

## REGLAS DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTOS ADUANALES

Jorge WITKER

SUMARIO: I. *Introducción*; II. *Concepto*; III. *Características*; IV. *Las reglas de origen en el TLCAN*; V. *Las reglas de origen en la legislación mexicana*; VI. *Procedimientos aduanales*; VII. *Conclusiones y propuestas*; VIII. *Bibliografía*.

### I. INTRODUCCIÓN

El origen de las mercancías y servicios es un fenómeno del comercio internacional que emerge al calor de los procesos de integración y de la globalización de las economías.

Constituye una vertiente estratégica del derecho tributario aduanero que, paralelamente a la clasificación de mercancías (nomenclaturas) y al valor en aduana de las mismas, estructura las nuevas premisas conceptuales del tributo aduanero.<sup>1</sup>

En efecto, la noción de origen es fundamental en la medida que los aranceles o tarifas discriminan los impuestos *ad valorem* según sea el origen o nacionalidad de una misma mercancía. Así la zona de libre comercio, la unión aduanera o el mercado común, giran en torno al concepto de origen de los productos o servicios.

De acuerdo con la definición de Berr y Tremeau, el origen de una mercancía es el vínculo geográfico que une ésta a un país determinado donde se considera producida.<sup>2</sup> De ello se desprende que el origen es

<sup>1</sup> Godoy J., Norberto, *Teoría General de derecho tributario*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1992.

<sup>2</sup> *Le Droit Douanier. Collection Droit des Affaires et de L'Entreprise*, París, Económica, 1988, p. 124.

distinto a la noción de procedencia que hace referencia al país donde comenzó el último transporte de la mercancía (lugar de expedición), y que carece de importancia en la aplicación del tributo aduanero. Así, mientras el origen constituye un factor sustancial a la mercancía, en cambio, la procedencia es un fenómeno extrínseco a ella y sólo tiene relevancia en materia de normas o medidas de carácter sanitario o fitosanitario.

Por otra parte, la noción de origen no debe ser confundida con las apelaciones de origen ni con las denominaciones genéricas o las denominaciones de fantasía. Una apelación de origen consiste en la denominación jurídicamente protegida de un país, región o lugar específico, que además de indicar el lugar de producción, define características particulares y su calidad, vinculadas al medio geográfico, físico o humano como *Bordeaux*, *Champagne*, *Porto*. Las denominaciones genéricas caracterizan el producto según sus características físicas, independientemente de su origen, así por ejemplo *Paté*. Las denominaciones de fantasía son aquellas denominaciones referentes a un país o lugar que no pueden ser consideradas como indicaciones de procedencia; el producto podría haber sido fabricado en cualquier lugar, la denominación no confiere ninguna especificidad particular, ejemplo de ello son los automóviles VW-Brasil, Ford-Sierra.<sup>3</sup>

## II. CONCEPTO

Las reglas de origen son las leyes, reglamentos y prácticas administrativas utilizadas para identificar el país de fabricación sustancial de las mercancías objeto de comercio internacional. Son necesarias y fundamentales tanto para los procesos de integración que acuerdan tantos arancelarios preferentes para sus miembros, como para aplicar sanciones a importaciones desleales (dumping y subsidios) y/o salvaguardas y demás regulaciones no arancelarias (requisitos fitosanitarios; zoonosanitarios, etcétera).

Más específicamente y en relación al TLCAN, las reglas de origen son los requisitos que debe cumplir un producto o servicio, para tener derecho a los beneficios del TLCAN en materia de aranceles o trato nacional, respectivamente.

3 Olivar Jiménez, Martha Lucía y otras en, "El Régimen Común de Origen en el Mercosur", *Estudios de integración*, Brasilia, 1993, p. 13.

### III. CARACTERÍSTICAS

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

*Uniformidad* (aplicación consistente de las reglas). Las reglas de origen deben ser estructuradas de manera consistente de forma tal que puedan ser aplicadas por igual en varios países en sus negociaciones.

*Simplicidad*. Las reglas de origen deben ser claras y comprensivas, con el fin de disminuir al mínimo la necesidad de criterio o pronunciamientos subjetivos.

*Predicibilidad*. Las reglas deben ser predecibles, para así permitir a las empresas planear y calcular como serán tratados los productos en particular y sus embarques.

*Administrabilidad*. Las reglas de origen deben ser fácilmente verificables y de fácil manejo o aplicabilidad. No deben requerir excesivos o inaccesible información o que se impongan gravosos costos para el operador mercantil.

Ahora bien, Peter Morici<sup>4</sup> establece que conociendo las motivaciones que hay detrás de las reglas de origen derivados de la política industrial, las mismas deben ser valoradas a la luz de dos criterios complementarios:

*Transparencia*. Quiere decir que si las reglas de origen son transparentes, cualquier desviación de la actividad económica significativa que lleve como meta final una estrategia de negociación o alguna política objetiva industrial es obvia, facilitando así el escrutinio público.

*Eficacia*. Deben ser eficaces, de modo que cualquier esfuerzo a la hora de promover alguna industria o actividad específica no debe distorsionar demasiado el intercambio libre.

A su vez la confidencialidad debe imperar en el carácter de las normas de origen, ya que la información para determinar el origen será de carácter confidencial tanto para la autoridad competente nacional como para el extranjero y no se podrá suministrar ningún dato salvo el caso de existir autorización expresa, por la persona o el gobierno involucrado, que haya facilitado la información.

4 Citado por Rosa María de la Peña en *Las preferencias del comercio internacional*, México, UNAM, 1980, p. 121.

En el TLCAN los capítulos IV y V están destinados a disciplinar el origen de las mercancías que gozarán de los beneficios de la desgravación arancelaria, velando por que sean, efectivamente, los productos originarios de la región, los verdaderos favorecidos por el acuerdo comercial. Se trata de evitar en general, que terceros países, aprovechen preferencias gratuitas, equilibrando intereses de países miembros del TLCAN, con legítimas inversiones de terceros, que bajo parámetros objetivos, deseen incorporar industrias, insumos y componentes a procesos productivos regionales.

Para armonizar, el fomento a las producciones regionales con incorporaciones de terceros países, se hace necesario establecer reglas de origen con características objetivas y ágiles.

Recordemos que el TLCAN está autorizado por el artículo XXIV del GATT y que tal precepto impide “crear fortalezas” discriminatorias frente al resto de los países que integran el sistema multilateral de comercio.

