

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO
UNIDAD ACADÉMICA PROFESIONAL CUAUTITLÁN IZCALLI**



**“LA IMPORTANCIA DEL CONOCIMIENTO DE LAS REGLAS DE
ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL
NORTE PARA EMPRESAS MEXICANAS QUE REALIZAN
OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR ENTRE LOS PAÍSES
MIEMBROS”.**

TESINA

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

PRESENTA:

STEPHANIE MENDOZA CRUZ

ASESOR:

M. EN A. JESÚS EDMUNDO LÓPEZ HERNÁNDEZ

CUAUTITLÁN IZCALLI, ESTADO DE MÉXICO. NOVIEMBRE DE 2018

RESUMEN

Las empresas durante el desarrollo de sus proyectos buscan que el costo que les genera cada una de las etapas del mismo sea en menor cantidad posible, sin que la calidad y logro del mismo sea afectado.

Ejemplo de ello, es cuando empresas mexicanas amparan sus operaciones de comercio exterior bajo trato arancelario preferencial, para así, disminuir el pago de aranceles correspondientes a sus operaciones.

Sabemos que el trato arancelario preferencial mayormente utilizado por las empresas mexicanas es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en adelante (TLCAN), debido a que Estados Unidos y Canadá (países miembros de este tratado con México), son los socios comerciales más importantes del país.

Por lo que las operaciones de comercio exterior que desean ser amparadas bajo este tratado, deben cumplir con una serie de requisitos y lineamientos, de manera que esto nos refiere a las reglas de origen del TLCAN, mismas que determinan de manera muy precisa si se cumple con el requisito de origen.

Sin embargo, el cumplimiento de una regla de origen puede generar confusión si no se conoce la correcta interpretación de las mismas y cuáles son las disposiciones que llevan de la mano a estas reglas, para en su conjunto una operación de comercio exterior cumpla con el carácter de originario del tratado y así poder gozar de los beneficios que este ofrece.

El objetivo de este proyecto es responder al siguiente cuestionamiento: ¿Qué importancia tienen las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las operaciones de comercio exterior de las empresas mexicanas con los países miembros?

Se espera que esta investigación sea de gran ayuda para quien realiza o desea realizar operaciones de comercio exterior en México con Estados Unidos y Canadá.

SUMMARY

Companies during the development of their projects try that the cost generated by each of the stages of the same be in the least amount possible, without the quality and achievement of it is affected.

Example of this, is when mexican companies protect their foreign trade operations under preferential tariff treatment, in order to reduce the payment of duties corresponding to their operations.

We know that the preferential tariff treatment mostly used by mexican companies is the North American Free Trade Agreement, hereinafter (NAFTA), because the United States and Canada (members countries of this treat with Mexico) are the most important trade partners to Mexico.

Therefore, foreign trade operations that wish to be protected under this treat must comply with a serie of requirements and guidelines, so, this refers us to the NAFTA origin rules, which determine very precisely if the original requirement was gotten.

However, compliance with a rule of origin can cause confusion if the correct interpretation of the rules is not known and which are the provisions with these rules, for an overall foreign trade operation complies with the of the treat and thus be able to enjoy the benefits it offers.

The objective of this investigation project is answer the following question: How important are the origin rules of the North American Free Trade Agreement in foreign trade operations of mexican companies with the member countries?.

The purpose of this investigation project will be of great help for those who wish to carry out or wish to conduct foreign trade operations in Mexico with the United States and Canada.

INDICE

INTRODUCCIÓN.	1
Importancia del problema.....	1
Planteamiento del problema.....	5
Objetivo general.....	5
Objetivos específicos.	6
Tipo de investigación documental.	6
Métodos y técnicas de investigación empleadas.....	7
Relación con la Licenciatura en Negocios Internacionales.....	9
CAPITULO 1.- LAS REGULACIONES AL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO ANTES DE LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.	10
1.1 Las normas de origen como nueva regulación del comercio exterior.	12
1.2 La integración de México al TLCAN.	15
1.3 Relaciones comerciales México-Estados Unidos.	25
1.4 Relaciones comerciales México-Canadá.....	26
1.5 Reglas de origen del TLCAN: Su creación y regulación en las operaciones de empresas mexicanas los países miembros del tratado.	29
CAPITULO 2.- LA IMPORTANCIA DE LAS REGLAS DE ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE, SU CORRECTA APLICACIÓN E INTERPRETACIÓN.	32

2.1 Negociaciones de las reglas de origen del TLCAN.....	33
2.2 Reglas de origen del TLCAN.....	34
2.2.1 Salto arancelario.....	39
2.2.2 Valor de contenido regional.....	40
2.2.2.1 Costo neto.....	42
2.2.2.2 Valor de transacción.....	42
2.2.3 Minimis.....	43
2.2.4 Acumulación.....	44
2.3 Materiales intermedios e indirectos.....	45
2.4 Regulaciones de origen a sectores específicos.....	47
2.5 Operaciones que no califican.....	48
2.6 Certificados de origen.....	48
2.7 Verificaciones de origen y reglamentaciones uniformes.....	53
CAPITULO 3.- T-MEC, UN NUEVO ACUERDO COMERCIAL ENTRE ESTADOS UNIDOS, MÉXICO Y CANADÁ EN EL 2018.....	57
3.1. Nuevas normas sobre las reglas de origen para el sector automotriz.....	60
3.2. Perspectivas de las operaciones de comercio exterior entre México, Estados Unidos y Canadá.....	65
3.2.1 Perspectiva México-Estados Unidos.....	67
CONCLUSIONES.....	69
RECOMENDACIONES.....	72

REFERENCIAS.....75

ANEXOS.....82

1. Glosario.....82

2. Esquema de un certificado de origen TLCAN.....84

3. Ejemplo.....85

INTRODUCCIÓN.

Importancia del problema.

A lo largo del tiempo, se ha observado que las empresas mexicanas buscan mayores beneficios y reducciones de costos en sus operaciones, ejemplo de ello es la aplicación de trato arancelario preferencial para reducir costos en operaciones del comercio exterior, principalmente al amparo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El primer documento de carácter internacional que considera de manera global y multilateral el tema de las normas de origen es la Convención Internacional sobre la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, cuya versión original fue elaborada por el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) en Kyoto, firmado en mayo de 1973, y que entrara en vigor en septiembre de 1974. Este documento es más conocido como el Convenio de Kyoto. El CCA, que data desde 1952, en 1994 adopta el nombre de trabajo de Organización Mundial de Aduanas (OMA), por el cual es más conocido en la actualidad. (Delfín O. V., s.f.)

De lo anterior, y tras el nombramiento de la OMA, surge el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo comercial que se creó para formar una zona de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. El 5 de febrero de 1991 se inician las negociaciones del TLCAN y el 17 de diciembre de 1992 es firmado por líderes de Canadá, Estados Unidos y México. El TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994. (Muñoz, 2005)

Al igual que el TLCAN, todos los acuerdos de libre comercio regionales (ALC) en su mayoría haciendo uso de sus principios de régimen nacional, interceden por la abolición de las barreras comerciales, acentuando la promoción del comercio fronterizo. Un lugar importante de ellos lo ocupa la difusión de la libertad de competencia, el establecimiento de la interdependencia entre el comercio de

servicios y la actividad inversionista, la defensa avanzada del derecho intelectual y la formación de las premisas para una cooperación mutuamente beneficiosa a nivel bilateral, regional e intercontinental. (Lezguíntsev, 2010, p. 110)

Por lo que, la aplicación constante de trato arancelario preferencial en operaciones de comercio exterior de empresas mexicanas al amparo del TLCAN, se debe a que el principal socio comercial de México es Estados Unidos, seguido de Canadá, mismos que conforman este Tratado de Libre Comercio, como se muestra a continuación:

Tabla 1. Los principales socios comerciales de México y el valor de las exportaciones en el 2016.

Principales socios comerciales de México y el valor de las exportaciones		
No.	País	Valor de exportaciones
1	Estados Unidos	24,874 millones de dólares
2	Canadá	1,844 millones de dólares
3	Unión Europea	1,521 millones de dólares
4	Japón	1,054 millones de dólares

Elaboración propia con datos obtenidos de (Secretaría de Agricultura, 2017)

México se encuentra suscrito en 12 Acuerdos de Libre Comercio, sin embargo, la importancia del estudio de las reglas de origen enfocadas al TLCAN radica en que las operaciones de comercio exterior que México lleva a cabo son en mayor cantidad con los miembros de este Tratado, tal y como se observó en la “Tabla 1”.

Así que, los empresarios mexicanos al asociarse con Estados Unidos y Canadá esperaban que sus operaciones fueran amparadas bajo el TLCAN, por ser miembros del mismo, sin conocer los requisitos necesarios que debe cumplir un bien para gozar de los beneficios que ofrece el tratado, por lo que, resulta importante el conocimiento de las reglas de origen que el TLCAN establece debido a lo siguiente:

“Cuando se establece un Tratado de Libre Comercio, los países socios deben tomar medidas para evitar la triangulación y garantizar que los beneficios otorgados se hagan efectivos únicamente entre los países firmantes” (Echeverría, 2012).

Cuando hablamos de origen de las mercancías para la aplicación de un trato arancelario preferencial, existe una gran confusión entre lo “hecho en un país” y lo “originario de un país”, ya que el hecho de que la producción de un bien se llevara a cabo en determinado país, esto no lo hace del todo originario del mismo, es decir, el origen de un bien es delimitado conforme a las reglas de origen que los Tratados de Libre Comercio establecen.

Debido a lo anterior, muchas empresas mexicanas se encuentran en un escenario que involucra un procedimiento de verificación de origen, en cual se realiza para comprobar que los bienes en cuestión efectivamente cumplen con los requisitos establecidos en el Tratado al haber amparado sus operaciones con el TLCAN.

“Cualquier omisión en las diferentes etapas del proceso de verificación puede derivar en la pérdida del trato arancelario preferencial, lujo que no debemos permitirnos” (Echeverría, 2012).

Es decir, al ser los Tratados de Libre Comercio un beneficio al comercio exterior, este debe regularse para su correcta aplicación a través de las verificaciones de origen realizadas por las autoridades competentes, para su cumplimiento oportuno, procedimiento que genera grandes costos y la pérdida del trato arancelario preferencial a los bienes en caso de la incorrecta aplicación e interpretación del mismo.

Ahora bien, este tema no sólo crea confusión en cuanto a su aplicación, sino que, en la actualidad, el TLCAN se encuentra en un estado de incertidumbre en cuanto a los beneficios que este representa y en que magnitud modificarán las reglas de origen.

“El TLCAN, que prometió llevar prosperidad social y bonanza económica para las naciones que lo integran, hoy se encuentra al filo de un precipicio, orillado por las políticas proteccionistas del presidente Donald Trump” (Reporte Indigo, 2017).

Es decir, las renegociaciones del TLCAN podrían afectar o beneficiar a las empresas mexicanas y diversas industrias conforme a los cambios que se generen en las reglas de origen del mismo, en que sectores se apliquen y como sean afrontados estos cambios.

En los últimos días la retórica proteccionista enarbolada por varios miembros del gobierno de EEUU, comenzando por el propio presidente Donald Trump, ha vuelto a cobrar fuerza. Se ha insistido de nuevo en el falaz argumento de que el TLCAN ha sido negativo para la economía estadounidense y que ello es evidente por el hecho de que EEUU tiene un déficit comercial con México. (Serrano, 2017)

Las reglas del origen del Tratado de Libre comercio de América del Norte de 1994 presentan grandes conflictos hoy en día. “El origen o “nacionalidad” de las mercancías siempre ha despertado inquietud para los países que otorgan un régimen preferencial a determinados países” (Martínez C. J., 2013).

Lo anterior, nos muestra que las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es un tema de suma importancia para la economía del país, lo cual puede afectar o beneficiar en los negocios internacionales entre los países miembros conforme a las negociaciones finales, escenarios ante los que se debe estar preparados.

Se considera de suma importancia el conocimiento de las reglas de origen como beneficio a nivel económico y comercial, por lo que, es necesario ampliar el conocimiento y clarificar la correcta aplicación de las mismas conforme al TLCAN.

Aunado a lo anterior, el conocimiento de las reglas de origen puede contribuir a la abolición de la gran problemática generada por no conocer cómo se debe aplicar un

tratado de libre comercio para obtener un trato preferencial, y que se debe obtener de un proveedor que indica que su mercancía es originaria y en que consiste dicho procedimiento de verificación de origen.

Ahora bien, el TLCAN es uno de los principales motores de la economía en el país, y que como beneficio a las empresas, no solo disminuye impuestos de operaciones de comercio exterior, sino que además, el ser productor de bienes originarios del TLCAN puede generar ventaja competitiva frente a otras empresas del mismo sector, y ser más atractivo ante los países miembros del TLCAN.

Para México, Estados Unidos representa su primer socio comercial, por su parte para los Estados Unidos, México representa la tercera economía en importancia. México y Estados Unidos comparten una de las fronteras más grandes del mundo, la cual se extiende por 3,142 km; además en Estados Unidos viven 34.6 millones de personas de origen mexicano, lo cual representa la mayor población de mexicanos viviendo fuera de México. (Gracia, 2017)

Por lo que, tras la incertidumbre que genera hoy en día la renegociación del TLCAN, mismo del que se desprende las cantidades mayormente significativas de operaciones de comercio exterior, las empresas mexicanas deben estar preparados para el impacto que tendrá en la exportación y producción de bienes de su interés, para así, evaluar y realizar estrategias que les permitan beneficiarse del mismo.

Planteamiento del problema.

¿Qué importancia tienen las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las operaciones de comercio exterior de las empresas mexicanas con los países miembros?

Objetivo general.

Evaluar la importancia del conocimiento de las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte como factor esencial en las operaciones de comercio exterior de empresas mexicanas con los países miembros.

Objetivos específicos.

Detallar las regulaciones en las operaciones de comercio exterior de empresas mexicanas con Estados Unidos y Canadá previa a las reglas de origen del TLCAN y la situación de las mismas con su entrada en vigor.

Mostrar la aplicación, influencia e importancia que tienen las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía y comercio exterior de México.

Examinar el panorama de las operaciones de comercio exterior entre México, Estados Unidos y Canadá ante las actuales renegociaciones del nuevo acuerdo comercial y las reglas de origen.

Tipo de investigación documental.

El tipo de investigación que se realizará es la investigación documental con enfoque cualitativo de tipo descriptivo, ya que "...es aquella que depende de información y datos divulgados a través de diversos medios" (Martínez, 2017).

"La investigación documental es un tipo de estudio de preguntas que utiliza documentos oficiales y personales como fuente de información. Dichos documentos pueden ser de varios tipos: impresos, electrónicos o gráficos" (Investigación científica, 2017).

Lo anterior es indispensable para poder analizar la importancia del conocimiento de las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para la aplicación de trato arancelario preferencial en operaciones de comercio exterior de diversos bienes entre los países miembros y el impacto del mismo dentro de la economía y las empresas mexicanas.

Esta investigación dependerá de documentos oficiales como lo son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, reglas, leyes y estudios aplicables al comercio exterior entre México, Estados Unidos y Canadá.

Además, se utilizarán datos estadísticos y figuras para mayor ilustración de la situación en la que se encuentran las operaciones de comercio exterior de las empresas mexicanas con los países miembros del TLCAN y cuál es su efecto en la economía del país.

El motivo por el que se decidió realizar de manera documental es porque este permite una investigación "...en forma ordenada y con objetivos precisos, con la finalidad de ser base para la construcción de conocimientos" (GEIUMA, 2007)., es decir, se podrá mostrar la correcta aplicación de las reglas de origen con la finalidad de facilitar las operaciones de comercio exterior para empresas mexicanas que desean amparar un bien bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Métodos y técnicas de investigación empleadas.

"El método es el conjunto de procedimientos lógicos a través de los cuales se plantean los problemas científicos y se ponen a prueba las hipótesis y los instrumentos de trabajo investigados" (Ramos, 2008).

Para elegir los métodos y técnicas de investigación empleadas fue necesario el enfoque en los objetivos que se desean obtener de esta investigación.

Como lo indica (Castillero, s.f.), existen distintos tipos de investigación según el objetivo que se desea obtener del mismo como lo son la investigación pura o teórica y la aplicada.

Así mismo existen tipos de investigación de acuerdo con su profundidad investigación como son la investigación exploratoria explicativa y descriptiva.

Conforme a la obtención de los datos empleados se utilizan los métodos cuantitativo y cualitativo.

Se eligió realizar un enfoque cualitativo ya que como indica la (Universidad Naval) este método se basa en lo subjetivo-cualitativo obteniendo información de muestras de investigación, información histórica y ejemplo de aplicación.

Debido a que el tipo de investigación que se realizará es la investigación documental con enfoque cualitativo de tipo descriptivo se abordará en el primer capítulo las regulaciones al comercio exterior en México y su unión con Estados Unidos y Canadá.

En el segundo capítulo se describirá en qué consisten las reglas de origen, su correcta interpretación, requisitos, problemáticas y beneficios de su aplicación para las empresas mexicanas.

En el tercer capítulo se evaluará la situación actual de las operaciones de comercio exterior entre los países miembros del TLCAN, su efecto en la economía mexicana y los posibles cambios y consecuencias frente a las renegociaciones de un nuevo acuerdo y las reglas de origen del mismo.

Finalmente, se dará una conclusión y recomendaciones en búsqueda de beneficiar e incrementar las operaciones de comercio exterior en México y los factores a considerar para hacer frente a las reglas de origen y el nuevo acuerdo comercial.

