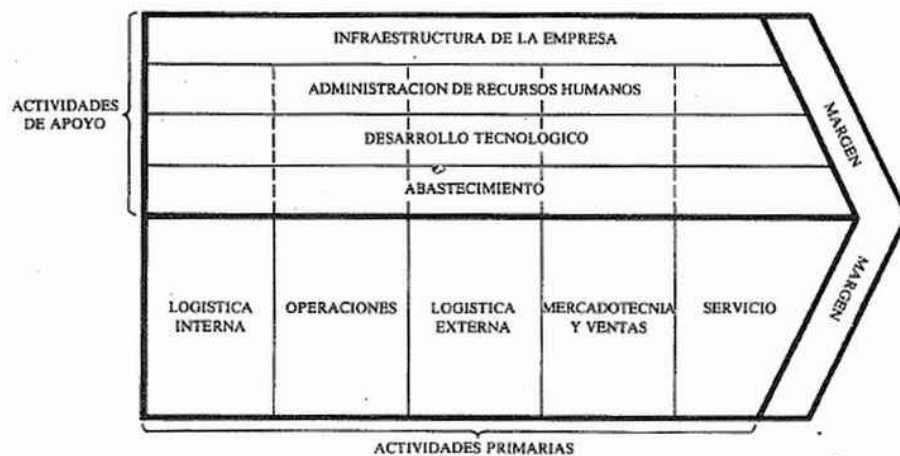


Figura 2, Cadena de Valor de la empresa; Fuente: Michael Porter³⁶

El análisis de dichas actividades permite a las empresas marcar una estrategia de competencia dentro de su sector y así crear una ventaja competitiva. Dicha ventaja se consigue al crear nuevas formas de llevar a cabo esas actividades como son nuevos procedimientos, nuevas tecnologías, diferentes insumos, etc. o bien, internamente con la cuidadosa gestión entre eslabones. Además, la cadena de valor permite una visión más profunda de fuentes para obtener ventaja en costos (costo total de realización de las actividades de la empresa con relación a sus competidores) y ventaja basada en diferenciación (creación de valor para su clientela y que no puedan igualar con sus competidores).

Para competir en determinado sector, la cadena de valor de una compañía forma parte de una cadena aún más grande que Porter denomina como Sistema del Valor (ver Figura 3). Este sistema incluye la cadena de valor de los proveedores (quienes aportan insumos), la cadena de valor de la empresa, la cadena de valor de los distribuidores o minoristas y, por último, la cadena de valor del comprador. Es

³⁶ Porter, Michael E., *La ventaja competitiva de las naciones*, Argentina, Editorial Vergara, 1991, pp.73

este sistema de valor en el que se basan las Cadenas Globales de Valor (CGV) pero, como su nombre lo dice, en un ámbito global de análisis.

Figura 3. Sistema de Valor de Michael Porter



Figura 3, Sistema de Valor; Fuente: Michael Porter³⁷

Ahora bien, en cuanto a la competencia, Porter afirma que la unidad de análisis es el sector, el cual está conformado por un grupo de competidores que fabrican productos o prestan servicios y compiten directamente entre sí. Para establecer una estrategia competitiva, dos factores son esenciales: la estructura del sector (oportunidades para conseguir rentabilidad sostenida) y el posicionamiento dentro del sector (algunas posiciones son más rentables que otras). En este sentido, tanto en el plano nacional como internacional, la naturaleza de la competencia consta de cinco fuerzas competitivas (ver Figura 4):

³⁷ *Ibidem.* pp.75

Figura 4. Las 5 fuerzas competitivas de Michael Porter

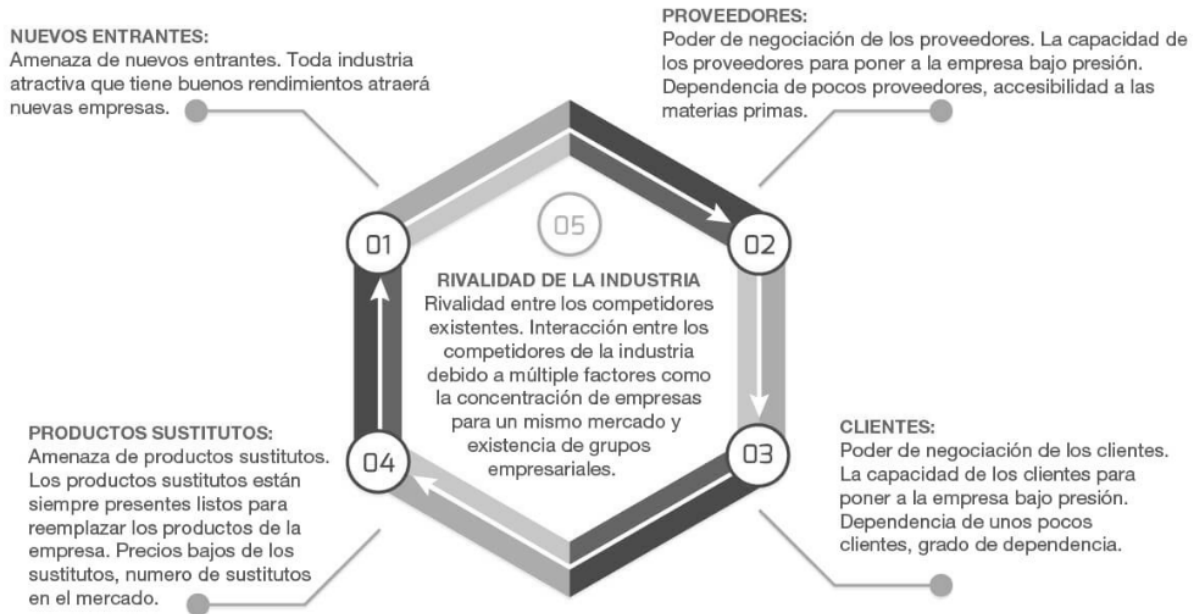


Figura 4, Las 5 fuerzas competitivas; Fuente: Las 5 fuerzas Michael Porter³⁸

La intensidad de las 5 fuerzas varía de un sector a otro y determinan la rentabilidad a largo plazo dentro del mismo³⁹ porque establecen los precios que pueden cobrar las empresas, los costos que deben soportar, la inversión necesaria para competir, etc. Por lo tanto, el accionar de las empresas está condicionado la estrategia competitiva que se haya planteado de acuerdo a las fuerzas de su sector y, el posicionamiento que tenga en el mismo, así como el papel que tenga dentro de un sistema de valor. En este sentido, este enfoque que nos aporta Porter es la base para comprender las Cadenas Globales de Valor y analizar el accionar actual de las naciones (a través de sus empresas) y su desarrollo económico.

³⁸ S/A, *Las 5 fuerzas de Porter*, [en línea], Dirección URL: <http://www.5fuerzasdeporter.com/infografia-las-5-fuerzas-de-porter/>, [consulta: 20 de diciembre de 2017]

³⁹ Si todas las fuerzas son favorables, muchos competidores podrán obtener una rentabilidad prolongada pero, por el contrario, si existe una mayor presión por parte de una o más fuerzas, pocos son los competidores que consiguen mantener una rentabilidad a largo plazo.

2.2.2 Perspectiva actual de las Cadenas Globales de Valor

Al tratar el tema de las CGV y de la competitividad dentro del accionar internacional actual de los Estados, es menester recuperar el pensamiento de Robert Reich⁴⁰ en su libro “El Trabajo de las Naciones” el cual nos dice que:

“En estas redes mundiales, los productos son combinaciones internacionales. Lo que se intercambia entre las naciones es con menos frecuencia el producto terminado que la especialización para resolver los problemas (investigación, diseño del producto, fabricación), para identificarlos (marketing, publicidad, encuestas al consumidor), y para coordinar los servicios (financiamiento, búsqueda, contrataciones), así como ciertos servicios y componentes de rutina, todo lo cual se combina para crear valor.”⁴¹

Y son esas redes las que actualmente se denominan Cadenas Globales de Valor y en las que no sólo los gobiernos están involucrados, si no las empresas, organizaciones y los individuos. No sólo se considera el flujo comercial, sino las operaciones de fabricación, distribución, publicidad, regulación, servicios, etc. Robert Reich nos proporciona un caso que ejemplifica el funcionamiento de las CGV:

“Cuando un norteamericano compra un Pontiac Le Mans a General Motors [en Estados Unidos], inconscientemente está realizando una transacción internacional. De los 10, 000 dólares que paga a General Motors, cerca de 3,000 dólares van a Corea del Sur, donde se efectuaron los trabajos de rutina y las operaciones de montaje; 1,750 dólares van a Japón por la fabricación de los componentes de vanguardia (motores, eje de dirección e instrumentos electrónicos); 750 dólares a Alemania por el diseño y el proyecto del prototipo; 400 dólares a Taiwán, Singapur y Japón por los pequeños componentes; 250 dólares a Gran Bretaña por los servicios de marketing y publicidad; y cerca de 4,000 dólares pasan a los intermediarios estratégicos de Detroit, a los abogados y banqueros de Nueva York, a los ‘lobbistas’ en Washington, a las aseguradoras de todo el país, y a los accionistas de General Motors [...] el orgulloso

⁴⁰ Uno de los más conocidos economistas y políticos, quien no sólo ha publicado diversos libros en materia de Política Económica, si no también a formado parte del gabinete de dos presidentes estadounidenses en diferentes épocas y circunstancias (Bill Clinton – de 1993 a 1997- y Barack Obama -2008)

⁴¹ Reich, Robert B., *El trabajo de las naciones, Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Argentina, Editorial Vergara, 1993, p.117

nuevo poseedor del Pontiac no es consciente de haber adquirido tantos elementos del extranjero. General Motors sólo hizo la transacción dentro de su red mundial.”⁴²

Este accionar de las empresas que se ha venido dando desde las últimas décadas del siglo pasado, es lo que ha ido configurando las CGV y posicionado a los países desarrollados y en desarrollo, en eslabones específicos de las mismas, dependiendo de las ventajas competitivas que han creado en diversos sectores. Por lo tanto no es de sorprender que las organizaciones internacionales se basen en este nuevo enfoque para analizar el desarrollo e impacto económico a nivel internacional.

Tal es el impacto de las Cadenas Globales de Valor (CGV) que en 2017, el Banco Mundial (BM), en conjunto con el Instituto de Economías en Desarrollo de la Organización de Comercio Exterior de Japón (IDE-JETRO, por sus siglas en inglés –Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization), la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE), la Universidad de Negocios Internacionales y Economía de China (UIBE, por sus siglas en inglés –University of International Business and Economics) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), publicaron un reporte en el cuál analizan las CGV y su impacto en el desarrollo económico. Para efectos del presente trabajo, los puntos a resaltar parafraseando lo publicado en dicho reporte sobre la perspectiva actual de las CGV son:

- 1) *La producción de las CGV se han incrementado paulatinamente: en el periodo de 1995 a 2008, el Valor Agregado (VA) era domésticamente producido y consumido pero su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) decayó de 85% en el primer año, a menos de 80% en 2008, mientras que el crecimiento de las CGV se mantuvo y, de hecho tuvo un pico de crecimiento antes de la Crisis Financiera de 2008-2009. En el periodo de 2002-2008, la participación de las CGV en el PIB aumentó debido al crecimiento del VA en el ámbito global, una moderada inflación y la apreciación de las monedas con respecto al dólar*

⁴² *Ídem.*

estadounidense. A partir de la crisis financiera, tanto la participación porcentual de las CGV simples como las CGV complejas⁴³, se incrementaron y han mantenido un crecimiento constante hasta 2014.⁴⁴ Ver la siguiente gráfica (Figura 5):

Figura 5. Porcentaje de crecimiento de las Cadenas Globales de Valor

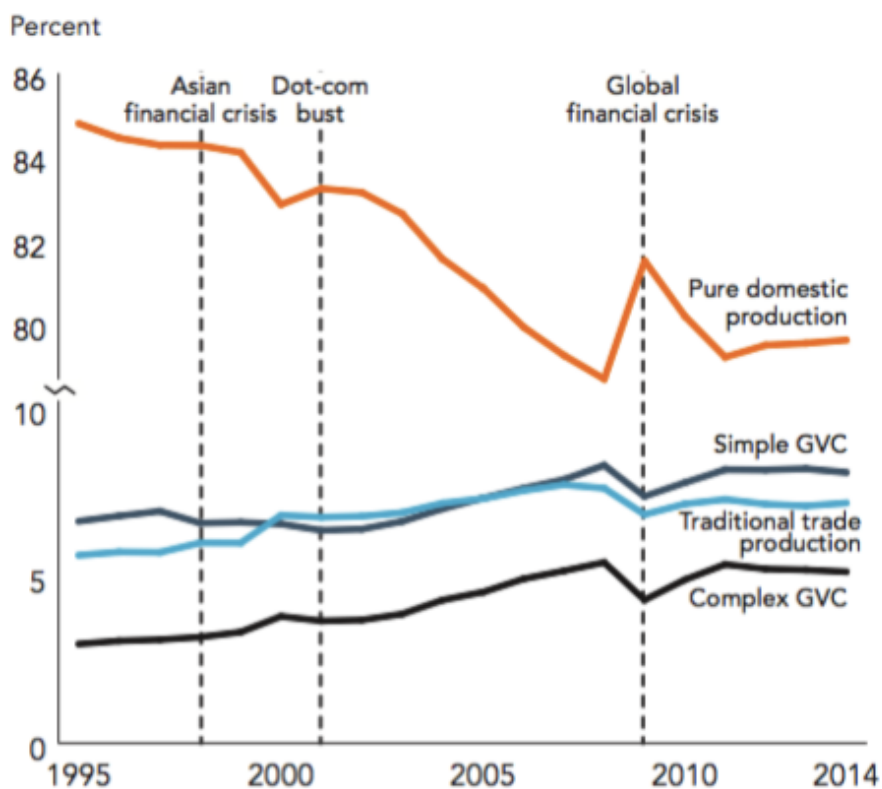


Figura 5. Porcentaje de crecimiento de las Cadenas Globales de Valor, 1995-2014; Fuente: BM⁴⁵

2) *La participación de las economías en desarrollo en las CGV está supeditada a la posición geográfica ya que existen 3 grandes hubs de producción interconectados para el comercio de partes y componentes: uno centrado en*

⁴³ Las CGV simple son las que consideran que se agrega VA nacional y cruzan la frontera solo una vez, mientras que las CGV complejas son las que consideran que el VA nacional cruza mínimo dos veces la frontera ya que se encuentra en exportaciones intermedias que se envían a un país socio, quien a su vez integrará VA y exportará a otro país (ya sea como exportación intermedia o final).

⁴⁴ BM, OCDE, *Global Value Chain Report 2017, Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf [consulta: 20 de diciembre de 2017]

⁴⁵ Ídem.

Estados Unidos, otro en Asia (China, Japón y Corea del Sur) y otro en Europa (principalmente Alemania). Por ejemplo, China mantiene relaciones bilaterales más profundas con las economías que se encuentran geográficamente más cercanas a su territorio; la misma tendencia pasa en Europa. En cuanto a México, en la siguiente gráfica (Figura 5) podemos observar que tiene un encadenamiento profundo con Estados Unidos y, en segunda instancia con Japón y China.⁴⁶

Figura 6. Concentración de las relaciones en las Cadenas Globales de Valor



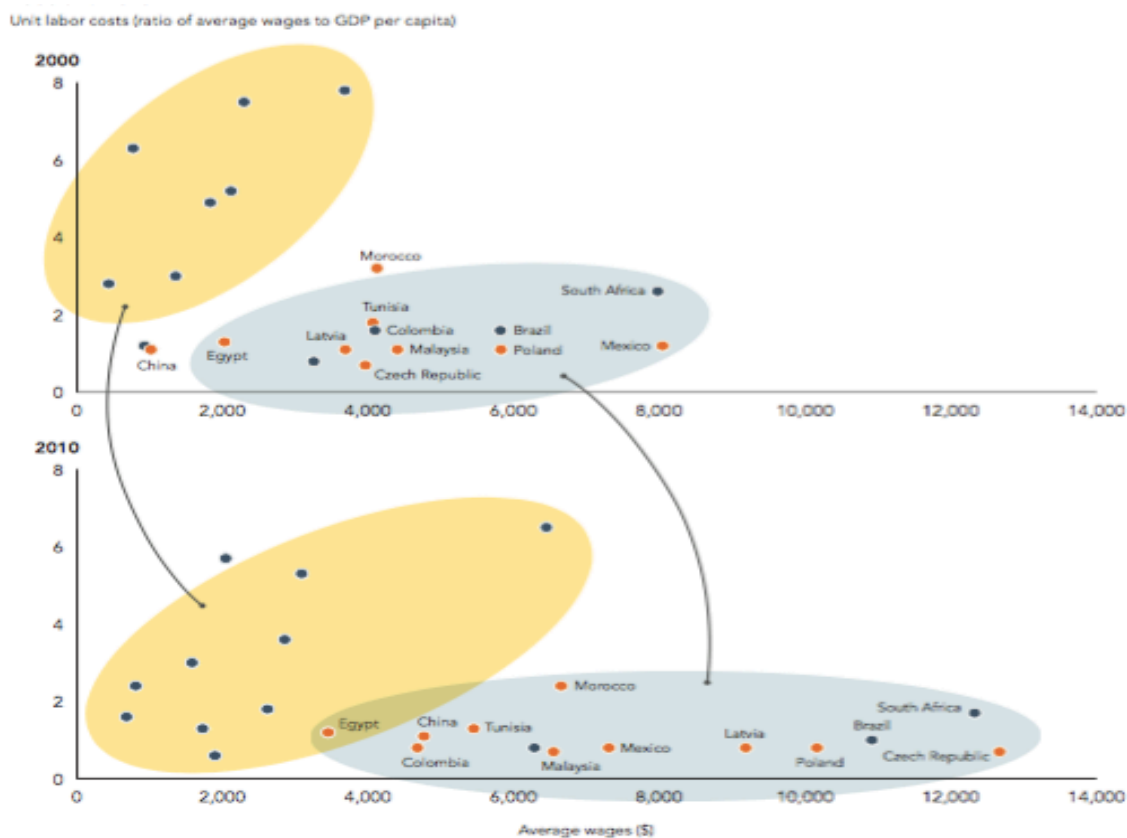
Mayor concentración de relaciones en las CGV están marcadas en azul. Menor concentración de relaciones en las CGV están marcadas en naranja. *Figura 6. Concentración de las relaciones en las Cadenas Globales de Valor; Fuente: BM⁴⁷*

⁴⁶ Ídem.

⁴⁷ Ídem.

3) Las economías en desarrollo que están más profundamente involucradas a las CGV, presentan un Costo Laboral Unitario⁴⁸ bajo y no necesariamente salarios bajos. Es decir, los salarios bajos no determinan completamente la ventaja competitiva de esas economías, si no el costo laboral unitario que involucra también costos comerciales (logística, seguros, regulaciones y restricciones, etc.). Ver la siguiente gráfica (Figura 7):

Figura 7. Costo Laboral Unitario vs Promedio Salarial por países



Las economías en desarrollo con mayor participación en CGV están marcadas con puntos naranjas. Las economías en desarrollo con menor participación en CGV están marcadas con puntos azules. *Figura 7, Costo Laboral Unitario vs Promedio Salarial por países; Fuente: BM⁴⁹*

4) Actualmente uno de los impedimentos más importantes para que las economías en desarrollo se involucren profundamente en las CGV son los costos

⁴⁸ Costo Laboral Unitario: es la relación entre el salario promedio y el PIB per cápita

⁴⁹ *Ídem.*

comerciales relacionados a las regulaciones y restricciones no arancelarias como son el flete, seguro, regulaciones domésticas, etc. Estos costos varían de país a país, de sector a sector, y representan una mayor dimensión tanto monetaria como intangible (posibles barreras al comercio) comparados a los aranceles por lo que, determina su capacidad de participación en las CGV. Por ejemplo, en los sectores con CGV complejas, como el automotriz, maquinaria, computadoras, etc., los costos comerciales son 4 veces más altos que los costos arancelarios; en bienes tradicionales como agrícolas, esos costos comerciales tienden a ser un impedimento menor.

Así mismo, la ineficiencia en procesos aduanales, sistemas burocráticos, ineficiencia en sistemas regulatorios, entre otros, son impedimentos que afectan la participación en las CGV de los países en desarrollo. Por tal motivo, esos países están trabajando para solucionar esos problemas y optimizar el flujo comercial tanto para las importaciones como exportaciones, y así poder agregar mayor porcentaje de VA a los productos y servicios en sectores estratégicos (como el caso de México en el sector automotriz).

Por lo tanto, todo lo anteriormente expuesto da entender que la participación en el PIB de la producción domestica ha disminuido a lo largo de las últimas décadas a nivel internacional, mientras que el porcentaje de participación de las CGV ha mantenido un crecimiento constante; las CGV marcan una tendencia de puntos de concentración geográfica en la región de Asia, Europa y Norte América que determina el encadenamiento con las economías en desarrollo más cercanas.

Del mismo modo, se comprende que las economías en desarrollo con mayor participación en las CGV lo han logrado a base de un Costo Laboral Unitario bajo, el cual no está relacionado con salarios bajos, si no con los costos comerciales involucrados referentes a regulaciones y restricciones no arancelarias, tema en el cual dichas economías están trabajando para optimizar sus procesos regulatorios y aduanales, con el fin de mejorar su ventaja competitiva dentro de las mismas CGV.

2.3 Inserción y participación de México en las CGV

Desde la década de 1980, México implementó estrategias de apertura comercial para insertarse en los mercados internacionales como consecuencia de la dinámica internacional que los países industrializados (y también los subdesarrollados) venían generando: el comercio exterior como motor de crecimiento vía la apertura comercial, liberalización del mercado, la competitividad y la captación de inversión extranjera directa.

Además, el desarrollo tecnológico y la internacionalización de capitales fueron otras variables a considerar en esta nueva etapa del comercio global. Por lo tanto, México cambió el modelo de Industrialización de Sustitución de Importaciones (ISI) e implementó una política comercial que sirviera de base para el modelo de Industrialización Orientada a las Exportaciones (IOE). Desde entonces, el modelo sigue vigente y ha permitido un crecimiento sustancial de nuestra economía.⁵⁰

2.3.1 Participación de México en las CGV a través de la apertura comercial

Fue a partir de la década de 1990 que México comienza a buscar una apertura y diversificación comercial a través de la firma de distintos Tratados de Libre Comercio (TLC) o de Acuerdos de Complementación Económica (ACE) en distintas regiones del mundo siendo la más importante con EEUU y Canadá (firmando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte –TLCAN).

Sin embargo, México ha continuado con negociaciones para fomentar relaciones comerciales y estrechar lazos en distintas regiones del globo como son América Latina (en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI), Asia Pacífico (con su ingreso al Foro de Cooperación Económica Asia-

⁵⁰ Para mayor profundidad véase: Martínez Cortés José Ignacio, “La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial”, Relaciones Internacionales, núm. 62, México, UNAM/FCPyS, abril-junio, 1994, pp. 79-100.

Pacífico –APEC) y con la Unión Europea (en el marco del Tratado de Libre Comercio México-UE). Con ello, México pretende expandir su participación en las CGV dichas regiones. Sin embargo, a pesar de dicho esfuerzo, la diversificación comercial de México es mínima pues la gran mayoría del flujo comercial (tanto de exportaciones como de importaciones) lo mantiene con EEUU y Canadá (en menor medida).

Para nuestro país, el Comercio Exterior es una de los pilares más importantes para el crecimiento económico ya que tiene una alta participación en el PIB y, además, nos permite posicionarnos dentro de la cadena internacional de valor. Durante la década de 1990, la participación del Comercio Exterior en el PIB fue en aumento y tuvo un gran impulso a partir de la firma del TLCAN ya que el porcentaje en 1994 del comercio total en el PIB era de de 30% y, para 2000, representaba el 53% manteniéndose más o menos estable durante la primera década del presente siglo.