Bajo los esquemas económicos proteccionistas, el origen de las mercancías era una tarea sencilla, por cuanto lo normal era que una mercancía se produjera íntegramente en un sólo país, desalentando con ello todo tipo de importaciones.

Con el surgimiento de los tratados comerciales de integración, los sistemas generalizados de preferencias y los procesos de globalización (integración de plantas en países distintos), los problemas de origen merceológico adquieren importancia crucial.

El primer antecedente legislativo y jurisprudencial sobre origen, lo encontramos en la sección 25 del Acta de Tarifa de 1890 en los Estados Unidos de Norteamérica y en la jurisprudencia de 1908 de la Suprema Corte con relación al caso *Anheuser-Bush Ass'n vs United States*, en el que se introduce el ambiguo concepto de transformación sustancial a la fabricación de manufacturas. Es decir, el país que le efectúa a un producto un proceso transformador sustancial y le da una nueva identidad, le otorga la nacionalidad u origen a dicha mercancía.<sup>5</sup>

De esas fechas a esta parte, el criterio de transformación sustancial ha sido el pivote sobre el cual se ha tratado de establecer el origen o la nacionalidad a las mercancías que incorporan a su proceso de fabricación componentes, insumos o proceso, de más de uno o varios países. Sin

<sup>5</sup> Reyna, Jimmie, “A preliminary review of the operation and effect of the NAFTA rules of origin”, *United States-Mexico Law Journal*, The University of New Mexico, School of Law, Albuquerque, New Mexico, N° 1, 1993, p. 130.

embargo, su precisión y perfil no han sido tarea fácil, como veremos a continuación.

Conviene, sin embargo, señalar que el TLCAN, a diferencia del Acuerdo Canadá-Estados Unidos de Norteamérica, establece reglas de origen pragmáticas un poco alejadas de los criterios tradicionales derivados de conceptos como transformación sustancial o transformación suficiente de enorme complejidad y administración por parte de las aduanas.<sup>6</sup>

#### IV. LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL TLCAN

El artículo 401 del capítulo IV señala que un bien será originario de la región cuando es OBTENIDO totalmente o PRODUCIDO enteramente en el territorio de una o más de las partes.

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

- a) minerales extraídos en territorio de una o más de las partes;
- b) productos vegetales, tal como se definen esos productos en el sistema armonizado, cosechados en territorio de una o más de las partes;
- c) animales vivos, que hayan nacido y hayan sido criados en el territorio de una o más de las partes;
- d) bienes que hayan sido obtenidos de la caza o pesca en territorio de una o más de las partes;
- e) bienes (peces, crustáceos y otras especies marítimas) obtenidos del mar por barcos registrados o matriculados por una de las partes y que lleven su bandera;
- f) bienes producidos a bordo de barcos-fábrica a partir de los bienes identificados en el inciso e), siempre que tales barcos fábrica estén registrados o matriculados por alguna de las partes y lleven su bandera;
- g) bienes obtenidos por una de las partes o una persona de una de las partes del lecho o del subsuelo marino fuera de las aguas territoriales, siempre que una de las partes tenga derechos para explotar dicho lecho o subsuelo marino;

<sup>6</sup> Conviene señalar que el TLCAN tiene reglas generales en materia de origen y reglas específicas de origen para determinar sectores como agropecuarios, textiles, automotrices, bienes electrónicos y computacionales con tratamientos especiales y desarrollados en los respectivos anexos.

h) bienes obtenidos del espacio extraterrestre, siempre que sean obtenidos por una de las partes o una persona de una de las partes, y que no sean procesados en el país que no sea parte;

i) desechos y desperdicios derivados de:

i. Producción en territorio de una o más de las partes; o

ii. Bienes utilizados, recolectados en territorio de una o más de las partes, siempre que dichos bienes sean utilizados sólo para la recuperación de materias primas, y

j) Bienes producidos en territorio de una o más de las partes exclusivamente a partir de los bienes mencionados en los incisos a) a i) inclusive, o de sus derivados, en cualquier etapa de la producción.

Como tales preceptos mencionan la noción *territorio*, conviene precisar que cada parte lo describe específicamente en el anexo 201.1 y que respecto al territorio mexicano, nos permitimos transcribir.

i) Los estados de la Federación y el Distrito Federal;

ii) Las islas, incluidos los arrecifes y cayos en las aguas adyacentes;

iii) Las islas de Guadalupe y de Revillagigedo, situadas en el Océano Pacífico;

iv) La plataforma continental y los zócalos submarinos de las islas, los cayos y arrecifes mencionados;

v) Las aguas de los mares territoriales, de conformidad con el derecho internacional, y las aguas marítimas interiores;

vi) El espacio situado sobre el territorio nacional, de conformidad con el derecho internacional; y

vii) Toda zona más allá de los mares territoriales de México dentro de la cual México pueda ejercer derechos sobre los recursos que contenga, de conformidad con el derecho internacional, incluida la Convención de las Naciones Unidas sobre Derechos del Mar, así como con su legislación interna.

Ahora bien, según el inciso c) del mismo artículo 401 los bienes producidos en la región exclusivamente de materiales originarios, califican también como originarios. Por ejemplo, puertas fabricadas en México a partir de madera originaria de Canadá.

En síntesis, los incisos a) y c) establecen criterios de bienes totalmente originarios de la región.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Aguiar Aranguren, Asdrubal, *Las normas de origen en la integración económica*, Caracas, 1976, p. 10.

Una segunda hipótesis de origen la encontramos en los incisos b) y d) del citado artículo 401 que se asimila al criterio o método de los productos hechos o fabricados a partir de materiales, partes o componentes importados a Canadá, México o Estados Unidos de Norteamérica, desde terceros países (productos extraregionales).

En efecto, cada material no originario o extraregional que se utilice en la producción de un bien, que sufra un cambio arancelario de los descritos en el anexo 401 (tomo II del TLCAN), como resultado de una transformación productiva hecha en la región; o cumpla con otros requisitos dispuestos en dicho anexo, cuando no se requiera del salto o cambio en clasificación arancelaria y dicho bien cumpla con los demás requisitos aplicables, específicos o generales (salto arancelario, valor de contenido regional o requisito específico según producto, ejemplo: textiles, automotrices, calzado).