Se obtendrán datos de diversas fuentes bibliográficas como libros enfocados al comercio exterior, legislación aduanera, reglas de origen, regímenes y contribuciones de procedimientos de comercio exterior, ya que es la base y los fundamentos esenciales de los cuales se debe partir al realizar operaciones de comercio exterior.

Además, utilizaremos documentos oficiales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte de enero de 1994 y los que refieren a obligaciones fiscales, ya que serán el objeto de análisis e interpretación.

Al igual que periódicos, revistas digitales, páginas web oficiales de organizaciones enfocadas al comercio, tesis y documentos de sitios web en las que analicen la situación de la economía en México ante hechos actuales y los hechos, controversias y renegociaciones del TLCAN, ya que estos nos permitirán observar el panorama de la situación actual del comercio exterior en México como miembro de dicho tratado.

Relación con la Licenciatura en Negocios Internacionales.

La relación de la importancia del estudio de las reglas de origen a partir de la licenciatura en negocios internacionales radica en que las reglas de origen son el principal delimitante a partir del cual se pueden realizar operaciones de comercio exterior a partir de tratados o acuerdos de libre comercio.

Es decir, las empresas mexicanas al hacer operaciones comerciales con empresas de otros países pueden verse beneficiados por los tratados y acuerdos en los que México se encuentra suscrito en sus relaciones comerciales, siempre y cuando se cumpla con los lineamientos que estos indican, uno de ellos es cumplir con un carácter originario.

CAPITULO 1.- LAS REGULACIONES AL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO ANTES DE LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

En primera instancia, para analizar las operaciones de comercio exterior de empresas mexicanas con Estados Unidos y Canadá antes de la entrada en vigor del TLCAN y la elaboración de las reglas de origen, resulta importante conocer las regulaciones del comercio exterior que se aplicaban en México previo a la entrada en vigor de dicho tratado.

De acuerdo a la Secretaría de Economía el comercio exterior en México en el periodo de 1940 a 1944 ya contaban con algunas regulaciones y restricciones, como se muestra a continuación:

Tabla 2. Medidas de protección comercial en México en el periodo de 1940 a 1944

Medidas de protección comercial en México en el periodo de 1940 a 1944	Solicitud de permisos previos a la importación
	Establecimiento de precios oficiales en ciertos bienes importados
	Indiscutibles prohibiciones a la importación de un número de productos comprados en el extranjero

Elaboración propia con datos obtenidos de (Secretaría de Economía, 2009)

Es decir, conforme a la “Tabla 2”, si bien es cierto, México desde el siglo XX ya contaba con una serie de regulaciones que permitían estabilizar el comercio exterior en el país de

manera que estas lo hacían posible, sin embargo, con el paso de las décadas los cambios económicos orillaron a México a buscar alternativas que permitieran enfrentar este nuevo escenario.

A inicios de los años ochenta, México adoptó una serie de medidas tendentes a estabilizar la economía del país y a enfrentar la pesada carga que presentaba la deuda externa. Estas medidas significaron, en la práctica, el cambio de un modelo de desarrollo orientado al mercado interno, a otro orientado al externo. (Blanco M. H., 1994, p. 7)

Por lo que, respecta a las medidas adoptadas en el comercio exterior para estabilizar la economía del país, en esencia se esperaba con ellas abrirse un camino más amplio en el mercado externo, haciendo de México un mercado más atractivo frente al mundo y aumentando las exportaciones del país. Asimismo, llevó al país a buscar nuevas alternativas de integración comercial.

México en la década de los ochenta del siglo XX comenzó un proceso de liberalización comercial. A mediados de esta década se redujeron de manera significativa las barreras arancelarias a las importaciones y fue también en ese periodo cuando México se incorporó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), por sus siglas en inglés. (Calderón, 2014, p. 12)

Con esta integración venían consigo una serie de nuevas regulaciones al comercio que iban más allá de lo que abarcaban las ya existentes en México.

“El GATT estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional” (OMC, s.f.).

México se incorporó al GATT el 17 de enero de 1979 y el 24 de julio de 1986 se firmó su ingreso oficial, con el objetivo de transformar la economía del país por la que se atravesaba en esos momentos mediante el comercio exterior.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) reemplazó al GATT, que funcionó como un acuerdo provisional desde enero de 1948. El objetivo del GATT fue reducir gravámenes y restricciones al comercio de mercancías, para lo cual se llevaron a cabo ocho “rondas” de negociación. México ingresó al GATT en 1986, cuando daba inicio la Ronda Uruguay. En 1995, como un resultado de esa ronda, se creó la OMC. (SE, 2010)

Este fue el primero de los más grandes pasos que México dio para impulsarse hacia un comercio exterior más activo y atractivo a la vista del resto del mundo, para lo cual se debía implementar algunas condiciones y regulaciones para su correcta aplicación.

1.1 Las normas de origen como nueva regulación del comercio exterior.

Como podemos ver, México se ha esforzado en la integración comercial para la mejora de su economía, y el adherirse a la OMC trajo consigo nuevas regulaciones como lo son las normas o reglas de origen.

“Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados” (OMC, s.f.).

Más que procedencia de un bien, las normas o reglas de origen determinan si un producto posee las cualidades necesarias para poder ser considerado “originario” de un país, y de esta manera, permitir que este goce de algunos beneficios según sea el destino al que se dirige el producto y el tipo de bien al que nos referimos conforme a la clasificación arancelaria que el Sistema Armonizado de Designación y Codificación indica, algunas restricciones y regulaciones, y algunas otras utilidades en la economía de los países y empresas que hacen uso de ellas como se puede observar en el siguiente gráfico:

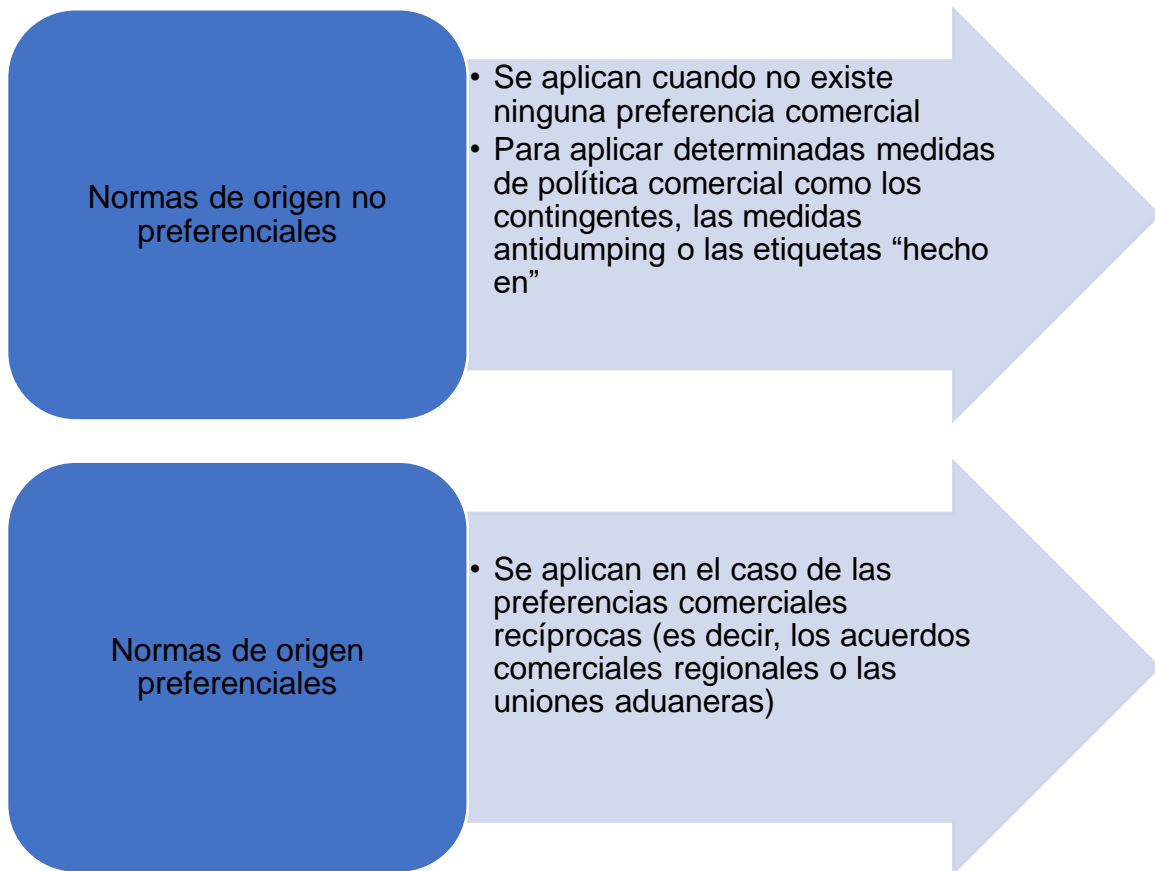
Gráfico 1. Utilidad de las normas de origen en la economía



Elaboración propia con datos obtenidos de (OMC, s.f.)

Además, estas mismas normas de origen se dividen en preferenciales y no preferenciales, de las cuales podemos observar sus diferencias en el siguiente gráfico:

Gráfico 2. Normas de origen preferenciales y no preferenciales



Elaboración propia con datos obtenidos de (OMC, s.f.)

Del análisis al "Gráfico 2", podemos ver que las normas de origen preferenciales son las que se utilizan cuando se quiere realizar una operación de comercio exterior con una parte con la que se tiene un tratado o acuerdo comercial, además, cabe resaltar que estas son más estrictas y específicas para su cumplimiento.

Las normas de origen preferenciales están hechas con base a las necesidades y requerimientos de las partes que conforman el acuerdo, para que con ellas, el comercio exterior se regule y mantenga adecuadamente.

De manera general “El Acuerdo sobre Normas de Origen tiene por objeto lograr la armonización de las normas de origen no preferenciales y garantizar que esas normas no creen por sí mismas obstáculos innecesarios al comercio” (OMC, s.f.).

El GATT no contiene normas específicas que rijan la determinación del país de origen de las mercancías en el comercio internacional. Cada parte contratante era libre de establecer sus propias normas de origen y podía incluso aplicar varias normas de origen diferentes según la finalidad de la reglamentación de que se tratara. (OMC, s.f.)

Es decir, cada país o relación comercial establece sus propias normas de origen, intentando que estos criterios y condiciones dispongan si un bien califica como originario de una región y así, goce de beneficios o trato arancelario preferencial.

1.2 La integración de México al TLCAN.

La integración de México a un tratado con Estados Unidos y Canadá fue un cambio rotundo en la economía del país.

“México ha buscado que cada uno de nuestros principales socios comerciales otorgue un mayor acceso a los productos en los que somos más competitivos” (Blanco M. H., 1994, p. 8).

De hecho, el TLC es tan reciente (enero de 1994) y tan complejo que es difícil aislar y evaluar sus efectos particulares. También algunos factores exógenos, como la crisis del peso mexicano en 1994-1995 y el ciclo de crecimiento inusualmente prolongado en Estados Unidos (1991-1999), complican nuestros esfuerzos por evaluar el Tratado. (Bailey, 2003, p. 9)

A pesar de que México ya era miembro de la OMC, esto no fue suficiente para la economía del país. Había que tomar acciones para activar el comercio, principalmente incrementar las exportaciones del país.

Por lo que existieron diversos factores internos que indujeron a México para buscar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con su vecino del norte, al igual que en común con

Estados Unidos representaban diversas ventajas, las cuales se enlistan en la siguiente tabla:

Tabla 3. Razones internas y externas para la firma de un TLC

Razones internas y externas para México	Razones comunes entre México y Estados Unidos
La eliminación de los obstáculos que enfrentaban las exportaciones mexicanas	Desarrollar la complementariedad de ambas economías para incrementar la productividad
Promover la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED)	
El proceso de internacionalización creciente de capital	Los bloques comerciales, surgieron como resultado de las necesidades de expansión y crecimiento del capital transnacional
Implicación de mercados por parte de Estados Unidos	

Elaboración propia con datos obtenidos de (UNAM, 1992)

Los beneficios que conllevarían a la firma de este tratado de acuerdo a la “Tabla 3”, si bien es cierto eran en mayor cantidad para México, lo cual haría que los productos en los que resultaba competente pudieran exportarse a Estados Unidos con menores barreras comerciales mejorando la economía mexicana.

Por lo que la importancia de la opinión del sector privado como parte fundamental del comercio en el país resultó de manera variada conforme a las afecciones y beneficios que resultarían a cada uno de ellos con la firma del TLCAN.

La integración del sector privado al proceso de las negociaciones fue uno de los pasos más importantes antes de iniciar las pláticas del TLC, ya que el gobierno quería reconocer las necesidades, opiniones y requisitos de los diversos sectores productivos para incorporarlos a los trabajos. Con base en esta información el gobierno sabría los límites a las concesiones que podría otorgar a cambio de otras ventajas en la negociación. (Rubio, 1994, p. 123)

Muchas de las necesidades de los sectores privados fueron estrictamente cuidadas en las negociaciones, sin embargo, los beneficios mutuos para los miembros del tratado hicieron complicado el no afectar en alguna medida a todos los sectores productivos en el país.

Por el contrario, la adición de Canadá al tratado tuvo razones meramente estratégicas desde su visualización del impacto de un TLC México- Estados Unidos en el mercado, por lo que, desde la perspectiva canadiense, no se tuvo alternativa alguna que formar parte del tratado.

“La decisión de Canadá tuvo que ver con la preocupación por el impacto que un Trato entre México y los Estados Unidos tendría en su propia economía” (Puga, 2004, p. 102).

“A Canadá, dice un analista de la negociación canadiense, “no le preocupaba el acceso al mercado mexicano (...) sino el impacto del libre mercado entre México y Estados Unidos para su propio acceso al mercado estadounidense” (Puga, 2004, p. 103).

En esencia a Canadá no le interesaba tener relaciones comerciales y eliminar barreras arancelarias con México. De algún modo no resultábamos un país y un mercado atractivo para los requerimientos y necesidades de Canadá.

La perspectiva de que la recién llegada inversión se dirigiera hacia el sur, pesó más que las reservas de Canadá frente a los acuerdos comerciales y llevó al país a solicitar su incorporación a un tratado que desde ese momento dejó de ser bilateral para convertirse en regional. (Puga, 2004, p. 103)

Finalmente, cuando Canadá decide formar parte del tratado para obtener un tratado trilateral, se expandieron los horizontes del comercio para estos países, se esperaba generar mayores beneficios económicos en los países miembros y hacerse en conjunto una región más fuerte.

“En ese sentido, la alianza con México y Canadá en una zona comercial común daba seguridad a las grandes empresas norteamericanas y aseguraba la recuperación de la economía de aquel país” (Puga, 2004, p. 94).

Si bien, desde 1985 teníamos la recién llegada McDonald's como primera franquicia norteamericana en México, y en los años 90's, esta actividad se fue incrementando con el ingreso de más empresas norteamericanas en el país, ya que Estados Unidos intentaba incrementar las relaciones comerciales incluso antes de la entrada en vigor del TLCAN.

“La decisión de negociar acuerdos para liberar el comercio con nuestros principales socios comerciales responde en parte al propósito de aprovechar las ventajas de la globalización para sustentar el crecimiento de México” (Blanco M. H., 1994, p. 68).

Ahora bien, tras años de negociaciones, el TLCAN entra en vigor en enero de 1994, como una nueva visión del comercio exterior, generando nuevos empleos provenientes de los sectores que resultaban prometedores con la aplicación de este nuevo tratado.

Los propósitos generales del Tratado son, principalmente beneficiar a las naciones participantes al incrementar el comercio y el valor total de la producción nacional; incrementar las oportunidades de trabajos bien remunerados; y lograr, mediante el fortalecimiento de la competencia y la producción en gran escala, una reducción sustancial en los costos de los productos. (Davila, 1993, p. 129)

“El cambio tecnológico y la reducción de costos en los sistemas de informática, telecomunicaciones y transporte de mercancías han derribado barreras naturales para el comercio internacional de bienes y servicios, propiciando la integración de amplios mercados a nivel mundial” (Blanco M. H., 1994, p. 68).

Con el constante desarrollo tecnológico de la mano del TLCAN, día con día incrementaban las operaciones de comercio exterior, por su rapidez y facilidad de comunicación con nuestros vecinos del norte, aunado a la disminución de precio de algunos bienes que años atrás fue casi imposible de adquirir.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte eliminará barreras al comercio e inversión entre México, Canadá y Estados Unidos, lo que les permitirá ser más competitivos de manera individual y como región. Esto obedece a las complementariedades y fortalezas específicas de las tres economías. (Blanco M. H., 1994, p. 161)

Sin embargo, y como ya se mencionó anteriormente, Canadá no veía este tratado como una manera de ser más competitivos en su economía de manera complementaria con Estados Unidos y México, sino solo como parte para no quedarse fuera del tratado.

Con esto, se eliminaron algunas barreras y aumentó la competitividad de los países miembros, estos no crecieron a la par.

“Las diferencias entre países pueden deberse a distintas dotaciones de recursos productivos, tecnologías disponibles o gustos” (Bilboa, 2012, p. 201).

Y de manera más notoria Estados Unidos como potencia mundial tendría grandes resultados en su economía en niveles poco posibles de lograr para México y Canadá.

Los objetivos del Tratado son eliminar barreras al comercio de los bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa; incrementar las oportunidades de inversión; proteger la propiedad intelectual; establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, y fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. (Blanco M. H., 1994, p. 166)

El tratado no solo abarca transacciones comerciales y financieras, también de manera innovadora incluye la propiedad intelectual y la resolución de disputas, así como acuerdos paralelos que se ocupan del terreno laboral y el medio ambiente.