Cabe destacar que, incluso cuando mostró una disminución en su participación en 2009, el comercio representó en el PIB 56% lo que claramente muestra que es una gran fuente de crecimiento para nuestro país. Para 2016, el comercio total en el PIB fue de 78% y se espera que se mantenga en ese nivel en futuros años (ver Figura 8).

Figura 8. Participación del Comercio en el PIB de México

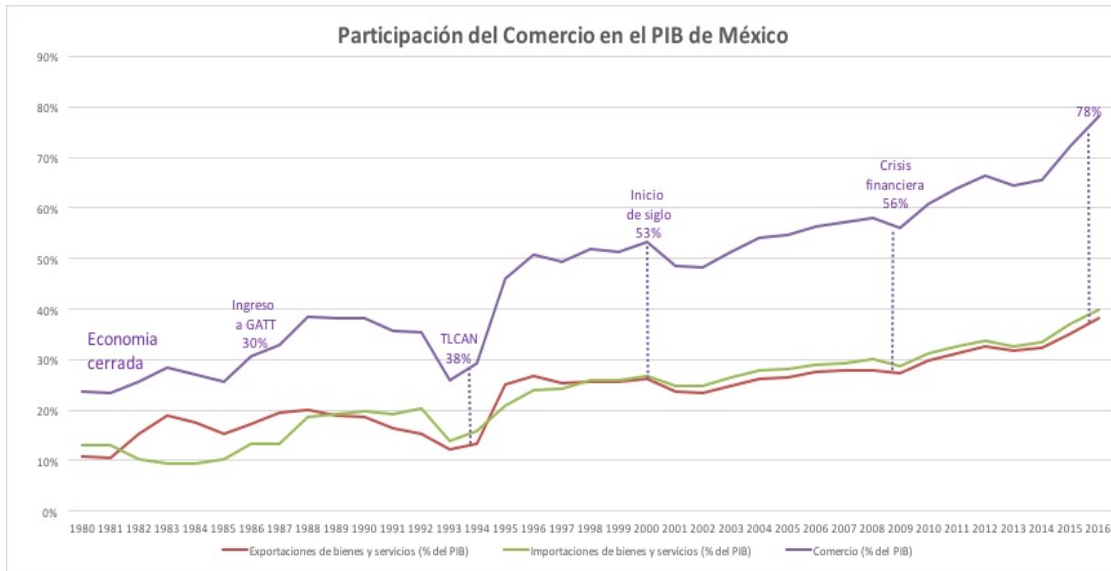


Figura 8, Participación del Comercio en el PIB de México; Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial, [en línea] URL: <https://databank.bancomundial.org/data/home.aspx>, [consulta: 30 de noviembre de 2017]

Sin embargo, también es necesario resaltar que México importa más de lo que exporta lo que conlleva a un déficit en la balanza comercial, a lo cual deberíamos poner atención y solucionarlo por medio del desarrollo industrial interno. Autores como Jorge Wikter sostienen que

“Si bien las exportaciones son un factor importante en el PIB, su articulación con el resto del sistema productivo ha sido limitada. Las exportaciones se han generado en volúmenes y proporciones menores a las importaciones lo que conlleva a que, la industria nacional (principalmente las pequeñas y medianas empresas) ha dejado de ser las abastecedoras y proveedoras de materias primas e insumos de los productos de exportación”⁵¹

Hecho que queda claramente reflejado en el déficit comercial que ha mantenido constante durante décadas (ver Tabla 5).

⁵¹ Wikter Velásquez, Jorge Alberto, *Derecho del Comercio Exterior*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, Marzo, 2011, p.XXIII

Tabla 5. Balanza comercial de bienes y servicios (% del PIB)

Balanza comercial de bienes y servicios (% del PIB)							
Año	Porcentaje	Año	Porcentaje	Año	Porcentaje	Año	Porcentaje
1980	-2.27	1990	-1.10	2000	-0.58	2010	-1.20
1981	-2.53	1991	-2.91	2001	-1.24	2011	-1.25
1982	5.02	1992	-5.03	2002	-1.45	2012	-1.12
1983	9.58	1993	-1.68	2003	-1.44	2013	-0.88
1984	7.83	1994	-2.62	2004	-1.76	2014	-1.08
1985	5.08	1995	4.24	2005	-1.44	2015	-1.93
1986	3.91	1996	2.73	2006	-1.25	2016	-1.79
1987	6.11	1997	1.14	2007	-1.58		
1988	1.39	1998	-0.28	2008	-2.27		
1989	-0.06	1999	-0.31	2009	-1.47		

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial, [en línea] URL: <https://databank.bancomundial.org/data/home.aspx>, [consulta: 30 de noviembre de 2017]

Además, durante las últimas décadas, las actividades económicas que más aportan al PIB son la Industria Manufacturera, el comercio y los servicios de bienes muebles e intangibles, como lo podemos observar en la estructura del PIB en 2016 (ver Tabla 6). Esto se debe al impulso que el gobierno mexicano ha mantenido para hacer atractivo el sector manufacturero en nuestro territorio y atraer Inversión Extranjera Directa (IED). Además, dicho sector ha permitido que México obtenga mayor presencia en las CGV como posteriormente se analizará.

Tabla 6. Estructura del Producto Interno Bruto (PIB) 2016

Estructura del Producto Interno Bruto (PIB) 2016		
Actividad Económica	Valores constantes en millones de pesos*	Porcentaje
Producto interno bruto	17 791 457	100.0
11 - Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	561 603	3.2
21 - Minería	1 037 621	5.8
22 - Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	268 654	1.5
23 - Construcción	1 298 583	7.3
31-33 - Industrias manufactureras	2 794 484	15.7
43 - Comercio al por mayor	1 467 451	8.2
46 - Comercio al por menor	1 585 717	8.9
48-49 - Transportes, correos y almacenamiento	1 125 923	6.3
51 - Información en medios masivos	472 438	2.7
52 - Servicios financieros y de seguros	793 873	4.5
53 - Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	1 972 343	11.1
54 - Servicios profesionales, científicos y técnicos	355 026	2.0
55 - Corporativos	100 886	0.6
56 - Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación	608 051	3.4
61 - Servicios educativos	673 474	3.8

62 - Servicios de salud y de asistencia social	376 493	2.1
71 - Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	76 444	0.4
72 - Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	392 893	2.2
81 - Otros servicios excepto actividades gubernamentales	362 331	2.0
93 - Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales	703 887	4.0
*Base 2003		

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, [en línea] URL: <https://www.inegi.org.mx/datos/>, [consulta: 30 de noviembre de 2017]

Ahora bien, actualmente México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLC's); 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's); y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). De la misma manera, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la ALADI.⁵²

Con ello, México ha buscado sentar los marcos normativos necesarios para ligar nuestra estructura productiva a la de otras economías y, así, posicionarse poco a poco en las CGV de diferentes regiones del globo. Sin embargo, a pesar de esta amplia red de tratados, el flujo comercial se centra principalmente en la relación con

⁵² Secretaría de Economía, Tratados y Acuerdos Firmados por México, [en línea], México, Dirección URL: <https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-cuenta-con-12-tratados-de-libre-comercio?idiom=es> [consultado: 20 de noviembre de 2017]

Norte América, vía el TLCAN, como se puede observar en el comportamiento de las importaciones y exportaciones en 2016 como se muestra a continuación:

Figura 9



Figura 9. Top 10 de los destinos de las exportaciones mexicanas en 2016, Todos los productos; Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map, [en línea] URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>, [consulta: 30 de noviembre de 2017]

Dentro de los primeros 10 destinos de las exportaciones mexicanas (ver figura 9), el destino principal es Estados Unidos con una concentración de 89%; en segundo lugar está Canadá con 3%; en tercer lugar está China con 1.45%; en cuarto lugar Alemania con 1.06% y en quinto lugar Japón con 1%. El resto de los países tienen un porcentaje menor al 1%. Con los primeros 5 socios comerciales, México tiene acuerdos comerciales, excepto China, lo cual es un factor que impacta en la participación porcentual de las exportaciones en dichos destinos.

Figura 10

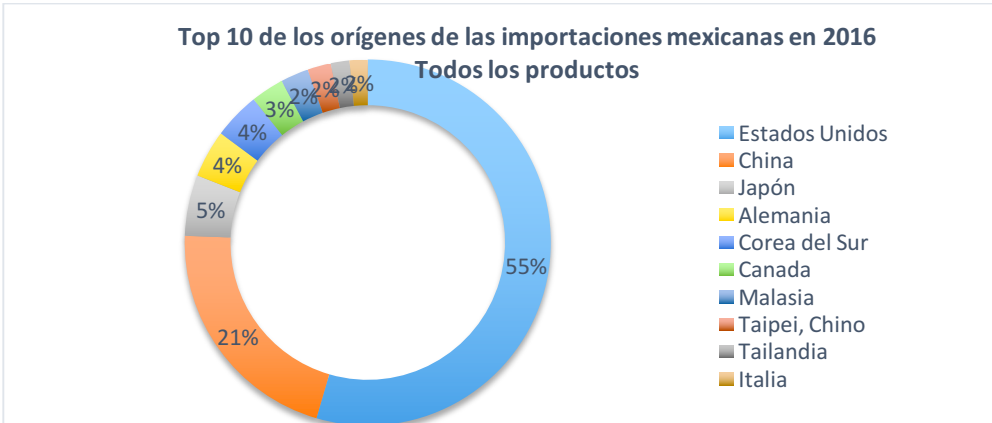


Figura 10. Top 10 de los orígenes de las importaciones mexicanas en 2016, Todos los productos; Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map, [en línea] URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>, [consulta: 30 de noviembre de 2017]

En cuanto a los 10 orígenes de las importaciones mexicanas (ver figura 10), el origen principal es Estados Unidos con una concentración de 55%; en segundo lugar está China con 21%; en tercer lugar está Japón con 5%; en cuarto lugar Alemania con 4% y en quinto lugar Corea del Sur con 3.52%. El resto de los países tienen un porcentaje promedio de 1.83% de participación. Dentro de los primeros 5 socios comerciales, México tiene acuerdos comerciales con 3 de ellos, lo cual es un factor que impacta en la participación porcentual de las exportaciones en dichos destinos. Sin embargo, las importaciones provenientes de China tienen una participación considerable a pesar de no tener acuerdo comercial con este país.

Cabe señalar que dentro de este flujo comercial que mantiene México con sus socios comerciales, las exportaciones e importaciones manufactureras juegan un papel importante, siendo el sector automotriz uno de los que más aporta a este flujo dado la posición que México mantiene en este sector⁵³ a nivel mundial, debido a los esfuerzos del gobierno mexicano en materia de acuerdos internacionales comerciales que contienen preferencias arancelarias en este sector, a los programas de apoyo al mismo y de las mejoras en materia regulatoria para evitar obstáculos innecesarios al comercio. Por tal motivo, a continuación se presenta el comportamiento de las importaciones y exportaciones en 2016 del sector automotriz (vehículos terminados y autopartes):

⁵³ En 2015, México ocupó el séptimo lugar entre los principales productores de automóviles a nivel mundial, de acuerdo con el ranking de 40 países elaborado por la Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA). Fuente: Promexico, Sector automotriz

Figura 11



Figura 11, Top 10 de los destinos de las exportaciones mexicanas en 2016, Sector automotriz; Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map, [en línea] URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>, [consulta: 30 de noviembre de 2017]

Como se puede apreciar en la figura 11, dentro de los primeros 10 destinos de las exportaciones mexicanas en el sector automotriz, el destino principal es Estados Unidos con una concentración de 86%; en segundo lugar está Canadá con 5%; en tercer lugar está Alemania con 2%; en cuarto lugar China con 1% y en quinto lugar Brasil con 1%. El resto de los países tienen un porcentaje menor al 1%. Con los primeros 5 socios comerciales, México tiene acuerdos comerciales que contienen beneficios arancelarios para este sector, excepto China, lo cual es un factor que impacta en la participación porcentual de las exportaciones en dichos destinos.

Figura 12



Figura 12, Top 10 de los orígenes de las importaciones mexicanas en 2016, Sector automotriz; Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map, [en línea] URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>, [consulta: 30 de noviembre de 2017]

En cuanto a los 10 orígenes de las importaciones mexicanas en el sector automotriz (Figura 12), el origen principal es Estados Unidos con una concentración de 54%; en segundo lugar está Japón con 12%; en tercer lugar está China con 6%; en cuarto lugar Alemania con 5.2% y en quinto lugar Corea del Sur con 5%. El resto de los países tienen un porcentaje promedio de 3% de participación. Dentro de los primeros 5 socios comerciales, México tiene acuerdos comerciales con 3 de ellos, lo cual es un factor que impacta en la participación porcentual de las exportaciones en dichos destinos.

Expuesto lo anterior se puede observar que México ha creado una amplia red de acuerdos con la finalidad de diversificar el mercado para sus exportaciones y, de hacer atractivo el territorio para la IED con la finalidad de obtener una mayor participación en las CGV de diferentes regiones y, así encaminarnos a un desarrollo productivo cosmopolita. Sin embargo, sigue existiendo una alta concentración del flujo de exportaciones e importaciones con nuestro vecino del norte, por lo que el TLCAN es el acuerdo más utilizado en esta materia y, deviniendo en un

encadenamiento profundo de nuestro sector productivo con el sector productivo estadounidense, así como su mercado.

En cuanto al sector con mayor participación en este flujo comercial, cabe destacar el sector automotriz (vehículos terminados y autopartes) el cual también muestra una estrecha interdependencia con el mercado estadounidense, el cual es el principal destino de las exportaciones e importaciones. Por tal motivo, se entiende que México mantiene una posición estratégica dentro de la CGV de este sector en la región de América del Norte y un encadenamiento estrecho con el sector productivo automotriz de dicha región. En este sentido, es menester analizar la participación de México en las CGV y el porcentaje de VA que éste aporta a las mismas.

2.3.2 Participación mexicana en las Cadenas Globales de Valor de acuerdo al Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global

Actualmente es muy difícil que un país no mantenga relaciones comerciales a través de sus fronteras y que sus productos o servicios sean enteramente producidos y consumidos dentro del territorio nacional. Hoy en día, existe una amplia interrelación entre los mercados mundiales y los mercados domésticos en diversos niveles (ya sea multilateral, regional o bilateral) como consecuencia del accionar de las empresas en su búsqueda de obtención de ventaja competitiva.

Para comprender el papel de México en las CGV, cabe destacar que durante la década de 2006 a 2016, el porcentaje promedio de lo que México importó del resto del mundo fue de 2%, mientras que el porcentaje promedio de las exportaciones al resto del mundo también fue de 2%, considerando el total de productos importados y exportados. Por lo tanto podemos afirmar que la participación mexicana dentro de la CGV es de 2% con base en su flujo comercial internacional (ver figura 13).

En cuanto al sector automotriz –en específico- tenemos que en el mismo periodo, el porcentaje promedio de lo que México importó del resto del mundo fue

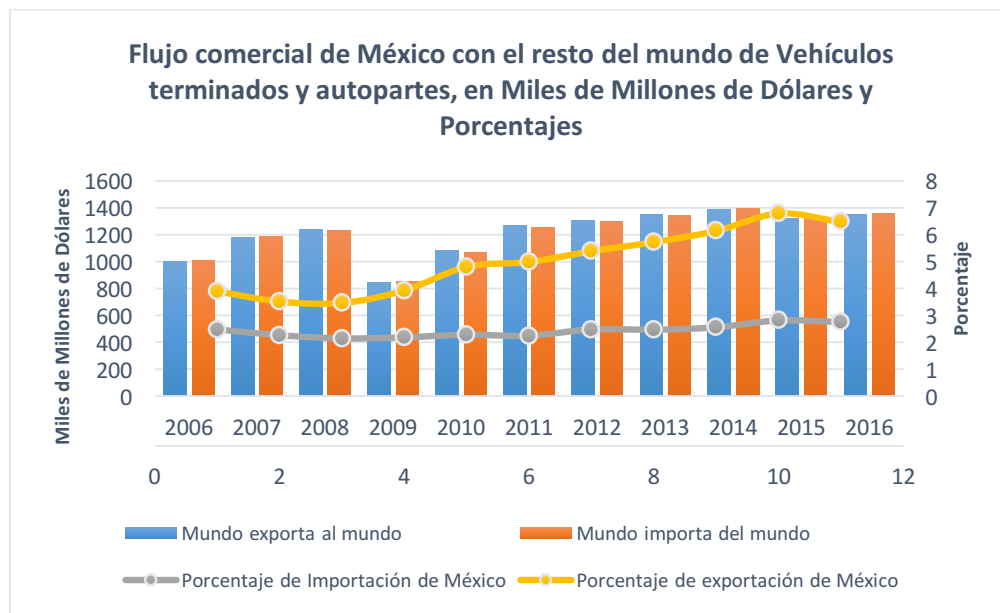
de 2.43%, mientras que el porcentaje promedio de las exportaciones al resto del mundo fue de 5%, lo que demuestra que México es un centro de distribución dentro de la CGV del sector automotriz, del cual se exporta tanto automóviles terminados, como autopartes (ver figura 14).

Figura 13



Elaboración propia con datos de Trade Map, [en línea] URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>, [consulta: 30 de noviembre de 2017]

Figura 14



Elaboración propia con datos de Trade Map, [en línea] URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>, [consulta: 30 de noviembre de 2017]

Sin embargo, para comprender realmente el valor que se le agrega a los productos en territorio mexicano y así dimensionar adecuadamente el papel de nuestro país en el proceso de globalización económica del país, su magnitud y participación en este contexto global mundial, es menester analizar el indicador conocido como Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG), creado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Dicho indicador:

“Representa el contenido nacional de la manufactura que participa en las cadenas de valor global, siendo este agregado económico, un elemento insignia de la Producción Manufacturera Global, que permite identificar la parte de la industria manufacturera mexicana inmersa en ese contexto de la producción global. De igual forma, comprende actividades económicas que, de acuerdo a los arreglos de producción, resaltan las secuencias de los procesos productivos conectados entre sí, y distribuidos en más de un país, dedicadas al desarrollo de las actividades manufactureras. Por consiguiente, en este proceso, las materias primas importadas son transformadas en un producto con mayor valor que servirá de insumo en otro y en un diferente país.”⁵⁴

Dicho lo anterior, es posible afirmar que gracias a ese indicador, se puede evaluar el VA que México aporta en diversos sectores económicos en las CGV. En la siguiente tabla (Tabla 7) se puede apreciar una comparación entre el año 2006 y 2016, en el cual destaca que en el primer año, la rama económica con mayor VAEMG es la industria de metales no ferrosos con un equivalente de 173, 302 millones de pesos y porcentaje de participación de 13.9%.

Sin embargo, diez años después, en 2016, ese porcentaje decayó a 6.7%, dando paso a la rama de fabricación de automóviles y camiones como el sector con mayor porcentaje de participación de 24.1% y equivalente a 441,828 millones de pesos, seguido de la rama de Fabricación de partes para vehículos automotores con un porcentaje de 8.9% en el mismo año y equivalente a 162,211 millones de pesos. Estos datos nos refuerzan el papel de México dentro de la CGV del sector

⁵⁴ INEGI, *Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global*, [en línea], Dirección URL: (VAEMG)<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/vaemg/default.aspx>, [consulta: 01 enero de 2018]

automotriz como fruto de la estrategia para hacer de este sector, un sector estratégico en nuestro desarrollo económico y como puntero para adquirir una posición más profunda y competitiva en la economía internacional.

Tabla 7. Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global, Comparación anual por principales ramas de actividad

Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global				
Comparación anual por principales ramas de actividad				
Principales ramas de actividad	2006		2016	
	Porcentaje de Participación	Millones de pesos a precios constantes*	Porcentaje de Participación	Millones de pesos a precios constantes*
3314 - Industrias de metales no ferrosos, excepto aluminio	13.9	173 302	6.7	122 822
3336 - Fabricación de motores de combustión interna, turbinas y transmisiones	1.2	15 104	2.2	39 821
3341 - Fabricación de computadoras y equipo periférico	3.7	46 574	2.0	35 963
3342 - Fabricación de equipo de comunicación	3.2	39 653	1.0	18 310
3343 - Fabricación de equipo de audio y de video	3.9	48 452	2.7	49 989
3344 - Fabricación de componentes electrónicos	6.7	83 580	2.8	51 189
3353 - Fabricación de equipo de generación y distribución de energía eléctrica	3.1	38 805	1.9	34 049

3361 - Fabricación de automóviles y camiones	13.3	165 810	24.1	441 828
3363 - Fabricación de partes para vehículos automotores	5.8	72 770	8.9	162 211
3364 - Fabricación de equipo aeroespacial	0.3	3 943	0.6	11 192
3391 - Fabricación de equipo no electrónico y material desechable de uso médico, dental y para laboratorio, y artículos oftálmicos	1.5	18 381	1.6	29 245
Otros	43.4		45.5	
Total	100.0	1 247 750	100.0	1 831 202
*Base 2013				

Elaboración propia con datos de INEGI, [en línea] URL: <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/>, [consulta: 01 de diciembre de 2017]

Además, de acuerdo al INEGI, en 2016 las actividades de producción dentro de nuestro país encadenadas a las CGV, representaron el 40.9% del valor de la producción total de la industria manufacturera⁵⁵ dentro de la cual, los insumos importados participaron en 22.1%, el consumo intermedio de bienes y servicios nacionales lo hizo con 6.6% y el Valor Agregado bruto con 12.1%, lo que equivale a el VAEMG⁵⁶ con un monto de 1,831, 202 millones de pesos a precios constantes y porcentaje de 18.7% (ver Figura 15).

⁵⁵ Este índice se conoce como Producción Manufacturera Global (PMG)

⁵⁶ Al deducir de la Producción Manufacturera Global (PMG) el gasto corriente en insumos importados se obtiene el VAEMG; o bien se puede obtener al sumar el Valor Agregado Bruto y el Consumo Intermedio de bienes y servicios de origen nacional derivado de la PMG, vinculada a la misma "cadena global de valor". Fuente: INEGI

Figura 15

DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA GLOBAL, 2016
(Estructura porcentual)

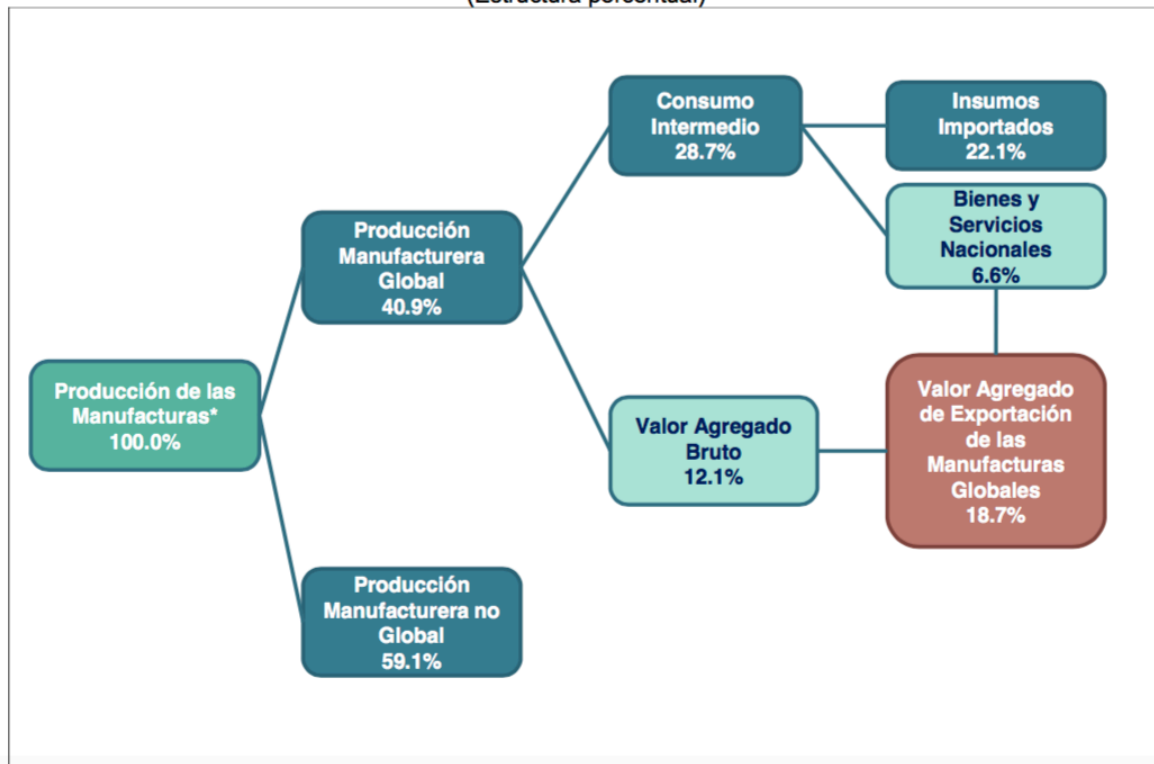


Figura 15, Distribución de la Producción Manufacturera Global, 2016; Fuente: INEGI

Ahora bien, el VAEMG se compone del Valor Agregado Bruto y del Consumo intermedio de origen nacional. En la siguiente tabla (Tabla 8) se muestran los componentes del VAEGM en la rama de Fabricación de automóviles y camiones – dado que es la rama con mayor encadenamiento a las CGV y con más aportación de la industria manufacturera mexicana-, en comparación con la Producción total y el Consumo intermedio de origen importado, durante el periodo de 2006-2016.