Por ejemplo, la carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada se clasifica en la partida 02.03, mientras que los animales vivos de la especie porcina se clasifican en la partida 01.03. Por lo tanto, la carne de cerdo puede gozar de los beneficios de la desgravación arancelaria, aunque sea de animales vivos importados de Costa Rica y se realice una transformación simple en Canadá, Estados Unidos de Norteamérica o México.

El inciso d) del multicitado artículo 401 establece otra hipótesis para calificar el origen de un bien producido íntegramente en una o más de las partes, pero uno o más de los materiales no originarios o componentes extraregionales utilizados en la producción del bien final son considerados como partes según el Sistema Armonizado,<sup>8</sup> no experimenta cambio o salto en clasificación arancelaria debido a razones legalmente aceptadas tales como:

a) Se ha importado un componente sin ensamblar o desensamblado pero se ha clasificado como un bien ensamblado conforme a lo dispuesto en la Regla General 2(a), para la interpretación del Sistema Armonizado; y/o

b) La partida (4 dígitos) para el bien extrarregional sea la misma para sus partes, los describa específicamente y esa partida no se divida en subpartida (6 dígitos) o la subpartida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente.

<sup>8</sup> El Sistema Armonizado (SA) constituye una estructura legal y lógica compuesta por un conjunto coherente de partidas y subpartidas, provisto además de reglas interpretativas y de notas de sección y capítulo que permiten la clasificación sistemática y uniforme de las mercancías.

Para ambos casos, el precepto que comentamos exige que el valor del contenido regional del bien regional, no sea inferior a 60% cuando se utilice el método de valor de transacción, ni a 50% cuando se cumple el método de costo neto y el bien regional satisfaga además los requisitos que al efecto se establezcan según sus naturales o sensibilidad mercantil.

Como mencionamos en el primer supuesto de carencia de cambio o salto arancelario la Regla General de Interpretación 2(a) del Sistema Armonizado, nos parece pertinente transcribir su texto:

Cualquier referencia a un artículo en una partida determinada alcanza también el artículo incompleto o sin terminar, siempre que ya presente las características esenciales del artículo completo o terminado. Alcanza también al artículo completo o terminado, o considerado como tal en virtud de las disposiciones precedentes, cuando se presenta desmontado o sin montar todavía.

Esta regla no se aplica a los capítulos 61 (prendas y complementos de vestir, de punto), 62 (prendas y complementos de vestir, excepto de punto) y 63 (los demás artículos textiles confeccionados). Esto es, el sector textil que tiene un tratamiento de origen especial y excepcional.

### *Del valor de contenido regional*

El concepto de valor de contenido regional comprende la suma de los valores agregados que experimenta una mercancía producida en Canadá, Estados Unidos de Norteamérica o México con componentes, materiales o insumos de terceros países y que permite al producto final calificar como producto originario de la región. Se trata de una técnica aduanera que comparará el valor factura de los productos importados a la región (México, Canadá o Estados Unidos de Norteamérica) con el precio de exportación de dicho bien a cualquiera de los tres países miembros del TLCAN.

Para detectar y efectuar objetivamente dicha comparación o cálculo el TLCAN en el artículo 402, establece dos diferentes alternativas para cálculo de requisito de contenido regional: *a)* El método de valor de transacción;<sup>9</sup> *y b)* El método del costo neto regional.

<sup>9</sup> En este artículo aplicamos el valor de transacción, conceptualizado en el GATT, no obstante que tenemos conocimiento de que el TLCAN, introduce diversas modalidades sobre las cuatro premisas fundamentales del Código GATT en la materia.



## **a) El método del valor de transacción (Código de Valoración GATT)**

El valor de transacción de las mercancías importadas se define como el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para la exportación con destino al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, y siempre que concurren las siguientes circunstancias:

- i. que no existan restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador;
- ii. que la venta del precio no dependa de condiciones o prestaciones cuyo valor no pueda determinarse;
- iii. que ninguna parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior revierta directa o indirectamente al vendedor; y
- iv. que no exista vinculación entre comprador y vendedor.

De la definición expuesta se deduce la identidad entre los términos de valor de transacción y precio pagado o por pagar, pudiendo decirse en términos simplificados que el valor de transacción es el precio de factura; pero esto no es así, porque en muchos casos a éste se le deben añadir los ajustes, que son los que en la definición se mencionan referidos al artículo 8, y, en otros casos, habrá que deducir los llamados ajustes negativos, de los que tratará posteriormente.

El artículo 8, del Código del GATT determina ciertos cargos o ajustes que deben incorporarse al precio pagado o por pagar, y que con carácter limitativo son los siguientes:

1. Los elementos que se relacionan a continuación, siempre que los soporte el comprador y no estén incluidos en la factura o efectivamente en el precio pagado o por pagar.

- a) las comisiones de venta;
- b) los gastos de corretaje;
- c) el costo de los envases que, a efectos arancelarios, se consideran forman un todo con la mercancía;
- d) el costo de embalaje, tanto por mano de obra como por materiales.

2. El valor repartido de forma adecuada de los bienes y servicios indicados a continuación, cuando hayan sido suministrados directa o indirectamente por el comprador, gratuitamente o a precio reducido, para utilizarlos en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas, y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio efectivamente pagado o por pagar.

Estos bienes son:

a) Materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas;

b) Herramientas, matrices, moldes y objetos análogos utilizados para la fabricación de las mercancías importadas;

c) Materiales consumidos en la producción de mercancías importadas;

d) Trabajos de ingeniería, de creación y perfeccionamiento artístico y de diseño, planos y croquis realizados fuera del territorio, y necesarios para la producción de las mercancías importadas.

3. Los cánones y derechos de licencia relativos a las mercancías que se valoran y que el comprador esté obligado a pagar directa o indirectamente como condición de la venta de dichas mercancías, en la medida en que tales cánones y derechos de licencia no estén incluidos en el precio efectivamente pagado o por pagar. Los referidos cánones y derechos de licencia podrán comprender; entre otros, los pagos efectuados por patentes, marcas de fábrica o de comercio y derechos de autor.