Como era de esperarse; una innovación de esta magnitud generó una controversia política sustancial en torno a sus efectos, más en México y Estados Unidos que en Canadá. (Bailey, 2003, p. 7)

De manera general, los objetivos de este tratado de libre comercio podrían resumirse en brindar seguridad en la realización de operaciones de comercio exterior, para que cada una de las partes del proceso de operación sea cuidada en operaciones entre los países miembros, respaldada mediante los fundamentos que el TLCAN establece y sobre todo regulada abriendo nuevos caminos al comercio.

Pareciera que el TLC es más que un simple acuerdo que elimina barreras arancelarias. De acuerdo a los objetivos que desarrolla en su articulado, los fines del TLC se extienden sobre materias que normalmente no están asociadas a este tipo de acuerdo, tanto en el texto principal como en los acuerdos paralelos. (Lerma, 2000, p. 302)

Aun con la entrada en vigor del TLCAN, hoy en día siguen existiendo algunas barreras que si bien es cierto son muy pequeñas y no limitan a las personas que realizan operaciones de comercio exterior entre las cuales destacan las siguiente:

-Estados Unidos continúa aplicando barreras no arancelarias que, en ciertos periodos, cierran el acceso a su mercado las exportaciones agropecuarias mexicanas de fruta, vegetales y flores y otros productos. (...). Persisten las cuotas estadounidenses a las exportaciones textiles mexicanas. (Calderón, 2014, p. 105)

Ahora bien, pese a que el TLCAN es un documento oficial y en México es de absoluto cumplimiento, en Estados Unidos y Canadá solo es considerado un acuerdo, es decir, tiene mayor impacto al comercio exterior que sus leyes internas.

Estados Unidos y Canadá gozan de lo que el lenguaje común internacional se conoce como "Cláusula del abuelo". En realidad, este término se usa para describir lo que jurídicamente es importante en una reserva, por medio de la cual los países signatarios convienen en la aplicación prioritaria y preferente de sus leyes de carácter mandatorio, vigentes a la fecha de celebración del acuerdo. Además, en

el caso concreto del TLCAN, Estados Unidos no le da la categoría de “Tratado” sino, sólo de “Acuerdo” por lo que legalmente no están por encima de sus leyes internas. En México el TLCAN si sería un “Tratado” y por ello ley suprema. (Calderón, 2014, p. 117)

Es decir, el cumplimiento de este tratado será conforme al país miembro del TLCAN, en el que se encuentre, para determinar con que rigidez este debe ser cumplido, y que otras reglas y leyes deben ser consideradas al momento de realizar operaciones de comercio exterior.

Uno de los mayores beneficios del Tratado para la economía nacional es la mejora permanente de la rentabilidad de las exportaciones como consecuencia de la desgravación arancelaria. (...) Al reducirse en Estados Unidos y en Canadá los aranceles a la importación de productos mexicanos, el beneficio de esta reducción arancelaria permitirá a los productores mexicanos competir con la ventaja de esos mercados, ya sea reduciendo sus precios de venta sin mermar sus actuales márgenes de beneficio, o manteniendo sus precios de venta con mayores márgenes de ganancia. (Blanco M. H., 1994, p. 264)

Con esto, podría una empresa tener ventaja competitiva frente a otras empresas, ya que si se ofrecen al mercado bienes que podrían gozar de trato arancelario preferencial, las empresas podrán reducir sus costos de operaciones y de ser posible, brindar mejores precios a sus clientes haciéndolos más atractivos en el mercado.

“El Tratado representa la posibilidad de abrir a los productores mexicanos oportunidades inalcanzables por otros medios” (Blanco M. H., 1994, p. 265).

En años recientes, México ha abierto su mercado interno a productos, servicios e inversión extranjera, y ha entrado en una serie de negociaciones con Estados Unidos y Canadá para incrementar el ya expandido intercambio con estos países a través de la Tratado de Libre Comercio. (Davila, 1993, p. 129)

Está claro que cada uno de estos mercados debe ser regulado a manera de que sus procesos sean estrictamente cuidados. “Asimismo, como consecuencia del proceso de

la negociación el empresariado mexicano ha desarrollado un nuevo enfoque para hacer negocios, ahora en un país más abierto y en una economía internacional globalizada” (Blanco M. H., 1994, p. 9).

El TLCAN impulsó importantes desventajas comerciales y productivas para México, entre las cuales se destacan las siguientes:

Tabla 4. Desventajas de la entrada en vigor del TLCAN en México

Desventajas de la entrada en vigor del TLCAN en México		
Dejó fuera el tema de la movilidad de la mano de obra (Mano de obra depreciada)	Reducción del financiamiento a la reconversión productiva y el cambio tecnológico, desregulación de la inversión extranjera en Estados Unidos y Canadá y se le dio trato como nacional (Generación de dos serias crisis económicas (1994-1995 y 2008-2009)	Se consolidó y amplió el control de Estados Unidos sobre los mercados agropecuarios mexicanos al aceptar México exportaciones agrícolas libres de permiso previo y de aranceles desde el primer día de su entrada en vigor

Elaboración propia con datos obtenidos de (Calderón, 2014, p. 104)

Por lo que conforme a lo observado en la “Tabla 4”, así como México recibió los beneficios que trajeron un acuerdo con una gran potencia mundial, evidentemente, de igual manera traería algunas consecuencias en sectores en los que anteriormente Estados Unidos gastaba grandes cantidades de dinero durante las operaciones comerciales.

La situación de los empresarios y la posición que tienen ante el TLCAN no es homogénea; depende de un conjunto de factores que incluye el tipo de actividad económica a la que se dedican (tipo de agricultura, ganadería, clase de industria, comercio, servicios, etc.), la región del país en la que se ubican, la magnitud de sus establecimientos y, en un orden más amplio, su capacidad y poder económico, político y social. (Vega, 1993, p. 226)

La ampliación del mercado para los productos nacionales facilitará también la adaptación de las empresas a las condiciones de libre comercio, pues dará lugar a nuevos nichos para su operación que les permitirá a las empresas desplazar aquellos giros de su producción actual que resulten incosteables bajo las nuevas circunstancias. (Blanco M. H., 1994, p. 267)

Esto se refiere a producir bienes originarios, que puedan gozar de trato arancelario preferencial, generando nuevas líneas de producción a todos los que deseen competir con empresas del mismo sector, adaptándose a los requerimientos del mercado meta y a su vez a los requerimientos que el TLCAN establece.

México, Estados Unidos y Canadá han optado por suscribir un tratado de libre comercio, es decir, firmar un contrato mediante el cual los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios para fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil. El propósito expreso es el de aumentar el comercio entre las tres naciones, fomentando así un mayor grado de especialización en cada economía y, con ello, un mayor bienestar para el conjunto de las naciones. (Rubio, 1994, p. 27)

No se podrían eliminar todas las regulaciones arancelarias y no arancelarias sin que se vieran afectados algunos sectores y economías, es por eso que las negociaciones tenían que llegar a un acuerdo con la finalidad de promover el comercio exterior, no afectarlo.

En este periodo la acelerada apertura comercial adquirió plena forma como política económica y de hecho marcó el giro de la política económica en general. Sí se consolida un nuevo proyecto basado en la orientación de la actividad productiva hacia el exterior. Dicha apertura trajo consigo que la planta productiva nacional enfrentara mayor competencia con productos importados. (...) La extrema vulnerabilidad de la economía mexicana ya que, si bien bajaron los aranceles, la contracción del consumo interno contribuyó a restringir las importaciones. En suma, la estrategia exportadora se instrumentó en detrimento de la capacidad de desarrollo del mercado interno. (Calderón, 2014, p. 128)

Con el éxito de la entrada de incontables productos norteamericanos y la llegada de franquicias, propicio a la quiebra de empresas mexicanas que llevaban operando décadas, y fue desplazando poco a poco muchos productos hechos 100% en México o bien, la preferencia y reemplazamiento de ellos por nuevos productos y servicios extranjeros.

Con las negociaciones y la entrada en vigor del TLCAN se establece la pauta que será dominante en las próximas décadas: la economía mexicana registra una creciente subordinación a la dinámica proveniente de las exportaciones e importaciones con Estados Unidos de América, lo cual va acompañado de un persistente déficit comercial global. (Calderón, 2014, p. 129)

Es decir, el TLCAN aumentó las importaciones de productos provenientes principalmente de Estados Unidos, pero abrió paso a que otros países consideraran formar alianzas o relaciones comerciales con México, lo cual fue un gran beneficio, que ayudó a para afrontar la situación económica del país.

El TLC entre México, Estados Unidos y Canadá constituye una respuesta adicional a tres realidades en las cuales el país se encuentra inmerso: en primer lugar, las

nuevas transformaciones mundiales indican claramente que una nación difícilmente podrá erradicar pobreza y crear mayores fuentes de empleo si no produce escala internacional; en segundo, la conformación de bloques comerciales se está caracterizando por ser una respuesta a la tendencia del incremento del proteccionismo en las economías; finalmente muchos países en vías de desarrollo están compitiendo entre sí para captar inversión extranjera, condición indispensable para el desarrollo e sus economías a largo plazo. (Rubio, 1994, p. 25)

El TLCAN abrió camino a México y a nuevas oportunidades comerciales aprovechando la competitividad que representaba en diversos sectores económicos.

1.3 Relaciones comerciales México-Estados Unidos.

Estados Unidos, el principal socio comercial de México, en conjunto tienen un intercambio comercial de una gran cantidad de bienes y servicios de diversos sectores.

Las relaciones comerciales con Estados Unidos son las más importantes para nuestro país, ya que el hecho de tener un TLC con una potencia mundial nos ayuda al desarrollo interno, desde la entrada de inversión extranjera, introducción de nuevas tecnologías de manera más rápida y accesible, disminución de costos durante las operaciones de comercio exterior, entre otros. La intensa relación de México con Estados Unidos se explica por su cercanía geográfica y por la magnitud relativa de su economía. La vinculación con los polos de crecimiento mundial es un elemento importante para fortalecer la economía de México en el contexto de una economía internacional globalizada. (Blanco M. H., 1994, p. 11)

El TLC en el aspecto de las importaciones fue un gran paso para el país, y aunque gracias a este tratado se abrieron grandes oportunidades para los sectores en los que México posee una ventaja competitiva como lo es la manufactura del sector textil y automotriz, representó pérdidas por la accesibilidad que ahora Estados Unidos tenía sobre ellos con bajos pagos de aranceles.

Las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos son principalmente ganado bovino vivo-macho. El total de las exportaciones en 1987 fue de 192 millones de

dólares, 203 millones de dólares en 1988, 211 millones de dólares en 1989 y 206 millones de dólares en el periodo de enero- octubre de 1990 y 265 millones de dólares en 1991. (Davila, 1993, p. 131)

Ahora bien, Estados Unidos no sólo buscaba incrementar sus índices en operaciones de comercio exterior o introducir sus franquicias de manera más fácil en México, sino que, al ser una potencia mundial, tenía que enfrentar el nuevo escenario político- económico mundial.

De entrada, podemos afirmar que el gobierno de Estados Unidos estaba interesado en el tratado porque las condiciones de equilibrio político mundial habían cambiado y veía, en la conformación de un frente unido en Norteamérica la posibilidad de enfrentar con mayor ventaja a los nuevos bloques comerciales encabezados por Europa y Japón. (Puga, 2004, p. 94)

Este nuevo bloque de América del Norte, para Estados Unidos era la posibilidad de seguir creciendo como potencia frente al mundo de una manera muy sencilla, que en México y Canadá realmente representaba la posibilidad de un crecimiento interno necesario.

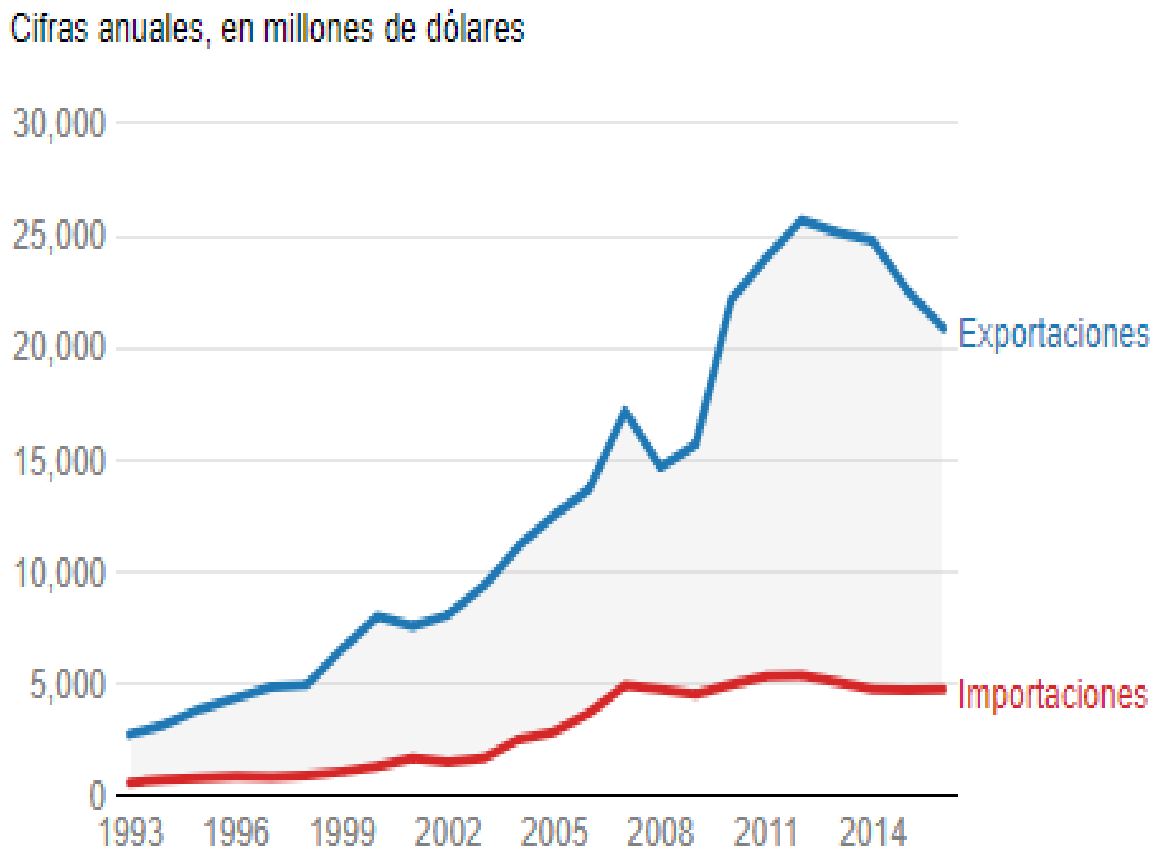
1.4 Relaciones comerciales México-Canadá.

Como ya se mencionó anteriormente, la integración de Canadá al TLCAN no fue del todo comercial sino estratégicos, sin embargo, esta relación e integración fue cambiando con el paso del tiempo.

A partir del establecimiento de relaciones diplomáticas entre México y Canadá el 29 de enero de 1944, los intercambios entre ambos países se han ido fortaleciendo y diversificando. En la actualidad Canadá es nuestro tercer socio comercial y cuarto país inversionista en México. (SRE, 2015)

A manera de ilustrar las operaciones de comercio México-Canadá, se muestra lo siguiente:

Figura 1. Comercio de México con Canadá



Obtenido de (El Financiero, 2016)

De la figura anterior se puede observar que dentro de la relación comercial México-Canadá, importamos en pequeña cantidad bienes de Canadá, sin embargo, referente a las exportaciones se observa que ha ido en un constante crecimiento el número de estas operaciones, por lo que, si bien a Canadá no le interesaba formar un trato comercial con nosotros, con el paso del tiempo ahora es uno de nuestros mayores socios comerciales.

Figura 2. Las 5 mayores exportaciones a Canadá

Cifras en millones de dólares (2016)

Automóviles, autobuses y refacciones

6,408.9

Televisiones y sus partes

4,287.1

Enseres domésticos y refacciones

3,320.8

Muebles, asientos e iluminación

1,055.9

Equipo medico

727.7

Obtenido de (El Financiero, 2016)

Hoy en día Canadá se beneficia del TLCAN, en mayor cantidad en la industria automotriz.

“Las relaciones de México con Canadá son, por razones geográficas, económicas y demográficas, de los vínculos más amplios y profundos en el quehacer internacional de México” (SRE, 2015).

Lo anterior, está perdiendo su esencia, ya que como se observó en la (Figura 2), Canadá demanda cada vez más muchos de los bienes de origen mexicano, por lo que de esta relación podríamos decir que logra sus objetivos a nivel TLCAN al convertirse en economías complementarias.

1.5 Reglas de origen del TLCAN: Su creación y regulación en las operaciones de empresas mexicanas los países miembros del tratado.

Ahora bien, parte fundamental del TLCAN y de este proyecto de investigación resultan ser las reglas de origen, ya que es uno de los temas de mayor controversia y confusión para aquellos que desean privilegiarse de los beneficios del tratado.

Durante los últimos diez o quince años se ha generalizado. Es cierto que, dentro del ciclo de vida normal de un producto, este se produce primero en el país de origen y gradualmente dicho proceso se desplaza hacia otras naciones cuya mano de obra es menos costosa; eventualmente, aquel puede inclusive dejar de producirlo, y llegar a ser importador neto. (Castillo, 1986, p. 33)

Todo este proceso mencionado en el párrafo anterior genera un cambio en la perspectiva del origen de un bien, así como el bien mismo es por eso por lo que las reglas de origen especifican cuales son las condiciones que un bien debe cumplir, para de esta manera, ser calificado como originario del TLCAN.