Además, se puede apreciar el incremento porcentual que el VAEGM ha tenido en esta rama, pasando de 79.35% en 2006 a 377% en 2016. Es decir, la participación del Valor Agregado que México aporta a la CGV del sector automotriz en la rama de vehículos terminados, se ha incrementado más de 300% en una década, además de mantener un crecimiento promedio de casi 160% durante el mismo periodo.

Tabla 8. Componentes del VAEMG por rama, Fabricación de automóviles y camiones, millones de pesos a precios constantes

Componentes del VAEMG por rama						
Fabricación de automóviles y camiones						
Millones de pesos a precios constantes***						
Año	Producción	Consumo intermedio de origen importado	Consumo intermedio de origen nacional	Valor agregado bruto	Valor agregado de exportación de la manufactura global	Incremento porcentual*
2006	295 218	129 408	108 164	57 646	165 810	79.35%
2007	308 347	126 880	120 932	60 535	181 467	96.28%
2008	318 882	121 575	133 322	63 984	197 306	113.42%
2009	255 498	97 926	107 355	50 216	157 572	70.44%
2010	393 046	130 073	197 734	65 238	262 973	184.45%
2011	441 419	150 213	218 345	72 862	291 206	214.99%
2012	520 558	176 373	257 247	86 938	344 185	272.29%
2013	549 345	201 423	257 886	90 037	347 922	276.33%
2014	613 354	205 514	306 252	101 588	407 840	341.14%
2015	657 168	216 979	321 149	119 040	440 189	376.13%
2016	648 259	206 430	336 681	105 147	441 828	377.91%
Total**	5 688 214	2 127 793	2 553 546	1 006 875	3 560 421	159.48%

*El incremento porcentual está calculado con base en el VAEMG del año 2003
 ** El total del incremento es el promedio porcentual
 ***Base 2013

Elaboración propia con datos de INEGI, [en línea] URL: <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/> , [consulta: 01 de diciembre de 2017]

Por último, en la siguiente tabla (Tabla 9) se muestran los componentes del VAEMG en la rama de Fabricación de autopartes –dado que es la segunda rama con mayor encadenamiento a las CGV y con más aportación de la industria manufacturera mexicana-, en comparación con la Producción total y el Consumo intermedio de origen importado, durante el periodo de 2006-2016. Además, se puede apreciar el incremento porcentual que el VAEMG ha tenido en esta rama, pasando de 33.58% en 2006 a 197.77% en 2016. Es decir, la participación del Valor Agregado que México aporta a la CGV del sector automotriz en la rama de autopartes, se ha incrementado casi 200% en una década. El crecimiento promedio durante esa década es de casi 68%, menor al de los vehículos terminados pero con una fuerte participación en la CGV y con una tendencia de crecimiento constante.

Tabla 9. Componentes del VAEMG por rama, Fabricación de partes para vehículos automotores, millones de pesos a precios constantes

Componentes del VAEMG por rama						
Fabricación de partes para vehículos automotores						
Millones de pesos a precios constantes***						
Año	Producción	Consumo intermedio de origen importado	Consumo intermedio de origen nacional	Valor agregado bruto	Valor agregado de exportación de la manufactura global	Incremento porcentual*
2006	345 262	272 491	35 996	36 774	72 770	33.58%
2007	352 373	276 872	38 981	36 520	75 501	38.60%
2008	339 231	260 934	40 853	37 444	78 297	43.73%
2009	261 440	203 290	27 735	30 416	58 151	6.75%
2010	322 132	238 847	46 857	36 428	83 285	52.88%
2011	356 516	276 119	41 114	39 282	80 397	47.58%

2012	440 580	338 665	52 652	49 262	101 914	87.08%
2013	523 028	416 005	50 991	56 032	107 023	96.46%
2014	550 510	429 791	56 841	63 878	120 719	121.60%
2015	658 709	501 187	76 008	81 514	157 522	189.16%
2016	605 452	443 241	71 166	91 045	162 211	197.77%
Total**	5 703 415	4 422 110	621 574	659 732	1 281 306	68.00%
<p>*El incremento porcentual está calculado con base en el VAEMG del año 2003 ** El total del incremento es el promedio porcentual ***Base 2013</p>						

Elaboración propia con datos de INEGI, [en línea] URL: <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/> , [consulta: 01 de diciembre de 2017]

Todo lo anterior reafirma la tendencia de las empresas de realizar sus actividades económicas de manera global, determinando la posición de las naciones en las CGV y los sectores en los que tienen una ventaja competitiva estratégica para obtener mayor participación en el ámbito internacional.

Capítulo III

Normatividad aplicable al sector automotriz

Actualmente, la industria automotriz mexicana es una de las más dinámicas y competitivas a nivel internacional dada su consolidación por medio de una fuerte IED, red de acuerdos internacionales que impulsan la actividad exportadora, el marco normativo nacional legal a favor de la promoción del sector, así como la continua implementación y seguimiento de los lineamientos internacionales que garantizan los estándares de calidad propuestos por la comunidad. En este sentido, en el presente capítulo se abordarán a grandes rasgos las normas internacionales más comunes propuestas para el sector automotriz (y que se implementan en nuestro país), así como las regulaciones nacionales para dicho sector. Esto incluye NOM's y regulaciones en materia de Política Arancelaria.

3.1 Marco Normativo Internacional: Normas y certificaciones

En el sector automotriz, la calidad es la base de todo. Por tal motivo, certificarla implica diversos esfuerzos, lineamientos, procesos, entre otros que pueden provocar confusión o bien, un doble esfuerzo para las empresas que se desarrollan en dicho sector. Por tal motivo, a nivel internacional se ha profundizado en la estandarización de normas y certificaciones que permitan una comunicación coherente y efectiva en la cadena global de valor para garantizar los estándares de calidad en cualquier nivel de dicha cadena.

Por lo tanto, además de lo establecido en el marco internacional de la OMC, también debemos considerar las siguientes normas y certificaciones que permean el accionar de las empresas automotrices tanto en el plano internacional, como en el nacional, para garantizar la eficiencia de la cadena productiva global automotriz.

3.1.1 Foro Mundial para la Armonización de la Reglamentación sobre Vehículos (WP.29)

El Foro Mundial para la Armonización de la Reglamentación sobre Vehículos, conocido como grupo de trabajo WP.29⁵⁷ de la División de Transporte Sostenible de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE), es un foro de cooperación, en el que cualquier gobierno o parte interesada puede asistir y observar su accionar, para establecer lineamientos en la producción de vehículos y así facilitar el comercio internacional de los mismos.

Dichos lineamientos versan en rubros como seguridad de los vehículos y sus componentes –prevención de accidentes y resistencia a choques; consideraciones ecológicas –emisiones; entre otras. A partir de 2011, México comenzó a implementar las normas mínimas recomendadas por este grupo de trabajo. Sin embargo, es indispensable señalar que el cumplimiento de esta normatividad es necesaria para bienes de la industria automotriz dirigidos al mercado europeo por lo que, para las empresas europeas (en su mayoría) asentadas en nuestro territorio, este marco internacional es la base de la normatividad a seguir en su desempeño.

3.1.2 IATF 16949:2006: Certificación para el Sistema de Gestión de Calidad de la industria automotriz

El foro internacional conocido International Automotive Task Force (IATF)⁵⁸ es un grupo de empresas Original Equipment Manufacturer (OEM) y sus respectivas asociaciones comerciales automotrices creado con la finalidad de impulsar y garantizar la calidad de los productos automotrices a nivel internacional.

Sus objetivos son desarrollar un consenso acerca de los requerimientos esenciales para los sistemas de calidad de las compañías que proveen materiales para producción, productos o servicios de partes terminadas, así como para

⁵⁷ Fue establecido el 6 de junio de 1952 y normalmente se reúnen tres veces al año. Tomado de : UNECE, *WP.29, Introduction*, [en línea], Dirección URL: <https://www.unece.org/trans/main/wp29/introduction.html> ,[consultado: 17 de noviembre de 2017]

⁵⁸IATF, *About IATF*, [en línea], Dirección URL: <http://www.iatfglobaloversight.org> ,[consultado: 17 de noviembre de 2017]

empresas relacionadas a las mismas⁵⁹; desarrollar políticas y procedimientos de Terceras partes comunes de la IATF para asegurar que se siga el mismo esquema alrededor del mundo; así como proveer entrenamiento apropiado para cumplir con el esquema de la IATF y la norma IATF 16949.

En 1999, la IATF, en conjunto con la Organización Internacional para la Normalización (ISO por sus siglas en inglés - International Organization for Standardization) establecieron una norma conocida como la ISO/TS 16949 (1º edición) con el objetivo de armonizar la certificación y evaluación de los sistemas de la cadena de suministro del sector automotriz alrededor del mundo.

Dicha norma, en conjunto con la ISO 9001 sobre Sistemas de gestión de Calidad, expone una serie de técnicas y métodos comunes para el desarrollo de productos y procesos comunes en la cadena productiva automotriz internacional. Además, en conjunto con los requerimientos específicos de las OEM, conducen a los proveedores a garantizar y armonizar sus procesos y gestión de calidad para mantener control, calidad e innovación a lo largo de la cadena productiva automotriz internacional.

Sin embargo, al hacer la cuarta revisión⁶⁰ de esta norma, se decidió que la ISO/TS 16949:2009 (3º edición) quedaría reemplazada y cancelada por la nueva norma IATF 16949:2016, la cual tiene un mayor énfasis y orientación al cliente y sus requerimientos específicos.

⁵⁹ Los miembros actuales OEM son BMW Group, FCA US LLC, Daimler AG, FCA Italy Spa, Ford Motor Company, General Motors Company, PSA Group, Renault, Volkswagen AG y sus respectivas asociaciones comerciales automotrices: Grupo de Acción de la Industria Automotriz⁵⁹ (AIAG por sus siglas en inglés -Automotive Industry Action Group) (Estados Unidos.), Asociación nacional de la cadena de la industria (ANFIA por sus siglas en italiano -Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica) (Italia), Federación de Industrias de Equipos para Vehículos (FIEV por sus siglas en francés - [Fédération des Industries des Equipements pour Véhicules](#)) (Francia), Sociedad de fabricantes y comerciantes de motores (SMMT por sus siglas en inglés- Society of Motor Manufacturers & Traders) (Reino Unido) y Centro de Gestión de Calidad de la Asociación de la Industria Automotriz (VDA QMC por sus siglas en alemán - Qualitäts Management Center des Verbandes der Automobilindustrie) (Alemania).

⁶⁰ La 2º edición se publicó en 2002 y la 3ª edición en 2009

Por tal motivo, a partir de su publicación en Octubre de 2016, se presentó un plan de transición paulatina⁶¹ para no afectar la cadena pero, a su vez, garantizar en todo momento la calidad de los productos y procesos automotrices.

3.1.2.1 Cambios entre ISO/ TS 16949:2009 y nueva IATF16949

Al igual que la ISO/TS 16949 (norma reemplazada) y otros estándares de industrias específicas, la IATF 16949 no contiene el texto íntegro de la ISO 9001:2015 si no que contiene solamente los requerimientos adicionales para el sector automotriz. Por lo tanto, es necesario utilizarla en conjunto con la ISO 9001 (ver figura 16). Además, esta norma utiliza la misma estructura (Plan-Do-Check-Act) que la ISO para asegurar que los lineamientos están completamente alineados y no exista contradicción o confusión al momento de aplicar los lineamientos en la gestión de calidad. La IATF 16949, en comparación con la ISO/TS 16949, profundiza el análisis y requerimientos en los siguientes temas:

- Pensamiento basado en Riesgos (Risk-based thinking): La atenuación de los riesgos tiene un papel importante en la nueva norma con la finalidad de evitar fallas en los procesos de implementación de nuevos proyectos y maximizar el potencial de las acciones planeadas con el fin de mantener estable los procesos y conseguir las mejores prácticas posibles. Este enfoque debe permear en toda la organización y la alta gerencia necesita participar activamente para implementar el mismo.
- Integración de los Requerimientos Específicos del Cliente: En esta nueva norma se establece una distinción entre Requerimientos del Cliente y Requerimientos

⁶¹ 2015/Septiembre: Publicación de ISO 9001:2015; Norma para estandarizar el Sistema de Gestión de Calidad (cualquier sector).

2016/Octubre: Publicación IATF 16949: 2016; Norma conjunta con ISO para los lineamientos del Sistema de Gestión de Calidad de la industria automotriz.

2016/Noviembre: Publicación de Regla 5ª; Reglas para conseguir y mantener la certificación IATF 16949.

2017/Junio: Registro de auditores completa hasta el 30 de junio; todos los auditores activos registrados en la IATF ADP deben pasar el entrenamiento y módulos de la nueva norma y Regla 5ª.

2017/Octubre: A partir del 1º de octubre las auditorías para certificar deberán basarse en la nueva y Regla 5ª y las que estuvieran en proceso, ya no podrán utilizar la ISO/TS 16949.

2018/Septiembre: La transición debe ser completada a más tardar el 14 de septiembre.

Específicos del Cliente con la finalidad de reducir los malentendidos y facilitar la efectiva implementación de los mismos:

- Los Requerimientos del Cliente son todos los requerimientos especificados por el cliente como requerimientos técnicos, comerciales, los relacionados con el proceso de fabricación y producto, condiciones y términos generales, entre otros.
- Los Requerimientos Específicos del Cliente son los requisitos adicionales o interpretaciones ligados a cláusulas específicas de esta norma, por ejemplo: viabilidad de fabricación, gestión de garantías, desarrollo del sistema de gestión de calidad de proveedores, plan de control, metodologías de solución de problemas, trabajo estandarizado, entre otros.
- Competencias de los Primeros y Segundos auditores: las empresas deben documentar las competencias de los auditores internos y su entrenamiento. Así mismo, tanto los primeros como segundos auditores deben cumplir con los requerimientos específicos del cliente, core tools, enfoque basado en riesgo, entre otros, para calificar como auditores.
- Seguridad del producto: Esta es una sección nueva en la norma IATF que se enfoca en los planes de control, AMEF⁶²s, entrenamiento al personal involucrado en el proceso y en la seguridad del producto, entre otros, con la finalidad de que las empresas garanticen la seguridad del producto a lo largo del ciclo de vida del producto y que tanto su diseño como propósito no causen o presenten ningún daño inaceptable.
- Viabilidad de fabricación: En esta nueva norma, las empresas deben asegurar que son capaces de conseguir el desempeño y los objetivos de tiempo especificados por el cliente con base en requerimientos específicos señalados como el desarrollo de un análisis multidisciplinario, el cual debe ser llevado a cabo tanto para nuevos procesos productivos, cambios o diseños de producto. Así mismo, llevar cabo los métodos de análisis necesarios para validar la disponibilidad de fabricar los productos bajo las tasas requeridas.

⁶² Análisis de Modo y Efecto de la Falla (FMEA en sus siglas en inglés -Failure Mode and Effect Analysis)

- **Gestión de garantía:** Este es un requerimiento nuevo que la empresa debe cumplir para garantizar sus productos, así como realizar el análisis de garantía de partes para validar que no encontraron ningún problema (NTF por sus siglas en inglés -No Trouble Found).
- **Desarrollo de productos con software integrado:** Este requerimiento está dirigido a establecer el cumplimiento desde la fuente de origen de los componentes del producto, de lo establecido por el cliente.

Aquí cabe señalar que en el documento conocido como Regla 5º (5º edición), publicada por la IATF, se incluyen los criterios de certificación, procesos de auditoría y los certificados propios de la IATF 16949 que los auditores y las partes relacionadas en el proceso de certificación deben cumplir para obtener dicho reconocimiento.

Figura 16. Estructura de la norma ISO 9001

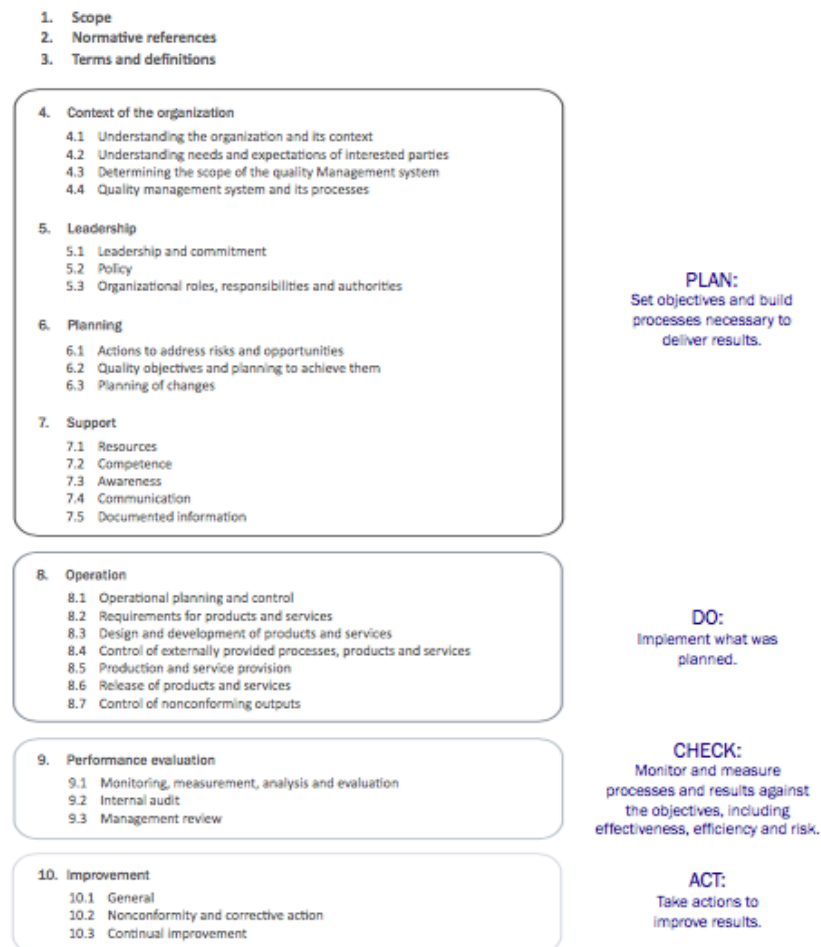


Figura 16. Estructura de la norma ISO 9001:2015, Fuente: AIAG

3.1.2.2 Herramientas para obtener certificación IATF 16949: Core tools

Las Core Tools son herramientas que permiten implementar un Sistema de Gestión de Calidad (SGC) eficiente y orientado hacia la obtención de la certificación de la IATF 16949 en el sector automotriz. Por lo tanto, si bien no son herramientas requeridas *de jure, de facto* deben ser implementadas por las empresas de la cadena de producción automotriz para garantizar un SGC acorde a los lineamientos de la presente norma. Estas herramientas son:

- AMEF: Análisis de Modo y Efecto de la Falla.
- MSA: Análisis del Sistema de Medición.
- SPC: Control Estadístico y Capacidad de Procesos.
- APQP: Planificación Avanzada de la Calidad del Producto
- PPAP: Proceso de Aprobación de las Fases de Producción.

Por lo tanto, tenemos que la norma IATF 16949, que a partir de Octubre de 2016 sustituyó a la ISO/TS 16949, es la norma internacional más desarrollada y utilizada alrededor del mundo (en conjunto con la ISO 9001:2015) para garantizar un Sistema de Gestión de Calidad eficiente que y estandarizado que se enfoque en los requerimientos del sector y los requerimientos específicos del cliente para que se mantenga la mejor calidad posible de componentes y productos terminados a lo largo y ancho de la cadena de producción automotriz.

3.2 Marco Normativo Nacional

Una vez explicado a grandes rasgos la normatividad internacional aplicable al sector automotriz en el plano internacional, es menester abordar la normatividad nacional ya que ésta es la normatividad principal que deben cumplir para poder llevar a cabo sus procesos productivos en nuestro territorio y, en segundo plano, cumplir con lo establecido para y por el sector alrededor del mundo.

3.2.1 Normas Oficiales Mexicanas

Para el sector automotriz, existen NOM's que deben de cumplir en el ámbito de protección ambiental, seguridad y de información al consumidor.

3.2.1.1 Normas ambientales por SEMARNAT

La Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Humanos (SEMARNAT) se encarga de regular las emisiones vehiculares, niveles de ruido y emisiones de dióxido de carbono por medio de las siguientes NOM's. Todos los vehículos deben de cumplir con dichas normas en territorio nacional.

- Emisiones vehiculares: existen 3 normas que básicamente regulan los límites permitidos de emisión de hidrocarburos, con la diferencia de que se aplica una u otra norma, dependiendo del peso del vehículo. Ver Tabla 10:

Tabla 10. Normas sobre emisiones vehiculares

Emisiones Vehiculares	
Norma	Contenido
NOM_042_SEMARNAT_2003	Que establece los límites máximos permisibles de emisión de hidrocarburos totales o no metano, monóxido de carbono, óxidos de nitrógeno y partículas provenientes del escape de los vehículos automotores nuevos cuyo peso bruto vehicular no exceda los 3,857 kilogramos, que usan gasolina, gas licuado de petróleo, gas natural y diésel, así como de las emisiones de hidrocarburos evaporativos provenientes del sistema de combustible de dichos vehículos.
NOM_044_SEMARNAT_2017	Que establece los límites máximos permisibles de emisión de hidrocarburos totales, hidrocarburos no metano, monóxido de carbono, óxidos de nitrógeno, partículas y opacidad de humo provenientes del escape de motores nuevos que usan diésel como combustible y que se utilizarán para la propulsión de vehículos automotores nuevos con peso bruto vehicular mayor de 3,857 kilogramos, así como para unidades nuevas con peso

	bruto vehicular mayor a 3,857 kilogramos equipadas con este tipo de motores.
NOM-076-SEMARNAT-1995	Que establece los niveles máximos permisibles de emisión de hidrocarburos no quemados, monóxido de carbono y óxidos de nitrógeno provenientes del escape, así como de hidrocarburos evaporativos provenientes del sistema de combustible, que usan gasolina, gas licuado de petróleo, gas natural y otros combustibles alternos y que se utilizarán para la propulsión de vehículos automotores, con peso bruto vehicular mayor de 3,857 kilogramos nuevos en planta.

Elaboración propia con datos de Diario Oficial de la Federación, [en línea] URL: <https://dof.gob.mx/>, [consulta: 01 de marzo de 2018]

- Emisiones de bióxido de carbono: esta norma regula las emisiones de CO₂ provenientes del escape de los vehículos y su equivalente en términos del rendimiento de combustible. Ver Tabla 11:

Tabla 11. Normas sobre emisiones de bióxido de carbono

Emisiones de bióxido de carbono	
Norma	Contenido
NOM-163-SEMARNAT-ENER-SCFI-2013	Emisiones de bióxido de carbono (CO ₂) provenientes del escape y su equivalencia en términos de rendimiento de combustible, aplicable a vehículos automotores nuevos de peso bruto vehicular de hasta 3 857 kilogramos.