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

Por el contrario, el valor en aduana no comprenderá los siguientes gastos y costos, que se deducirán del precio pagado o por pagar siempre que se distingan de éste, es decir, que aparezcan discriminados en la documentación comercial:

a) Los gastos relativos a trabajos de construcción, instalación, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación y que se refieran a las mercancías importadas.

b) Derechos arancelarios y demás gravámenes pagados como consecuencia de la importación o de la venta de las mercancías.

c) Los gastos de transporte y seguro anteriores y posteriores a la importación. (Según sea FOB y CIF, sin embargo, en el texto del TLCAN se maneja la expresión *libre a bordo* y se tiene en estudio cambiar todo este rubro al concepto CIF.)

d) Los intereses devengados en virtud de un acuerdo financiero relativo a la compra de las mercancías importadas, siempre que el acuerdo de financiación se haya concertado por escrito y el comprador pueda demostrar este compromiso, si se le requiere. También es necesario que tales mercancías se vendan realmente al precio declarado, el efectivamente pagado o por pagar, y que el tipo de interés reclamado no exceda del nivel corrientemente

aplicado a tales transacciones en el momento y país donde se haya facilitado la financiación.

Tampoco se incluyen en el valor en aduana los siguientes conceptos:

a) Las comisiones de compra, entendiéndose por tales las sumas pagadas por un importador a su agente por representarle en el extranjero en la compra de las mercancías que se valoran.

b) Los derechos de reproducción de las mercancías importadas.

c) Los pagos efectuados o que efectúe el comprador como contrapartida del derecho de distribuir o de revender las mercancías importadas, cuando tales pagos no constituyan una condición de la venta de dichas mercancías para su exportación al territorio.

d) Las prestaciones realizadas por el comprador en el país de importación para comercializar las mercancías, tales como publicidad, garantía, asistencia a ferias, etcétera, aunque se pueda estimar que beneficien al vendedor.

e) Los pagos por dividendos u otros conceptos que haga el comprador al vendedor si no guardan relación con las mercancías importadas.

En la propia definición del valor de transacción, el artículo I del Código de Valoración establece cuatro condiciones que deben cumplirse para que se pueda utilizar el método de valor de transacción, debiendo entenderse que, si no es por el incumplimiento de una de estas cuatro condiciones, no se rechazará el procedimiento del valor de transacción y se aceptará el precio facturado por el vendedor al comprador, aunque la Aduana pueda estimar que dicho precio es inferior al que corrientemente se cotiza por mercancías idénticas. Estas cuatro condiciones son las siguientes.

### *Restricciones en la cesión o utilización de las mercancías*

La primera de las citadas condiciones se refiere a que no existan restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, puesto que pueden influir en el precio de las mercancías e incluso en las condiciones de venta de las mismas.

Ahora bien, existen restricciones que pueden ser admitidas y que son las siguientes:

a) Las que imponga o exija la ley o las autoridades del país de importación, como por ejemplo, las relativas a un producto químico susceptible de utilizarse para fabricar insecticidas y productos farmacéuticos. Pero que las leyes sanitarias del país de importación sólo permiten utilizar como insecticida.

b) Las restricciones que limiten el territorio geográfico en donde puedan venderse las mercancías, siendo un ejemplo claro las ventas por los distribuidores exclusivos regionales.

c) Las que no afecten sensiblemente al valor de las mercancías, como pudiera ser el caso de un vendedor de automóviles que exigiera al comprador que no revendiese ni expusiese el producto antes de una determinada fecha que marque el comienzo del año para el modelo de que se trate.

### *Condiciones o contraprestaciones no cuantificables*

El segundo requisito para que pueda aplicarse el valor de transacción es que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse en relación con la mercancía que se valora.

Como ejemplo se pueden citar las situaciones siguientes, en las que estas condiciones suelen darse:

El vendedor establece el precio de las mercancías importadas con la condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías.

El precio de las mercancías importadas depende del precio al que el comprador vende otras mercancías al vendedor.

El precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas, como cuando éstas son artículos semimanufacturados suministrados por el vendedor a cambio de recibir del comprador a su vez cierta cantidad de mercancías acabadas.

### *Reversiones al vendedor*

La tercera condición para que pueda ser aplicable el método del valor de transacción es que ninguna parte del producto de cualquier venta, cesión o uso posterior de las mercancías por el importador revierta directa o indirectamente al vendedor, salvo que puedan efectuarse los ajustes apropiados en virtud de lo dispuesto en el artículo 8. Esto quiere decir, que si existiera una reversión de cualquier clase al vendedor, directa o indirecta, y no fuera posible establecer la cuantía de esta reversión, no podría determinarse el valor en aduana según el artículo I, y tendrían que recurrirse sucesivamente a los métodos secundarios. Por el contrario, si mediante datos objetivos y cuantificables pudiera determinarse la cantidad que habría de revertir al

vendedor, se utilizaría el procedimiento del valor de transacción, sumando al precio de factura la cantidad que posteriormente se pagase al vendedor por tal concepto.

### *Vinculación entre vendedor y comprador*

La cuarta condición para aceptar el valor de transacción es que no exista vinculación entre comprador y vendedor, o que, en el caso de existir ésta, su existencia no haya tenido influencia en el precio de la transacción.

El concepto de vinculación, desde un punto de vista teórico, es muy amplio, ya que se entiende que la habrá cuando exista una relación de cualquier tipo, directa o indirecta, entre las partes implicadas en la transacción. Ahora bien, en el Código de Valoración del GATT se ha delimitado perfectamente el concepto de vinculación, ya que se dispone, con carácter limitativo, que se considerará que existe vinculación entre las personas, sean físicas o jurídicas, sólo en los siguientes supuestos:

a) si cada una de ellas ocupa cargo de responsabilidad o dirección en la empresa de la otra;

b) si ambas tienen jurídicamente la condición de asociadas;

c) si tienen la relación de empresario y empleado;

d) si una persona cualquiera posee, controla o tiene derecho, directa o indirectamente, al 5% o más de las acciones o títulos con derecho a voto de una u otra;

e) si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;

f) si ambas son controladas directa o indirectamente por una tercera persona;

g) si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona; y

h) si son miembros de la misma familia.

La existencia de vinculación de la naturaleza de la definida anteriormente entre comprador y vendedor, no constituye por sí misma un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción, ya que se admitirá éste siempre que la vinculación no haya influido en el precio. La aceptación del valor de transacción entre personas vinculadas quedará pues supeditada a que el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a los denominados “valores criterio”, en el mismo momento de la importación o en uno muy aproximado.