Así que, como factor fundamental del tratado para que un bien resultara originario del mismo, hubo que crear un método que calificara a los bienes, mismo que fue diseñado durante las negociaciones previas a la entrada en vigor del tratado.

“Es el caso de las reglas de origen, por ejemplo, la unidad de negociación de la (Secofi) entró en contacto con un investigador mexicano (Nathan Nitco)” (Rubio, 1994, p. 134).

Cada una de estas reglas de origen debían ser diseñadas a fin de que se obtuviera como resultado si un bien era o no originario de la región TLCAN para la aplicación del tratado.

Después de la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, este investigador había desarrollado un algoritmo matemático que permitía conocer con precisión las reglas de origen a partir del método denominado salto arancelario. El método era sumamente valioso e, incluso el gobierno de Canadá

quería evitar a toda costa que México pudiera tener acceso a esta información. (Rubio, 1994, p. 134)

“Cuando se iniciaron las negociaciones Estados Unidos y Canadá propusieron a México la negociación de la mayoría de las reglas de origen a partir del método de salto arancelario” (Rubio, 1994, p. 136).

Sin embargo, la intención de Canadá de dejar fuera a México en las negociaciones de las reglas de origen no logró ser cumplida, ya que México fue el principal aportador de estas reglas de origen.

El método de salto arancelario principalmente indica cómo debe estar compuesto un bien y sus excepciones para calificar como originario de una nación mediante la clasificación arancelaria de sus componentes no originarios del TLCAN, mismo que explicaremos a detalle posteriormente.

El resultado parece haber sido bastante satisfactorio para la mayoría de los sectores. Para algunos, porque obtuvieron excepciones que les fueron favorables en algunos productos. Para otros, porque al pactarse contenidos mayores de insumos nacionales, las reglas de origen han contribuido a estimular las cadenas de producción nacionales. (Puga, 2004, p. 172)

Las condiciones que debe cumplir un bien para cumplir con el carácter originario del TLCAN a través de las reglas de origen abarcan desde el lugar de producción, documentos que amparan el origen del bien, condiciones específicas para industrias y bienes, métodos de cálculo de valor de contenido regional, reglas de origen específicas entre otros aspectos que en conjunto hacen que el bien pueda gozar de los beneficios del tratado.

En la determinación de las reglas de origen se persiguen tres objetivos específicos:

Gráfico 3. Objetivos de las reglas de origen



Elaboración propia con datos obtenidos de Obtenido de (Rubio, 1994, p. 222)

Los efectos del cumplimiento de los objetivos de las reglas de origen se han reflejado de manera evidente en la industria cervecera, y en la del vestido. Los fabricantes de partes automotrices, mucho tiempo protegidos por el Decreto Integrador de la Industria Automotriz también se han beneficiado de un arreglo que amplió su mercado a toda la región y lo protegió indirectamente. (Puga, 2004, p. 172)

“Las reglas de origen- dice Gallardo Thurlow- nos obligaron a revisar los procesos de producción parte por parte para buscar la mejor manera de protegerlas, lo cual resultó en cadenas productivas mejor integradas” (Puga, 2004, p. 173).

Es decir, las reglas de origen no solo resultan un modelo regulatorio para la correcta aplicación del TLCAN, además, dentro de las empresas genera un modelo de producción a cumplir para poder realizar operaciones comerciales con los países miembros omitiendo algunos aranceles que resultan beneficiosos a gran magnitud en el gasto de sus empresas.

CAPITULO 2.- LA IMPORTANCIA DE LAS REGLAS DE ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE, SU CORRECTA APLICACIÓN E INTERPRETACIÓN.

Cuando hablamos de operaciones de comercio exterior, las reglas de origen son un factor fundamental, ya que estas determinan que mercancías pueden gozar de trato arancelario preferencial que, en esencia, es el principal motivo por el cual las empresas amparan sus operaciones bajo un tratado de libre comercio.

En relación con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (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. (Colín, 2017)

Las reglas de origen del TLCAN, indican las pautas que determinarán si diversos bienes que pasaron por un proceso de producción dieron como resultado un bien originario de este tratado.

Es decir, cuando tomamos diversos bienes para ser transformados en otro bien, el origen de este producto final no lo determina únicamente el lugar de producción, si no en su conjunto, las reglas de origen de la mano a otras disposiciones que el TLCAN indica, lo cual finalmente resulta como un manual que ayuda a determinar si un bien posee la cualidad del origen.

El TLCAN dispone en los capítulos IV y V el mecanismo a seguir para determinar el origen de las mercancías, estableciendo reglas de origen para garantizar que los productos originarios de la región sean los efectivamente favorecidos por el TLCAN, evitando así que terceros países se vean favorecidos. (Colín, 2017)

Ahora bien, al ser este un tratado trilateral, el origen o procedencia de un bien final puede ser de más de un país. Según (Colín, 2017), “El origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un solo país, o regional, si se considera a más de un país”

Las reglas de origen buscan que el producto sea fabricado con materias primas del mismo país o de los países que son miembros del TLCAN y se negocian procedimientos que aplican a productos, de manera que tengan una regla que favorezca la producción del país. (Colín, 2017)

Esto resulta una regulación muy favorecedora desde la perspectiva del crecimiento de mercados internos de los países miembros del TLCAN, sin embargo, para algunas empresas productoras resulta un gran conflicto, ya que muchas de sus materias primas o compuestos utilizados en la producción de sus bienes finales podrían adquirirlas en países en los que les resulta más barato y con la calidad que requieren.

En términos generales, un bien se considera originario de una región cuando es obtenido en su totalidad o producido enteramente en el territorio, o cuando el bien se produzca enteramente en el territorio, a partir exclusivamente de materiales originarios, sin embargo, cuando se incorporan materiales no originarios del territorio es importante determinar el valor de contenido regional para determinar si se puede considerar o no, originario de una región y territorio, y por ende, tanto gozar de los beneficios de los TLC. (Colín, 2017)

Además de lo anterior, existen otros métodos o procedimientos que ayudan a determinar el origen de una mercancía siempre y cuando la regla de origen de este bien lo permita.

Por todo lo anterior, las reglas de origen son un tema de interés de todo aquel que quiera realizar operaciones de comercio exterior al amparo del TLCAN, principalmente si se es productor del bien, o se obtuvo o requiere emitir un certificado de origen, mismo tema del que se profundizará posteriormente.

2.1 Negociaciones de las reglas de origen del TLCAN.

Como ya se observó en el capítulo anterior, las reglas de origen fueron todo un proceso de negociación, que en un inicio, su mayoría fueron una propuesta del algoritmo matemático creado por el mexicano Nathan Nitco el cual es el ahora denominado “salto arancelario”

Las negociaciones del Tratado lograron que las reglas de origen del TLCAN fueran claras a fin de brindar confianza y certidumbre a los productores, exportadores e importadores, además de garantizar que los beneficios del TLCAN no se extiendan a bienes importados de países no pertenecientes a la región. (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 2012)

Posteriormente del salto arancelario se observó que existían algunos otros elementos a cubrir que el salto arancelario no permitiría, por lo que hubo que crear algunos otros métodos y restricciones.

“El aumento del número y la importancia de las normas de origen indujo a los negociadores de la Ronda Uruguay a abordar esta cuestión durante las negociaciones” (Delfín, s.f.).

Por lo que las reglas de origen del TLCAN, fueron diseñadas especialmente para cada tipo de bienes, para con ellas delimitar que si estos se pueden considerarse originarios de tratado.

2.2 Reglas de origen del TLCAN.

Las reglas de origen tienen que ser cumplidas de la mano de las otras disposiciones que el tratado establece, para su correcta interpretación y así una operación pueda gozar de trato arancelario preferencial.

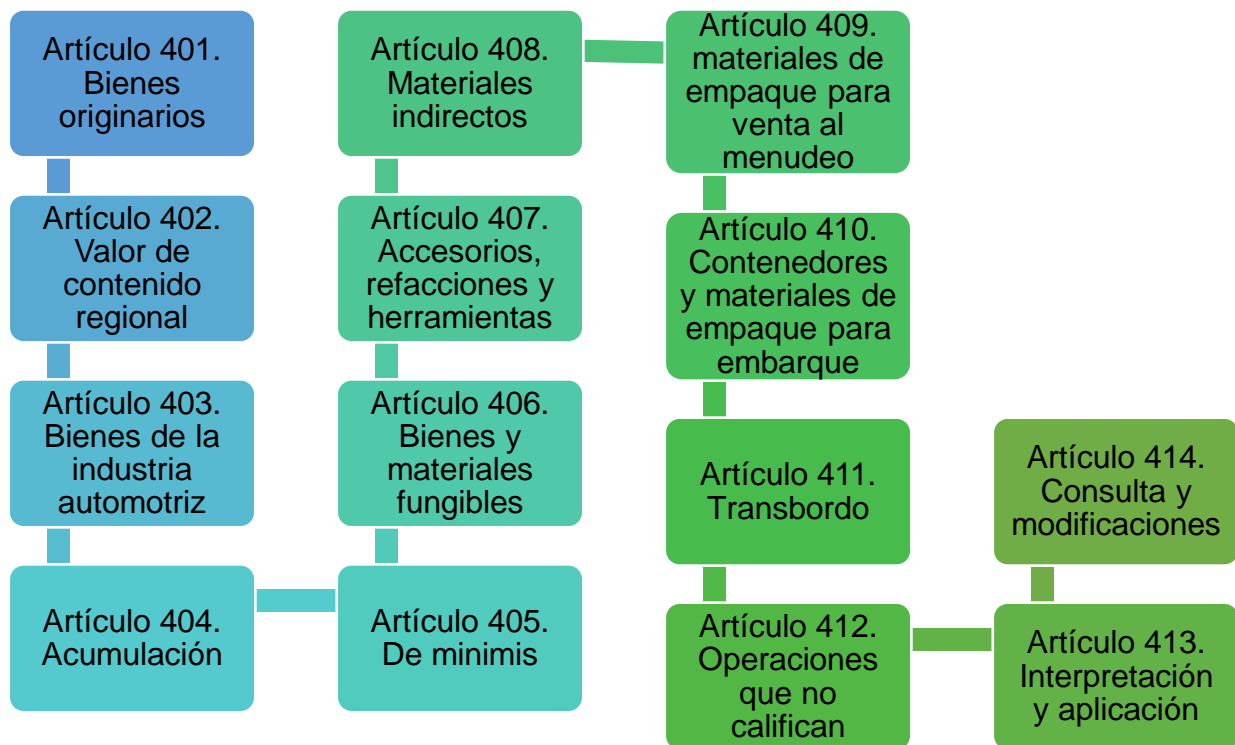
Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el TLCAN fueron diseñadas con el propósito de asegurar que las ventajas de este TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de Norte América, y no a bienes que se elaboren, total o en su mayor parte, en otros países. Por lo que, se previó la eliminación de todas las tasas arancelarias únicamente sobre los bienes originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso del período de transición. (Delfín, s.f.)

Y aunque no se eliminaran las tasas arancelarias de algunos bienes, se delimitó un porcentaje de Valor de Contenido Regional o algunos lineamientos con los cuales su cumplimiento acredita una tasa menor de aranceles.

Estas reglas de origen (...) están destinadas a disciplinar el origen de las mercancías mediante la aplicación de los criterios sustantivos, asimismo se cuida que efectivamente sean los productos originarios de la región los verdaderamente favorecidos a través de la comprobación de procedimientos de origen. (Delfín, s.f.)

El TLCAN como ya se mencionó anteriormente aunado a reglas de origen, tiene un apartado para determinar el origen de las mercancías el cual se encuentra en el capítulo IV, mismo que consiste en lo siguiente:

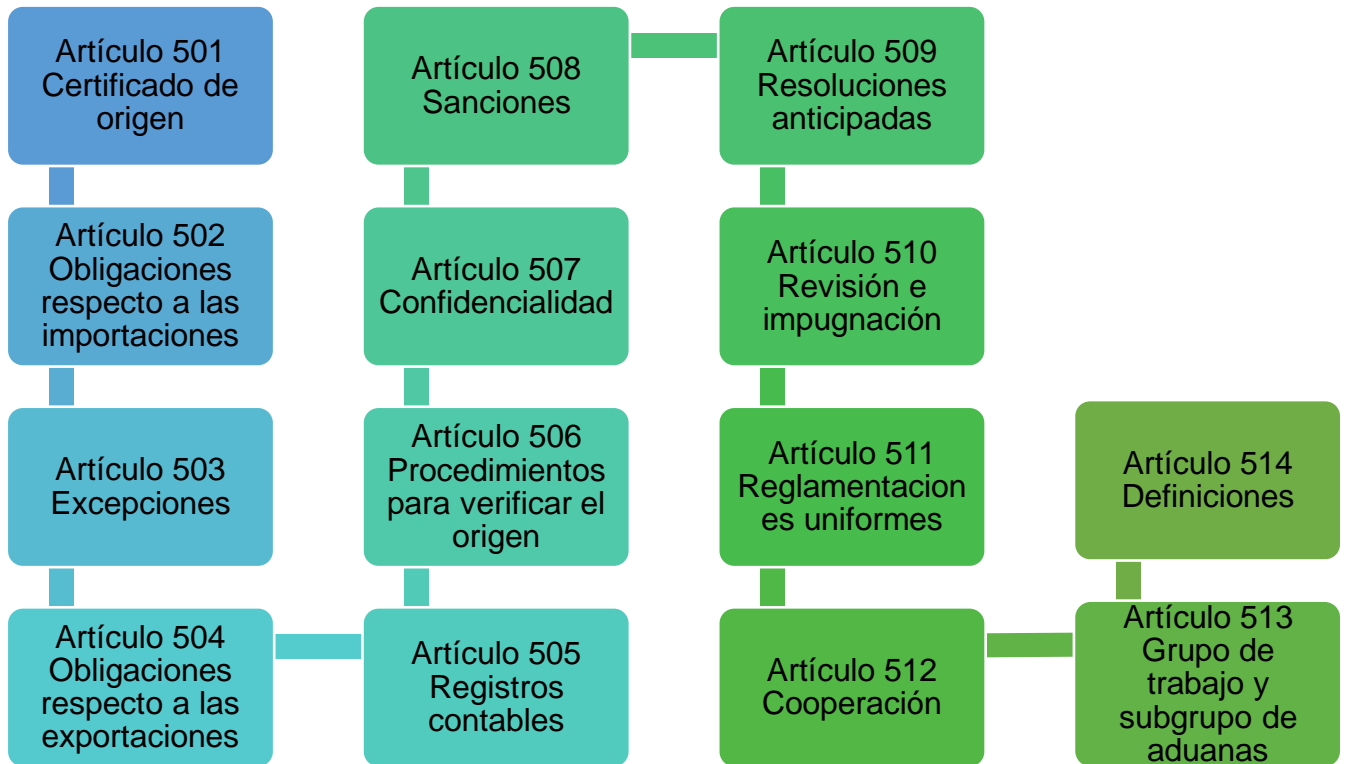
Gráfico 4. Capítulo IV del TLCAN



Elaboración propia con datos obtenidos de (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

Además, podemos encontrar algunos otros requerimientos aplicables a bienes considerados originarios y a procedimientos aduaneros contenidas en el capítulo V, el cual se estructura de la siguiente manera:

Gráfico 5. Capítulo V del TLCAN



Elaboración propia con datos obtenidos de (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

En su conjunto el capítulo IV y V del TLCAN determinan si una operación de comercio exterior resulta tener todas las cualidades y requerimientos para haber gozado de Trato Arancelario Preferencial al amparo de este tratado, cada uno de los métodos que se pueden utilizar para determinar si un bien puede considerarse originario del mismo, procedimientos en los que se verifica dicho origen, documentación para acreditar esta cualidad y algunas definiciones para la correcta interpretación de estos capítulos.

Cabe resaltar que algunos de estos artículos se complementan y nos dirigen a la aplicación de otras disposiciones como lo pueden ser:

Gráfico 6. Complementos de las reglas de origen



Elaboración propia con datos obtenidos de (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

Ahora bien, el origen de una mercancía debe ser determinado mediante los criterios que el TLCAN establece en el artículo 401, ya que estos delimitan bajo qué condiciones dicho bien sea considerado como originario, mismo que resulta importante mencionar:

Artículo 401

Bienes originarios

Salvo que se disponga otra cosa en este capítulo, un bien será originario de territorio de una Parte cuando:

- (a) 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;

(b) cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el Anexo 401 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las Partes, o que el bien 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;

(c) el bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios; o

(d) excepto para bienes comprendidos en los Capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, pero uno más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien y considerados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, no sufra un cambio de clasificación arancelaria debido a que:

(i) el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General de Interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o

(ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente, y esa partida no se divida en subpartidas, o la subpartida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente; siempre que el valor del contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el Artículo 402, no sea inferior al 60 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción, ni al 50 por ciento cuando se emplee el método de costo neto, y el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo. (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

Por lo que, al momento de determinar el origen de un bien, en primera instancia se debe identificar cual es el criterio en el que este cumplirá con las reglas y disposiciones contenidas en el tratado.

Ahora bien, es de suma importancia saber que cada criterio de origen únicamente puede ser delimitado por el productor del bien o en su caso, por el exportador del bien, siempre y cuando tenga conocimiento del cumplimiento del criterio con la documentación que respalde su dicho.

Posteriormente, se encuentra el cumplimiento a los requerimientos que las reglas de origen establecen.