Elaboración propia con datos de DOF

- Límite de ruido: existen dos normas que regulan los límites permisibles de ruido dependiendo el tipo de vehículo (automotor o motocicleta). Ver Tabla 12:

Tabla 12. Normas sobre ruido de los vehículos

Ruido	
Norma	Contenido
NOM-079-SEMARNAT-1994	Esta Norma Oficial Mexicana establece los límites máximos permisibles de emisión de ruido de los vehículos automotores nuevos en planta y su método de medición.
NOM 082 SEMARNAT 1994	Que establece los límites máximos permisibles de emisión de ruido de las motocicletas y triciclos motorizados nuevos en planta y su método de medición.

Elaboración propia con datos de Diario Oficial de la Federación, [en línea] URL: <https://dof.gob.mx/>, [consulta: 01 de marzo de 2018]

3.2.1.2 Normas de Seguridad por SCT

La Secretaría de Comunicaciones y Transporte (SCT) se encarga de regular la seguridad básica en los vehículos nuevos y sus dispositivos con el fin de garantizar la seguridad total en el uso de los vehículos. Ver Tabla 13:

Tabla 13. Normas sobre seguridad de vehículos

Seguridad	
Norma	Contenido
NOM-194-SCFI-2015	Que establece los dispositivos de seguridad esenciales que se deben incorporar en los vehículos nuevos, cuyo peso bruto vehicular no exceda los 3 857 kg y que se comercialicen dentro del territorio de los Estados Unidos Mexicanos, así como las especificaciones que deben cumplir dichos dispositivos.

Elaboración propia con datos de Diario Oficial de la Federación, [en línea] URL: <https://dof.gob.mx/>, [consulta: 01 de marzo de 2018]

3.2.1.3 Normas de información al consumidor por PROFECO

La Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) se encarga de vigilar que se le cumpla con la información comercial establecida por la norma, en el etiquetado

de todos los productos, con el fin de que el consumidor conozca dicha información. Ver Tabla 14:

Tabla 14. Normas sobre información comercial

Información comercial-Etiquetado general de productos	
Norma	Contenido
NOM-050-SCFI-2004	Que establece los requisitos generales sobre la información comercial que debe estar contenida en las etiquetas:
	a) Nombre o denominación genérica del producto, [...] b) Indicación de cantidad conforme a la NOM-030-SCFI,[...] c) Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal, incluyendo código postal, ciudad o estado del fabricante o responsable de la fabricación [...] d) La leyenda que identifique al país de origen del producto, [...] e) Las advertencias de riesgos por medio de leyendas, gráficas o símbolos precautorios en el caso de productos peligrosos. [...] g) Cuando corresponda, la fecha de caducidad o de consumo preferente. [...] La información que se ostente en las etiquetas de los productos debe: a) Expresarse en idioma español, sin perjuicio de que se exprese también en otros idiomas. [...]

Elaboración propia con datos de Diario Oficial de la Federación, [en línea] URL: <https://dof.gob.mx/>, [consulta: 01 de marzo de 2018]

Dependiendo del peso o tipo de vehículo, será la norma que deben de cumplir en materia de protección al ambiente y seguridad del vehículo; en cuanto a la información proporcionada al consumidor, la norma es general y aplica para cualquier mercancía sin diferenciar tipo, tamaño, etc.

3.2.2 Política Arancelaria

La competitividad del sector automotriz en México, tiene como uno de sus pilares la promoción a la exportación de bienes de este sector con base en los diferentes programas de Política Arancelaria que el gobierno ha impulsado. A pesar de que algunos de estos programas no son exclusivos de este sector, es en realidad la industria automotriz la que más se beneficia de estos instrumentos para su desarrollo y flujo comercial internacional, lo que tiene un impacto en la economía

nacional y, por lo tanto, tanto el gobierno como el sector empresarial, velan porque dichos programas continúen siendo efectivos y eficientes para mantener e impulsar el ritmo de crecimiento que el sector ha demostrado.

3.2.2.1 IMMEX

El programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación (IMMEX) se implementó con el Decreto del Gobierno Federal el 1 de noviembre de 2006 para impulsar y fortalecer el sector exportador mexicano. Este programa permite importar temporalmente los bienes que serán utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias.⁶³

Dichos bienes importados comprenden la materia prima, partes y componentes que se utilicen totalmente a integrar mercancías de exportación; contenedores y cajas de trailers; así como maquinaria, equipo, herramienta, etc. que se destinen para el proceso productivo. Existen 5 modalidades de este programa:

1. Programa IMMEX Controladora de empresas: cuando una empresa forma parte del programa y controla a otras empresas que participan en el proceso de manufactura.
2. Programa IMMEX Industrial: cuando se realice un proceso industrial de elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación.
3. Programa IMMEX Servicios: cuando se realicen servicios a mercancías que serán exportadas o se presten servicios de exportación.

⁶³ Secretaría de Economía, *IMMEX*, [en línea], 2010, Dirección URL: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>, [consultado: 30 de noviembre de 2017]

4. Programa IMMEX Albergue: cuando una empresa extranjera le facilitan a una empresa en territorio nacional la tecnología y el material productivo, sin que éstas participen directamente en el Programa.
5. Programa IMMEX Terciarización: cuando una empresa certificada que no cuente con instalaciones para realizar procesos productivos, realice las operaciones de manufactura a través de terceros que registre en su Programa.

Por último, es menester mencionar que para formar parte del programa, las empresas deben cumplir con lo establecido en el Decreto, así como comprometerse a exportar anualmente 500,000 USD, o su equivalente en moneda nacional o bien, al menos facturar 10% de exportaciones de su facturación total.

3.2.2.2 PROSEC automotriz

Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) son instrumentos que permiten a las empresas fabricantes importar sus insumos con arancel preferencial por lo que la mayoría de los insumos automotriz se pueden importar exentos de arancel. Con base en el decreto para esta industria, 487 fracciones arancelarias están exentas de arancel, 109 fracciones arancelarias tienen arancel preferencial de 3%, 22 fracciones arancelarias tienen arancel preferencial de 5% y 1 fracción arancelaria tiene arancel preferencial de 10%, con lo cual se tiene un total de 629 fracciones arancelarias beneficiadas con este programa.⁶⁴ En el caso de que las necesidades de una empresa no sean cubiertas bajo este programa, pueden aplicar Regla Octava.

3.2.2.3 Regla octava

La Regla Octava es un instrumento vinculado a PROSEC (las empresas deben estar registradas en dicho programa para poder beneficiarse de la Regla Octava) y que

⁶⁴PROMEXICO, *La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades*, [en línea], 2017, Dirección URL: <http://www.promexico.mx/documentos/biblioteca/la-industria-automotriz-mexicana.pdf>, [consultado: 28 de noviembre de 2017]

está establecida en el artículo 2, fracción II de las Reglas Complementarias para la interpretación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), la cual indica que se pueden importar insumos, materiales, equipo, entre otros que se utilicen en procesos productivos con arancel preferencial (0% de arancel para el caso automotriz), siempre que se clasifiquen dentro de 25 fracciones arancelarias de Regla 8ª correspondientes a 23 de los 24 Sectores PROSEC (fracción arancelaria 9802.00.19 para el caso de industria automotriz y de autopartes).

3.2.2.4 Decreto automotriz

El “Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles”, mejor conocido como Decreto automotriz, apoya a las empresas de este sector para ser consideradas como fabricantes bajo los términos de la Ley Aduanera para efectos de las disposiciones sobre Depósito Fiscal Automotriz y demás disposiciones de la misma ley. Así mismo, obtendrán otros beneficios como registro automático a PROSEC y podrán importar vehículos exentos de arancel *ad-valorem* por un volumen anual de 10% de la producción del año inmediato anterior.

Existen 3 modalidades para formar parte de este Decreto:

1. Artículo 3: Empresas productoras automotrices que hayan invertido al menos 100 millones de USD en activos fijos y que produzcan como mínimo 50 mil unidades al año.⁶⁵
2. Artículo 4: Empresas que realizan procesos de manufactura, ensamble o blindaje que incremente en 50% el valor del vehículo.⁶⁶
3. Artículo 7: Empresas que cumplen con lo establecido en el artículo 3 pero que proyecten un volumen de producción de 50 mil unidades al 3er año de su registro.⁶⁷

⁶⁵ En esta modalidad participan General Motors, Chrysler, Ford, Nissan-Renault, Volkswagen, Honda, Toyota. *Ídem*.

⁶⁶ En esta modalidad participa BMW. *Ídem*

⁶⁷ Actualmente no existe ninguna empresa registrada en esta modalidad. *Ídem*.

3.2.2.5 Drawback

El Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Drawback) fue publicado el 11 de mayo de 1995 y su última modificación fue el 29 de diciembre del 2000. Permite a las empresas beneficiarias recuperar el Impuesto General de Importación (IGI) de la importación de insumos, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan en el mismo estado o por mercancías para su reparación o alteración. El monto de la devolución se determina de la siguiente manera:

- Drawback= (IGI en M.N/ TC USD del día de pago) (TC USD⁶⁸ del día de devolución).

Cabe señalar que en el marco del TLCAN, a partir de 2011, se modificaron los mecanismos de Drawback con el fin de evitar distorsiones con lo establecido en el Acuerdo por lo que se deben seguir estos lineamientos:

1. Se aplicará la fórmula establecida en el artículo 303 del TLCAN⁶⁹, a los insumos no originarios de América del Norte que se incorporen a un bien que será exportado a EUA o Canadá.
2. De acuerdo con la fórmula sólo se puede devolver el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar, el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en EUA o Canadá por el producto terminado.

⁶⁸ TC USD = tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha.

⁶⁹ Artículo 303, Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros. Salvo que se disponga otra cosa en este artículo, ninguna de las Partes podrá reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados, en relación con un bien importado a su territorio, a condición de que el bien sea:

- a) posteriormente exportado a territorio de otra Parte;
- b) utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte; o
- c) sustituido por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte [...]

Tomado de: SICE, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Segunda Parte: Comercio de bienes, Capítulo III: Tratado Nacional y Acceso de Bienes al Mercado*, [en línea], Dirección URL: http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/CAP03_1.asp, [consultado: 30 de noviembre de 2017]

3. Se devolverá sin aplicar fórmula los aranceles pagados por:
 - a) Insumos originarios importados a México de América del Norte, incorporados en bienes exportados a EUA o Canadá.
 - b) Insumos importados a México de cualquier país incorporados en bienes exportados a países distintos a los del TLCAN.

Por todo lo anterior, es posible objetar que la normatividad mexicana para el sector automotriz está orientada a garantizar al consumidor la seguridad del vehículo que adquiere, su eficiencia en términos de protección al ambiente (ruido y emisiones), así como su derecho a conocer la información comercial mínima requerida para conocer el producto. Así mismo, con la actual Política Arancelaria promovida por el Gobierno Federal, se impulsa al sector en cuestión para mejorar y aumentar su producción en territorio nacional; además, pretende hacer atractivo a la IED el sector y sus procesos por medio de tasas preferenciales de arancel *ad-valorem*, beneficios administrativos, devolución de impuestos, así como el acceso preferencial a otros mercados (además del mexicano) por medio de los TLC's que México ha firmado.

En cuanto a la normatividad internacional, tenemos que además de aplicar lo establecido en el Acuerdo de OTC de la OMC, en el sector automotriz se tienen otras normas o certificaciones para garantizar la calidad y eficiencia de los procesos productivos y los productos, en un enfoque general. Para el mercado europeo en específico, se tienen los lineamientos del W.29 enfocados en la seguridad del vehículo y sus componentes. A nivel global (e incluyendo el mercado europeo), la IATF desarrolló su propia norma llamada IATF 16949 (la cual reemplaza a la norma anterior ISO/TS 16949) que, en conjunto con la ISO 9001:2015, garantizan la eficiencia y eficacia del Sistema de Gestión de Calidad en la cadena productiva automotriz y el cumplimiento de los requerimientos específicos de los clientes (OEM) para estandarizar los procesos a nivel global. Dicha norma hace énfasis en temas que la anterior norma no profundizaba y que se han vuelto sensibles para el sector. Por tal motivo, las empresas automotrices instaladas en nuestro territorio

deben cumplir con dicha certificación internacional que el sector les exige, además del cumplimiento de las normas nacionales establecidas para el sector.

Capítulo IV

Estudio de caso: Importación de autopartes provenientes de Japón para la exportación de automóviles hacia EEUU

A lo largo del presente trabajo, se ha explicado la importancia de los Obstáculos Técnicos al Comercio o Regulaciones y Restricciones No Arancelarias, los ámbitos de aplicación, niveles de regulación y el rol fundamental que ocupan en el accionar diario del Comercio Internacional. Además se ha abordado la relevancia del sector automotriz en la economía de nuestro país y, sobre todo, el papel que tiene en nuestro comercio exterior, siendo la punta de lanza del mismo y el sector que nos ha caracterizado, a nivel internacional, como un país competitivo.

Por tal motivo, en el presente capítulo se expondrá brevemente un caso de importación de autopartes utilizando el AAEMJ y la aplicación de RRNA, así como un caso de exportación de vehículo ligero utilizando el TLCAN y la aplicación de las respectivas RRNA, con la finalidad aterrizar lo más práctico posible, las legislaciones, normatividad y demás requerimientos anteriormente explicados.

4.1 TLCAN y AEEMJ: Reglas de origen aplicables para la industria automotriz

Teniendo en cuenta que el **TLCAN** es el tratado más utilizado en el flujo de mercancías y de impacto en el comercio exterior mexicano, este tratado además de establecer las RRNA analizadas anteriormente⁷⁰, contempla un artículo especial para los **bienes de la industria automotriz (artículo 403) referente al cálculo de VCR** establecido en el artículo 402 para las fracciones arancelarias permitidas, así como las excepciones al mismo y el método de VCR y cálculo de bienes no originarios y porcentaje permitido de acuerdo a la fracción arancelaria.

Así mismo, en el presente acuerdo, **Anexo 300 - A: Comercio e inversión en el sector automotriz**, se garantiza que las Partes deberán conceder un trato

⁷⁰ capítulos IV sobre Reglas de origen -artículo 401, y 402, bienes originarios y Valor de Contenido Regional y V sobre Procedimientos Aduaneros -artículo 501, Certificado de Origen

igualitario a los productores existentes de vehículos en su territorio y a los nuevos productores, en conformidad con lo establecido en dicho anexo a excepción de lo especificado en los apéndices del mismo.

En lo concerniente a México, el **Apéndice 300-A.2** contempla temas como valor agregado nacional, decretos automotrices, balanza comercial, medidas relativas a permisos de importación, entre otros. Sin embargo, dicho contenido hace referencia a las medidas que en el momento de la entrada en vigor del TLCAN, México tenía vigentes. Por lo tanto, se puede concluir que para este estudio de caso, **no existe una RRNA extra o especial** que deban cumplir los bienes del **sector automotriz**.

En cuanto al **AAEMJ**, como ya se analizó, en los capítulos 4 sobre Reglas de origen (artículo 22, y 23 -bienes originarios y Valor de Contenido Regional) y 5 sobre Certificado de Origen y Procedimientos Aduaneros (artículo 39-Certificado de Origen) quedan expresamente señalados los OTCs que las mercancías deben cumplir para la importación, tránsito y exportación dentro de la región y para gozar de los beneficios otorgados por dicho acuerdo.

En este sentido, **no existe ninguna RRNA especial para el sector automotriz** establecido en este acuerdo. Cabe mencionar que al momento de ser negociado este acuerdo, el sector automotriz era un tema sensible para México pero de interés para Japón, por lo que *“se otorgó a Japón acceso inmediato para únicamente una cantidad equivalente al 5% del mercado nacional de automóviles (a implementarse mediante cupo).”*⁷¹ Después de 6 años, las importaciones de automóviles tendrían una desgravación total (en un marco de reducción de aranceles anual).

Por lo tanto, además del cumplimiento de Reglas de Origen, comprobado por medio del Certificado de Origen, no se tiene ninguna otra RRNA que se deba cumplir

⁷¹SEGOB, *Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón*, [en línea], abril 2005, Dirección URL: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2313/SE_Resumen_AAE_Mexico_Japon.pdf ,[consultado: 27 de noviembre de 2017]

para obtener las preferencias arancelarias que ambos acuerdos contemplan para los bienes del sector automotriz.

4.2 Caso de importación de Tier 1: autopartes provenientes de Japón

El presente caso se enfoca en la relación comercial entre una empresa japonesa del sector automotriz Tier1 (proveedor primer nivel) y una armadora de la misma nacionalidad (conocidas como OEM⁷²- por sus siglas en inglés) en territorio mexicano (ambas asentadas en Guanajuato, México). Esta empresa Tier 1 produce faros delanteros (Head light) y traseros o calaveras (Tail light) utilizando componentes importados desde China y Japón⁷³. Estos componentes son como cableado interno de los faros, piezas plásticas, lente interno del faro, entre otros. Así mismo, esta empresa importa faros de niebla, de freno, entre otros, para realizar enajenación con la OEM para el ensamble directo al automóvil. A continuación se expone brevemente la información requerida y el proceso de importación de autopartes⁷⁴.

4.2.1 Mercancía

La empresa japonesa Tier1 importa dos tipos de mercancías:

- Componentes para la producción de los faros automotrices: back covers (tapa de caucho), cord cp (cableado), tornillería, entre otros.
- Partes terminadas para ensamble en automóvil (Pass through parts): faros de niebla (fog lamps), Faro de freno (High Mount stop light); luz de placa (set licence light)

⁷² Original Equipment Manufacturer (OEM)

⁷³ Las empresas exportadoras son empresas hermanas de la Tier 1 ubicadas en Guangzhou, República Popular de China y Hadano, Japón.

⁷⁴ Cabe señalar que previamente la empresa Tier 1 está dado de alta en el padrón de SHCP por lo que cuenta con RFC, requisito mínimo para importar

4.2.2 Proceso de Importación

Una vez descrita la mercancía, en la fase de importación lo primero que tenemos que hacer es clasificar la mercancía para conocer los impuestos que se deben pagar y las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias que se deben cumplir.

4.2.2.1 Clasificación Arancelaria

A continuación se presenta la fracción arancelaria correspondiente a las mercancías antes señaladas (referirse a la Tabla 15; Tabla 16; Tabla 17 y Tabla 18):

- Componentes para la producción de los faros automotrices

Tabla 15. Fracción arancelaria de Manufactura de caucho

Manufactura de Caucho (Tapa de caucho)		
Fracción: 40169999		
Sección:	VII	Plásticos y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas
Capítulo:	40	Caucho y sus manufacturas
Partida:	4016	Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer.
SubPartida:	401699	Las demás.
Fracción:	40169999	Las demás.

Elaboración propia con datos de SIICEX , [en línea] URL: <http://www.siicex-aaaarem.org.mx> ,[consulta: 15 de marzo de 2018]

Esta fracción está exenta de Impuesto General a la Importación (IGI); debe cumplir con el 16% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y no existen RRNA específicas con las que deba cumplir.

Tabla 16. Fracción arancelaria de Arnese para uso automotriz

Arneses reconocibles como concebidos exclusivamente para uso automotriz (Cord CP)		
Fracción: 85443002		
Sección:	XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

Capítulo:	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Partida:	8544	Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores aislados para electricidad, aunque estén laqueados, anodizados o provistos de piezas de conexión; cables de fibras ópticas constituidos por fibras enfundadas individualmente, incluso con conductores eléctricos incorporados o provistos de piezas de conexión.
SubPartida:	854430	Juegos de cables para bujías de encendido y demás Juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte.
Fracción:	85443002	Arneses reconocibles como concebidos exclusivamente para uso automotriz.

Elaboración propia con datos de SIICEX , [en línea] URL: <http://www.siicex-caaarem.org.mx> ,[consulta: 15 de marzo de 2018]

Esta fracción debe cumplir con el 5% de Impuesto General a la Importación (IGI); debe cumplir con el 16% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y no existen RRNA específicas con las que deba cumplir. Sin embargo, en el caso de que esta mercancía sea importada desde Japón (como en el presente), actualmente se encuentra exento dado el proceso de desgravación que ha sufrido a lo largo de los años vía AAEMJ (Tabla 17):

Tabla 17. Desgravación en el marco de AAEMJ de la fracción arancelaria 85443002

Del 1 de julio de 2012 al 31 de marzo 2013	Del 1 de abril de 2013 al 31 de marzo de 2014	Del 1 de abril de 2014 al 31 de marzo de 2015	A partir del 1 de abril de 2015
3.6	1.8	Ex.	Ex.

Elaboración propia con datos de SIICEX , [en línea] URL: <http://www.siicex-caaarem.org.mx> ,[consulta: 15 de marzo de 2018]

Tabla 18. Fracción arancelaria de Tornillos para uso automotriz

Tornillos reconocibles para uso automotriz		
Fracción: 73181503		
Sección:	XV	Metales comunes y manufacturas de estos metales
Capítulo:	73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
Partida:	7318	Tornillos, pernos, tuercas, tirafondos, escarpas roscadas, remaches, pasadores, clavijas, chavetas, arandelas (incluidas las arandelas de muelle (resorte) y artículos similares, de fundición, hierro o acero.
		- Artículos roscados:
SubPartida:	731815	Los demás tornillos y pernos, incluso con sus tuercas y arandelas.
Fracción:	73181503	Reconocibles como concebidos exclusivamente para uso automotriz.

Elaboración propia con datos de SIICEX , [en línea] URL: <http://www.siicex-caaarem.org.mx> ,[consulta: 15 de marzo de 2018]

Esta fracción está exenta de Impuesto General a la Importación (IGI); debe cumplir con el 16% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y si existen RRNA específicas con las que deba cumplir:

- Incisos 5.1 y 5.2 del Capítulo 5 (**Información Comercial- Etiquetado**) de la **NOM-050-SCFI-2004**, excepto el inciso 5.2.1(f) (El importador podrá optar por cualquiera de las alternativas previstas en el **Numeral 6 del Anexo** para comprobar el cumplimiento de la NOM).
- Partes terminadas (Pass through parts): Todas entran en la misma fracción arancelaria

Tabla 19. Fracción arancelaria de Faro automotriz

Faro automotriz de niebla, luz de freno, luz de placa		
Fracción arancelaria 85122099 ⁷⁵		
Sección:	XVI	Maquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Capítulo:	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Partida:	8512	Aparatos eléctricos de alumbrado o señalización (excepto los artículos de la partida 85.39), limpiaparabrisas, eliminadores de escarcha o vaho, eléctricos, de los tipos utilizados en velocípedos o vehículos automóviles.
SubPartida:	851220	- Los demás aparatos de alumbrado o señalización visual.
Fracción:	85122099	Los demás.

Elaboración propia con datos de SIICEX , [en línea] URL: <http://www.siicex-caaarem.org.mx> ,[consulta: 15 de marzo de 2018]

Esta fracción debe cumplir con el 5% de Impuesto General a la Importación (IGI) sin embargo, en el caso de que la mercancía provenga de Japón, queda exento de este arancel vía AAEMJ; debe cumplir con el 16% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y si existen RRNA específicas con las que deba cumplir:

- Capítulo 5 (**Información Comercial**) de la **NOM-024-SCFI-2013**(El importador podrá optar por cualquiera de las alternativas previstas en el **Numeral 6 del Anexo** para comprobar el cumplimiento de la NOM)

⁷⁵ SIICEX, CAAAREM, TIGIE, [en línea], Dirección URL: <http://www.siicex-caaarem.org.mx/> ,[consultado: 28 de noviembre de 2017]

4.2.2.2 Cumplimiento de Regulaciones Arancelarias

En este caso, gracias al AAEMJ, las mercancías importadas cuentan con preferencia arancelaria que les permite estar exentas de IGI, por lo que el cálculo de las regulaciones arancelarias queda de la siguiente forma:

- Impuesto General de Importación (IGI): Valor en Aduana⁷⁶ por el Advalorem de 0%

$$\text{IGI} = (\text{VA})(\text{ADV})$$

- Derecho de Trámite Aduanero (DTA): Valor Aduana⁷⁷ por 8 al millar (0.008)⁷⁸

$$\text{DTA} = (\text{Valor Aduana})(0.0008)$$

- Impuesto al Valor Agregado (IVA): 16% sobre Valor Aduana+ IGI + DTA

$$\text{IVA} = (\text{Valor Aduana} + \text{IGI} + \text{DTA}) / 16\%$$

- Prevalidación (PRV) –RGCE, 1.8.3: \$240 M.N.⁷⁹.