Como valores criterio se entienden los siguientes:

1. El valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor para la exportación al mismo país importador.

2. El valor en aduana de mercancías idénticas o similares determinado con arreglo al método sustractivo.

3. El valor en aduana de mercancías idénticas o similares determinado con arreglo al procedimiento basado en el costo de producción.

Los valores criterio sólo se utilizan con fines de comparación, es decir, los mismos no sustituirán, en ningún caso, el valor de transacción declarado, ya que la aduana lo que hace es utilizarlos como base para decidir si acepta o no el precio facturado por el vendedor o comprador.

El artículo 402 (2) del , establece la fórmula para determinar el valor de contenido regional de un bien bajo el método de valor de transacción, y es la siguiente:

$$\frac{\text{VCR} = \text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} \times 100$$

donde:

VCR = Es el Valor de Contenido Regional expresado como porcentaje.

VT = Valor de Transacción del bien, ajustado sobre base LAB.

VMN = Valor de Materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien .<sup>10</sup>

b) El método de *costo neto* para determinar el contenido regional

Existe otra opción más para calcular el VCR de un bien, este es el método de costo neto que principalmente se basa en los costos o gastos en que incurrió el productor de un bien destinado a la exportación, al realizarse su producción en un periodo determinado. Por lo tanto, se puede decir que el costo neto es la suma de todos los costos que utilizó el productor del bien exportado menos algunos costos no permisibles o excluidos por cada producto.

10 Véase Witker, Jorge, *La nueva valoración aduanera y el TLC*, México, 1992.

1. Cada una de las partes dispondrá que un exportador o productor calculará el valor de contenido regional de un bien exclusivamente con base en el método de costo neto dispuesto en el párrafo tres cuando:

a) no exista valor de transacción del bien;  
b) el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al artículo 1 del Código de Valoración Aduanera;

c) El bien sea vendido por el productor a una persona relacionada y el volumen de ventas, por unidades de cantidad, de bienes idénticos o similares vendidos a personas relacionadas, durante un periodo de seis meses inmediatamente anterior al mes en que el bien en cuestión sea vendido, exceda 85 por ciento de las ventas totales del productor respecto a esos bienes.

d) El bien:  
i. Sea un vehículo automotriz comprendido en la partida 8701 u 8702, subpartida 8703.21 a la 8703.90, o partida 8704, 8705 u 8706.

ii. Esté identificado en el Anexo 403.1 o 403.2 y sea para uso en vehículos automotrices comprendidos en la partida 8701 a la 8706;

iii. Esté comprendido en la partida 64.01 a la 64.05; o

iv. Esté comprendido en la fracción arancelaria 8469.10.aa (máquinas para procesamiento de textos).

e) El exportador o productor elija acumular el valor de contenido regional del bien de conformidad con el artículo 404; o

f) El bien se designe como material intermedio de acuerdo con el párrafo 10 y esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional.

2. Cuando el exportador o el productor de un bien calcule su valor de contenido regional sobre la base del método de valor de transacción dispuesto en el párrafo dos y una parte notifique subsecuentemente al exportador o productor, durante el curso de una verificación conforme al capítulo V, "Procedimientos aduanales", que el valor de transacción del bien o el valor de cualquier material utilizado en la producción del bien requieren ajuste o no sean admisibles conforme al artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, el exportador o el productor podrá calcular entonces el valor de contenido regional del bien sobre la base del método de costo neto dispuesto en el párrafo tres.

3. Nada de lo dispuesto en el párrafo dos se interpretará como impedimento para realizar cualquier revisión o impugnación disponible de conformidad con el artículo 510, "Revisión e impugnación", del ajuste o rechazo del:

a) valor de transacción de un bien; o

*b)* valor de cualquier material utilizado en la producción de un bien.

4. Para efectos del cálculo del costo neto de un bien, conforme el párrafo tres, el productor del bien podrá:

*a)* Calcular el costo total en que haya incurrido respecto a todos los bienes producidos por ese productor y sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarques y empaques, así como los costos financieros no admisibles incluidos en el costo total de los bienes referidos, y luego asignar razonablemente al bien el costo neto que se haya obtenido de esos bienes.

*b)* Calcular el costo total en que haya incurrido respecto a todos los bienes producidos por ese productor, asignar razonablemente el costo total al bien, y posteriormente sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles, incluidos en la porción del costo total asignada al bien; o

*c)* Asignar razonablemente cada costo que forme parte del costo total en que haya incurrido respecto al bien, de modo que la suma de estos costos no incluya costo alguno de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles,

Siempre que la asignación de tales costos sea compatible con las disposiciones sobre asignación razonable de costos establecidas en las reglamentaciones uniformes, establecidos conforme al artículo 511, "Procedimientos aduanales-reglamentaciones uniformes".

5. Salvo lo dispuesto en el párrafo 11, el valor de un material utilizado en la producción de un bien:

*a)* será el valor de transacción del material, calculado de conformidad con el artículo 1 del Código de Valoración Aduanera; o

*b)* será calculado según los artículos 2 al 7 del Código de Valoración Aduanera; en caso de que el valor de transacción del material no sea admisible conforme al artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, y

*c)* incluirá, cuando no estén considerados en los incisos a) o b):

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

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



iii. el costo de desechos y desperdicios resultantes del uso del material en la producción del bien, menos el valor de los desechos renovables o productos incidentales.

6. Salvo lo dispuesto en el artículo 403(1) y para los componentes identificados en el Anexo 403.2, el productor de un bien podrá, para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con el párrafo (2) o (3), designar como material intermedio cualquier material de fabricación propia utilizado en la producción del bien siempre que, de estar sujeto ese material intermedio a un requisito de valor de contenido regional, ningún otro material de fabricación propia sujeto al requisito de contenido regional utilizado en la producción de ese material pueda a su vez ser designado por el productor como material intermedio.

7. El valor de un material intermedio será:

a) El costo total incurrido respecto a todos los bienes producidos por el productor del bien, que pueda asignarse razonablemente a ese material intermedio; o

b) La suma de cada costo que sea parte del costo total incurrido respecto al material intermedio, que pueda ser asignado razonablemente a ese material intermedio.

8. El valor de un material indirecto se fundamentará en los principios de contabilidad, generalmente aceptados, aplicables en territorio de la parte en la cual el bien es producido.