Como se puede observar, el criterio A y C son muy sencillos de interpretar, sin embargo, el criterio C es muy difíciles de cumplir, ya que el bien debe haber sido producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

Para detectar la regla de origen primero deberá buscarse en el ANEXO 401 a través de la clasificación arancelaria del producto que se desea importar. Después se busca la partida o subpartida correspondiente al producto. La regla establece que los insumos de otras subpartidas deben haber acreditado un cambio de subpartida, cambio sustancial que demuestre transformación suficiente. (Zúñiga, 2009)

Estas reglas de origen pueden consistir desde en un Valor de Contenido Regional, salto arancelario o restricciones a métodos o el uso de materiales específicos.

Para su mayor comprensión, a continuación, se detallan estos métodos para el cumplimiento del origen TLCAN de un bien.

2.2.1 Salto arancelario.

Como se observó anteriormente, un criterio de origen delimita bajo qué condiciones resulta originario del TLCAN un bien. Por lo que, aquellos criterios que permiten cumplir

con el origen bajo el método de salto arancelario son los bienes amparados bajo criterio (b) y (d).

El método de salto arancelario es una manera de determinar el origen de una mercancía, a través de una pauta que marcan algunas reglas de origen para determinados bienes.

Este consiste en revisar que la clasificación arancelaria de cada uno de los compuestos de un bien considerados no originarios, no se encuentren dentro de las clasificaciones que la regla de origen indica de las mismas que no están permitidas en cada bien.

Este método se basa en el Convenio Internacional sobre el Sistema Armonizado de Designación y de Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado). Este sistema de clasificación, organizado de manera jerárquica y por sectores productivos, sirve para identificar las mercancías en las distintas etapas de transformación. Por esta razón, y porque prácticamente la totalidad de los sistemas comerciales lo utilizan, el Sistema Armonizado dota de gran objetividad al criterio del salto arancelario. (Origen-Mercancías, s.f.)

Para su mayor comprensión, en el apartado de **anexos** se encuentra el **punto 1 de “Ejemplo”** en el que se observa el procedimiento de este método.

Cabe resaltar que existen reglas de origen en la que este método es indispensable para el cumplimiento del origen TLCAN, sin embargo, algunas reglas de origen utilizan este método como una opción y/o complementación de otros métodos para determinar el cumplimiento del bien, o de lo contrario, algunos bienes en los que su regla de origen no permite la utilización de este método.

2.2.2 Valor de contenido regional.

Como se mencionó anteriormente, las reglas de origen indican que cualidades debe poseer un bien para ser considerado originario del TLCAN, y el valor de contenido regional es una de ellas.

Este resulta uno de los métodos más complejos en cuanto a la delimitación del origen, pero el más preciso y justo conforme a lo que las partes acordaron durante las renegociaciones de las reglas de origen.

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. (Witker, s.f.)

El valor de contenido regional es el resultado del cálculo de porcentaje de materiales no originarios utilizados en la producción de un bien, el cual se puede determinar mediante costo neto o valor de transacción, según el exportador y/o productor del bien determine conveniente o la regla de origen establezca.

Por lo que el artículo 402 del TLCAN indica lo siguiente:

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.

Salvo algunas disposiciones establecidas en las reglas de origen y el tratado, cualquiera de estos dos métodos puede ser elegido por el productor del bien, el cual debe tener la certeza documentada que valide este dicho, de que la mercancía cumple el origen bajo las disposiciones que el método establece y que la mercancía cumple con el porcentaje que la regla de origen indica, sin olvidar cada uno de los lineamientos que se encuentran a lo largo de este artículo, como los indicados para materiales indirectos e intermedios.

2.2.2.1 Costo neto.

Este se considera el método de Valor de Contenido Regional más difícil de interpretar, ya que conlleva recaudar una gran cantidad de información respectiva a la operación comercial de un bien, es decir, el valor de Costo Neto debe constituirlo todos los costos previos a la venta del bien, es decir, todo lo que costo la producción, transportación y empaque, por lo que a continuación se describe este método:

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:

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

donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

CN es el costo neto del bien; y

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor

en la producción del bien. (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

2.2.2.2 Valor de transacción.

Este método es algo complejo debido a la delimitación del Valor de Transacción, el cual consiste en que es el precio pagado por dicho bien, al que además se le agrega un ajuste e la base (L.A.B.) (Libre a bordo), por lo que es importante señalar lo que el TLCAN indica al respecto:

2. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien, sobre la base del siguiente método de valor de transacción:

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

donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

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

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien. (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

2.2.3 Minimis.

Este método consiste en parte al Valor de Transacción, ya que es utilizado cuando un bien no cumple con el cambio de clasificación arancelaria exigido por la regla de origen de materiales no originarios y establece que el valor de los materiales no originarios del bien no excedan el 7% del Valor de Transacción ajustado sobre la base L.A.B., por lo que a continuación se describe el artículo 405 del TLCAN para su mayor comprensión:

Artículo 405

De minimis

1. Salvo lo dispuesto en los párrafos 3 al 6, un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien que no sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecida en el Anexo 401 no excede 7 por ciento del valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B. o, en caso de que el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, si el valor de todos los

materiales no originarios antes referidos no excede 7 por ciento del costo total del bien, siempre que:

(a) cuando el bien esté sujeto al requisito de valor de contenido regional, el valor de dichos materiales no originarios se tome en cuenta en el cálculo del valor de contenido regional del bien; y

(b) el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo.

2.2.4 Acumulación.

Cuando un bien requiera cumplir con la cualidad de que la producción se lleve a cabo en una o más partes del TLCAN, y este no sea logrado o no pueda ser comprobado, se puede utilizar el método de acumulación, mismo que indica lo siguiente en el artículo 404 del TLCAN:

Artículo 404

Acumulación

1. Para efectos de establecer si un bien es originario, si así lo decide el exportador o productor del bien para el cual se solicita trato arancelario preferencial, su producción en territorio de una o más de las Partes por uno o más productores, se considerará realizada en territorio de cualquiera de las Partes por ese exportador o productor siempre que:

(a) todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien, sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 401, y el bien cumpla todo requisito de valor de contenido regional correspondiente, enteramente en territorio de una o más de las Partes; y

(b) el bien satisfaga los demás requisitos correspondientes de este capítulo.

2. Para efectos del Artículo 402(10), la producción de un productor que decida acumularla con la de otros productores de conformidad con el párrafo 1, se considerará como de un solo productor.

Para su mayor comprensión, en el apartado de **anexos** se encuentra el **punto 2** de “**Ejemplo**” en el que se observa el procedimiento de este método.

2.3 Materiales intermedios e indirectos

Es muy común que, durante la producción de algún bien, se utilicen materiales indirectos e intermedios, sin embargo, algunas empresas no saben cuáles de sus insumos utilizados son considerados de esta manera, además,

Este tipo de materiales deben cumplir con algunas disposiciones si se encuentran dentro de la producción de un bien que finalmente se desea resulte originario del (TLCAN).

Ahora bien, conforme a las definiciones encontradas en el artículo 415 del (TLCAN), se considerará como material indirecto e intermedio a los siguientes:

Material indirecto: significa bienes utilizados en la producción, verificación o inspección de un bien, pero que no estén físicamente incorporados en el bien; o bienes que se utilicen en el mantenimiento de edificios o en la operación de equipo relacionados con la producción de un bien, incluidos:

- (a) combustible y energía;
- (b) herramientas, troqueles y moldes;
- (c) refacciones y materiales utilizados en el mantenimiento de equipo y edificios;
- (d) lubricantes, grasas, materiales de mezcla y otros materiales utilizados en la producción o para operar el equipo o los edificios;
- (e) guantes, anteojos, calzado, ropa, equipo y aditamentos de seguridad;

(f) equipo, aparatos y aditamentos utilizados para la verificación o inspección de los bienes;

(g) catalizadores y solventes; y

(h) cualesquiera otros bienes que no estén incorporados en el bien pero cuyo uso en la producción del bien pueda demostrarse razonablemente que forma parte de dicha producción; (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

Es decir, todo aquel material que fue utilizado en la producción de un bien debe ser considerado durante la determinación del origen del mismo, sin embargo, para ser considerado indirecto, este finalmente no debe estar incorporado al bien, es decir, solo debió haber fungido como material durante el proceso productivo.

Además, este tipo de materiales posee disposiciones diferentes a las que un material común debe cumplir.

En primera instancia un material indirecto será siempre considerado originario sin tomar en cuenta su lugar de producción, además si un material de este tipo es utilizado en la producción de un bien del cual se determinará el origen bajo valor de contenido regional el valor de este bien se fundamentará en los principios de contabilidad generalmente aceptados, aplicables en el territorio en el que se lleve a cabo la producción conforme a los artículos 408 y 402 (12) del TLCAN.

Ahora bien, este no debe confundirse con un material intermedio, ni debe ser tratado bajo las disposiciones del mismo, ya que el origen final, incumplirá con las disposiciones del tratado.

“material intermedio significa materiales de fabricación propia utilizados en la producción de un bien, y señalados conforme al Artículo 402(10);” (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994).

Al igual que los materiales intermedios, este tipo de materiales poseen disposiciones específicas como lo especifica el artículo 402 (11), mismo que se detalla a continuación:

11. 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. (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

Cabe resaltar que para que un material intermedio, en si mismo, pudiera ser considerado originario, este tendría que cumplir con las disposiciones ya mencionadas que el TLCAN establece, así como la regla de origen aplicable conforme a la clasificación arancelaria en la que este se encuentre, ya que, de lo contrario, este será un material considerado no originario dentro de la producción de un bien.

Además, para que una empresa pueda posteriormente de ser requerido acreditar que un material es indirecto e intermedio, debe tener la certeza fundamentada con documentación en la que se muestre que este material no está incorporado físicamente o que es de fabricación propia según sea el caso, como lo pueden ser registros de producción.

2.4 Regulaciones de origen a sectores específicos.

Como ya se mencionó anteriormente, las negociaciones del TLCAN fueron dirigidas con la finalidad de atender cada una de las necesidades que los sectores comerciales requerían.

Los países miembros del TLCAN poseen sectores en los que sus operaciones de comercio exterior deben ser específicamente reguladas, ya que las características de ellos son totalmente diferentes.

Cómo ejemplo de ello se tienen las regulaciones a la industria automotriz, que se pueden observar en el artículo 403 del TLCAN. Estas regulaciones fueron diseñadas específicamente para este sector debido a que dichos bienes son sometidos a procesos

de producción y ensamblaje tan específicos y distintos a otros procesos productivos que las regulaciones a otros sectores no podían ser utilizadas para este.

2.5 Operaciones que no califican.

Existen algunos bienes de los cuales su proceso de producción los delimita como operaciones no originarias del TLCAN, como lo indica el artículo 412 del TLCAN, mismo que se transcribe a continuación:

Artículo 412

Operaciones que no califican

Un bien no se considerará como originario únicamente por:

- (a) la simple dilución en agua o en otra sustancia que no altere materialmente las características del bien; o
- (b) cualquier producción o práctica de fijación de precio respecto a los cuales se pueda demostrar a partir de pruebas suficientes, que su objetivo es evadir este capítulo.

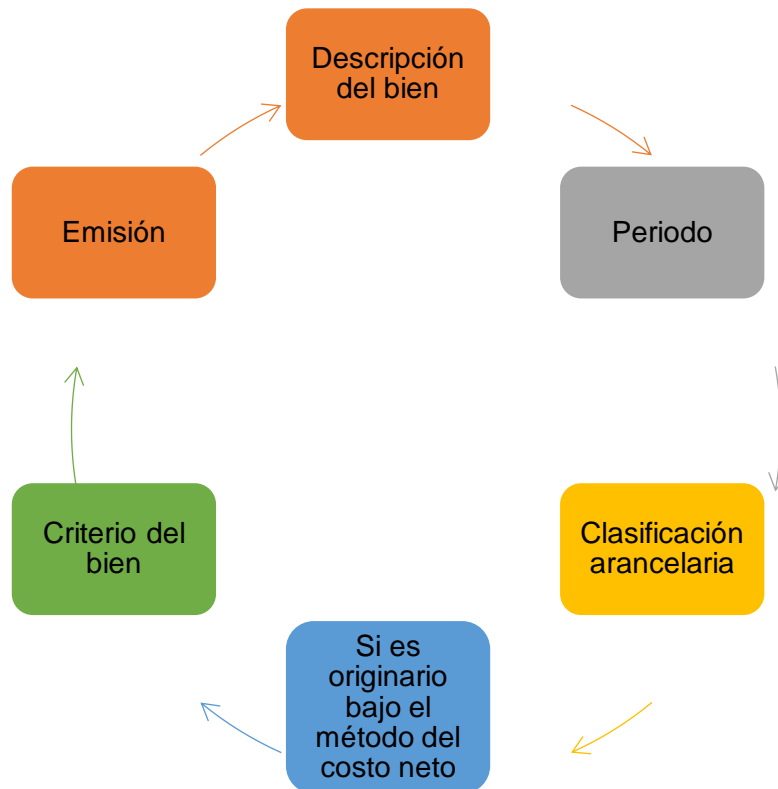
Es decir, cualquier bien que haya pasado por este tipo de producción, no requerirá cumplir con la regla específica de origen ya que no podrá ser considerado originario del TLCAN.

2.6 Certificados de origen.

Un certificado de origen es el documento más importante en cuanto a origen de los bienes.

Está compuesto por una serie de elementos que describen un bien y algunos otros campos en referencia a la operación comercial.

Gráfico 7. Elementos de un certificado de origen



Elaboración propia con datos obtenidos de (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

Ahora bien, resulta importante observar el esquema de un certificado de origen para su mayor ilustración el cual se encuentra en el punto **2** del apartado de **anexos**.

Además, este nos indica y comprueba que un bien es originario del TLCAN, y por tanto, no necesita cumplir con una regla de origen si se trata de un material componente de un bien.

Por lo que, por ser un documento de tanto valor en las operaciones de comercio exterior, conforme al instructivo de llenado que el TLCAN establece, este deberá ser llenado en formato legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación.

Además, es importante mencionar lo que el artículo 505 del TLCAN indica:

Artículo 505

Registros contables

Cada una de las Partes dispondrá que:

(a) un exportador o un productor en su territorio que llene y firme un certificado de origen, conserve en su territorio, durante un periodo de cinco años después de la fecha de firma del certificado o por un plazo mayor que la Parte determine, todos los registros relativos al origen de un bien para el cual se solicitó trato arancelario preferencial en el territorio de la otra Parte, inclusive los referentes a:

(i) la adquisición, los costos, el valor y el pago del bien que se exporte de su territorio,

(ii) la adquisición, los costos, el valor y el pago de todos los materiales, incluso los indirectos, utilizados en la producción del bien que se exporte de su territorio, y

(iii) la producción del bien en la forma en que se exporte de su territorio; y

(b) un importador que solicite trato arancelario preferencial para un bien que se importe a territorio de esa Parte conserve en ese territorio, durante cinco años después de la fecha de la importación o un plazo mayor que la Parte determine, tal documentación relativa a la importación del bien, incluyendo una copia del certificado, como la Parte lo requiera. (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

La importancia de la conservación de los registros relativos a un bien como lo son los certificados de origen y la documentación que acredite dicho origen declarado, se debe a que existe un proceso denominado “procedimiento de verificación de origen”, mismo que se detallará posteriormente, en el cual la revisión de estos registros de la mano de

los certificado de origen acreditaran o serán la base que determine si los bienes amparados bajo el TLCAN debieron o no haber gozado de trato arancelario preferencial.

Además, se ha observado que algunas empresas emiten certificados de origen años después al periodo en el que se está certificado el bien, es decir, en periodos posteriores, por lo que dichos certificados de origen terminan considerándose inválidos debido a que, como ya se mencionó en el artículo 505 del TLCAN, el emisor de un certificado de origen debe conservar por un periodo de 5 años o más, la información relativa al origen de los bienes certificados.

Por lo que, durante el periodo certificado, el emisor de dicho documento debe contar con esta información, así que, derivado de este incumplimiento, estos certificados de origen emitidos posteriormente al periodo certificado no resultan válidos para acreditar que un bien sea originario del TLCAN.

Asimismo, un exportador que no funge como productor, debe poseer lo necesario para respaldar el certificado de origen que esté emitió conforme al artículo 501 del TLCAN, mismo que indica lo siguiente:

Artículo 501

Certificado de Origen

1. Las Partes establecerán un certificado de origen al 1º de enero de 1994 que servirá para certificar 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.
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.
3. Cada una de las Partes:

(a) exigirá al exportador en su territorio, que llene y firme un certificado de origen respecto de la exportación de un bien para el cual un importador pudiera solicitar trato arancelario preferencial en el momento de introducirlo en territorio de otra Parte; y

(b) dispondrá que, en caso de que no sea el productor del bien, el exportador, en su territorio, pueda llenar y firmar el certificado de origen con fundamento en:

(i) su conocimiento respecto de si el bien califica como originario;

(ii) la confianza razonable en la declaración escrita del productor de que el bien califica como originario; o

(iii) un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el productor y proporcionado voluntariamente al exportador.

4. Ninguna de las disposiciones del párrafo 3 se interpretará como obligación del productor de proporcionar un certificado de origen al exportador.

5. Cada una de las Partes dispondrá que el certificado de origen llenado y firmado por el exportador o por el productor en territorio de otra Parte y que ampare:

(a) una sola importación de un bien a su territorio; o

(b) varias importaciones de bienes idénticos a su territorio, a realizarse en un plazo específico que no excederá doce meses, establecido por el exportador o productor en el certificado; sea aceptado por su autoridad aduanera por cuatro años a partir de la fecha de su firma. (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

Lo anterior, es aplicado a aquellos que emitieron un certificado de origen sin ser el productor del bien que se está amparando, por lo que, se debe emitir dicho certificado indicando en el campo 8 (Productor), la base en la que fundamentó que el bien cumplía con el origen TLCAN conforme el tratado establece.