En este punto, la empresa Tier 1 **adjunta al pedimento** dos cartas dirigidas a la Aduana de entrada con el fin de:

* **Carta 3.1.7:** Informar el cumplimiento de los requisitos que debe de contener la Factura Comercial para efectos de Comercio Exterior en términos de la Regla 3.1.7 de las Reglas Generales de Comercio Exterior.⁸⁰

* **Carta de Incrementables:** Informar los gastos INCREMENTABLES al Valor de Transacción en caso de que no se encuentren incluidos en el mismo⁸¹.

⁷⁶ Valor Factura, también conocido como Valor Comercial o Valor de Transacción más incrementables (fletes, seguros, etc. – en caso de que no estén comprendidos en el Valor de la Factura) calculado en Moneda Nacional de acuerdo al tipo de cambio con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente al momento de entrada o presentación de la mercancía o bien, al momento del pago de los derechos conforme a lo estipulado en las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2018, anexo 22.

⁷⁷ De acuerdo a la Ley Aduanera, artículo 65 establece que el Valor Aduana comprende elementos incrementables siempre que no estén incluidos en el Valor de Transacción. Estos incrementables pueden ser fletes, seguros, entre otros. Así mismo, los artículos 64 al 78, se establecen los Métodos de Valoración en caso de que el Valor en Aduana NO pueda ser el Valor de Transacción o Valor Comercial (Valor Factura).

⁷⁸ El valor del DTA también podrá ser de \$316 M.N. de acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Federal de Derechos, artículo 49 sobre Tasas o Cuotas por Derecho de Trámite Aduanero. Cabe destacar el caso IMMEX. Consultado en AAAG, *Derecho de tramite aduanero DTA*, [en línea], Dirección URL: <http://www.aaag.org.mx/contenido.php?content=51>, [consultado: 07 de enero de 2019].

⁷⁹ Reglas Generales de Comercio Exterior para 2018, publicadas por el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 18 de diciembre de 2017.

⁸⁰ Ver anexo 7.

⁸¹ Ver anexo 8.

4.2.2.3 Cumplimiento de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias

En teoría, algunas de las mercancías importadas en este caso, deben cumplir con las siguientes Normas Oficiales Mexicanas (Tabla 20 y Tabla 21):

- **NOM-050-SCFI-2004⁸²: Información comercial-Etiquetado general de productos**

Tabla 20. NOM sobre información comercial y etiquetado

NOM-050-SCFI-2004	
Información comercial-Etiquetado general de productos	
Capítulo	Artículo
5. Información comercial	5.1 Requisitos generales
	5.1.1 La información acerca de los productos debe ser veraz y describirse y presentarse de forma tal que no induzca a error al consumidor con respecto a la naturaleza y características de los productos.
	5.2 Información comercial
	5.2.1 Los productos sujetos a la aplicación de esta Norma Oficial Mexicana, deben contener en sus etiquetas, cuando menos, la siguiente información comercial obligatoria: a) Nombre o denominación genérica del producto, cuando no sea identificable a simple vista por el consumidor. [...] b) Indicación de cantidad conforme a la NOM-030-SCFI, en el entendido de que si el contenido o número de piezas de un producto puede identificarse a simple vista, no será necesario indicar la declaración de cantidad.[...] c) Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal, incluyendo código postal, ciudad o estado del fabricante o responsable de la fabricación para productos nacionales o bien del importador. Para el caso de productos importados, esta información puede incorporarse al producto en territorio nacional, después del despacho aduanero y antes de la comercialización del producto. [...] d) La leyenda que

⁸²SEGOB, *NORMA Oficial Mexicana NOM-050-SCFI-2004*, [en línea], México, 01 de junio de 2004, Dirección URL: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=708514&fecha=01/06/2004 ,[consultado; 27 de noviembre de 2017]

identifique al país de origen del producto, [...] e) Las advertencias de riesgos por medio de leyendas, gráficas o símbolos precautorios en el caso de productos peligrosos. [...] g) Cuando corresponda, la fecha de caducidad o de consumo preferente.

5.2.2 Idioma y términos

La información que se ostente en las etiquetas de los productos debe: a) Expresarse en idioma español, sin perjuicio de que se exprese también en otros idiomas. Cuando la información comercial se exprese en otros idiomas debe aparecer también en español, [...] c) Presentarse en etiqueta fijada de manera tal que permanezca disponible hasta el momento de su venta o adquisición en condiciones normales, la cual debe aplicarse en cada unidad o envase múltiple o colectivo.[...]

Elaboración propia con datos de Diario Oficial de la Federación, [en línea] URL: <https://dof.gob.mx/>, [consulta: 01 de marzo de 2018]

- **NOM-024-SCFI-2013⁸³: Información comercial para empaques, instructivos y garantías de los productos electrónicos, eléctricos y electrodomésticos.**

Tabla 21. NOM sobre información comercial para empaques, instructivos y garantías de los productos electrónicos, eléctricos y electrodomésticos

NOM-024-SCFI-2013	
Información comercial para empaques, instructivos y garantías de los productos electrónicos, eléctricos y electrodomésticos	
Capítulo	Artículo
5. Información comercial	La información contenida en los empaques o envases de los productos eléctricos, electrónicos y electrodomésticos objeto de esta Norma Oficial Mexicana, debe ser veraz, describirse y presentarse de forma tal que no induzca a error al consumidor con respecto a la naturaleza y características del producto. 5.1 Los productos objeto de esta Norma Oficial Mexicana deben tener

⁸³ SEGOB, *NORMA Oficial Mexicana NOM-024-SCFI-2013*, [en línea], México, 12 de agosto de 2013, Dirección URL: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5309980&fecha=12/08/2013, [consultado; 27 de noviembre de 2017]

impresos o en etiqueta adherida en el empaque o envase, de manera clara y legible, como mínimo, los siguientes datos en idioma español:

- a) La representación gráfica o el nombre del producto,[...]
- b)Nombre, denominación o razón social y domicilio del fabricante nacional o importador,[...]
- c)La leyenda que identifique al país de origen del mismo [...]
- d) Las características eléctricas nominales aplicables al producto, determinadas por el fabricante, [...]

Elaboración propia con datos de Diario Oficial de la Federación, [en línea] URL: <https://dof.gob.mx/>, [consulta: 01 de marzo de 2018]

Sin embargo, estas mercancías importadas quedan exentas del cumplimiento de NOM`s bajo el amparo de lo establecido en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, Anexo 2.4.1, artículo 10, Fracción VIII que indica:

ARTICULO 10

“Lo dispuesto en los artículos 5 y 6 del presente Acuerdo no se aplicará a los importadores de mercancías listadas en los artículos 1 y 3 del presente ordenamiento, cuando se trate de: [...]

VIII. Las mercancías que no vayan a expendirse al público tal y como son importadas, siempre que el importador:[...]

b) Las utilice para llevar a cabo sus procesos productivos, incluso si se trata de materiales, partes y componentes que el mismo importador incorporará a un proceso industrial que modifique la naturaleza de dichos materiales, partes y componentes y los transforme en unas mercancías distintas, que sólo serán ofrecidas al público previo cumplimiento con la o las NOM`s aplicables; [...]

c) Las destine a la “enajenación entre empresas en forma especializada”, es decir, cuando se trate de mercancías que vayan a ser enajenadas por el importador a personas morales, que a su vez las destinarán para la prestación de sus servicios profesionales (incluidos los servicios de reparación en general) o para el desarrollo de sus procesos productivos y no las destinarán a uso del público; [...]”

Por lo tanto, para las mercancías que se utilizaran en el proceso productivo, se aplicará en inciso B de la fracción VII del artículo antes presentado y, para las mercancías que se venderán directamente a la OEM, se aplicará el inciso C de la

misma fracción y artículo. Para aplicar esta regla, la empresa Tier 1 **adjunta al pedimento** la siguiente carta con el fin de:

***Carta NO NOM:** Informar el NO cumplimiento de la NOM con amparo de la RCGCE, artículo 10, fracción VIII, incisos b) o c), según corresponda a la mercancía.⁸⁴

4.2.2.4 Cumplimiento de requerimientos para tener preferencias por medio de AAEMJ

Como se ha mencionado anteriormente, para poder obtener un trato preferencial bajo el seno de algún Tratado Internacional Comercial, es necesario cumplir con las Reglas de Origen, vía Certificado de Origen, proporcionado por el exportador. En este caso, las empresas exportadoras en China y Japón, proporcionan dicho certificado a la empresa japonesa Tier 1 asentada en territorio mexicano.⁸⁵

4.2.3 Logística

4.2.3.1 Características de la mercancía para su importación

Generalmente, la empresa Tier 1 importa las mercancías de la siguiente forma:

Tipo	Componentes	Partes para ensamble
Envase	Bolsas de plástico	Hule espuma/ Charola de plástico
Empaque	Caja de Cartón	Caja de Cartón
Embalaje	Pallet de Madera (1200 mm*1000mm, 20 kg)	Pallet de Madera (1200 mm*1000mm, 20 kg)

4.2.3.2 Itinerario

Para transportar la mercancía de la República Popular China y de Japón hacia México, es necesario un transporte multimodal.

⁸⁴ Ver anexo 9

⁸⁵ Ver anexo 10

Transporte en el lugar de origen

La mercancía saldrá de la planta del Exportador ubicada en Guangzhou, China rumbo al puerto de la misma provincia por vía terrestre. En cuanto a la mercancía proveniente de Japón, la mercancía saldrá de la planta ubicada en la ciudad de Hadano, prefectura de Kanagawa rumbo al puerto de la capital de Tokio también por vía terrestre.

Transporte Principal

El transporte principal será por vía marítima hacia el Puerto de Manzanillo, México, con un Tiempo Estimado de Llegada⁸⁶ de 20 días aproximadamente. Los contenedores que se utilizan son los Contenedores secos de Mercaderías de 20 pies.

Transporte en el lugar de destino

Una vez que la mercancía es liberada de la Aduana del Puerto de Manzanillo, será transportada vía terrestre hacia los almacenes de la empresa Tier 1 ubicada en Guanajuato. Este tránsito dura máximo 24 horas dependiendo del flujo de tránsito en carretera, tiempo (hora del día –algunas empresas transportistas no permiten que se realicen viajes después de las 6 pm debido a los factores de inseguridad) y contratiempos que puedan presentarse.

En total, el tiempo que tardan las mercancías en llegar desde la planta exportadora (desde que se expide la orden de compra) hasta que llega al almacén de la empresa importadora es de aproximadamente 1.5-2 meses desde la región de Asia Pacífico vía transportación terrestre-marítima-terrestre.

4.2.4 Compra- Venta

Una parte esencial del proceso de importación es la negociación del contrato de compra-venta en el cual, quedarán plasmadas las obligaciones tanto del vendedor como del comprador (con base en el INCOTERM), así como los medios de pago, los plazos, tiempo, lugar de entrega de la mercancía, legislaciones aplicables, etc.

⁸⁶ Comúnmente conocido como ETA- Estimated Time of Arrival- por sus siglas en inglés.

4.2.4.1 INCOTERM

La utilización del INCOTERM⁸⁷ a nivel internacional permite establecer el límite de responsabilidades tanto del comprador (importador) como del vendedor (exportador) de una transacción internacional. En este caso, la empresa Tier 1 pactó con la empresa exportadora el INCOTERM EXW (por sus siglas en inglés-Ex Works) o “Puesto En Fábrica”, el cual es el INCOTERM más fácil para el vendedor o exportador ya que el comprador o importador se encarga de toda la logística. Este INCOTERM puede ser utilizado en transporte marítimo o multimodal y, por lo general, es el más utilizado por las empresas exportadoras que no saben cómo hacer sus trámites de exportación. A continuación se explican las responsabilidades del vendedor y comprador con base en INCOTERM EXW:⁸⁸

Responsabilidad del Vendedor en EXW:

- Entregar la mercancía (Especificar la dirección precisa para la recolección).
- Entregar documentos comerciales al comprador (Acordar los documentos que el vendedor ofrece)
- Costos de empaque y embalaje.
- Proveer información para la exportación
- Proveer información para contratar un seguro.

Responsabilidad del Comprador en EXW:

- Pagar el valor de la mercancía.
- Cargar la mercancía en el lugar acordado.
- Costos de maniobras y carga de las mercancías.
- Contratar el flete nacional e internacional.

⁸⁷“Las reglas Incoterms ® [creadas por la Cámara Internacional de Comercio] son un estándar internacionalmente reconocido y usado a nivel mundial, en contratos internacionales y domésticos para la venta de mercancías. [...] Lanzadas a mediados de septiembre de 2010, las reglas Incoterms ® 2010 entraron en vigor el 1ro de enero de 2011. Estas reglas ayudan a los comerciantes a evitar costosos malentendidos especificando las tareas, costos y riesgos involucrados en la entrega de bien exterior.”

Tomado de: ICC México, *Las nuevas reglas Incoterms ® 2010*, [en línea], Dirección URL: <http://www.iccmex.mx/comisiones-de-trabajo/incoterms-2010/las-reglas-incoterms>, [consultado: 27 de noviembre de 2017]

⁸⁸ Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas, *Incoterms: Responsabilidades Incoterm EXW*, [en línea], Dirección URL: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/163-responsabilidades-exw-incoterm>, [consultado: 27 de noviembre de 2017]

- Permisos, autorizaciones, requisitos para la exportación y la importación.
- Gastos de exportación e importación (maniobras, almacenaje, agentes, impuestos)
- Flete Internacional (del lugar de exportación al lugar de importación)
- Contratar el seguro (del lugar de entrega al lugar de destino)

En la siguiente figura (Figura 17) se puede visualizar gráficamente las responsabilidades de las partes involucradas:

Figura 17. Cuadro sobre Incoterms, Fuente: Grupo Beristain⁸⁹

Incoterms® 2010 de la Cámara de Comercio Internacional (ICC)		PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE ORIGEN						TRANSPORTE PRINCIPAL		PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE DESTINO			
		Embalaje verificación control	Licencias autorizaciones otras formalidades	Carga al camión o contenedor en fábrica o almacén	Transporte interior país de origen. De fábrica a puerto, a aero- puerto a terminal o a transportista.	Formalidades aduanaeras exportación.	Costes manipulación terminal origen. Puerto, aeropuerto, tir, tren, etc	Transporte principal internacional	Seguro mercancía Seguro transporte	Costes manipulación terminal destino. Puerto, aeropuerto, tir, tren, etc	Formalidades aduanaeras importación. Aranceles, impuestos interiores y especiales, y trámites	Transporte interior país de destino. De puerto, aeropuerto o terminal a fábrica u operador logístico.	Recepción y descarga
Incoterms® 2010 ICC - REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE													
EXW Ex works. Franco fábrica.	A Coste												
	Riesgo												
FCA Free carrier. Franco porteador.	B Coste												
	Riesgo												
CPT Carriage paid to. Transporte pagado hasta.	C Coste												
	Riesgo												
CIP Carriage and insurance paid to. Transporte y seguro pagado hasta.	D Coste												
	Riesgo												
DAT Delivered at terminal. Entrega en terminal.	E Coste												
	Riesgo												
DAP Delivered at place. Entrega en lugar.	F Coste												
	Riesgo												
DDP Delivered duty paid. Entregada derechos pagados.	G Coste												
	Riesgo												
Incoterms® 2010 ICC - REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES													
FAS Free alongside ship. Franco al costado del buque.	H Coste												
	Riesgo												
FOB Free on board. Franco a bordo.	I Coste												
	Riesgo												
CFR Cost and freight. Coste y flete.	J Coste												
	Riesgo												
CIF Cost, insurance and freight. Coste seguro y flete.	K Coste												
	Riesgo												

■ Vendedor ■ Comprador El vendedor debe proporcionar la documentación necesaria para la exportación y el comprador los de importación a petición riesgo y a expensas del demandante. Dependiendo del lugar de entrega pactado ★ Obligatorio 1... Recomendaciones generales A... Recomendaciones particulares

4.2.4.2 Forma de pago

Ahora bien, aunadas a las responsabilidades adquiridas por ambas empresas involucradas en la transacción internacional con base en los INCOTERMS, también

⁸⁹ Grupo Beristain, *Incoterms 2010*, [en línea], Dirección URL: <http://www.grupoberistain.com/Portals/0/PDF/Incoterms%202010.pdf>, [consultado: 27 de noviembre de 2017]

realizaron un **Contrato de Compra-Venta Internacional**⁹⁰ basado en los lineamientos de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (conocida como Convención de “Viena 80”), que fue aprobada en la ciudad de Viena, Austria, el 11 de abril de 1980 y que está vigente en nuestro país desde el día 1° de enero de 1989.

Del mismo modo, se retoman las “Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios” publicados por la Cámara de Comercio Internacional conocidos comúnmente como UCP 600 y que se traducen en el mecanismo privilegiado de pago del precio de las mercancías en la compraventa internacional. Por último, se utilizan los “Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales de UNIDROIT” también conocido simplemente como Principios UNIDROIT, publicado en 1994 por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y que consisten en un conjunto de reglas aplicables a los contratos mercantiles en el ámbito internacional⁹¹. Por lo tanto, tenemos que:

“El contrato de compraventa internacional de mercancías es el acuerdo de voluntades entre dos personas (aunque sabemos que en algunos casos pueden ser más), mediante el cual una de ellas llamada vendedora y establecida en un país determinado se obliga a entregar material y legalmente una cantidad o volumen de mercancías o productos a otra denominada compradora establecida en otro país, quien a su vez se obliga a pagar un precio por dichos bienes; en los términos y condiciones -tanto para una como para otra obligación- convenidos entre ambas partes,”⁹²

Sin embargo, cabe destacar que en este caso, la empresa Tier 1 firmó un único contrato general con las empresas exportadoras que establece que cada que se necesite realizar una nueva compra, bastará con la “Orden de Compra” para proceder con la transacción. Es decir, no es necesario crear un nuevo contrato cada que deseen importar las mismas mercancías de los mismos proveedores internacionales.

⁹⁰ Ver anexo 11

⁹¹ PROMEXICO, *Contratos Internacionales*, [en línea], Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/ContratosDeCompraventaInternacional.pdf>, [consultado: 27 de noviembre de 2017]

⁹² *Ibidem*.

Además, en el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías, las cuales pueden ser clasificadas por su nivel de seguridad en nivel bajo como cheque y giro bancario; nivel medio como orden de pago y cobranza bancaria internacional; y nivel alto como carta de crédito. La selección de la forma de pago puede irse ajustando por el mayor o menor nivel de experiencia y confianza que, de manera recíproca, se van teniendo las partes, cuando han tenido la oportunidad de comerciar entre sí en repetidas ocasiones y, por lo tanto, conocen su seriedad en el cumplimiento de sus compromisos, así como su solvencia moral y económica.

En este caso, la empresa Tier 1 y sus contrapartes exportadoras optaron por el **medio de pago de Orden de Pago y Cobranza Bancaria Internacional** dada la estrecha relación comercial que han mantenido a lo largo de los años y siendo parte del mismo grupo empresarial en Japón.

4.2.5 Proceso de producción o distribución

Una vez que estas mercancías pasan por el despacho aduanero y entran a territorio nacional, se dirigen a los almacenes de la empresa Tier 1. Las mercancías que se utilizan para producir los faros, pasan a las líneas de producción de la planta y sufren una transformación conocida como salto arancelario, estrictamente hablando de la clasificación arancelaria para fines de comercio exterior. Por su parte, las mercancías que se destinarán únicamente a la distribución o venta directa a la empresa OEM, no sufren ninguna transformación por parte de la empresa importadora y sólo deberán ser almacenadas hasta que la empresa OEM requiera dichas piezas por medio de órdenes de compra (comúnmente enviadas por medio del sistema electrónico de la OEM).

4.2.6 Conclusión del proceso de importación

El proceso de importación de autopartes por parte de un proveedor Tier 1 en nuestro territorio nacional es complejo y laborioso dado que existen diversos lineamientos normativos y prácticos -tanto internacionales como nacionales- que no pueden omitirse si se quiere obtener el régimen aduanero deseado para las mercancías

compradas. Sin embargo, como se presentó en este caso, actualmente los componentes y partes para ensamble importados desde Japón, gozan de preferencia arancelaria (obteniendo exención) gracias al Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón. Además, es posible que dichas mercancías quedarán exentas del cumplimiento de las RRNA nacionales (NOM's) bajo el amparo de lo establecido en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, Anexo 2.4.1, artículo 10, Fracción VIII, inciso b) y c), provocando que su importación sea más fácil.

En cuanto a la logística y compraventa internacional, tenemos que la Tier 1 lleva a cabo las prácticas más comunes en el comercio internacional: embalaje más común, transporte multimodal, utilización de INCOTERM (EXW) para establecer responsabilidades del comprador y vendedor, establecidos en un contrato internacional de compraventa con un método de pago de Orden Bancaria y Cobranza Bancaria Internacional, dado las estrechas relaciones que sostienen las partes involucradas a nivel global.

Por último, cabe señalar toda la documentación requerida y requisitos básicos para importar:

- Estar inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes
- Estar inscrito en el Padrón de Importadores
- Factura comercial
- Encargo conferido (autorización ante la autoridad aduanera para que el agente aduanal lleve a cabo el despacho a nombre del importador)
- Lista de empaque
- Certificado de origen (para obtener preferencias arancelarias)
- Documento del transporte
- Documentos que avalen el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, tales como: certificados sanitarios, certificados de calidad, permisos, etc.

4.3 Caso de exportación de OEM: automóvil dirigido a Estados Unidos

Ahora bien, en territorio mexicano, la empresa japonesa Tier 1 produce faros delanteros (Head light) y traseros o calaveras (Tail light) utilizando los componentes que anteriormente importó (desde China y Japón) y que, por lo tanto, sufrieron un salto arancelario y ahora la mercancía se considera como faro automotriz. Estos faros los vende a la empresa japonesa OEM, la cual exporta el automóvil terminado al mercado estadounidense vía TLCAN.

Así mismo, la empresa Tier 1 también vende los faros de niebla, luz de freno y luz de plaza a la OEM para que los ensamble directamente al automóvil, por lo que dichas mercancías no sufren ningún salto arancelario. Sin embargo, en la exportación, el papel de la empresa Tier 1 pasa a segundo plano (cabe mencionar que solo proporcionará la información que la OEM le requiera para calcular el VCR de los componentes del automóvil) y es ahora la OEM quién realizará el proceso de exportación. En este caso, la OEM exportará vehículos ligeros a su empresa hermana ubicada en territorio estadounidense.

4.3.1 Mercancía

La empresa japonesa OEM exporta un tipo de mercancía:

- Automóvil para pasajeros de 4 cilindros (cilindrada 1497cc); combustible: gasolina; potencia: 130/6600 hp/rpm; torque: 114/4600 lb·pie; válvulas: 16; alimentación: inyección directa.

4.3.2 Proceso de Exportación

4.3.2.1 Clasificación Arancelaria

A continuación se presenta la fracción arancelaria correspondiente a la mercancía antes señalada (referirse a la Tabla 22):

Tabla 22. Fracción arancelaria de automóvil para pasajeros 1.5 cilindraje

Automóvil para pasajeros 1.5 cilindraje		
Fracción: 87032201		
Sección:	XVII	Material de transporte
Capítulo:	87	Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios
Partida:	8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóbiles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los vehículos del tipo familiar (“break” o “station wagon”) y los de carreras.
		- Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa:
SubPartida:	870322	De cilindrada superior a 1,000 cm ³ pero inferior o igual a 1,500 cm ³ .
Fracción:	87032201	De cilindrada superior a 1,000 cm ³ pero inferior o igual a 1,500 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.22.02.