Según el artículo 402 (3) cada una de las partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el VCR de un bien según la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{VCR} = \text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

donde:

VCR = valor de contenido regional expresado como porcentaje

CN = es el costo neto del bien

VMN = es el valor de los materiales no originarios o extraregionales utilizados por el productor en la jurisdicción del bien.

En síntesis según lo visto anteriormente el TLCAN contempla dos grandes métodos para identificar y calificar como originario a un bien que

no ha sido total y completamente fabricado (con componentes extraregionales) en uno o más de los países del TLCAN.

### *El salto arancelario*

Los cambios de clasificación arancelaria se basan en el Sistema Armonizado y se expresan en términos de cambios en capítulos, es decir, 2 dígitos y subpartidas arancelarias, esto es, a 6 dígitos. El TLCAN contempla cambios hasta fracción arancelaria, es decir, 8 dígitos.

Esto es, por regla general los insumos y componentes extraregionales deben cumplir con el salto arancelario, comparando el lugar (2-4-6 y 8 dígitos del Sistema Armonizado) con que entran a México, Canadá y Estados Unidos de Norteamérica, y el lugar con que se exportan a la región, proceso que los habilita y califica para gozar de las preferencias arancelarias pactadas en general a diez años con tasa cero. Conviene señalar que es posible acumular regionalmente el cambio arancelario para fines de calificar como bien originario. Por ejemplo, un importador estadounidense de una piel exótica que luego de un proceso simple de curtiembre en su planta, la remite a México para fabricar bolsas finas, el fabricante mexicano puede acumular ese proceso simple para efectos de calificar la bolsa fabricada en México como originaria y entrar con preferencia arancelaria a Canadá y por supuesto a Estados Unidos de Norteamérica

Este criterio implica reglas claras que evita la discrecionalidad en su aplicación y reduce el costo administrativo para los exportadores. Este criterio se aplica a más de la mitad de las fracciones arancelarias de la tarifa del impuesto general de importación de México.<sup>11</sup>

Además de los métodos mencionados con anterioridad, para conferir origen a los productos, se incorpora el principio de *minimus*, el cual permitirá considerar originarios a productos que contengan insumos de fuera de la región, que no cumplan con una regla de origen específica, siempre y cuando estos insumos representen menos del 7% del valor del producto final.

11 Serra Puche, Jaime, "El Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos", en *Inversión en México y el Tratado de Libre Comercio-1993*, SEGUMEX-INBURSA, p. 14.

## *Costo neto*

Existe un número considerable de procesos que pueden dar lugar a una transformación sustancial sin que ocurra el cambio en fracción arancelaria establecido en el criterio anterior o viceversa. Para estos casos, se definió un tercer criterio, basado en el requisito de contenido regional.

Este se podrá calcular de dos maneras. El método de valor de transacción define el contenido regional a partir del precio factura del bien exportado y los precios factura de los insumos importados de fuera de la región. Tiene la virtud de que evita recurrir a sistemas de costeo complejos. El otro método, es el de costo neto, define el contenido regional a partir de la estructura de costos del bien exportado y los precios factura de los insumos importados de fuera de la región. El concepto de costo neto excluye los pagos por regalías, los gastos de promoción de ventas y los costos de empaque y embalaje, a la vez que limita la carga financiera que se puede incluir en su cálculo.

El exportador podrá elegir el método que más le convenga. Sin embargo, en el caso de los sectores automotriz y del calzado, sólo se podrá aplicar el criterio de costo neto.

## *Algunos ejemplos de origen en el TLCAN*

La carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada, se clasifica en la partida 02.03, mientras que los animales vivos de la especie porcina se clasifican en la partida 01.03. Por lo tanto, la carne de cerdo puede gozar de los beneficios de un acuerdo aunque provenga de animales importados vivos de terceros países. Se trata de una transformación simple.

Caso de cambio de subpartidas arancelarias: las subpartidas 2008.19-2008.99 comprenden las piñas conservadas o preparadas, al natural o en almíbar, peras en sus distintas preparaciones, albaricoques, cerezas, duraznos, fresas, palmitos, y sus mezclas, preparados con o sin azúcar.

La regla dice que se requiere que el cambio provenga de cualquier otro capítulo. Dado que todas las frutas frescas o secas para producir estos productos finales se encuentra en el capítulo 08, dichas frutas pueden ser importadas. Aquí hay simple transformación.

c) Caso de cambio de subpartidas pero con más restricciones: las subpartidas 2009.11-2009.30 comprenden los jugos de naranja, pomelo o toronja

y demás agrios o cítricos, en sus diversas formas. La regla establece que se requiere un cambio desde cualquier capítulo, excepto de la partida arancelaria 08.05 que son todos los insumos cítricos en estado fresco. En consecuencia los jugos de frutas cítricas deben producirse con frutas cítricas regionales. Además se establece especialmente que no le es aplicable la regla de *minimis* a la partida 08.05.

d) Caso de cambio de sub-partidas arancelarias más requisito de contenido regional: las máquinas sembradoras se clasifican en la subpartida 8432.30. La regla dice que debe haber cambio de cualquier otra partida arancelaria, puede ser un cambio de la subpartida 8432.90 que son los discos de arado, haya o no haya cambio de partida, hay un contenido regional no menor a:

i. 60% cuando se usa el método de valor de la transacción.

ii. 50% cuando se usa el método de costo neto.

Por consiguiente los discos de arado pueden ser importados siempre y cuando el valor de transacción de la máquina sembradora menos el valor de discos, dividido por el valor de transacción de la sembradora sea mayor o igual a 60%.

## V. LAS REGLAS DE ORIGEN EN LA LEGISLACIÓN MEXICANA

Las reglas de origen se incorporan expresamente a la Ley de Comercio Exterior recientemente publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el día 27 de julio de 1993, expresando con ello que se trata de instrumentos de política comercial y que deben ser controladas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de las administraciones de aduanas. En efecto, en los artículos 9, 10 y 11 de un capítulo único de la mencionada ley se definen de la siguiente forma:

El origen de las mercancías se podrá determinar para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan. El origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un sólo país, o regional, si se considera a más de un país.