2.7 Verificaciones de origen y reglamentaciones uniformes.

Las verificaciones de origen son el procedimiento mediante el cual se determina si una mercancía que fue introducida al país bajo Trato Arancelario Preferencial cumple con los requerimientos para haber gozado de los beneficios que dicho tratado le otorgó a la operación.

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. (Witker, s.f.)

La autoridad aduanera facultada para llevar a cabo un procedimiento de verificación de origen corresponde al área de la Administración General de Auditorías de Comercio

Exterior (AGACE) del Servicio de Administración Tributaria (SAT), el cual en base al artículo 506 del TLCAN y la sección VII de las reglamentaciones uniformes de septiembre de 1995 realizan dicho procedimiento.

Las reglamentaciones uniformes tienen el objeto de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa. (SAT, 1995)

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. (Witker, s.f.)

O de otra manera existen operaciones que pueden ser verificadas mediante un cuestionario de verificación de origen elaborado o adaptado específicamente a la operación a verificar.

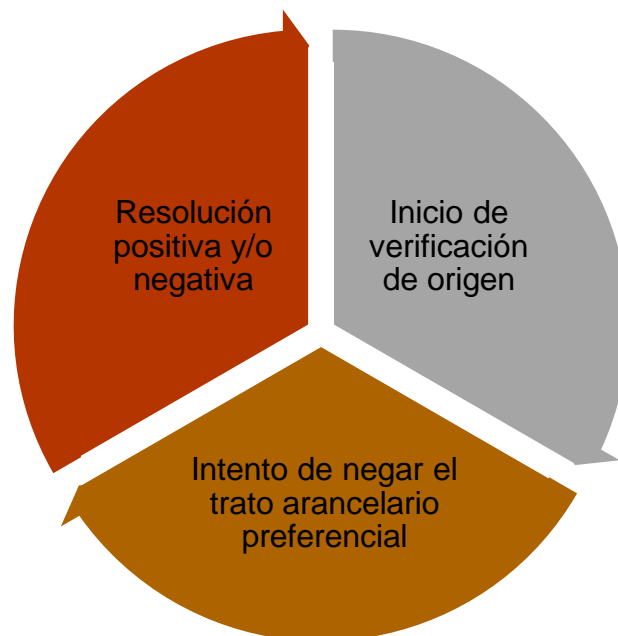
Generalmente las verificaciones de origen instauradas mediante el método de visita se realiza de esa manera debido a que existen cuestionamientos principalmente en el proceso productivo de los bienes sujetos a verificación, y a través de este se puede determinar el consentimiento de la utilización de trato arancelario preferencial o el intento de negación del mismo, otorgando un plazo de 30 días conforme a lo que las Reglamentaciones Uniformes indican para proporcionar información para coadyuvar en la determinación de origen de las mercancías.

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.
(Witker, s.f.)

Ahora bien, la importancia de las reglamentaciones uniformes en el tema de reglas de origen radica en que estas reglamentaciones ayudan a determinar cómo se irá desarrollando un procedimiento de verificación de origen, como debe proceder la autoridad aduanera, plazos y otras disposiciones que todas las empresas mexicanas deberían conocer si se está sujeto a un procedimiento de este tipo.

Gráfico 8. Proceso de verificación de origen



Elaboración propia con datos obtenidos de (SHCP, 1995).

Incluso una de las reglamentaciones más importantes para el conocimiento de toda empresa mexicana involucrada dentro de una verificación de origen, es la Reglamentación Uniforme número 52 que indica que la autoridad aduanera debe informar al importador de la mercancía de la que se cuestiona el origen TLCAN, como se está llevando a cabo dicho procedimiento de verificación de origen de uno o diversos bienes

y cuál es la situación actual por la que se está determinando el origen de los bienes a través de los tres pasos mencionados en el Gráfico 8.

De lo anterior, es importante mencionar que una verificación de origen es aplicada directamente al exportador del bien, ya que se supondría que al haber emitido un certificado de origen tiene el sustento que comprueba lo declarado en cuanto al origen conforme al artículo 505 del TLCAN, ya mencionado anteriormente, sin embargo, las consecuencias o beneficios resultantes de la verificación de origen serán aplicados al importador mexicano de los bienes sujetos a revisión.

CAPITULO 3.- T-MEC, UN NUEVO ACUERDO COMERCIAL ENTRE ESTADOS UNIDOS, MÉXICO Y CANADÁ EN EL 2018.

Un tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá hoy en día es una necesidad para muchos sectores, ya que el impacto del trato arancelario preferencial que el TLCAN permite hasta el día de hoy, ha impulsado la economía y comercio exterior de los países miembros de una manera más que significativa.

Este Tratado ha contribuido a impulsar la transformación competitiva del sector exportador el más dinámico de la economía en los últimos años, ha impulsado el desarrollo de varias regiones del país, y ha detonado la creación de empleos y la atracción de inversiones, especialmente al sector manufacturero.

Sin embargo, su importancia no solo reside en el ámbito estrictamente económico, también ha contribuido a fortalecer el Estado de Derecho, generando certidumbre para las operaciones de comercio exterior y las inversiones y servicios relacionados. (Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, 2017)

Claro ejemplo de certidumbre para las operaciones de comercio exterior son las reglas de origen, que han fungido como una regulación desde 1994 con la entrada en vigor del TLCAN, determinando con precisión cuando una mercancía puede considerarse originaria y por lo tanto gozar de los beneficios del mismo, así como las demás regulaciones mencionadas en capítulos anteriores.

El TLCAN detonó múltiples cadenas productivas que hoy son fundamentales para la competitividad de América del Norte en los sectores manufacturero y agroalimentario, así como para tener el abasto de diversos productos de consumo prioritario en los mercados de los tres países. (Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, 2017)

Algunas empresas de la industria automotriz que ensamblan sus bienes en México como lo son General Motors y Ford (empresas estadounidenses), han implementado estas cadenas productivas mediante las determinaciones de las reglas de origen del TLCAN, para finalmente producir bienes originarios que se les permita gozar de trato arancelario

preferencial para reducir sus gastos en operaciones de comercio exterior, creando de ellas estándares de calidad e impulsando al sector automotriz en México, Estados Unidos y Canadá.

Ahora bien, como se mencionó de manera introductoria, las reglas de origen también pueden resultar como ventaja competitiva para empresas productoras, ya que, si se producen bienes originarios del TLCAN con todos los requerimientos necesarios para acreditar dicho origen, esta podría ser una característica que genere un beneficio adicional frente a empresas del mismo sector al momento de realizar operaciones comerciales con empresas que se encuentran dentro de la región del TLCAN.

Ahora bien, desde el 2017 las renegociaciones de este tratado han sido un tema de gran controversia para los países miembros, para lo cual en primera instancia se identificaron los temas que requerían ser actualizados debido a los cambios a los que se enfrentan hoy en día Estados Unidos, México y Canadá, regulaciones que ahora resultan insuficientes.

Entre el proceso permitió identificar los temas de mayor interés para los sectores productivos y la sociedad civil. Entre los que destacaron, acceso a mercados, reglas de origen, comercio electrónico, comercio de servicios, solución de controversias, propiedad intelectual, laboral, medio ambiente y PYMES. (Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, 2017)

Es decir, las reglas de origen hoy en día siguen generando gran controversia dentro de las regulaciones que el TLCAN establece, ya que los nuevos procesos productivos que las empresas han ido implementando podrían dar paso a que el origen de un bien final no sea delimitado correctamente, una triangulación comercial o dichas regulaciones no resulten beneficiosas para los países miembros.

Una modernización exitosa del TLCAN debe contribuir a hacer de América del Norte la región más competitiva y a que sus productos, elaborados de manera conjunta, tengan éxito en todos los mercados, y, en el caso de México, convertirse en su plataforma de exportación al mundo.

Es decir, de acuerdo con la (Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, 2017), el establecimiento y uso de reglas de origen garantiza los beneficios regionales del TLCAN.

Por lo que, considerando que un tratado o acuerdo comercial es delimitado a partir de las necesidades de los miembros que lo conforman, es de suma importancia atender a cada uno de los requerimientos que hoy en día han surgido en el comercio exterior de México, Estados Unidos y Canadá.

Claro ejemplo de lo anterior es el desarrollo de la tecnología que ha dado paso a nuevos procesos productivos y bienes que las empresas han encontrado conveniente y/o estratégicamente reemplazables a los bienes que solían utilizar.

Es por eso que, dentro de las renegociaciones actuales, las reglas de origen deberían ser una de las principales regulaciones a verificar, a modo de comprobar que al día de hoy con los cambios continuos, las reglas de origen siguen resultando oportunas y beneficiosas para Estados Unidos, México y Canadá en cuanto a la delimitación de cumplimiento de origen.

“El TLCAN es un pilar en el crecimiento económico de México. Su modernización brinda la oportunidad de generar un desarrollo más equilibrado con respecto de EE.UU. y Canadá, partiendo de la integración ya alcanzada” (Secretaría de Economía, 2017).

Ahora bien, la modernización y renegociación del TLCAN no han resultado nada sencillas, desde el acuerdo de regulaciones que resulten beneficiosas para las partes logrando un gran entendimiento, así como lograr que continuara siendo un acuerdo trilateral, hablando por la incertidumbre que existió por varios días en cuanto a Canadá como miembro de este nuevo acuerdo.

Resulta favorable que finalmente Canadá haya decidido continuar con esta relación comercial y a un acuerdo final.

Estados Unidos y Canadá alcanzaron un acuerdo (...) para salvar al TLCAN como un pacto trilateral con México, con convenios para impulsar el acceso de Estados Unidos al mercado de productos lácteos de Canadá y proteger a Ottawa de posibles tarifas automotrices de su vecino.

El nuevo acuerdo se llamará USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement, por sus siglas en inglés), y funcionarios estadounidenses esperan que su firma se lleve a cabo a fines de noviembre para luego pasar a consideración del Congreso de ese país. (Expansión en colaboración con CNN, 2018)

Finalmente resulta satisfactorio saber que se ha llegado a un acuerdo a fin de que Estados Unidos, México y Canadá sigan esta estrecha relación comercial, ya que de lo contrario se podría haber generado depreciaciones en las monedas de estos países, una significativa disminución en operaciones de comercio exterior y desempleos principalmente generados en sectores de la industria manufacturera, así como la problemática generada en el mercado de productos lácteos de Canadá hacia Estados Unidos.

3.1. Nuevas normas sobre las reglas de origen para el sector automotriz.

Como se mencionó anteriormente, una de las regulaciones que necesariamente debían ser atendidas con este nuevo acuerdo eran las reglas de origen, ya que desde su establecimiento, han surgido nuevos procesos tecnológicos, productivos, entre otros aspectos que les afectan directamente para su correcta regulación y logro de objetivos.

“Incrementar las reglas de origen, sobre todo en la fabricación de automóviles en la región, ha sido uno de los temas más controversiales desde el inicio de la renegociación del TLCAN, en agosto del año pasado” (Patiño, 2018).

Respecto a este nuevo acuerdo denominado USMCA, los cambios en las reglas de origen frente a las regulaciones que al día de hoy el TLCAN establece, solo serán en el sector automotriz, ya que como se mencionaba anteriormente, la tecnología y los cambios que se han ido generando en la producción y manufacturación de automóviles requería

nuevas disposiciones a fin de que los miembros del próximo USMCA, sigan siendo beneficiados durante sus operaciones de comercio exterior entre miembros del mismo.

El contenido regional ha sido uno de los temas más difíciles en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pero podría causar más conflictos con el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico de Cooperación Económica (CPTTP, por sus siglas en inglés), pues mientras uno busca incrementar lo hecho en una región, el otro busca lo contrario. (Alegría, 2018)

Esto se debe a que el CPTTP es un tratado en el que su principal objetivo era la integración y la eliminación total de aranceles entre los países que lo integran, mientras que el TLCAN siempre ha buscado la competencia justa entre los países miembros, a fin de que sus regulaciones atiendan las necesidades de sus sectores económicos haciéndolos mayormente competitivos.

Las nuevas reglas de contenido regional que busca imponer Washington por conducto del TLCAN pueden resultar conflictivas, porque se contraponen con el CPTTP, pues el primer acuerdo buscaría aumentarlo y, por tanto, México tendría que comprometerse a fabricar más insumos intermedios en la región y disminuir las importaciones de Asia. (Alegría, 2018)

Es decir, resulta contradictorio que los miembros de este nuevo USMCA, mismos que se encuentran suscritos al CPTTP, respecto al valor de contenido regional para algunos bienes sea requerido en tan alto porcentaje que casi imposibilite la obtención de material para producir bienes, de países miembros de los tratados en los que Estados Unidos, México y Canadá de manera independiente forman parte, como resulta el alto porcentaje de valor de contenido regional que Estados Unidos solicita para el sector automotriz.

Por lo que ante estos cambios al sector automotriz en las reglas de origen que le refieren, en primera instancia Estados Unidos solicitaba lo siguiente:

Gráfico 9. ¿Qué pide EU en el capítulo de autos del TLCAN?



Elaboración propia con datos obtenidos de (González, 2018)

Como se puede observar en el gráfico anterior, los requerimientos iniciales con los que Estados Unidos entro en renegociaciones del TLCAN fueron muy estrictos para el sector, principalmente ante las condiciones que presenta México en el sector en cuanto a los salarios de los trabajadores encargados del proceso manufacturero y el valor de contenido regional.

Desde comienzos de la negociación, Estados Unidos presionó para aumentar el contenido regional de los vehículos para comercializarse sin arancel en América del Norte, incluso exigía una cuota de contenido solo de ese país. Al final, los tres

socios acordaron que los vehículos que fabriquen deben cumplir con un 75% de contenido regional para comercializarse libremente. (Expansión, 2018)

Lo anterior resultaba un condicionamiento bastante exigente que únicamente beneficiaba a Estados Unidos para fortalecer su sector automotriz con la elaboración interna de autopartes.

Recientemente, el equipo negociador estadounidense aceptó bajar a 75% su propuesta inicial de contenido regional que era de 85%, y también desistió de la idea que del total del contenido el 50% fuera estadounidense, propuesta en la que México y su sector automotriz han expresado no estar de acuerdo. (Patiño, 2018)

Por lo que, a continuación, se observan las nuevas disposiciones del USMCA en sector automotriz, entre los cuales tenemos el valor de contenido regional en las reglas de origen para poder ser considerados originarios de este nuevo acuerdo:

Figura 3. Nuevas disposiciones del USMCA en reglas de origen para el sector automotriz



Obtenido de (Expansión, 2018)

Si bien ya se esperaba, Donald Trump y su equipo de negociadores, harían de este nuevo acuerdo algo aún más favorable para Estados Unidos que para México y Canadá en conjunto, haciendo requerimientos de cambios bastante agresivos y proteccionistas en su economía.

Es por ello que dichas negociaciones duraron meses y Canadá estaba incierto en cuanto a su permanencia en el acuerdo.

Lo difícil de la discusión del tema es cómo modificar el contenido regional en la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), sobre todo ante los cambios tecnológicos que vendrán en los automóviles.

Ahí nos metemos a un tema de intentar adivinar el futuro y la velocidad con la que vienen los cambios, qué componentes se van a tener y cómo estarán los porcentajes del contenido. (Excelsior, 2018)

Aunque no se trata de adivinar, simplemente el hecho de dar un vistazo a los sectores en los que están implementando constantes cambios en los procesos productivos y/o manufacturero debería dar la pauta a que las reglas de origen para estos bienes estén en constante renegociación en periodos determinados de tiempo, a diferencia de otros bienes en los que no se ve reflejada esta situación de cambios altamente constantes de la mano a nuevas tecnologías.

Estados Unidos exige reglas de origen más estrictas que las estipuladas en el actual Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en particular en lo referente al porcentaje de un automóvil que debe construirse en la región para evitar aranceles. (Excelsior, 2018)

Estas exigencias detonan la reformulación o cambios en el proceso de manufactura del sector automotriz al que con su entrada en vigor se deberá atender de manera obligatoria para la realización de operaciones entre los países miembros del USMCA.

México y Canadá aceptaron prácticamente todas las demandas del sector automotriz puestas por Estados Unidos en la mesa de negociaciones del Tratado

de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), una cuestión que están por concluir, de acuerdo con dos medios canadienses, Globe and Mail y National Post. (Morales, 2018)

Este nuevo acuerdo entrará en vigor hasta el 2020, lo que le da al sector automotriz la oportunidad de adaptarse a estos nuevos requerimientos, además de un plazo de tres años posterior a la entrada en vigor del USMCA, para que se logre cumplir con el nuevo porcentaje de valor de contenido regional.

Por parte de las empresas mexicanas que se encargan del proceso manufacturero de la industria automotriz, deberá prepararse para implementar una nueva base en los salarios de sus trabajadores, convirtiéndose en “alto salario”.

En cuanto a la industria del acero y aluminio, se esperaría un auge del mismo, ya que ahora es parte esencial para que las operaciones de comercio exterior del sector automotriz cumplan con esta nueva regla de origen y puedan gozar de trato arancelario preferencial.

3.2. Perspectivas de las operaciones de comercio exterior entre México, Estados Unidos y Canadá.

A pesar de que el USMCA entrará en vigor a partir del 2020, las economías de los países miembros al día de hoy se preparan para los cambios que este generará.

En general, el USMCA es un tratado más proteccionista que el anterior, porque le ofrece mayor protección contra la competencia proveniente del exterior a varios sectores de la economía de EU.