Elaboración propia con datos de SIICEX , [en línea] URL: <http://www.siicex-caaarem.org.mx> ,[consulta: 15 de marzo de 2018]

Esta fracción está exenta de Impuesto General a la Importación (IGI); está exenta del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y si existen RRNA específicas con las que deba cumplir:

“El Apoderado Aduanal que despache esta mercancía, al prestar el servicio, a partir del 17 de enero de 2014 (Circular T-231/13) deberá presentar a la SHCP el Aviso correspondiente, para dar cumplimiento a lo dispuesto en el Art. 18 fracc. VI de la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita. Su incumplimiento podría originar cancelación de la Patente de

A.A, conforme el Art. 59 de la citada Ley (Arts. 17fracc. XIV de la LFPIORPI y 7 de la Resolución que expide los formatos oficiales de los avisos e informes que deben presentar quienes realicen actividades vulnerables). En este sentido, en la Circular T-172/14 se da a conocer una aclaración a los Reportes que les llegan a los A.A cada mes del sistema SIGA, respecto al color verde y rojo de los pedimentos.”⁹³

4.3.2.2 Cumplimiento de Regulaciones Arancelarias

En este caso, la mercancía se encuentra exenta del pago de impuesto de exportación y exento del Impuesto al Valor Agregado (IVA), por lo que el cálculo de las regulaciones arancelarias⁹⁴ queda de la siguiente forma:

- Derecho de Trámite Aduanero (DTA): Valor Aduana por 8 al millar (0.008)
DTA= (Valor Aduana)(0.0008)
- Prevalidación⁹⁵ (PRV) –RGCE, 1.8.3: **\$240 M.N**⁹⁶.

4.3.2.3 Cumplimiento de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias

Como se describió en el capítulo anterior, los vehículos ligeros nuevos deben cumplir con estándares de calidad, emisiones al ambiente, entre otros, establecidos en las NOM's⁹⁷:

-Seguridad para vehículos ligeros nuevos:

- NOM-194-SCFI-2015

-Emisiones vehiculares:

- NOM-042-SEMARNAT-2003
- NOM-044-SEMARNAT-2006

⁹³ SIICEX, CAAAREM, TIGIE, [en línea], Dirección URL: <http://www.siicex-aaarem.org.mx/>, [consultado: 28 de noviembre de 2017]

⁹⁴ Como lo indica el artículo 95 de la Ley Aduanera: “Los regímenes definitivos se sujetarán al pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.”

⁹⁵ Ley Aduanera, artículos 16-A: “[...]La prevalidación consiste en comprobar que los datos asentados en el pedimento, estén dentro de los criterios sintácticos, catalógicos, estructurales y normativos, conforme se establezca por el Servicio de Administración Tributaria, para ser presentados al sistema electrónico del propio Servicio.[...]”

⁹⁶ Reglas Generales de Comercio Exterior para 2018, publicadas por el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 18 de diciembre de 2017

⁹⁷ PROMEXICO, *La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades*, [en línea], 2017, Dirección URL: <http://www.promexico.mx/documentos/biblioteca/la-industria-automotriz-mexicana.pdf>, [consultado: 28 de noviembre de 2017]

- NOM-076-SEMARNAT-1995

-Emisiones de dióxido de carbono:

- NOM-163-SEMARNAT-ENER-SCFI-2013

-Ruido:

- NOM-079-SEMARNAT-1994
- NOM-082-SEMARNAT-1994

La documentación que avale el cumplimiento de dichas normas, deberá acompañar al pedimento de exportación.

4.3.2.4 Requerimientos para ingresar con preferencias por TLCAN

Como se ha mencionado anteriormente, para poder obtener un trato preferencial bajo el seno de algún Tratado Internacional Comercial, es necesario cumplir con las Reglas de Origen, vía Certificado de Origen, proporcionado por el exportador. En este caso, la empresa japonesa OEM proporciona y adjunta dicho certificado al pedimento. Cabe señalar que actualmente, para considerar un bien originario de la región, el Valor de Contenido Regional (VCR) contemplado en el TLCAN para la industria automotriz es de 62.5%⁹⁸. Así mismo, para comprobar dicho VCR, la OEM solicita sus proveedores Tier 1 que proporcionen Declaraciones de Origen de las partes que se le venden para poder acumular el mayor porcentaje de VCR posible.⁹⁹

4.3.3 Logística

4.3.3.1 Características de la mercancía para su exportación

Debido a la naturaleza de la mercancía, no puede manejarse propiamente un tipo de envase, empaque y embalaje. La OEM procura mantener el automóvil en las mejores condiciones posibles en el exterior (limpio, no daño en pintura, llantas, etc.) y mantener sus interiores intactos.

⁹⁸En la 4ª ronda de negociación del TLCAN llevada a cabo en octubre de 2017, Estados Unidos propuso aumentar el porcentaje del VCR a 85% en la fabricación de vehículos, de los cuales, 50% deberían ser partes y componentes provenientes de dicho país. Tomado de: Cantera, Sara, "Sector automotriz ve inalcanzable plan de contenido regional de EU", [en línea], México, *el Universal. com.mx*, 19 de octubre de 2017, Dirección URL: <http://www.eluniversal.com.mx/cartera/negocios/sector-automotriz-ve-inalcanzable-plan-de-contenido-regional-de-eu>, [consultado: 28 de noviembre de 2017]

⁹⁹ Ver Anexo 12

4.3.3.2 Itinerario

En este caso, comúnmente la OEM utiliza dos tipos de transporte terrestre: ferrocarril o autotransporte de vehículos, mejor conocidos como “Madrinas” dirigidos a territorio estadounidense. En la siguiente figura (Figura 16) se presenta la red de vías férreas a las que tienen acceso las plantas automotrices instaladas en territorio mexicano.

Figura 18. Red Ferroviaria Transfronteriza para Plantas Automotrices en México



Figura 18, Red Ferroviaria Transfronteriza para Plantas Automotrices en México, Fuente: Ferromex¹⁰⁰

4.3.4 Compra- Venta

En el apartado anterior se explicó brevemente la importancia del contrato de compraventa, así como los temas relacionados al mismo como Inconterm, métodos de pago, etc. Por tal motivo, en este supuesto de exportación, la empresa OEM también realizará un contrato de compraventa internacional bajo el Incoterm EXW y medio de pago de Orden de Pago y Cobranza Bancaria Internacional.

¹⁰⁰ FERROMEX, ¿A dónde lo movemos?, [en línea], Dirección URL: <https://www.ferromex.com.mx/ferromex-lo-mueve/sistema-ferromex.jsp>, [consultado: 28 de noviembre de 2017]

4.3.5 Conclusión del proceso de exportación

El proceso de exportación de automóviles por parte de una OEM en nuestro territorio nacional es complejo y laborioso dado que existen diversos lineamientos normativos y prácticos -tanto internacionales como nacionales- que no pueden omitirse para poder, en primer lugar, llevar a cabo la producción y ensamble de automóviles en territorio mexicano y, en segundo lugar, para poder obtener el porcentaje requerido de Valor de Contenido Regional y que los automóviles exportados puedan gozar de las preferencias arancelarias otorgadas en la amplia red de Tratados Internacionales firmados por nuestro país. En este caso, el 62.5% de VCR para ingresar al mercado estadounidense con preferencias arancelarias vía TLCAN.

En cuanto a la logística y compraventa internacional, tenemos que la OEM lleva a cabo las prácticas más comunes en el comercio internacional: transporte multimodal (se presentó terrestre vía autotransporte y ferroviario), utilización de INCOTERM (EXW) para establecer responsabilidades del comprador y vendedor, establecidos en un contrato internacional de compraventa con un método de pago de Orden Bancaria y Cobranza Bancaria Internacional, dado la relación que mantiene con la empresa compradora. Así mismo, cabe señalar toda la documentación requerida y requisitos básicos para el proceso de exportación:

- Factura comercial
- Encargo conferido (autorización ante la autoridad aduanera para que el agente aduanal lleve a cabo el despacho a nombre del exportador)
- Carta de instrucciones al agente aduanal (información específica y detallada de la operación y se entrega directamente al agente aduanal)
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Documento del transporte

- Documentos que avalen el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, tales como: certificados sanitarios, certificados de calidad, permisos, etc¹⁰¹.

¹⁰¹PROMEXICO, *Pasos para exportar*, [en línea], 2017, Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/pasos-exportar>, [consultado: 30 de noviembre de 2017]

Conclusiones

En el presente trabajo se resaltó el papel que tienen las las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA) en el Cadenas Globales de Valor (CGV) tanto a nivel internacional como a nivel nacional con el fin de resaltar la vinculación normativa existente entre dichos ámbitos. En el plano internacional multilateral, el sustento jurídico más importante para este tema radica en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, firmado en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En el Acuerdo de OTC, artículo segundo (destacando el artículo 2.2) se establece el derecho que tienen los países Miembros para aplicar medidas no arancelarias que persigan un objetivo legítimo (seguridad y protección) siempre que no sean un obstáculo innecesario al comercio internacional y, teniendo una aplicación igualitaria entre las mercancías originarias y las provenientes de otro país Miembro.

En cuanto al Acuerdo sobre la Aplicación de las MSF (destacando artículo 1 y 2), se expone el derecho que tienen los países Miembros para aplicar las medidas sanitarias y fitosanitarias pertinentes con el fin de proteger la salud y vida humana y animal, así como preservar los vegetales sin ser discriminatorias entre sus Miembros. Siendo dichos acuerdos la base de cualquier RRNA que se establezca tanto en Acuerdos como en legislaciones nacionales, en el plano regional internacional, en los capítulos IV sobre Reglas de origen (artículo 401, y 402 -bienes originarios y Valor de Contenido Regional) y V sobre Procedimientos Aduaneros (artículo 501-Certificado de Origen) del TLCAN, quedan expresamente señalados los OTCs que las mercancías deben cumplir para la importación, tránsito y exportación dentro de la región y para gozar de los beneficios otorgados por dicho acuerdo.

Ahora bien, haciendo referencia al plano bilateral, en los capítulos 4 sobre Reglas de origen (artículo 22, y 23 -bienes originarios y Valor de Contenido Regional) y 5 sobre Certificado de Origen y Procedimientos Aduaneros (artículo 39-Certificado de Origen) del Acuerdo de Asociación Económica entre Japón y México, quedan expresamente señalados los OTCs que las mercancías deben cumplir para

la importación, tránsito y exportación dentro de la región y para gozar de los beneficios otorgados por dicho acuerdo.

Por otra parte, en el Acuerdo de OTC se expresa el derecho de los países a establecer RRNA con objetivos legítimos, lo cual en el plano nacional está reafirmado en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), artículo 131, respetando lo pactado en los Acuerdos de los que México forma parte. De lo anterior se desprende la confirmación en la Ley Aduanera (LA), artículos 1, 36 y Ley de Comercio Exterior (LCE), artículos 4,5,15,16,17, de la capacidad del Poder Ejecutivo para aplica RRNA a las importaciones, exportaciones y mercancías en tránsito en los casos que se considere necesario. Sin embargo, estas RRNA no deben ser discriminatorias por lo que en la Ley Federal de Metrología y Normalización (LFMN), artículos 40, 52 y 53 se expone que tanto los bienes nacionales como extranjeros deberán cumplir con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM`s).

Esas NOM`s son creadas por la Secretaría de Economía (SE) en conjunto con las autoridades competentes, dependiendo del ámbito de aplicación. Esto nos lleva a la normatividad referente a las buenas prácticas en el proceso de productos de origen animal o vegetal para consumo humano, así como la protección a la vida y salud animal y vegetal expresados en las Leyes Federales de Sanidad Animal (LFSA) y Vegetal (LFSV), artículos 1 y 2 de ambas leyes.

En el mismo sentido, la protección a la salud humana y el el derecho de los consumidores a la información nutrimental y comercial (en el etiquetado) de los productos, se establece en la Ley General de Salud (LGS), artículos 115 y 212. Además, todos los productos deben cumplir con las normas de calidad pertinentes y, en caso de no hacerlo, la autoridad puede sancionar a las partes involucradas, conforme a lo expresado en la Ley Federal de Protección al Consumidor (LFPC), artículos 94 y 98. Además, es menester hacer mención que, para proteger el medio ambiente, el manejo de materiales y residuos peligrosos -para importar o exportarse debe cumplir con los requerimientos expresados en el artículo 153 de la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente (LGEEPA).

Cuando las mercancías o productos cumplen con todo lo anterior, pueden ser producidos o comercializados en territorio nacional, lo cual permite que se consideren como bienes originarios, dependiendo de la naturaleza de los mismos. Esto nos regresa al entramado jurídico internacional, a nivel regional y bilateral, en el cual es indispensable cumplir con las características que determinan un bien originario o bien, tener el suficiente valor de contenido regional para gozar de los beneficios preferenciales. Todo esto sin perjuicio de lo negociado a nivel multilateral. Por lo tanto, con el análisis legislativo pertinente, se puede concluir que la normatividad de las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias está intrínsecamente relacionada.

Ahora bien, dicho entramado legislativo tiene influencia en las Cadenas Globales de Valor, las cuales han cobrado mayor relevancia en la economía internacional como referencia para analizar la interrelación entre mercados. Desde esta perspectiva, la empresa y sus principales actividades como son el diseño, producción, distribución, promoción, venta y servicio postventa, son la unidad de análisis para ir añadiendo valor al producto o servicio, a medida que va pasando por cada uno de esos eslabones.

En este sentido, el accionar de las empresas está condicionado a la estrategia competitiva que se haya planteado de acuerdo a las fuerzas de su sector y el posicionamiento que tenga en el mismo, así como el papel que tenga dentro de un sistema de valor. En este sentido, el enfoque que nos aporta Porter es la base para comprender las Cadenas Globales de Valor y analizar el accionar actual de las naciones (a través de sus empresas) y su desarrollo económico.

En las últimas décadas, la tendencia de encadenamiento entre economías es el eje conductor de las relaciones económico-comerciales internacionales ya que la participación en el PIB de la producción doméstica ha disminuido a nivel internacional, mientras que el porcentaje de participación de las CGV ha mantenido un crecimiento constante; las CGV marcan una tendencia de puntos de concentración geográfica en la región de Asia, Europa y Norte América que determina el encadenamiento con las economías en desarrollo más cercanas.

Así mismo, las economías en desarrollo con mayor participación en las CGV lo han logrado a base de un Costo Laboral Unitario bajo, el cual no está relacionado con salarios bajos, si no con los costos comerciales involucrados referentes a regulaciones y restricciones no arancelarias, tema en el cual dichas economías están trabajando para optimizar sus procesos regulatorios y aduanales, con el fin de mejorar su ventaja competitiva dentro de las mismas CGV.

En cuanto a nuestro país, debemos tener presente que el comercio exterior de México tiene una alta participación en el PIB y en nuestros sectores productivos, lo que permite un amplio flujo comercial con diversos socios comerciales aunque, se tiene un déficit en la Balanza Comercial. En cuanto sus relaciones internacionales comerciales, México ha creado una amplia red de acuerdos con la finalidad de diversificar el mercado para sus exportaciones y, de hacer atractivo el territorio para la IED.

Sin embargo, sigue existiendo una alta concentración del flujo de exportaciones e importaciones con Estados Unidos, por lo que el TLCAN es el acuerdo más utilizado en esta materia. En cuanto al sector con mayor participación en este flujo comercial, cabe destacar el sector automotriz (vehículos terminados y autopartes) el cual también muestra una estrecha interdependencia con el mercado estadounidense, el cual es el principal destino de las exportaciones e importaciones. Por tal motivo, se entiende que México mantiene una posición estratégica dentro de la CGV de este sector en la región de América del Norte y un encadenamiento estrecho con el sector productivo de dicha región.

En cuanto a lo que México aporta a las CGV, el indicador denominado Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEGM) indica que en 2016, México participó en 18.7% dentro de las Cadenas de Valor de las Manufacturas Globales. Así mismo, dentro de la rama de Fabricación de vehículos terminados, el VA que México aporta a las CGV se ha incrementado en más de 300% en una década, pasando de 79.35% en 2006 a 377% en 2016 y con un crecimiento promedio de casi 160% durante el mismo periodo. En cuanto a la rama de autopartes, el VAEGM se se ha incrementado casi 200% en una década, pasando

de 33.58% en 2006 a 197.77% en 2016, con un crecimiento promedio de casi 68% durante el mismo periodo.

Esto reafirma la tendencia de las empresas de realizar sus actividades económicas de manera global, determinando la posición de las naciones en las CGV y los sectores en los que tienen una ventaja competitiva estratégica para obtener mayor participación en el ámbito internacional. Por tal motivo, temas como los aranceles (aunque están cayendo en desuso) y regulaciones y restricciones no arancelarias están permeando en las discusiones en organizaciones internacionales con la intención de impulsar la cooperación en esta materia.

Se puede presumir que el objetivo último de la Cooperación Regulatoria Internacional es la armonización regulatoria ya que es la forma más fácil de integración de mercado a través de estándares internacionales, lo que requiere de la colaboración de diversos agentes, tanto gubernamentales como no gubernamentales (empresas, organizaciones), academia, sociedad civil y desde diferentes enfoques (bilateral, regional, multilateral).

Aunado a esto, en el presente trabajo se destacó la importancia del sector automotriz ya que es el sector que más aportación de VA mexicano integra a las CGV. Por tal motivo, se analizó el sistema normativo aplicable a este sector en el nivel nacional e internacional:

- La normatividad mexicana para el sector automotriz está orientada a garantizar al consumidor la seguridad del vehículo que adquiere, su eficiencia en términos de protección al ambiente (ruido y emisiones), así como su derecho a conocer la información comercial mínima requerida para conocer el producto.

Con la actual Política Arancelaria promovida por el Gobierno Federal, se impulsa al sector en cuestión para mejorar y aumentar su producción en territorio nacional; además, pretende hacer atractivo a la IED el sector y sus procesos por medio de tasas preferenciales de arancel *ad-valorem*, beneficios administrativos, devolución de impuestos, así como el acceso

preferencial a otros mercados (además del mexicano) por medio de los TLC's que México ha firmado.

- En cuanto a la normatividad internacional, tenemos que además de aplicar lo establecido en el Acuerdo de OTC de la OMC, en el sector automotriz se tienen otras normas o certificaciones para garantizar la calidad y eficiencia de los procesos productivos y los productos, en un enfoque general. Para el mercado europeo en específico, se tienen los lineamientos del W.29 enfocados en la seguridad del vehículo y sus componentes.

A nivel global (e incluyendo el mercado europeo), la IATF desarrolló su propia norma llamada IATF 16949 (la cual reemplaza a la norma anterior ISO/TS 16949) que, en conjunto con la ISO 9001:2015, garantizan la eficiencia y eficacia del Sistema de Gestión de Calidad en la cadena productiva automotriz y el cumplimiento de los requerimientos específicos de los clientes (OEM) para estandarizar los procesos a nivel global.

Dicha norma hace énfasis en temas que la anterior norma no profundizaba y que se han vuelto sensibles para el sector. Por tal motivo, las empresas automotrices instaladas en nuestro territorio deben cumplir con dicha certificación internacional que el sector les exige, además del cumplimiento de las normas nacionales establecidas para el sector.

En el último capítulo, se presentó un caso de estudio de una importación de autopartes provenientes de Asia realizada por una empresa Tier1, bajo el amparo del AAEJM y cumpliendo con lo establecido en la legislatura mexicana y, de una exportación de un vehículo terminado por parte de una OEM y dirigido al mercado estadounidense, bajo el amparo del TLCAN y cumpliendo con lo establecido en la legislatura mexicana. Este caso es sólo un pequeño ejemplo de las transacciones que miles de empresas del sector llevan a cabo diariamente y que posición a nuestro país dentro de los primeros 10 países con mayor participación global en dicho sector.

Por último, cabe señalar que la relación de la presente investigación con las Relaciones Internacionales radica en el análisis teórico-práctico de la normativa internacional y nacional en un un sector determinado, así como la aplicación del enfoque multidisciplinario que se le se enseña al alumno a lo largo de la carrera, permitiendo que se pueda desarrollar profesionalmente en un sector tan competitivo como es el automotriz. Además, ejemplifica el impacto económico que el sector automotriz tiene en nuestro país y que se ha incrementado constantemente en los últimos años.

Anexos

ANEXO 1

Estructura de los Acuerdos de la OMC

Acuerdo General	Acuerdo por el que se establece la OMC		
	Bienes	Servicios	Propiedad intelectual
Principios básicos	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)
Pormenores adicionales: acuerdos y anexos que abarcan necesidades de determinados sectores o temas	<ul style="list-style-type: none"> · Acuerdos sobre: <ul style="list-style-type: none"> · Agricultura · Reglamentos sanitarios para los productos agropecuarios (MSF) · Textiles y vestido · Normas sobre productos (OTC) · Medidas en materia de inversiones · Medidas antidumping · Métodos de valoración en aduana · Inspección previa a la expedición · Normas de origen · Licencias de importación · Subvenciones y medidas compensatorias · Salvaguardias 	<ul style="list-style-type: none"> · Anexos sobre servicios: <ul style="list-style-type: none"> · Movimiento de personas físicas · Transporte aéreo · Servicios financieros · Transporte marítimo · Telecomunicaciones 	
Acceso a los mercados: acuerdos sobre aranceles aplicables, grado de acceso, aplicabilidad de NMF	Listas de los compromisos de los países	Listas de los compromisos de los países y exenciones del trato de Nación Más Favorecida (NMF).	
Solución de diferencias: basándose en los acuerdos y compromisos adquiridos	Solución de diferencias		
Transparencia: por parte de los miembros	Exámenes de las Políticas Comerciales de los gobiernos		

Elaboración propia con información de OMC

ANEXO 2

Marco Jurídico Internacional en materia de Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional

Marco Jurídico Internacional en materia de Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional	
Acuerdo	Artículo
Obstáculos Técnicos al Comercio	<p>Artículo 2.2 Los Miembros se asegurarán de que no se elaboren, adopten o apliquen reglamentos técnicos que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional. A tal fin, los reglamentos técnicos no restringirán el comercio más de lo necesario para alcanzar un objetivo legítimo, teniendo en cuenta los riesgos que crearía no alcanzarlo. Tales objetivos legítimos son, entre otros: los imperativos de la seguridad nacional; la prevención de prácticas que puedan inducir a error; la protección de la salud o seguridad humanas, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente. Al evaluar esos riesgos, los elementos que es pertinente tomar en consideración son, entre otros: la información disponible científica y técnica, la tecnología de elaboración conexa o los usos finales a que se destinen los productos.</p>
Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	<p>Artículo 1. 1. El presente Acuerdo es aplicable a todas las medidas sanitarias y fitosanitarias que puedan afectar, directa o indirectamente, al comercio internacional. Tales medidas se elaborarán y aplicarán de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo.</p> <p>Artículo 1.4. Ninguna disposición del presente Acuerdo afectará a los derechos que correspondan a los Miembros en virtud del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio con respecto a las medidas no comprendidas en el ámbito del presente Acuerdo.</p> <p>Artículo 2.1. Los Miembros tienen derecho a adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, siempre que tales medidas no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo.</p>

Artículo 2.2. Los Miembros se asegurarán de que cualquier medida sanitaria o fitosanitaria sólo se aplique en cuanto sea necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales [...].

Artículo 2.3. Los Miembros se asegurarán de que sus medidas sanitarias y fitosanitarias no discriminen de manera arbitraria o injustificable entre Miembros en que prevalezcan condiciones idénticas o similares, ni entre su propio territorio y el de otros Miembros. Las medidas sanitarias y fitosanitarias no se aplicarán de manera que constituyan una restricción encubierta del comercio internacional.

Elaboración propia con datos de Organización Mundial del Comercio (OMC)

ANEXO 3

Marco Jurídico del TLCAN en materia de Obstáculos Técnicos al Comercio

Marco Jurídico del TLCAN en materia de Obstáculos Técnicos al Comercio	
Capítulo	Artículo
Capítulo IV: Reglas de Origen	<p>Artículo 401. Bienes originarios (1)</p> <p>Salvo que se disponga otra cosa en este capítulo, un bien será originario de territorio de una Parte cuando:</p> <ol style="list-style-type: none">1. el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, según la definición del Artículo 415;2. cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el Anexo 401 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las Partes, o cumpla con los requisitos correspondientes de ese anexo cuando no se requiera un cambio en la clasificación arancelaria, y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables de este capítulo;3. el bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios;

Artículo 402. Valor de contenido regional

1. Salvo lo dispuesto en el párrafo 5, cada una de las Partes dispondrá que el valor de contenido regional de un bien se calcule, a elección del exportador o del productor del bien, sobre la base del método de valor de transacción dispuesto en el párrafo 2 o del método de costo neto dispuesto en el párrafo 3.[...]