El origen de las mercancías se determinará conforme a las reglas que establezca la Secretaría o, en su caso, para los efectos que así se determinen, conforme a las reglas establecidas en los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

**Criterio para el establecimiento de las reglas de origen**

**Artículo 10.** Las reglas de origen deberán someterse previamente a la opinión de la comisión y publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Estas reglas se establecerán bajo cualquiera de los siguientes criterios:

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

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

III. De producción, fabricación o elaboración. En este caso, se especificará con precisión la operación o proceso productivo que confiera origen a la mercancía.

La Secretaría podrá utilizar criterios adicionales, cuando no se pueda cumplir con los anteriores, mismos que deberán especificarse en la regla de origen respectiva.

Obligaciones del importador en la importación de mercancías sujetas al cumplimiento de reglas de origen.

**Artículo 11.** En la importación de mercancías sujetas al cumplimiento de reglas de origen, el importador deberá comprobar su origen en el tiempo y forma establecidos en los ordenamientos aplicables. Corresponderá a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público vigilar y verificar el cumplimiento de las reglas de origen.

Recientemente, se reforma el artículo 1º de la Ley Aduanera por el cual se da entrada a un régimen aduanero y arancelario distinto al general y que está en función directa a la aplicación de los capítulos III, IV y V del TLCAN.

## VI. PROCEDIMIENTOS ADUANALES

Este capítulo V es complementario del IV y comprende del artículo 501 al 514, y está destinado a establecer los controles y certificaciones documentales del origen asignando a las aduanas una tarea fundamental.

En efecto, se estableció un certificado de origen uniforme para los tres países con el objeto de comprobar dicho origen. Este documento, tiene un formato sencillo con once campos, tales como: descripción en base al cual el bien exportado califica como originario, la fecha y firma del exportador, etc. En México fue publicado en el *Diario Oficial de la Federación*, el pasado 8 de diciembre de 1993, y se encuentra disponible en la Secretaría

de Hacienda y Crédito Público (administraciones locales), Secretaría de Comercio, Cámara de Comercio e Industriales, y bancos. Además, pueden ser reproducidos libremente por los exportadores y productores.

Este certificado, debe ser expedido por el exportador del bien, sin perjuicio de que el productor expida a su vez otro que respalde su nacionalidad u origen. Sin embargo, el válido para efectos del TLCAN, es el del exportador, sin ingerencias de autoridad o cámara alguna.

Por otra parte, dicho certificado de origen puede amparar una sola importación de bienes (sólo un embarque), o múltiples importaciones de bienes idénticos realizadas en distinto tiempo, siempre y cuando éstas tengan lugar durante un periodo que no exceda de 12 meses. Su vigencia será de cuatro años a partir de la fecha de su firma por el exportador.

Existen excepciones respecto a la exigencia del certificado de origen:

a) en importaciones comerciales y no comerciales con un valor inferior a mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica o su equivalencia en moneda nacional; y

b) en los casos en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, exima de dicho requisito.

La verificación del origen declarado de las mercancías queda a cargo de las autoridades aduaneras, dicha verificación podrá llevarse al cabo por medio de cartas o cuestionarios dirigidos al exportador o productor del bien sobre el origen que se tenga duda, o a través de visitas a las instalaciones del exportador o productor para revisar los libros y registros que sustenten el origen del bien, así como las instalaciones donde se produce la mercancía, en este último caso se requiere el consentimiento por escrito del propio exportador o productor al que se pretende verificar. Para ello, la autoridad aduanera del país importador, deberá notificar al exportador o productor de la mercancía y a la autoridad aduanera del propio país exportador. Si no se otorga el consentimiento a la visita, el país importador podrá negar el trato arancelario preferencial a los bienes sujetos a verificación por medio de una *resolución de determinación de origen*, la cual se emite por la autoridad aduanera respectiva.

En el caso de que la determinación de origen de la autoridad aduanera le resulte adversa tanto al importador, exportador o productor de los bienes, éstos pueden tener acceso a los medios de defensa establecidos en cada país para alegar lo que a su derecho convenga, ya sea a nivel administrativo, judicial o grupos de trabajo de reglas de origen o subgrupo de aduanas que contempla el TLCAN.

Para los efectos de calcular el costo neto regional el artículo 505 exige registros contables objetivos.

Los procedimientos de verificación, la confidencialidad y las sanciones se establecen en los artículos 506, 507 y 508.

Una sección especial está dedicada a los dictámenes anticipados que las empresas pueden solicitar a las aduanas de las partes involucradas, para el caso en que existan dudas respecto a una aplicación correcta de las reglas de origen vistas anteriormente. Estos dictámenes pueden tener una vigencia superior al año si las circunstancias mercantiles se mantienen vigentes.

Por su parte, el artículo 511 señala la necesidad de implementar reglamentaciones uniformes que por su importancia nos permitimos textualmente reproducir:

1. A la fecha de entrada en vigor de este Tratado, las partes establecerán y pondrán en ejecución, mediante sus respectivas leyes y reglamentaciones, reglamentaciones uniformes referentes a la interpretación, aplicación y administración del capítulo IV, de este capítulo y de otros asuntos que convengan las partes.

2. Cada una de las partes pondrá en práctica cualesquiera modificaciones o adicionales a las reglamentaciones uniformes, a más tardar 180 días después del acuerdo respectivo entre las partes, o en cualquier otro plazo que éstas convengan.

El capítulo que comentamos, contempla además, un artículo dedicado a establecer mecanismos de cooperación entre las aduanas de los países de América del Norte; grupo de trabajo o subgrupo de aduanas, artículo 513, y finalmente el artículo 514 dedicado a algunas definiciones que por su importancia operativa nos permitimos reproducir.