Eso es negativo tanto para México como para Canadá, porque sus productores tienen menos oportunidades. (Longino, 2018)

Por lo anterior, muchas empresas tendrán que eliminar de sus listas de proveedores la mayor cantidad posible de aquellos de procedencia fuera del territorio del USMCA, y empezar a generar relaciones comerciales con más empresas miembros del mismo, esperando que estas relaciones comerciales puedan además de permitir el cumplimiento

del origen USMCA de los bienes, y seguir produciendo bajo costos o muy disparados del margen de costos que tienen al día de hoy con el TLCAN.

Expertos de la industria han dicho que algunos fabricantes de marcas extranjeras con menor presencia de fabricación en América del Norte y menos personal de investigación y desarrollo en Estados Unidos pueden tener dificultades para cumplir los requisitos más estrictos de contenido durante años. (idc, 2018)

Estas complicaciones podrían verse reflejadas en empresas de la industria automotriz que cumplían con el porcentaje de valor de contenido regional que el TLCAN establecía de manera estratégica a fin de que el resto de materiales no originarios utilizados en la producción fueran adquiridos de Asia, por ejemplo, para así tener un proceso productivo con material mucho menos costoso y con mayores ganancias.

Según información de la Secretaría de Economía, 70 por ciento de las exportaciones automotrices de México cumplirán con las reglas de origen del sector automotriz una vez que entre en vigor el AMEC.

Óscar Albín, presidente de la Industria Nacional de Autopartes (INA), dijo a El Financiero que las empresas de autopartes deberán aprovechar la inversión que hagan las empresas asiáticas y europeas para expandir sus cadenas de producción en Norteamérica para cubrir los lineamientos del nuevo acuerdo comercial de la región. (Blanco D. , México tiene una gran oportunidad con regla de origen del USMCA, 2018)

En esencia las renegociaciones del TLCAN con el nuevo USMCA tienen como objetivo modernizar las regulaciones que este tratado establecía para ser más compatible con las nuevas tecnologías y disciplinas implementadas en el comercio exterior.

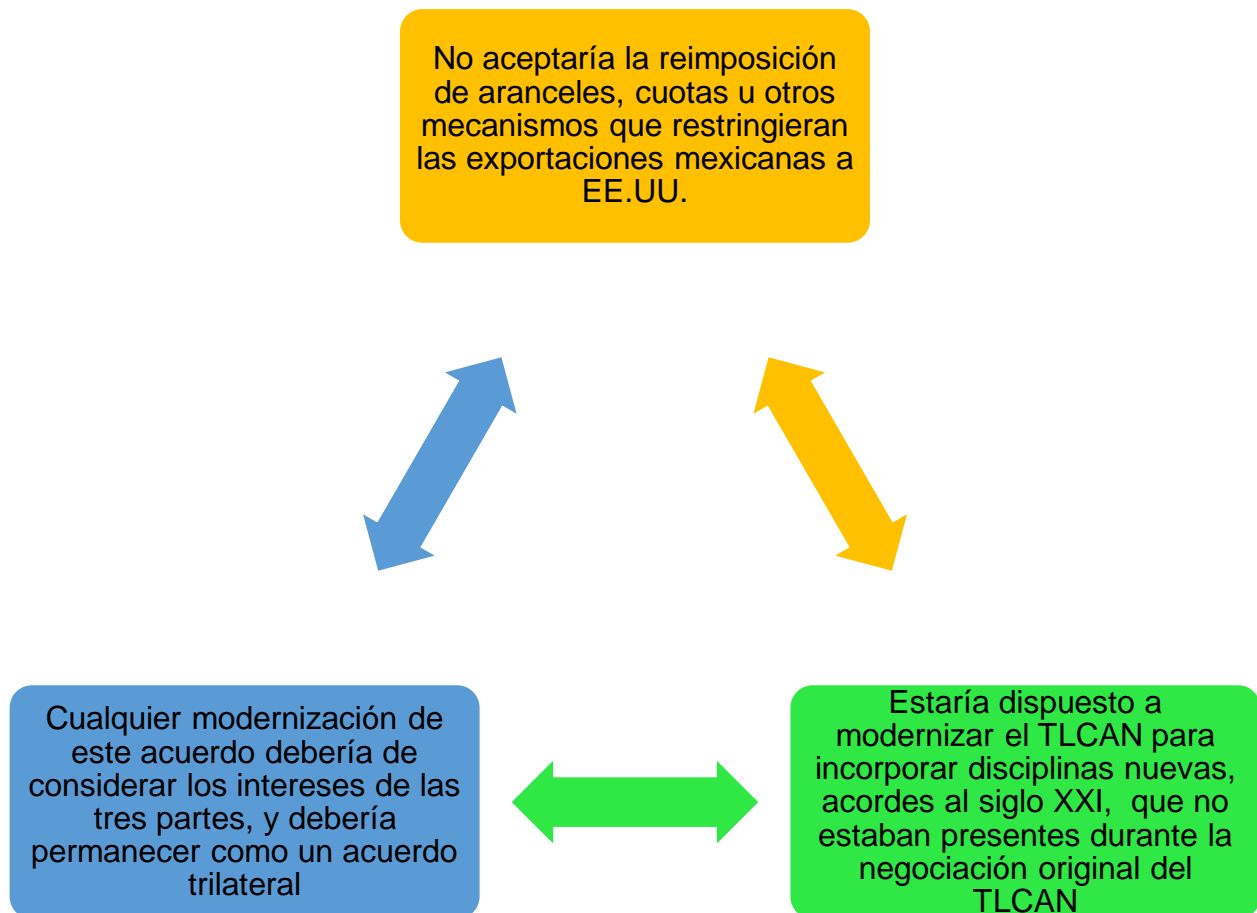
Aunado a lo anterior, se espera que estas nuevas regulaciones en las reglas de origen impulsen los mercados internos del USMCA, e incrementen su nivel económico a través del crecimiento en sus nuevas relaciones, esperando que este proteccionismo por parte de Estados Unidos no afecte los sectores económicos de México y Canadá.

3.2.1 Perspectiva México-Estados Unidos.

Con la incertidumbre que hubo por semanas respecto a la permanencia y firma de Canadá a este nuevo acuerdo, los empresarios mexicanos si bien detuvieron de manera temporal inversiones y operaciones dirigidas a este país, apoyaban que en última instancia se firmara un acuerdo bilateral ya que los efectos de la pérdida de un acuerdo comercial con Estados Unidos tendrían efectos muy negativos en la economía.

La iniciativa privada involucrada en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) apoyaría un acuerdo bilateral en los términos negociados con Estados Unidos en caso de que Canadá no se suba al acuerdo, aseguró Gustavo de Hoyos. (Blanco D. , 2018)

Gráfico 10. Restricciones de México hacia renegociaciones del TLCAN



Elaboración propia con datos obtenido de (Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, 2017)

Es decir, los representantes en las renegociaciones del TLCAN hicieron un buen trabajo, ya que si bien, Estados Unidos tomo grandes decisiones en cuanto al sector automotriz, México cuidó que, a pesar de ello, sus sectores económicos continuaran creciendo.

Desde inicios del 2017, el presidente Enrique Peña Nieto estableció claramente cuáles serían los principios que regirían la relación comercial de México con EE.UU. en la coyuntura actual, esperando que durante las negociaciones no se afectaran en ninguno de estos puntos en particular.

Canadá siguió este ejemplo, ya que a pesar de la presión frente a Estados Unidos por firmar el nuevo acuerdo logró seguir formando parte de esta relación comercial bajo sus condiciones.

“Estamos satisfechos del acuerdo, pienso que nosotros como canadienses creemos mucho en el concepto de Norteamérica, y era muy importante salvar ese concepto, fue una negociación difícil que duró casi 14 meses, hubo momentos dramáticos como en cualquier negociación” (20 minutos, 2018).

Sin embargo, las restricciones en cuanto al porcentaje de uso de aluminio le parecen desfavorable para todas las partes y muy difícil de cumplir, lo cual es uno de los aspectos que las empresas afectadas a este cambio deberán preparar para la entrada en vigor del USMCA, disminuyendo así grandes riesgos.

Finalmente, el resultado de las decisiones tomadas y la implementación de las nuevas reglas de origen para la industria automotriz se verá reflejado dentro de tres años, esperando que la visión a los cambios futuros de este sector, puedan ser regulados con estas nuevas condiciones de origen.

CONCLUSIONES.

Como toda ley, reglamentación o normatividad, las reglas de origen han sido una regulación del comercio exterior en México, Estados Unidos y Canadá que han cambiado en algunos aspectos debido a los cambios surgidos con el paso del tiempo por diversos factores económicos, políticos y tecnológicos.

Es decir, si en México aún contáramos únicamente con las regulaciones que en la década de los años 40's, en primera instancia las operaciones de comercio exterior no serían en grandes cantidades como lo es en la actualidad.

Ahora bien, con la firma a un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá y anteriormente la entrada al GATT-OMC, México debía comenzar con nuevas regulaciones que facilitarían y apoyarán las nuevas operaciones de comercio exterior que generarían estas inclusiones, para así verse mayormente beneficiados y aportar a la economía del país.

Es por eso que al hablar de un tratado de libre comercio trilateral había que asegurarse que únicamente estas tres partes se vieran beneficiadas del mismo, por lo que las reglas de origen desde ese momento comenzaron a fungir como el delimitante de los bienes que podían considerarse originarios del TLCAN, y así los objetivos principales de esta integración económica fueran cumplidos.

Estas regulaciones afectan y son de interés de toda aquella empresa mexicana que realiza o desea posteriormente realizar operaciones de comercio exterior con Estados Unidos y Canadá debido a que las reglas de origen como se pudo observar son el elemento indispensable que determinará bajo qué condiciones un bien podrá ampararse bajo el TLCAN para así gozar de sus beneficios (trato arancelario preferencial).

Como se observó a lo largo de esta investigación, el conocer que existen las reglas de origen y que estas determinan el origen de un bien no es suficiente.

Las reglas de origen resultan de gran complejidad desde el inicio de su interpretación, cumplimiento de restricciones y las reglamentaciones y requerimientos que llevan de la mano y cómo podemos cumplirlos.

En esencia la importancia de las reglas de origen del TLCAN desde la perspectiva de los negocios internacionales se representa como una gran oportunidad de crecimiento y desarrollo comercial con la implementación de nuevas tecnologías llevadas de la mano de dichas reglas de origen.

Hoy en día, ante los continuos cambios y desarrollos tecnológicos resulta muy sencillo adaptarse a los requerimientos de las reglas de origen para producir bienes originarios del TLCAN, que finalmente pueden ser más atractivos para empresas que se encuentran dentro de los países miembros del tratado que obtener un mismo bien de carácter no originario, ya que si bien tienen las mismas características esenciales, al adquirir un bien originario del TLCAN permitirá reducir costos en pagos de aranceles de las operaciones de comercio exterior.

Aunado a lo anterior, el conocimiento de la correcta interpretación de las reglas de origen y las disposiciones que las complementan promueven a la correcta actividad comercial que a su vez evitará la caída en una verificación de origen lo cual es un procedimiento que crea confusión, gran inversión de tiempo, costos en contratación de personal que se encargue del procedimiento y finalmente la pérdida del trato arancelario preferencial teniendo como consecuencia final el pago de los aranceles e impuestos omitidos al ser su bien o mercancía el objeto de una operación comercial amparada bajo el TLCAN, finalmente determinada como no originaria.

A su vez, con el conocimiento adquirido respecto a la documentación e información que sustenta el origen de un bien, las empresas mexicanas al realizar importaciones pueden solicitar desde un certificado de origen “valido” conforme a lo que el TLCAN indica, así como la documentación que debe recibir y conservar para que su operación comercial no se vea afectada en un escenario futuro.

Finalmente, este proyecto de investigación enuncia e informa los cambios del nuevo acuerdo entre Estados Unidos, México y Canadá ante los que se deben tomar acciones de adaptación para así las empresas de los sectores automotriz, aluminio y acero eviten riesgos, y por el contrario aumenten sus operaciones con los países miembros como un desarrollo en conjunto.

Como apoyo adicional en el apartado de **ANEXOS**, se encontrarán ejercicios de casos reales en los que se cuestionó el origen de bienes que fueron importados debida e indebidamente al amparo del TLCAN y como se podría hacer frente a cada escenario, así como recomendaciones adicionales que las empresas mexicanas deben tener en cuenta al realizar operaciones de comercio exterior al amparo del TLCAN.

RECOMENDACIONES.

- ✓ Recordar que es indispensable el conocimiento de la clasificación arancelaria de un bien para con ella poder identificar la regla de origen que le corresponde al mismo.
- ✓ Si requiere conocer la clasificación arancelaria precisa de un bien o comprender a que se refiere una subpartida arancelaria de una operación comercial con Estados Unidos o Canadá consulte la siguiente página web: <https://hts.usitc.gov/>.
- ✓ Si requiere consultar la tarifa de impuestos de importación o exportación aplicada a determinado bien, consulte la siguiente página web: [http://www.siicex-
caaarem.org.mx/](http://www.siicex-
caaarem.org.mx/), así como el histórico de estos impuestos.
- ✓ Ubicar el bien en la clasificación arancelaria que más se asemeje en su descripción.
- ✓ Un proceso de producción orientado bajo las reglas de origen del TLCAN y posteriormente del USMCA, dará como resultado un bien que pueda gozar de los beneficios del tratado.
- ✓ Realizar una proyección en la cual se delimite si resulta mayormente beneficioso adquirir o producir bienes originarios que puedan gozar del trato preferencial al amparo del TLCAN, o la reducción de costos mediante la adquisición de material con menor costo procedente de países fuera del territorio de este tratado.
- ✓ Es importante conocer que cada acuerdo, unión o tratado comercial tiene normas de origen diferentes.
- ✓ Al determinar el origen de una mercancía el capítulo IV y V del TLCAN resultaran una guía o manual durante el proceso.
- ✓ Si existe alguna duda en cuanto a la determinación de origen de un método específico, el TLCAN cuenta con algunos ejemplos de aplicación.
- ✓ Se hace uso de las reglas de origen cuando se cree que el bien es originario bajo el criterio “B” o “D”.
- ✓ Las reglas de origen vigentes durante la aplicación del TLCAN son las publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 1 de octubre de 2009 del anexo 401 del tratado.

- ✓ Determinar el método más adaptable a las condiciones del bien que se espera considere originario del TLCAN, siempre y cuando la regla de origen aplicable lo permita.
- ✓ Si existe confusión en cuanto a términos utilizados en el tratado, consulte el artículo 413 y 514 del TLCAN.
- ✓ Las reglas de origen delimitarán bajo el método de salto arancelario indicaran que materiales pueden o no formar parte de la producción de un bien, para poder considerarse originarios.
- ✓ Leer cuidadosamente en que consiste cada método de determinación del origen TLCAN de un bien.
- ✓ Leer cuidadosamente en que consiste el cálculo de cada valor que constituyen las variables de las fórmulas del Valor de Contenido Regional.
- ✓ Si emite un certificado de origen, asegúrese de que lo declarado durante el llenado del mismo sea correcto y pueda sustentarlo mediante información y documentación, misma que deberá conservarse por un periodo de al menos 5 años a la emisión del mismo.
- ✓ Si se es productor de un bien que se desea considerar originario, conserve registros de inventario, producción, costos, empaquetado, envío, adquisición, venta, certificados o declaraciones de origen e información que ayude a verificar la clasificación arancelaria de sus materiales utilizados y bienes.
- ✓ Si se emite o solicita una declaración de origen para acreditar el origen TLCAN de un bien, asegúrese que este contiene la descripción clasificación arancelaria, país de origen y leyenda que acredita que cumple con el origen de conformidad con el TLCAN para que este pueda considerarse válido.
- ✓ Si se encuentra dentro del sector automotriz, acero o aluminio, realice proyecciones con las cuales a la entrada en vigor del USMCA pueda cumplir con el carácter de originario ante las actuales modificaciones en las reglas de origen.
- ✓ Si sus operaciones comerciales son en esencia con Estados Unidos y/o Canadá, implemente un área dentro de su empresa donde se verifique que sus operaciones cumplen con los requerimientos del TLCAN.

Si se encuentra implicado dentro de una verificación de origen:

- ✓ Consulte a la autoridad aduanera con exactitud cuáles son las operaciones de las que se cuestiona el origen de los bienes.
- ✓ Como importador mexicano tiene derecho a ser informado sobre el estado en el que se encuentra el procedimiento de verificación de origen mediante la Reglamentación Uniforme 52.
- ✓ Si se funge como el importador de los bienes, contacte al proveedor de la mercancía e invítelo a coadyuvar dentro del procedimiento de verificación de origen, ya que usted como importador será el afectado en caso de negación del origen y de la aplicación del trato arancelario preferencial.
- ✓ Conserve por un periodo de 5 años al menos la documentación e información respectiva a sus operaciones comerciales.
- ✓ Si se adquiere un bien supuestamente originario del TLCAN, solicite un certificado de origen emitido en la fecha en la que se realiza la operación comercial, así como los comprobantes de adquisición y pago.
- ✓ Considere que únicamente tiene un plazo de 30 días posteriores a la notificación de cada parte del proceso de verificación de origen para dar contestación al mismo, así como tiene derecho a instaurar un recurso de revocación para solicitar información adicional.
- ✓ Toda información y documentación proporcionada para coadyuvar en el proceso de verificación de origen debe ser evaluada y valorada.

REFERENCIAS.