3. 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: $VCR = ((CN - VMN) / CN) 100$

donde: VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje; CN es el costo neto del bien; y VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

Artículo 403. Bienes de la industria automotriz

Artículo 404. Acumulación

Artículo 405. De minimis

Artículo 406. Bienes y materiales fungibles

Artículo 407. Accesorios, refacciones y herramientas

Artículo 408. Materiales indirectos

Artículo 409. Envases y materiales de empaque para venta al menudeo

Artículo 410. Contenedores y materiales de empaque para embarque

Artículo 411. Transbordo

Artículo 412. Operaciones que no califican

Artículo 413. Interpretación y aplicación

Artículo 414. Consulta y modificaciones

Artículo 415. Definiciones

Capítulo V: Procedimientos Aduaneros	<p>Sección A: Certificación de origen</p> <p>Artículo 501. Certificado de origen</p> <p>1. Las Partes establecerán un certificado de origen al 1° de enero de 1994 que servirá para confirmar que un bien que se exporte de territorio de una Parte a territorio de otra Parte, califica como originario. Posteriormente, las Partes podrán modificar el certificado previo acuerdo entre ellas.</p> <p>2. Cada una de las Partes podrá exigir que el certificado de origen que ampare un bien importado a su territorio se llene en el idioma que determine su legislación [...].</p> <p>Artículo 502. Obligaciones respecto a las importaciones</p> <p>Artículo 503. Excepciones</p> <p>Artículo 504. Obligaciones respecto a las exportaciones</p>
--	---

Elaboración propia con datos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

ANEXO 4

Marco Jurídico del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón en materia de Obstáculos Técnicos al Comercio

Marco Jurídico del AAE entre México y Japón en materia de Obstáculos Técnicos al Comercio	
Capítulo	Artículo
Capítulo 4: Reglas de Origen	<p>Artículo 22 Bienes Originarios</p> <p>1. Salvo que se disponga otra cosa en este capítulo, un bien será un bien originario cuando:</p> <p>(a) el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en el Área de una o ambas Partes, según la definición del artículo 38;</p> <p>(b) el bien se produzca enteramente en el Área de una o ambas Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios;</p> <p>(c) el bien cumple con los requisitos establecidos en el anexo 4, así como</p>

con todas las demás disposiciones aplicables de este capítulo, cuando el bien se produzca enteramente en el Área de una o ambas Partes, utilizando materiales no originarios [...];

Artículo 23 Valor de Contenido Regional

1. Salvo lo dispuesto en el párrafo 4 siguiente y el artículo 26, el valor de contenido regional de un bien se calculará de conformidad con el método de valor de transacción dispuesto en el párrafo 2 siguiente.

2. Para efectos de calcular el valor de contenido regional de un bien con base en el método de valor de transacción, se aplicará la siguiente fórmula:

$$VCR = ((VT - VMN)/VT) \times 100$$

donde:

VCR: el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

VT: valor de transacción de un bien ajustado sobre la base L.A.B. [Libre A Bordo], salvo lo dispuesto en el párrafo 3 siguiente; y

VMN: valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien determinado de conformidad con el artículo 24.

3. Para efectos del párrafo 2 anterior, cuando el productor del bien no lo exporte directamente, el valor de transacción del bien se ajustará hasta el punto en el cual el comprador recibe el bien del productor en el Área de una Parte donde se encuentra ubicado el productor.[...]

Artículo 24 Valor de los Materiales

Artículo 25 De Minimis

Artículo 26 Materiales Intermedios

Artículo 27 Acumulación

Artículo 28 Bienes y Materiales Fungibles

Artículo 29 Juegos, Conjuntos o Surtidos

Artículo 30 Materiales Indirectos

	Artículo 31	Accesorios, Refacciones y Herramientas
	Artículo 32	Envases y Materiales de Empaque para Venta al Menudeo
	Artículo 33	Contenedores y Materiales de Embalaje para Embarque
	Artículo 34	Operaciones que No Confieren Origen
	Artículo 35	Transbordo
	Artículo 36	Aplicación e Interpretación
	Artículo 37	Subcomité, Consulta y Modificaciones
	Artículo 38	Definiciones
Capítulo 5: Certificado de Origen y Procedimientos Aduaneros	Sección 1	Certificación de Origen
	Artículo 39	Certificado de Origen
		1. Para efectos de esta sección y la sección 2, a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, las Partes establecerán un formato para el certificado de origen en las Reglamentaciones Uniformes referidas en el artículo 10.
		2. El certificado de origen a que se refiere el párrafo 1 anterior tendrá el propósito de certificar que un bien que se exporte de una Parte a la otra Parte califica como un bien originario.
		3. El certificado de origen a que se refiere el párrafo 1 anterior, será expedido por la autoridad gubernamental competente de la Parte exportadora a petición escrita del exportador o, bajo la responsabilidad del exportador, de su representante autorizado, de conformidad con el párrafo 4 siguiente. El certificado de origen deberá ser sellado y firmado por la autoridad gubernamental competente de la Parte exportadora o por quien ella designe al momento de la expedición.[...]
	Artículo 40	Obligaciones Respecto a las Importaciones
	Artículo 41	Obligaciones Respecto a las Exportaciones
	Artículo 42	Excepciones

Elaboración propia con datos de Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón.

ANEXO 5

Marco Jurídico Nacional en materia de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias en Comercio Exterior

Marco Jurídico Nacional en materia de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias en Comercio Exterior	
Ley	Artículo
Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM)	<p>Artículo 131. Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.</p> <p>El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso , y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito, en beneficio del país. El propio Ejecutivo al enviar al Congreso el Presupuesto Fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.</p>
	<p>Artículo 1. Esta Ley [...] y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías. [...]Las disposiciones de las</p>

leyes señaladas en el párrafo primero se aplicarán sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte.

Artículo 36. Quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría. En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones.

Dicho pedimento se deberá acompañar de:

- I. En importación:
 - a) La factura comercial.
 - b) El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo.
 - c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación.
 - d) El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que al efecto se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables.
 - e) El documento en el que conste la garantía otorgada mediante depósito efectuado en la cuenta aduanera de garantía a que se refiere el artículo 84-A de esta Ley, cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.

Ley Aduanera

f) El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la Secretaría mediante reglas, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo, en los casos que establezca el Reglamento.

g) La información que permita la identificación, análisis y control que señale la Secretaría mediante reglas.

II. En exportación:

a) La factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.

b) Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación.

Artículo 4. El Ejecutivo Federal tendrá las siguientes facultades:

II. Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente [...] de conformidad con el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;

III. Establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría [de Economía] o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente [...].

IV. Establecer medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional procedentes del y destinadas al exterior a través de acuerdos expedidos por la autoridad competente [...].

VII. Coordinar, a través de la Secretaría [de Economía], que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal que administren o controlen una restricción o regulación no arancelaria se

encuentren interconectadas electrónicamente con la Secretaría [de Economía] y con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Artículo 5o.- Son facultades de la Secretaría [de Economía]:

II. Tramitar y resolver las investigaciones en materia de medidas de salvaguarda [...].

III. Estudiar, proyectar, establecer y modificar medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías;

IV. Establecer las reglas de origen;

V. Otorgar permisos previos y asignar cupos de exportación e importación;

VI. Establecer los requisitos de marcado de país de origen;

VII. Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional [...].

IX. Coordinar las negociaciones comerciales internacionales con las dependencias competentes y, cuando así lo solicite la Secretaría, con los sectores productivos;

X. Expedir las disposiciones de carácter administrativo en cumplimiento de los tratados o convenios internacionales en materia comercial de los que México sea parte;

XI. Establecer los programas y mecanismos de promoción y fomento de las exportaciones, así como las disposiciones que los rijan, escuchando a los sectores productivos e instituciones promotoras del sector público y privado.

Artículo 15.-Las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación de mercancías, a que se refiere la fracción III del artículo 4o. de esta Ley, se podrán establecer en los siguientes casos:

I. Para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales o para regular o controlar recursos naturales no renovables del país, de conformidad a las necesidades del mercado interno y las condiciones del mercado internacional;

II. Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

III. Cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta, por disposición constitucional, a restricciones específicas;

IV. Cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción o de asegurar la conservación o aprovechamiento de especies;

V. Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico, y

VI. Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo a la legislación en la materia.

Artículo 16. Las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la importación, circulación o tránsito de mercancías, a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 4o., se podrán establecer en los siguientes casos:

I. Cuando se requieran de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos, de acuerdo a los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;

II. Para regular la entrada de productos usados, de desecho o que carezcan de mercado sustancial en su país de origen o procedencia;

III. Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;

IV. Como respuesta a las restricciones a exportaciones mexicanas aplicadas unilateralmente por otros países;

V. Cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional, conforme a lo dispuesto en esta Ley, y

VI. Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo a la legislación en la materia.

Artículo 17. El establecimiento de las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 4o., deberán previamente someterse a la opinión de la Comisión y publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Las dependencias del Ejecutivo Federal competentes para expedir o hacer cumplir estas medidas deberán publicar en el Diario Oficial de la Federación los procedimientos para su expedición o cumplimiento, e informar a la Comisión acerca de la administración de dichas medidas y procedimientos.

[...] Estas medidas consistirán en permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones, cuotas compensatorias y los demás instrumentos que se consideren adecuados para los fines de esta Ley.

Artículo 17 A.- Las restricciones y regulaciones no arancelarias, deberán cumplirse conforme a lo establecido en los ordenamientos aplicables. Dicho cumplimiento deberá demostrarse mediante documentos que contengan medidas de seguridad o a través de medios electrónicos, o ambos, que determine la Secretaría, conjuntamente con las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal que corresponda, con excepción de los que hayan sido pactados con países con los que México haya suscrito algún acuerdo o tratado de libre comercio. Los documentos a que se refiere este artículo deberán acompañar al pedimento que se presente ante

la aduana por conducto del agente o apoderado aduanal, en los términos de la legislación aduanera.

Artículo 19.No obstante lo dispuesto en el artículo 17, las dependencias del Ejecutivo Federal competentes podrán establecer medidas de regulación o restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías en los casos previstos en las fracciones III a VI del artículo 15 y VI del artículo 16 sin someterlas a la opinión de la Comisión, siempre que:

I. Se trate de una situación de emergencia susceptible de producir un daño difícilmente reparable de seguirse el procedimiento señalado en el artículo 17;

II. Se notifique a la Comisión;

III. Se publique en el Diario Oficial de la Federación, en los casos que proceda, mediante acuerdo del titular de la dependencia respectiva, y

IV. Se limite la vigencia de la medida a un período máximo de 20 días a partir del primer acto de aplicación de la medida, dentro del cual dicha medida y, en su caso, la expedición de la norma oficial mexicana de emergencia, en los términos de la legislación en la materia, deberán someterse al procedimiento establecido en el artículo 17.

Artículo 20.[...] las mercancías sujetas a restricciones o regulaciones no arancelarias se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa respectiva.

Artículo 20 A.-La Secretaría aceptará los certificados de firma electrónica emitidos por los prestadores de servicios de certificación que estén acreditados en los términos del Código de Comercio, así como los que ella misma emita, para efecto de los trámites y

	<p>notificaciones relacionadas con las regulaciones no arancelarias y los programas previstos en la presente Ley.</p>
<p>Ley Federal de Metrología y Normalización (LFMN)</p>	<p>Artículo 40. Las normas oficiales mexicanas tendrán como finalidad establecer:</p> <p>I. Las características y/o especificaciones que deban reunir los productos y procesos cuando éstos puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal, vegetal, el medio ambiente general y laboral, o para la preservación de recursos naturales;</p> <p>V. Las especificaciones y/o procedimientos de envase y embalaje de los productos [...];</p> <p>VII. Las condiciones de salud, seguridad e higiene que deberán observarse en los centros de trabajo y otros centros públicos de reunión;</p> <p>VIII. La nomenclatura, expresiones, abreviaturas, símbolos, diagramas o dibujos que deberán emplearse en el lenguaje técnico industrial, comercial, de servicios o de comunicación;</p> <p>XII. La determinación de la información comercial, sanitaria, ecológica, de calidad, seguridad e higiene y requisitos que deben cumplir las etiquetas, envases, embalaje y la publicidad de los productos y servicios para dar información al consumidor o usuario;</p> <p>Artículo 52. Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deberán cumplir con las normas oficiales mexicanas.</p> <p>Artículo 53. Cuando un producto o servicio deba cumplir una determinada norma oficial mexicana, sus similares a importarse también deberán cumplir las especificaciones establecidas en dicha norma.</p> <p>Cuando no exista norma oficial mexicana, las dependencias competentes podrán requerir que los productos o servicios a</p>

importarse ostenten las especificaciones internacionales con que cumplen, las del país de origen o a falta de éstas, las del fabricante.

Artículo 1. La presente Ley es de observancia general en todo el territorio nacional y tiene por objeto fijar las bases para: el diagnóstico, prevención, control y erradicación de las enfermedades y plagas que afectan a los animales; procurar el bienestar animal; regular las buenas prácticas pecuarias aplicables en la producción primaria, en los establecimientos dedicados al procesamiento de bienes de origen animal para consumo humano, tales como rastros y unidades de sacrificio y en los establecimientos Tipo Inspección Federal; fomentar la certificación en establecimientos dedicados al sacrificio de animales y procesamiento de bienes de origen animal para consumo humano, coordinadamente con la Secretaría de Salud de acuerdo al ámbito de competencia de cada secretaría; regular los establecimientos, productos y el desarrollo de actividades de sanidad animal y prestación de servicios veterinarios; regular los productos químicos, farmacéuticos, biológicos y alimenticios para uso en animales o consumo por éstos. Sus disposiciones son de orden público e interés social.

Artículo 2. Las actividades de sanidad animal tienen como finalidad: diagnosticar y prevenir la introducción, permanencia y diseminación de enfermedades y plagas que afecten la salud o la vida de los animales; procurar el bienestar animal; así como establecer las buenas prácticas pecuarias en la producción primaria y en los establecimientos Tipo Inspección Federal dedicados al sacrificio de animales y procesamiento de los bienes de origen animal para consumo humano; así como en los rastros, en las unidades de sacrificio y en los demás establecimientos dedicados al procesamiento de origen animal para consumo humano. La regulación, verificación, inspección y certificación del procesamiento de bienes de origen animal para consumo humano en establecimientos Tipo Inspección Federal se deberán llevar a cabo respecto a la atención de riesgos sanitarios por parte de la Secretaría, de conformidad con lo que establezca la Secretaría de Salud.

<p>Ley Federal de Sanidad Animal</p>	<p>La inspección, verificación y supervisión del debido cumplimiento de las disposiciones aplicables en establecimientos, dedicados al sacrificio de animales y procesamiento de bienes de origen animal de competencia municipal, estatal o del Distrito Federal, se realizará a través de la Secretaría o la Secretaría de Salud, de acuerdo a su ámbito de competencia.</p> <p>La certificación de establecimientos, dedicados al sacrificio de animales y procesamiento de bienes de origen animal de competencia municipal, estatal o del Distrito Federal, se realizará a través de la Secretaría, a petición de los ayuntamientos, de los gobiernos de los estados y del gobierno del Distrito Federal, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 108 de la presente ley.</p>
<p>Ley Federal de Sanidad Vegetal</p>	<p>Artículo 1. La presente Ley [...] tiene por objeto regular y promover, la sanidad vegetal, así como la aplicación, verificación y certificación de los sistemas de reducción de riesgos de contaminación física, química y microbiológica en la producción primaria de vegetales [...].</p> <p>Artículo 2. La sanidad vegetal tiene como finalidad promover y vigilar la observancia de las disposiciones legales aplicables; diagnosticar y prevenir la diseminación e introducción de plagas de los vegetales, sus productos o subproductos que representen un riesgo fitosanitario; así como establecer medidas fitosanitarias y regular la efectividad de los insumos fitosanitarios y de los métodos de control integrado. La regulación en materia de sistemas de reducción de riesgos de contaminación, tiene como finalidad, promover, verificar y certificar las actividades efectuadas en la producción primaria de vegetales encaminadas a evitar su contaminación por agentes físicos, químicos o microbiológicos, a través de la aplicación de Buenas Prácticas Agrícolas y el uso y manejo adecuados de insumos utilizados en el control de plagas.</p>

Ley General de Salud	<p>Artículo 115.- La Secretaría de Salud tendrá a su cargo:[...]</p> <p>VI. Recomendar las dietas y los procedimientos que conduzcan al consumo efectivo de los mínimos de nutrimentos por la población en general, y proveer en la esfera de su competencia a dicho consumo;</p> <p>VIII. Proporcionar a la Secretaría de Economía los elementos técnicos en materia nutricional, para los efectos de la expedición de las normas oficiales mexicanas.</p> <p>Artículo 212. La naturaleza del producto, la fórmula, la composición, calidad, denominación distintiva o marca, denominación genérica y específica, etiquetas y contra etiquetas, deberán corresponder a las especificaciones establecidas por la Secretaría de Salud, de conformidad con las disposiciones aplicables, y responderán exactamente a la naturaleza del producto que se consume, sin modificarse; para tal efecto se observará lo señalado en la fracción VI del artículo 115. Las etiquetas o contra etiquetas para los alimentos y bebidas no alcohólicas, deberán incluir datos de valor nutricional, y tener elementos comparativos con los recomendados por las autoridades sanitarias, a manera de que contribuyan a la educación nutricional de la población. En la marca o denominación de los productos, no podrán incluirse clara o veladamente indicaciones con relación a enfermedades, síndromes, signos o síntomas, ni aquellos que refieran datos anatómicos o fisiológicos.</p>
Ley Federal de Protección al Consumidor	<p>Artículo 94. Las comprobaciones de calidad, especificaciones o cualquier otra característica, se efectuarán conforme a las normas oficiales mexicanas; a falta de éstas, conforme las normas mexicanas o a los métodos o procedimientos que determinen la Secretaría o la dependencia competente del Ejecutivo Federal, previa audiencia de los interesados.</p>

	<p>Artículo 98. Se entiende por visita de verificación la que se practique en los lugares a que se refiere el artículo 96 de acuerdo con lo dispuesto en esta ley, debiéndose:</p> <p>I. Examinar los productos o mercancías, las condiciones en que se ofrezcan éstos o se presten los servicios y los documentos e instrumentos relacionados con la actividad de que se trate;</p> <p>II. Verificar precios, cantidades, cualidades, calidades, contenidos netos, masa drenada, tarifas e instrumentos de medición de dichos bienes o servicios en términos de esta ley;</p> <p>III. Constatar la existencia o inexistencia de productos o mercancías, atendiendo al giro del proveedor; y</p> <p>IV. Llevar a cabo las demás acciones tendientes a verificar el cumplimiento de la ley.</p> <p>Artículo 98 BIS.- Cuando con motivo de una verificación la Procuraduría detecte violaciones a esta Ley y demás disposiciones aplicables, podrá ordenar se informe a los consumidores individual o colectivamente, inclusive a través de medios de comunicación masiva, sobre las acciones u omisiones de los proveedores que afecten sus intereses o derechos, así como la forma en que los proveedores los bonificarán, debiendo éstos acreditar el cumplimiento de dicha orden. En caso de no hacerlo, se aplicarán las sanciones que correspondan.</p>
<p>Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente (LGEEPA)</p>	<p>Artículo 153. La importación o exportación de materiales o residuos peligrosos se sujetará a las restricciones que establezca el Ejecutivo Federal, de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Comercio Exterior. En todo caso deberán observarse las siguientes disposiciones:</p> <p>I. Corresponderá a la Secretaría el control y la vigilancia ecológica de los materiales o residuos peligrosos importados o a exportarse, aplicando las medidas de seguridad que correspondan, sin perjuicio de lo que sobre este particular prevé la Ley Aduanera;</p>

II.- Únicamente podrá autorizarse la importación de materiales o residuos peligrosos para su tratamiento, reciclaje o reuso, cuando su utilización sea conforme a las leyes, reglamentos, normas oficiales mexicanas y demás disposiciones vigentes;

III.- No podrá autorizarse la importación de materiales o residuos peligrosos cuyo único objeto sea su disposición final o simple depósito, almacenamiento o confinamiento en el territorio nacional o en las zonas donde la nación ejerce su soberanía y jurisdicción, o cuando su uso o fabricación no esté permitido en el país en que se hubiere elaborado;

IV.- No podrá autorizarse el tránsito por territorio nacional de materiales peligrosos que no satisfagan las especificaciones de uso o consumo conforme a las que fueron elaborados, o cuya elaboración, uso o consumo se encuentren prohibidos o restringidos en el país al que estuvieren destinados; ni podrá autorizarse el tránsito de tales materiales o residuos peligrosos, cuando provengan del extranjero para ser destinados a un tercer país;

V.- El otorgamiento de autorizaciones para la exportación de materiales o residuos peligrosos quedará sujeto a que exista consentimiento expreso del país receptor;

VI. Los materiales y residuos peligrosos generados en los procesos de producción, transformación, elaboración o reparación en los que se haya utilizado materia prima introducida al país bajo el régimen de importación temporal, inclusive los regulados en el artículo 85 de la Ley Aduanera, deberán ser retornados al país de procedencia dentro del plazo que para tal efecto determine la Secretaría;

VII. El otorgamiento de autorizaciones por parte de la Secretaría para la importación o exportación de materiales o residuos peligrosos quedará sujeto a que se garantice debidamente el cumplimiento de lo que establezca la presente Ley y las demás disposiciones aplicables, así como la reparación de los daños y perjuicios que pudieran causarse tanto en el territorio nacional como en el extranjero; y

Asimismo, la exportación de residuos peligrosos deberá negarse cuando se contemple su reimportación al territorio nacional: no exista

consentimiento expreso del país receptor; el país de destino exija reciprocidad; o implique un incumplimiento de los compromisos asumidos por México en los Tratados y Convenciones Internacionales en la materia, y

VIII. En adición a lo que establezcan otras disposiciones aplicables, podrán revocarse las autorizaciones que se hubieren otorgado para la importación o exportación de materiales y residuos peligrosos, sin perjuicio de la imposición de la sanción o sanciones que corresponda, en los siguientes casos:

- a) Cuando por causas supervenientes, se compruebe que los materiales o residuos peligrosos autorizados constituyen mayor riesgo para el equilibrio ecológico que el que se tuvo en cuenta para el otorgamiento de la autorización correspondiente;
- b) Cuando la operación de importación o exportación no cumpla los requisitos fijados en la guía ecológica que expida la Secretaría;
- c) Cuando los materiales o residuos peligrosos ya no posean los atributos o características conforme a los cuales fueron autorizados; y
- d) Cuando se determine que la autorización fue transferida a una persona distinta a la que solicitó la autorización, o cuando la solicitud correspondiente contenga datos falsos, o presentados de manera que se oculte información necesaria para la correcta apreciación de la solicitud.

Elaboración propia con información de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ley Aduanera, Ley de Comercio Exterior, Ley Federal de Metrología y Normalización, Ley Federal de Sanidad Animal, Ley Federal de Sanidad Vegetal, Ley General de Salud, Ley Federal de Protección al Consumidor, Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente.