**Autoridad aduanera.** Significa la autoridad competente que, conforme a la legislación interna de una parte, es responsable de la administración de sus leyes y reglamentaciones aduaneras;

**Bienes idénticos.** Significa que son iguales en todos sentidos, inclusive en características físicas, calidad y reputación, independientemente de las diferencias menores de apariencia que no sean pertinentes para la determinación de su origen conforme al capítulo IV;

**Costo Neto de un bien.** Significa “costo neto de un bien” definido según el Artículo 415;

**Exportador en territorio de una parte.** Significa un exportador ubicado en territorio de una parte y un exportador que, conforme a este capítulo, está

obligado a conservar en territorio de esa parte los registros relativos a las exportaciones de un bien;

**Importación comercial.** Significa la importación de un bien a territorio de cualquiera de las partes con el propósito de venderlo o utilizarlo para fines comerciales, industriales o similares;

**Importador en territorio de una parte.** Significa un importador ubicado en territorio de una parte y un importador que, conforme a este capítulo, está obligado a conservar en territorio de esa parte los registros relativos a las importaciones de un bien;

**Material.** Significa “material”, definido según el artículo 415;

**Material intermedio.** Significa “material intermedio”, definido según el artículo 415;

**Productor.** Significa “productor”, definida según el artículo 415;

**Reglamentaciones uniformes.** Significa “reglamentaciones uniformes” establecidas de conformidad con el artículo 511;

**Reglas de marcado.** Significa “Reglas de marcado”, definidas según el Anexo 311;

**Resolución de determinación de origen.** Significa una resolución que establece si un bien califica como originario de conformidad con el capítulo IV;

**Trato arancelario preferencial.** Significa la tasa arancelaria aplicable a un bien originario;

**Utilizados.** Significa “utilizados”, definidos según el artículo 415;

**Valor de transacción.** Significa “valor de transacción”, definido según el artículo 415; y

**Valor en aduanas.** Significa “valor en aduanas”, definido según el artículo 415, “Reglas de origen-Definiciones”.

En resumen, en materia de operación aduanera, el capítulo establece las siguientes metas y propuestas:

i. Se eliminarán los derechos de trámite aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencia, en julio de 1999.

ii. Se establecerá un proceso de certificación de origen común para los tres países.

iii. Los importadores deberán declarar que los bienes son susceptibles de preferencia arancelaria sobre la base de dicho certificado, el cual será expedido por el exportador. Los certificados de origen podrán amparar un sólo embarque o los que se realicen durante un periodo de 12 meses. Esta opción permitirá reducir la carga administrativa a los importadores y exportadores habituales. No se requerirá la presentación de certificados de origen para importadores cuyo valor sea inferior a mil dólares estadounidenses.



iv. Se establecerán mecanismos para verificar el origen certificado por el exportador y evitar abusos que desvirtuarían el propósito del TLCAN.

v. Con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al proceso exportador, la aduana del país importador podrá expedir dictámenes anticipados sobre el origen de los bienes y la metodología utilizada en su determinación.

vi. Se establecerá un mecanismo de cooperación aduanera para asegurar la interpretación y aplicación uniforme de las reglas de origen; intercambiar información estadística, y crear un esquema de consultas y solución de diferencias. Las autoridades aduaneras establecerán conjuntamente las normas y los procedimientos administrativos correspondientes.<sup>12</sup>

## VII. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

Los dos capítulos antes comentados tienen una íntima relación, ya que en uno se fijan las reglas de origen que deben cumplir las mercancías regionales, susceptibles de gozar de las preferencias convenidas a diez años en el TLCAN.

En el capítulo V se establecen las bases operativas aduaneras de verificación y comprobación de la observancia de las reglas estipuladas en el capítulo anterior.

Conviene señalar que el reglamento uniforme a expedirse establecerá los detalles operativos sobre la materia.

Para evitar la triangulación de productos, se definieron las operaciones que no confieren origen, como son las de cambio de presentación de un producto o la mera dilución en agua u otra sustancia, puesto que no afectan las características esenciales del bien.

Un aspecto técnico de gran importancia es el mecanismo de devolución de aranceles sobre insumos incorporados a producción de importación.

Por un lado, debe evitarse que países no miembros del TLCAN se conviertan en beneficiarios indirectos de la desgravación arancelaria, a través de un mecanismo de devolución de aranceles de insumos extrarregionales. Para ello, se acordó eliminar los mecanismos de devolución de aranceles en el año 2001 para los productos exportados bajo el régimen arancelario preferencial del TLCAN. Ello asegurará a la planta productiva

12 Witker, Jorge, *Derecho tributario aduanero mexicano*, en prensa.

nacional condiciones similares en el mercado doméstico frente a los productos provenientes de Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

Para los productos que no cumplan con la regla de origen y, por ende, no gocen del trato preferencial del , al término de un período de gracia de siete años, se modificará el mecanismo de devolución de aranceles, con el fin de impedir que su uso derive en incentivos distorsionantes a la exportación.

Bajo el régimen modificado, el monto de aranceles que las partes tendrán derecho a devolver a los exportadores que no cumplan con las reglas de origen no podrá ser mayor que los aranceles pagaderos sobre dichos insumos en el país exportador o los aranceles pagados sobre el producto final en el país importador.

De esta forma, la carga arancelaria de utilizar insumos no regionales para las ventas de exportación será, por lo menos, igual a la carga arancelaria resultante de usar dichos insumos en las ventas internas. Tal esquema favorecerá la integración plena a la economía nacional de empresas creadas al amparo de programas específicos como Pitex y Maquiladora. Este objetivo se favorecerá también mediante la gradual eliminación de las restricciones a las ventas al mercado interno realizadas por las maquiladoras.

## VIII. BIBLIOGRAFÍA

- AGRUPACIÓN MEXICANA DE VISTAS ADUANALES, *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*, México, 1984.
- AGUIAR ARANGUREN, Asdrubal, *Las normas de origen en la integración económica*, Caracas, 1976.
- , *Las preferencias generalizadas y el origen de los productos a exportar*, Caracas, Ediciones Sucre, 1974, 278 pp.
- ALALC-VID INTAL, *Problemas de origen en el comercio intrarregional*, INTAL, Buenos Aires, 1976.
- CARMONA LÓPEZ, Juan Manuel, *Análisis comparativo del Sistema Armonizado y la nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera*, México, 1988.
- FERNÁNDEZ SUÁREZ, Alvaro, *Unión aduanera y libre circulación de mercancías*, España, Ministerio de Economía y Hacienda, 1989.
- HERRERA YDÁÑEZ, Rafael y GOIZUETA SÁNCHEZ, Javier, "Valor en aduanas de las mercancías según el Código del GATT", publicación de la *Revista Aduanas y Ediciones ESIC*, Madrid, 1985.

QUEROL C., Vicente, *El arancel aduanero. Mecanismo de política comercial*, México, PAC, 1985.

REYES ALTAMIRANO, Rigoberto, *Manual aduanero*, México, PAC, 1993.

THUROW, Lester, *La guerra del siglo XXI*, Argentina, Javier Vergara (ed.), 1993.