- 20 minutos. (05 de octubre de 2018). *Canadá, satisfecho con el nuevo acuerdo comercial USMCA*. Recuperado el 12 de octubre de 2018, de 20 minutos: <https://www.20minutos.com.mx/noticia/428275/0/canada-satisfecho-con-el-nuevo-acuerdo-comercial-usmca/>
- Alegría, A. (06 de mayo de 2018). *Reglas de origen ponen en ruta de choque acuerdos comerciales: IDIC*. Recuperado el 30 de septiembre de 2018, de La jornada: <https://www.jornada.com.mx/2018/05/06/economia/019n2eco>
- Bailey, J. (2003). *Impactos del TLC en México y Estados Unidos: Efectos subregionales del comercio y la integración económica*. Ciudad de México: Miguel Angel Porrúa.
- Bernal, V. (1991). *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*. Ciudad de México: Siglo veintiuno editores.
- Bilboa, U. J. (2012). *Tema de economía mundial*. Madrid: Delta.
- Blanco, D. (04 de septiembre de 2018). *Empresarios mexicanos sí apoyarían TLCAN sin Canadá*. Recuperado el 12 de octubre de 2018, de El financiero: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/empresarios-mexicanos-si-apoyarian-tlcan-sin-canada>
- Blanco, D. (04 de octubre de 2018). *México tiene una gran oportunidad con regla de origen del USMCA*. Recuperado el 12 de octubre de 2018, de El financiero: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/mexico-tiene-una-gran-oportunidad-con-regla-de-origen-del-usmca>
- Blanco, M. H. (1994). *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*. Ciudad de México: Fondo de cultura económica.
- Calderón, S. J. (2014). *20 años del TLCAN: Su impacto en la balanza de pago, agricultura y vulnerabilidad externa de la economía mexicana*. Ciudad de México: Miguel Angel Porrúa.

Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión. (julio de 2017). *INFORME SOBRE EL INICIO DE NEGOCIACIONES PARA LA MODERNIZACIÓN*. Recuperado el 30 de septiembre de 2018, de Informe TLCAN: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/251040/INFORME_TLCAN.pdf

Castillo, G. (1986). *México en el GATT: Ventajas y desventajas*. Baja California : El Colegio De La Frontera Norte.

Colín, R. (13 de diciembre de 2017). *Importancia del cumplimiento de las reglas de origen en el TLCAN*. Recuperado el 15 de septiembre de 2018, de XPD Factura fácil y rápido: <http://www.expidetufactura.com.mx/blog/importancia-del-cumplimiento-las-reglas-origen-en-tlcan/>

Davila, A. (1993). *TLC: Impactos en la frontera norte*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México- Facultad de economía.

Delfín, O. V. (s.f.). *Estructura de las Reglas de Origen del TLCAN: Un análisis metodológico del valor de contenido regional*. Recuperado el 17 de septiembre de 2018, de CIMEXUS: <file:///C:/Users/UAEM/Downloads/Dialnet-EstructuraDeLasReglasDeOrigenDelTLCAN-5425978.pdf>

Echeverría, V. H. (2012). *Verificación de origen, ¿Cómo enfrentarla?* Recuperado el 17 de agosto de 2018, de Odepa: <https://www.odepa.gob.cl/odepaweb/publicaciones/doc/6074.pdf>

El Financiero. (31 de diciembre de 2016). *La importancia de México en el TLCAN en 5 gráficas*. Recuperado el 14 de septiembre de 2018, de El Financiero: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/la-importancia-de-mexico-en-el-tlc-en-graficas>

Excelsior. (15 de marzo de 2018). *Empresarios coinciden en modificar regla de origen automotriz en TLCAN*. Recuperado el 30 de septiembre de 2018, de Excelsior: <https://www.excelsior.com.mx/nacional/2018/03/15/1226494>

Excelsior. (07 de agosto de 2018). *México y EU estudian propuesta sobre reglas origen autos en TLCAN*. Recuperado el 30 de septiembre de 2018, de Excelsior: <https://www.excelsior.com.mx/nacional/mexico-y-eu-estudian-propuesta-sobre-reglas-origen-autos-en-tlcan/1257022>

Expansión. (08 de octubre de 2018). *EL ABC DE LAS NUEVAS REGLAS PARA EXPORTAR AUTOS A ESTADOS UNIDOS*. Recuperado el 11 de octubre de 2018, de Expansión en colaboración con CNN: <https://expansion.mx/economia/2018/10/08/claves-para-entender-la-nuevas-reglas-para-autos-en-el-usmca>

Expansión en colaboración con CNN. (30 de septiembre de 2018). *¡BYE TLCAN! EL NUEVO ACUERDO COMERCIAL ENTRE MÉXICO, EU Y CANADÁ SE LLAMA...* Recuperado el 08 de 10 de 2018, de Expansión en colaboración con CNN: <https://expansion.mx/economia/2018/09/30/mexico-eu-y-canada-tendran-tlcan-2-0>

GEIUMA. (2007). *IMPORTANCIA Y DEFINICIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL*. Recuperado el 27 de agosto de 2018, de Grupo Emergente de Investigación de la Universidad Mesoamericana: <http://www.geiuma-oax.net/invdoc/importanciaydef.htm>

González, L. (05 de agosto de 2018). *México dirá sí a regla de origen que pide EU en el TLCAN*. Recuperado el 30 de septiembre de 2018, de El economista: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-dira-si-a-regla-de-origen-que-pide-EU-en-el-TLCAN-20180805-0121.html>

Gracia, H. M. (2017). *¿Qué nos espera dentro de las negociaciones del TLCAN? El Consejo CEA y su Congreso Internacional*. Recuperado el 28 de agosto de 2018, de Milenio: <http://www.milenio.com/opinion/maximiliano-gracia-hernandez/la-economia-del-tunel/espera-negociaciones-tlcan-consejo-cea-congreso-internacional>

idc. (21 de agosto de 2018). *Automotrices vs reglas de origen del TLCAN*. Recuperado el 30 de septiembre de 2018, de idc online: <https://idconline.mx/comercio-exterior/2018/08/21/automotrices-vs-reglas-de-origen-del-tlcan>

Investigación científica. (2017). *¿Qué es la investigación documental? Definición y objetivos*. Recuperado el 27 de agosto de 2018, de <https://investigacioncientifica.org/que-es-la-investigacion-documental-definicion-y-objetivos/>

Lerma, K. A. (2000). *Comercio internacional: Metodología para la formulación de estudios de competitividad Empresarial*. Ciudad de México: ECAFSA.

Longino, T. J. (10 de enero de 2018). *¿Es beneficio para México el nuevo acuerdo trilateral?* Recuperado el 12 de octubre de 2018, de Tecnológico de Monterrey: <https://tec.mx/es/noticias/nacional/negocios/es-benefico-para-mexico-el-nuevo-acuerdo-trilateral-expertos-opinan>

Martínez, C. (2017). *¿Qué es la Investigación Documental? Características Principales*. Recuperado el 27 de agosto de 2018, de Lifeder.com: <https://www.lifeder.com/investigacion-documental/>

Morales, R. (30 de agosto de 2018). *Canadá comulga con reglas de origen más duras en el TLCAN*. Recuperado el 30 de septiembre de 2018, de El economista: <https://www.economista.com.mx/empresas/Canada-comulga-con-reglas-de-origen-mas-duras-en-el-TLCAN-20180812-0083.html>

Muñoz, B. V. (2005). *TLCAN: SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN*. Recuperado el 17 de agosto de 2018, de Universidad Autónoma de Tamaulipas: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/tlcan-pymes-mexico.pdf>

OMC. (s.f.). *Información técnica sobre las normas de origen*. Recuperado el 07 de septiembre de 2018, de Organización mundial del comercio: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm

OMC. (s.f.). *Las normas de origen*. Recuperado el 09 de septiembre de 2018, de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_s.htm

OMC. (s.f.). *Los años del GATT: de La Habana a Marrakech*. Recuperado el 09 de septiembre de 2018, de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm

Origen-Mercancías. (s.f.). *Método del cambio de partida arancelaria*. Recuperado el 17 de septiembre de 2018, de El origen de las mercancías: <http://origen-mercancias.es/es/metodos-de-origen/metodo-del-cambio-de-partida-arancelaria>

Patiño, D. (07 de mayo de 2018). *MÉXICO, EL MEJOR LIBRADO DEL TLCAN CON REGLAS DE ORIGEN MÁS ESTRICTAS*. Recuperado el 30 de septiembre de 2018, de Expansión: <https://expansion.mx/economia/2018/05/07/mexico-el-mejor-librado-del-tlcan-con-reglas-de-origen-mas-estrictas>

Puga, C. (2004). *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa.

Reporte Indigo. (2017). *¿QUIÉN HA GANADO MÁS CON EL TLCAN, MÉXICO O EU?* Recuperado el 23 de agosto de 2018, de <https://www.reporteindigo.com/reporte/quien-gana-quien-pierde-mexico-estados-unidos-tlcan-campo-industria-servicios/>

Rubio, L. (1994). *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?* Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

SAT. (1995). *RESOLUCION POR LA QUE SE ESTABLECEN LAS REGLAS DE CARÁCTER GENERAL*. Recuperado el 26 de septiembre de 2018, de Servicio de Administración Tributaria: http://omawww.sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/Documents/reglamentaciones_uniformes.pdf

SE. (2010). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 09 de septiembre de 2018, de Secretaría de Economía: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos/organismos-multilaterales/organizacion-mundial-de-comercio>

Secretaría de Agricultura, G. D. (18 de Julio de 2017). *México y sus principales socios comerciales*. Recuperado el 17 de agosto de 2018, de SAGARPA: <https://www.gob.mx/sagarpa/articulos/conoce-los-10-primeros-socios-comerciales-de-mexico?idiom=es>

Secretaría de Economía. (2009). *Evolución del comercio exterior en México*. Recuperado el 09 de septiembre de 2018, de SIICEX: <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Pagina%20principal/EVOLUCION%20DEL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>

Secretaría de Economía. (02 de agosto de 2017). *Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Recuperado el 30 de septiembre de 2018, de gob.mx: <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>

Serrano, C. (2017). *México: Antes y después, el TLCAN resulta favorable para las tres economías*. Recuperado el 23 de agosto de 2018, de El Financiero: <https://www.bbvaesearch.com/publicaciones/mexico-antes-y-despues-el-tlcan-resulta-favorable-para-las-tres-economias/>

SRE. (14 de octubre de 2015). *México y Canadá: Una Relación Amplia y Profunda*. Recuperado el 09 de septiembre de 2018, de Secretaría de Relaciones Exteriores: <https://www.gob.mx/sre/acciones-y-programas/mexico-y-canada-una-relacion-amplia-y-profunda-7990?state=published>

(1994). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (16 de abril de 2012). *Preguntas frecuentes*. Recuperado el 23 de septiembre de 2018, de TLCANHOY.ORG: http://www.tlcanhoy.org/faq_es.asp#faq-5

UNAM. (1992). *EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ*. Recuperado el 09 de septiembre de 2018, de Economía UNAM: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/3.pdf>

Universidad naval. (s.f.). *Metodología de investigación*. Recuperado el 06 de septiembre de 2018, de SEMAR: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/133491/METODOLOGIA_DE_INVESTIGACION.pdf

Vega, C. G. (1993). *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*. Ciudad de México: Colegio de México.

Witker, J. (s.f.). *Reglas de origen y procedimientos aduanales*. Obtenido de Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/3/1060/8.pdf>

Zúñiga, Á. (02 de junio de 2009). *Valor de contenido regional*. Recuperado el 23 de septiembre de 2018, de Tratados comerciales: <http://tcamericanos.blogspot.com/2009/06/valor-del-contenido-regional.html>

ANEXOS.

1. Glosario.

AGACE: Administración Central de Auditorías de Comercio Exterior

ALC: Acuerdos de Libre Comercio.

Antidumping: Medida en el comercio exterior para evitar precios inferiores a los establecidos.

Área de Preferencia Comercial: Zona de libre comercio.

Bloques comerciales: Uniones de países para lograr beneficios en conjunto.

CCA: Consejo de Cooperación Aduanera.

Clasificación arancelaria: Nomenclatura para identificar una mercancía.

CN: Costo Neto.

CPTPP: Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (Acuerdo global y progresivo para la Asociación Transpacífico)

Estado de Derecho: Principios de gobernanza en los que se está sometido.

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade Acuerdo o General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

IED: Inversión Extranjera Directa.

Integración económica: Uniones de economías para lograr beneficios en conjunto.

L.A.B.: Libre a bordo

Medidas de salvaguardia: Restricción temporal de importaciones de un producto.

NAFTA: North America Free Trade Agreement

OMA: Organización Mundial de Aduanas.

OMC: Organización mundial del comercio.

PYMES: Pequeñas y medianas empresas.

SAT: Servicio de Administración Tributaria.

Sistema Armonizado de Designación y Codificación: Nomenclatura internacional para identificar un bien.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Triangulación: Operaciones comerciales con tratamiento de un país diferente al de origen.

Unión aduanera: Área de libre comercio.

Unión económica: Área conformada por varios países que comparten características económicas en común.

USMCA: United States, Mexico and Canada

VCR: Valor de Contenido Regional.

VMN: Valor de los materiales no originarios.

VT: Valor de Transacción.

2. Esquema de un certificado de origen TLCAN.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE CERTIFICADO DE ORIGEN

(INSTRUCCIONES AL REVERSO)

Llenar a máquina o con letra de molde, Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador:		2. Periodo que cubre <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> / / Día Mes Año </div> <div style="text-align: center;"> / / / Día Mes Año </div> </div>			
3. Nombre y Domicilio del Productor:		4. Nombre y Domicilio del Importador:			
5. Descripción de (los) bien (es)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para Trato Preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de Origen
<p>11. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente Certificado, así como notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente Certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>- Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401:</p> <p>- Este Certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus Anexos</p>					
Firma Autorizada:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
Fecha: D D M M A A _ / _ / _ / _ / _ / _		Teléfono:		Fax:	

Obtenido de (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994)

3. Ejemplo.

La empresa “Cleard chemicals” requiere comprobar si los certificados de origen que emitió a sus clientes mexicanos en el 2015, en donde declara al siguiente bien originario del criterio “b” del TLCAN, efectivamente podría ser amparados bajo dicho tratado y gozar de los beneficios que este ofrece, de acuerdo a lo que el TLCAN indica:

- ✓ “Organic sustance 8000”, clasificado en la subpartida arancelaria 3402.13 del Sistema Armonizado.

1. Salto arancelario:

El bien denominado “Organic sustance 8000”, clasificado en la subpartida arancelaria 3402.13 del Sistema Armonizado se refiere al siguiente bien:

Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación		ANTERIOR	INICIO	SIGUIENTE
Sección:	VII	Plásticos y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas		
Capítulo:	39	Plástico y sus manufacturas		
Partida:	3906	Polímeros acrílicos en formas primarias.		
SubPartida:	390690	- Los demás.		
Fracción:	39069099	Los demás.		

UM: Kg	Resto del Territorio		Franja		Region	
	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA
Importación	5%*	16%				16%
Exportación	Ex.	0%				0%

Ahora bien, la regla de origen que le corresponde a este bien, indica lo siguiente:

Capítulo 34 Jabón, Agentes de Superficie Orgánicos

3402.13	Un cambio a la subpartida 3402.13 de cualquier otra subpartida.
---------	---

De lo anterior se observa que la regla de origen para esta subpartida arancelaria únicamente requiere un salto arancelario, además esta indica que para que este bien dentro de la subpartida arancelaria 3402.13 del Sistema Armonizado resulte originario el TLCAN, los materiales no originarios que lo componen deben estar clasificados en cualquier subpartida fuera de la subpartida.

Por lo que, para el análisis del bien, a continuación, se muestra como está compuesto el bien denominado “Organic sustance 8000”:

Organic sustance 8000											
	3402.13										
Structure	Total value	Fixed value	Variable value	Quantity	Unit	Price	Currency	Resource	Country of Origin	HS Code	
ACID 266-1 SA BULK	5,023.56	617.47	4,406.09	4,250.00	LB	2,605.87	USD	800251		2905.17	
810 ALCOHOL BULK	2,638.31	0	2,638.31	1,618.59	LB	3,593.50	USD	300152	Indonesia	2905.17	
									US	3402.13	
ETHYLENE OXIDE BULK	1,588.88	0	1,588.88	2,844.39	LB	1,231.49	USD	300095	US	2910.1	
BF3 DIETHYL ETHER COMPLEX PKG	82.94	0	82.94	8.947	LB	20,436.85	USD	300119	US	2812.9	
45% POTASSIUM HYDROXIDE LIQUID TOTE	0.88	0	0.88	1.789	LB	1,080.27	USD	300115	US	2815.2	

De lo anterior se observa que los materiales denominados “ACID 266-1 SA BULK” y “810 ALCOHOL BULK” indican ser de Indonesia, es decir, no son originarios del territorio

TLCAN, por lo que los mismos deben cumplir con lo que la regla de origen mencionada anteriormente indica.

Ahora bien, se observa que estos materiales están clasificados en la subpartida arancelaria 2905.45 del Sistema Armonizado, por lo tanto, este bien cumple con la regla de origen.

2. Acumulación

Sin embargo, al día de hoy la empresa no cuenta con los registros de producción con los cuales se pudiera acreditar que la producción del bien denominado “Organic sustance 8000”, se llevó a cabo en territorio de una o más Partes del TLCAN, tal y como lo indica el criterio (b) del tratado.

Al respecto, y en consideración de que ninguno de los materiales originarios y no originarios que componen este bien, se encuentran dentro de la subpartida exceptuada por la regla de origen, entonces la producción en territorio TLCAN podría ser considerada como realizada conforme al artículo 404 del TLCAN.

Por lo tanto, “Organic sustance 8000” podría considerarse originario del TLCAN, siempre y cuando la empresa conservara los certificados de origen TLCAN de los materiales que consideró originarios, hojas técnicas o de descripción de los materiales con los cuales se pudiera comprobar la clasificación arancelaria, así como sus facturas de compra y pagos de la totalidad de materiales que componen los bienes