ANEXO 6 PEDIMENTO

REF: REF12345 Usuario:ADMIN

PEDIMENTO										Pagina 1 de 1									
NUM. PEDIMENTO: 09 24 3374 9010091					T.OPER: IMP		CVE. PEDIMENTO: A1			REGIMEN: IMD									
DESTINO/ORIGEN: 9					TIPO CAMBIO: 10.3028		PESO BRUTO: 15000.0			ADUANA E/S: 240									
MEDIOS DE TRANSPORTE					VALOR DOLARES: 112385.0														
ENTRADA/SALIDA:		ARRIBO:		SALIDA:		VALOR ADUANA: 0.0													
7		7		7		PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL: 1153914.0													
DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR																			
RFC: GVC831027B12					NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:														
CURP: VAMV550113MDFLNR01					GIGANTE AZUL S A DE CV														
DOMICILIO: AVENIDA PASEO DE SOLIDARIDAD 5 11051 COL. ESFUERZO OBRERO, IRAPUATO GUANAJUATO C.P.36680 GUA, MEX																			
VAL. SEGUROS			SEGUROS			FLETES			EMBALAJES			OTROS INCREMENTABLES							
0.0			10.0			10.0			10.0			3967.0							
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION:							CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 240												
----							NUEVO LAREDO, TAMAULIPAS												
MARCAS, NUMEROS y TOTAL DE BULTOS: MARCAS NUMEROS Y BULTOS DEL PEDIMENTO																			
FECHAS					TASAS A NIVEL PEDIMENTO														
ENTRADA		01//0/7/20			CONTRIB.		CVE. T. TASA			TASA									
PAGO		03//0/8/20			15 PRV		2			140.00000									
EXTRACCION		03//0/8/20			2 C.C.		1			1.10000									
PRESENTACION		03//0/8/20			7 REC.		1			14.69000									
					8		3			2.20000									
					9 OTROS		8			3.40000									
CUADRO DE LIQUIDACION																			
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES													
DTA	0	9263	MULT.	5	161000	EFECTIVO			0.0										
PRV	0	161	C.C.	3	35161	OTROS			0.0										
IVA	2	459263	ISAN	1	1887128	TOTAL			0.0										
REC.	0	17128																	
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR																			
ID.FISCAL					NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL					DOMICILIO					VINCULACION				
41-1838090					GENERAL MILLS OPERATIONS, LLC					GENERAL MILLS BLVD 1 55426 MINNEAPOLISMN					SI				
NUM. FACTURA			FECHA		INCOTERM		MONEDA FACT		VAL.MON.FACT		FACTOR MON.FACT			VAL.DOLARES					
123456			31/05/2008		DAF		USD		112000.0		1.00000000			112000.0					
TRANSPORTE					IDENTIFICACION:										PAIS:				
TRANSPORTISTA:					RFC: 12														
CURP: 56					DOMICILIO/CIUDAD/ESTADO: C.P. ,														
NUMERO DE CANDADO:					CANDADOS														
1RA. REVISION																			
2DA. REVISION																			
PARTIDAS																			
SEC	FRACCION	SUBD.	VINC.	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P.V/C	P.O/D	CON	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE				
	VAI ADU/USD		IMP. PRECIO PAG.			PRECIO UNIT.			VAL. AGREG.										
	MARCA		MODELO			CODIGO PRODUCTO													
001	39041001	0	0	1	1	12500.0	1	12500.0	USA	USA									
	POLICLORURO DE VINILO (P.V.C.) OBTENIDO POR EL PROCESO DE POLIMERACION EN EMULSION QUE EN DISPERSION (50% RESINA Y 50% DOCTILFTALATO) TENGA UNA FINURA DE 7 HEGMAN MINIMO																		
	930439.0		927252.0			74.18			20000.0										
	marca		modelo			codigo producto													
OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA																			
ORDEN:1																			
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN										DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 3374									
NOMBRE O RAZ. SOC.: FALTA																			
RFC: FALTA CURP: FALTA																			
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO: FALTA																			
FIRMA ELECTRONICA AVANZADA: FALTA																			
PROFORMA																			
DESTINO/ORIGEN: INTERIOR DEL PAIS																			

ANEXO 8

CARTA INCREMENTABLES

C. ADMINISTRADOR DE LA ADUANA MARITIMA DEL PUERTO MANZANILLO, COLIMA

PRESENTE

Asunto: Informar los gastos INCREMENTABLES al valor de transacción.

Con fundamento en los artículos 36, 36-A, fracción I, inciso a), 59, fracción III, 59-A, 64 y 65, fracción I, todos de la Ley Aduanera vigente, y una vez cumplidos los requisitos que establece la regla 1.2.2 de las Reglas Generales de Comercio Exterior vigentes, en estricta relación con los numerales 18, fracciones I, II y III, 18-A fracciones I, II y V, y 19, todos preceptos del Código Fiscal de la Federación vigente, manifiesto que los hechos y circunstancias relacionados con la presente promoción son los de **declarar bajo protesta de decir verdad** que en relación con la factura comercial No. **SEM-GSE-0095,SEM-GSE-0096** de fecha **21-OCTUBRE-2016** expedidas por el Proveedor **GUANGZHOU STANLEY ELECTRIC CO., LTD.**, el valor de transacción de las mercancías importadas comprenderá los siguientes cargos:

FLETE MARÍTIMO

SEGURO

OTROS INCREMENTABLES

Sin más de momento, agradezco la atención brindada a la presente.

Atentamente

Representante Legal

ANEXO 9

CARTA NO NOM

C. ADMINISTRADOR DE LA ADUANA

PRESENTE

Por medio de la presente y de conformidad con la Fracción VIII del Numeral 10 del Anexo 2.4.1, que identifica las Fracciones Arancelarias de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación en las que se clasifican las mercancías sujetas al cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas en el punto de entrada al país, y en el de su salida, del Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de Comercio Exterior VIGENTES, declaramos bajo protesta de decir verdad, que las mercancías amparadas con **la(s) factura(s) comercial(es) XXXX de fecha(s) 14-FEBRERO-2016 de nuestro proveedor XXXXX.**, no van a expendirse al público tal y como son importadas, debido a que como a continuación se señala **(X)**:

OPCIÓN	DESCRIPCIÓN
	a) Se utilizarán en la prestación de servicios profesionales (incluidos los servicios de reparación en talleres profesionales en general) y no se destinarán a uso del público.
X	b) Se utilizarán para llevar a cabo procesos productivos, incluso si se trata de refacciones para la maquinaria productiva que utilice en dichos procesos, o de materiales, partes y componentes que el mismo importador incorporará a un proceso industrial que modifique la naturaleza de dichos materiales, partes y componentes y los transforme en unas mercancías distintas, que sólo serán ofrecidas al público previo cumplimiento con la o las NOM's aplicables.
	c) Se destinarán a la "enajenación entre empresas en forma especializada", es decir, se trata de mercancías que van a ser enajenadas por el importador a personas morales, que a su vez las destinarán para la prestación de sus servicios profesionales (incluidos los servicios de reparación en general) o para el desarrollo de sus procesos productivos y no las destinarán a uso del público; toda vez que con anterioridad a la enajenación, la empresa adquirente fue debidamente informada por el importador de las características técnicas de las mercancías que adquiere, y que éstas no serán objeto de reventa posterior al público en general.
	d) Se importa para ser acondicionada o envasada y empacada en los envases finales, en el caso de mercancías sujetas a normas oficiales mexicanas de información comercial que

	<p>se presentan al despacho aduanero en embalajes o empaques que, aun cuando ostentan marcas u otras leyendas, o señalan el contenido o cantidad, pueda demostrarse que están concebidos exclusivamente para contener y proteger dichas mercancías para efectos del transporte y almacenamiento antes de su acondicionamiento, envase o empaque en la forma final en la cual serán ofrecidas al público, es decir, antes de colocarlas en los envases finales destinados a cumplir con las NOM's de información comercial correspondientes.</p>
<p><i>En el entendido de que las mercancías correspondientes a las fracciones arancelarias 2203.00.01, 3922.90.99, 4011.10.02, 4011.10.03, 4011.10.04, 4011.10.05, 4011.10.06, 4011.10.07, 4011.10.08, 4011.10.09, 4011.10.99, 4011.20.02, 4011.20.03, 4011.20.04, 4011.20.05, 6910.10.01, 6910.90.01, 8481.80.25, 9613.10.01, 9613.20.01, 9613.80.02 y 9613.80.99 contenidas en la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación no podrán acogerse a lo dispuesto en esta Fracción VIII en ningún caso.</i></p>	

<p>DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO PROFESIONAL O DEL PROCESO EN QUE TRANSFORMARÁ LAS MERCANCÍAS:</p>
<p>Las mercancías serán destinadas para llevar a cabo procesos productivos en la línea de ensamble de faros automotrices.</p>
<p>GIRO COMERCIAL:</p>
<p>INDUSTRIAL AUTOMOTRIZ</p>
<p>DOMICILIO :</p>

Sin más de momento, quedamos a sus órdenes para cualquier duda o aclaración.

XXXXX MEXICO S.A. DE C.V.

Atentamente

 XXXX
 Representante Legal

ANEXO 10

CERTIFICADO DE ORIGEN

North American Free Trade Agreement
CERTIFICATE OF ORIGIN

OMB No. 1515-0024
 See back of form for Paperwork Reduction Act Notice.

19 CFR 101.11, 101.22

Page 1 of 1

1. Exporter Name and Address: EXPORT DATA INC. 1128 GLEN EDELL CT. PICKERING OH 43148 CA Tax Identification Number: 12345		Reference ID: SAMPLE			
3. Producer Name and Address: EXPORT DATA INC. 1128 GLEN EDELL CT. PICKERING OH 43148 CA Tax Identification Number: 12345		2. Basket Period (DDMMYY) From (DDMMYY) // To (DDMMYY) //			
5. Description of Good(s)		4. Importer Name and Address: Tax Identification Number:			
	6. H.S. Tariff Classification Number	7. Preference Criterion	8. Producer	9. Net Cost	10. Country of Origin

I CERTIFY THAT: <ul style="list-style-type: none"> The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document; I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this Certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this certificate; The goods originating in the territory of one or more of the parties, and comply with the Origin requirements specified for those goods in the North American Free Trade Agreement, and unless specifically exempted in Article 411 or Annex 401, there has been no further production or any other operation outside the territories of the parties; and This certificate consists of pages, including all attachments. 					
11a. Authorized Signature:		11b. Company Name and Address: EXPORT DATA INC. 1128 GLEN EDELL CT. PICKERING OH 43148 CA			
11c. Name and Title (Print or Type) Luke Hummel					
11e. Date (DDMMYY) 01/06/2003		11f. Telephone (voice): 905-839-3960		Fax: 905-839-4496	

Customs Form 434

ANEXO 11

EJEMPLO DE CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte:, empresa constituida bajo las leyes de la República, debidamente representada por su, con Documento de Identidad N°, domiciliado en su Oficina principal ubicado en, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte S.A., inscrito en la Partida N° Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N°, debidamente representado por su Gerente General don, identificado con DNI N° Y señalando domicilio el ubicado en Calle, N°, Urbanización, distrito de, provincia y departamento de, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
 - a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Inglés) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos:, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de días luego de recibidas las ordenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL**

ANEXO 12

DECLARACIÓN DE ORIGEN

DECLARACIÓN DE ORIGEN	
1. Línea de Negocio:	
2. Año Modelo:	MY 17
3. Tratados cubiertos:	
<input type="checkbox"/> COLOMBIA	<input type="checkbox"/> CHILE
<input type="checkbox"/> EUROPA	<input checked="" type="checkbox"/> ISRAEL
<input type="checkbox"/> PERU	<input type="checkbox"/> BRAHIL
<input checked="" type="checkbox"/> SURESAMERICA	<input type="checkbox"/> ARGENTINA
<input checked="" type="checkbox"/> NOROCCIDENTAL PACIFICO	<input checked="" type="checkbox"/> MERCOSUR
<input checked="" type="checkbox"/> BOLIVIA	<input type="checkbox"/> TUCAN
4. Periodo de cobertura:	
El que suscribe:	
5.- Nombre del Proveedor:	
5a.- Dirección Fiscal, RFC o Tax ID:	
5b.- Código de Proveedor:	
6.- Tipo de Empresa:	
6a. Nombre del productor:	
6b. Domicilio del productor:	
Desglose de Contenido Regional por Tratado/Acuerdo	
VER ANEXOS	
CERTIFICO QUE:	
La información asentada en este documento y anexos es exacta y verdadera, y asumo la responsabilidad de su comprobación.	
1. Se determinó el origen de los bienes que esta empresa suministro a Honda de México, S.A. de C.V., los cuales se encuentran listados en la presente Declaración de Origen y sus anexos, cumpliendo con las Reglas de Origen específicas aplicables a cada uno de las fracciones arancelarias, con apego a las disposiciones de cada uno de los Tratados de libre Comercio y Acuerdos Comerciales suscritos por México, respetando los procedimientos, formulas, anexos y reglas relacionados con la determinación de origen de las mercancías.	
2. En aquellos casos en que se haya realizado el cálculo de Valor de Contenido Regional de los bienes listados en la presente Declaración de Origen y sus anexos, se declara que el mismo se determinó con apego a los requisitos señalados en cada uno de los Tratados y Acuerdos Comerciales y en su caso a los específicos aplicables a bienes de la Industria Automotriz.	
3. Se conservará por el tiempo estipulado en cada Tratado o Acuerdo comercial, a partir de la fecha de emisión de la presente declaración de Origen, toda la documentación e información necesaria para demostrar el carácter originario de las mercancías.	
4. Se informará inmediatamente a Honda de México, S.A. de C.V., cualquier cambio de los hechos o circunstancias con base en los cuales se determinó el origen de los productos y se emitió la presente Declaración de Origen. En su caso, se proporcionará una nueva Declaración de Origen que contenga la información actualizada respecto al origen de las partes suministradas a Honda de México, S.A. de C.V.	
5. Se dará aviso a Honda de México, S.A. de C.V. sobre cualquier requerimiento realizado por parte de las autoridades aduaneras de México o de cualquiera de los países miembros del Tratado o Acuerdo correspondiente, en relación a la determinación de origen de los bienes objeto de la presente Declaración de Origen.	
6. Se dará respuesta a dichos requerimientos en tiempo y forma, y se presentarán las pruebas de origen de acuerdo con los procedimientos establecidos en cada Tratado o Acuerdo, así como en la legislación del País de exportación o importación, según sea el caso.	
7. La presente Declaración de Origen consta de 8 hojas.	
Así mismo, manifiesto que entiendo y acepto la responsabilidad de la compañía, en materia de determinación de origen de mercancías, de conformidad con cada Tratado o acuerdo Comercial.	
Representante Legal	
8. Nombre Completo:	
9. Nombre de la empresa:	
10. Puesto dentro de la empresa:	
11. Telefono:	12. Email:
13. Fecha:	14. Firma:
DO/MM/AAAA	

ANEXO

Desglose de Contenido Regional

1. Tratado de Libre Comercio:

2. Nombre del Proveedor	3. Código de Proveedor

4. Nombre del Productor/Dirección

5. Período de cobertura

Datos de quien prepara la Declaración de Origen:

6. Nombre completo: _____

7. Puesto dentro de la empresa: _____

8. Teléfono con lada: _____

9. Correo electrónico: _____

10.-Firma Autógrafa: _____

Datos del Representante Legal:

11. Nombre completo: _____

12.-Firma: _____

13.-Fecha: _____
DD/MM/AAAA

Bajo protesta de decir verdad procedo a realizar las siguientes declaraciones, para los fines de determinación de origen que Honda de México, S.A. de C.V. requiere:

NO.	INFORMACION GENERAL													(25)	(26)	(27)
	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	(23)	(24)					
	Nombre de la parte	Frecuencia arancelaria (4 dígitos)	Productor (SI/NO)	País de procedencia	País de origen	Califica como Originario	Criterio para Trato preferencial	Método de VCR utilizado	% VCR alcanzado	Período de cálculo para Conto fino	Precedo utilizado	Rastreado (SI, No)	Valor Rastreado			
1		LIGHT ASSY R HEAD	85122099	NO	MEK	MEK	SI	C	NA	NA	NA	4	NO	NA		
2		LIGHT ASSY R HEAD	85122099	NO	BRA	BRA	NO	NA	NA	NA	NA	6	NO	NA		
3		LIGHT ASSY L HEAD	85122099	NO	MEK	MEK	SI	C	NA	NA	NA	4	NO	NA		
4		LIGHT ASSY L HEAD	85122099	NO	BRA	BRA	NO	NA	NA	NA	NA	6	NO	NA		
5		LIGHT ASSY,R TAIL	85122002	NO	MEK	MEK	SI	C	NA	NA	NA	3	NO	NA		
6		LIGHT ASSY,R TAIL	85122002	NO	CHN	CHN	NO	NA	NA	NA	NA	3	NO	NA		
7		LIGHT ASSY,L TAIL	85122002	NO	CHN	CHN	SI	C	NA	NA	NA	3	NO	NA		
8		LIGHT ASSY,L TAIL	85122002	NO	CHN	CHN	NO	NA	NA	NA	NA	3	NO	NA		
9		UNIT ASSY,R FR FOG LIGHT	85122099	NO	CHN	CHN	NO	NA	NA	NA	NA	3	NO	NA		
10		LIGHT ASSY,R FR FOG	85122099	NO	CHN	CHN	NO	NA	NA	NA	NA	3	NO	NA		
11		UNIT ASSY,L FR FOG LIGHT	85122099	NO	CHN	CHN	NO	NA	NA	NA	NA	3	NO	NA		

Fuentes de consulta

Bibliografía

- ❖ Estrada Lara, Juan M., *Derecho aduanero: conceptos, procedimientos y recursos*, PACJ, México, 2001, pp.112
- ❖ García Fonseca, Cándido, *Elementos de comercio exterior: guía para estudiantes y profesionistas*, Trillas, México, 2004, pp.318
- ❖ Martínez Cortés José Ignacio, “La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial”, *Relaciones Internacionales*, núm. 62, México, UNAM/FCPyS, abril-junio, 1994, pp. 79-100.
- ❖ Martínez Cortés, Jose Ignacio; López González, María Rosa, “La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional”, *Relaciones Internacionales*, num. 64, México, UNAM/FCPyS, octubre-diciembre, 1994, pp. 61-78
- ❖ Moreno Castellanos, Jorge Alberto, *Comercio exterior sin barreras: todo lo que usted necesita saber en materia aduanera y de comercio exterior*, Tax editores unidos, México, 2010, pp.508
- ❖ Oropeza García, Arturo coord., *El comercio exterior y la gestión aduanal en el siglo XXI*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 2009, pp.438
- ❖ Pacheco Martínez, Filiberto, *Derecho de comercio exterior: elementos de comercio exterior: instrumentos legales de negociación: comercio exterior, fundamentos jurídicos para una estrategia: compilación de comercio exterior*, Porrúa, México, 2013, pp.277
- ❖ Porter, Michael E., *La ventaja competitiva de las naciones*, Argentina, Editorial Vergara, 1991, pp. 1024
- ❖ Reich, Robert B., *El trabajo de las naciones, Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Argentina, Editorial Vergara, 1993, pp.314
- ❖ Wikter Velásquez, *Derecho del Comercio Exterior*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 2011, pp.684

Ciberografía

- ❖ Banco Mundial, *Global Value Chain Report 2017, Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf
- ❖ Cámara de Diputados, *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1.pdf>
- ❖ Cámara de Diputados, *Ley Aduanera*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12.pdf>
- ❖ Cámara de Diputados, *Reglamento de la Ley Aduanera*, [en línea], México, Dirección URL: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LAdua.pdf
- ❖ Cámara de Diputados, *Ley de Comercio Exterior*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>
- ❖ Cámara de Diputados, *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior*, [en línea], México, Dirección URL: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LComExt.pdf
- ❖ Cámara de Diputados, *Ley de los Impuestos Generales de Importación y exportación*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf>
- ❖ Cámara de Diputados, *Ley General de Salud*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/142.pdf>
- ❖ Cámara de Diputados, *Ley Federal Sobre Metrología y Normalización*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/130.pdf>
- ❖ Cámara de Diputados, *Ley Federal de Sanidad Vegetal*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/117.pdf>
- ❖ Cámara de Diputados, *Ley Federal de Sanidad Animal*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFSA.pdf>
- ❖ OCDE, *International Regulatory Co-operation and Trade, Understanding the Trade Costs of Regulatory Divergence and the Remedies*, [en línea], Paris, 2017, Dirección URL: <http://www.oecd.org/gov/international-regulatory-co-operation-and-trade-9789264275942-en.htm>,

- ❖ PROMEXICO, *La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades*, [en línea], 2017, Dirección URL: <http://www.promexico.mx/documentos/biblioteca/la-industria-automotriz-mexicana.pdf>
- ❖ PROMEXICO, *Un país de negocios*, [en línea], 2017, Dirección URL: http://mim.promexico.gob.mx/work/models/mim/Resource/30/1/images/Negocios_esp_17.pdf
- ❖ PROMEXICO; Secretaria de Economía, *Diez Años del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, Logros, Retos y Oportunidades*, [en línea], México, 2017, Dirección URL: <http://www.promexico.mx/documentos/biblioteca/10-anos-acuerdo-mexico-japon-esp.pdf>
- ❖ SEGOB, *Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón*, [en línea], abril 2005, Dirección URL: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2313/SE_Resumen_AAE_Mexico_Japon.pdf
- ❖ SICE, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Capítulo IV*, [en línea], Dirección URL: http://www.sice.oas.org/trade/naftas/cap04_1.asp
- ❖ SICE, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Capítulo V*, [en línea], Dirección URL: <http://www.sice.oas.org/trade/naftas/CAP05.asp>

Páginas en internet

- ❖ IATF, *About IATF*, [en línea], Dirección URL: <http://www.iatfglobaloversight.org>
- ❖ INEGI, *Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global*, [en línea], Dirección URL: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/vaemg/default.aspx>
- ❖ OMC, *Panorama General: guía de navegación*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm1_s.htm

- ❖ OMC, *Los Miembros de la OMC inician el examen del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/news_s/news17_s/tbt_15nov17_s.htm
- ❖ OMC, *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947)*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_02_s.htm#articleXX
- ❖ OMC, *Acuerdo Obstáculos Técnicos al Comercio*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt_s.htm
- ❖ OMC, *Normas de origen: fabricado en ... ¿qué país?*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm9_s.htm#origin
- ❖ OMC, *Textos Jurídicos de la OMC*, [en línea], Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm
- ❖ OMC, *México y la OMC*, [en línea], Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/mexico_s.htm
- ❖ OMC, *Valoración en aduana*, [en línea], 2017, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_s.htm
- ❖ PROMEXICO, *Pasos para exportar*, [en línea], 2017, Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/pasos-exportar>
- ❖ PROMEXICO, *Tratados de comercio*, [en línea], 2017, Dirección URL: <http://www.promexico.mx/es/mx/tratados-comerciales>
- ❖ Secretaría de Economía, *IMMEX*, [en línea], 2010, Dirección URL: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>
- ❖ Secretaría de Economía, *Tratados y Acuerdos Firmados por México*, [en línea], México, Dirección URL: <https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-cuenta-con-12-tratados-de-libre-comercio?idiom=es>
- ❖ Secretaría de Economía, *Competitividad y Normatividad / Normalización*, [en línea], Dirección URL: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-normalizacion>

- ❖ SIICEX, CAAAREM, *TIGIE*, [en línea], Dirección URL: <http://www.siicex-caaarem.org.mx/> UNECE, *WP.29, Introduction*, [en línea], Dirección URL: <https://www.unece.org/trans/main/wp29/introduction.html>

Foros

- ❖ Malyshev, Nick (Enero 2018). *International Regulatory Co-operation*. En J. Gurría (Secretario General), II Foro sobre Competencia y Regulación “En búsqueda de la eficiencia de los mercados”. OCDE. Congreso llevado a cabo en Ciudad de México, México.

Tesis

- ❖ Bañuelos Solís, Antonio Olegario, *La seguridad jurídica del agente aduanal en el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias del comercio exterior, tesis para obtener el título de Licenciado en Derecho*, [en línea], Facultad de Derecho, UNAM, 2000, pp.166, Dirección URL: <http://132.248.9.195/pd2000/283362/Index.html>
- ❖ Castillo Falconi, Ofelia, *Regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior: normas oficiales mexicanas de información comercial, tesis para obtener el título de Licenciado en Relaciones Internacionales*, [en línea], Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2004, pp.186, Dirección URL: <http://132.248.9.195/pdtestdf/0333456/Index.html>