

*Las reglas de origen en el Acuerdo de  
Promoción Comercial Perú-Estados Unidos de  
Norteamérica*  
*The Rules of Origin in the Trade Promotion  
Agreement Peru-United States*

Marco Antonio Huamán Sialer\*  
<http://dx.doi.org/10.21503/lex.v12i14.624>

\* Doctor en Derecho y máster en Aduanas por la Universidad Alas Peruanas. Profesor en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Pontificia Universidad Católica del Perú, Universidad de Lima, ESAN, Universidad Nacional de Ingeniería (UNI) y Universidad Alas Peruanas. Conferencista Nacional e Internacional. Actual Presidente de la Sala de Aduanas del Tribunal Fiscal del Perú.

Lex



*Atardecer.* Óleo sobre tela (90 x 70 cm).

## RESUMEN

En el presente artículo se estudian y analizan las reglas de origen, sus diferentes criterios y disposiciones complementarias, las que son relevantes para el acogimiento a las preferencias arancelarias otorgadas en el marco del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos de Norteamérica, constituyéndose en un pequeño manual de orientación práctica y didáctica para todo aquel interesado en esta institución jurídica del Derecho de Comercio Internacional y Derecho Aduanero.

**Palabras clave:** *reglas de origen, Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos de Norteamérica, preferencias arancelarias, calificación de origen de las mercancías, mercancías originarias y no originarias.*

## ABSTRACT

In this research article, it studies and analyzes the rules of origin, the different criteria and supplementary provisions, which are relevant to the placement of tariff preferences granted under the Trade Promotion Agreement Peru-United States, becoming a booklet with practical and didactic guidance for anyone interested in this legal institution of Custom and International Trade Law.

**Key words:** *rules of origin, Promotion Agreement Trade Peru -United States, tariff preferences, qualification of origin of goods, goods originating and non-originating.*



## INTRODUCCIÓN

Los denominados Acuerdos de Promoción Comercial, llamados Tratados de Libre Comercio (TLC), son mecanismos nuevos de integración, de crecimiento acelerado en el mundo, en los que no solo se negocian aspectos vinculados al comercio de mercancías, sino aspectos sobre comercio internacional de servicios, inversión, política laboral, entre otros; se aleja del esquema tradicional de integración, donde se prefería la integración regional con la finalidad de lograr, progresivamente, un área de libre comercio, después una unión aduanera, un mercado común, teniendo como objetivo una unión económica e integración total.

Los Tratados de Libre Comercio aparecen en la esfera del comercio internacional con la finalidad de buscar alianzas comerciales entre países, sin importar su ubicación geográfica o diferencias en el desarrollo económico.

Uno de los puntos importantes de dichos mecanismos es el comercio de mercancías, otorgándose preferencias arancelarias entre los países firmantes, siendo tradicionalmente requisitos concurrentes para solicitar dicho beneficio que la mercancía importada se encuentre negociada en el acuerdo, que califique como originaria y que exista tránsito directo de la mercancía entre los países miembros del tratado.

En ese sentido, la calificación de origen de la mercancía a negociar es un punto medular para beneficiarse de las preferencias arancelarias que se otorgan como consecuencia del tratado de libre comercio. Dicha calificación se sustenta en criterio o reglas de origen previstas en el acuerdo.

El Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos, llamado Tratado de Libre Comercio, contiene reglas de origen que se pueden agrupar en la de mercancías totalmente obtenida o totalmente producida, en la de mercancías elaboradas a partir de materiales originarios y no originarios, y en la de mercancías elaboradas a partir de materiales originarios. Asimismo, el acuerdo contempla disposiciones complementarias para la calificación de origen como el criterio de acumulación, “De Minimis”, para mercancías y materiales fungibles, para accesorios, repuestos y herramientas, para juegos y surtidos, entre otros.

En el presente ensayo se estudian y analizan dichas reglas y disposiciones complementarias, las que son relevantes para el acogimiento a las preferencias arancelarias otorgadas en el marco del referido acuerdo, por lo que se constituye en un pequeño manual de orientación práctica y didáctica para todo aquel interesado en esta institución jurídica del Derecho de Comercio Internacional y Derecho Aduanero.

## 1. ASPECTOS GENERALES

### 1.1 Antecedentes del convenio

La “historia” del TLC Perú-Estados Unidos se inicia el 18 de noviembre de 2003, cuando el representante comercial de Estados Unidos, embajador Robert Zoellick, anuncia la intención del Poder Ejecutivo de su país de negociar un tratado comercial entre Estados Unidos y los países andinos, a excepción de Venezuela, con Colombia, Perú y Ecuador.

Las negociaciones empezaron el 18 de mayo de 2004 en Colombia. Luego de 19 meses y de 13 rondas de negociación, los miembros de los equipos del Perú y de Estados Unidos dieron por cerradas las discusiones del TLC el 7 de diciembre de 2005, en la ciudad de Washington.<sup>1</sup>

El Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos, suscrito el 12 de abril de 2006, fue aprobado mediante Resolución Legislativa N° 28766, y su Protocolo de Enmienda fue aprobado con la Resolución Legislativa N° 29054.

Mediante el Decreto Supremo N° 030-2006-RE y el Decreto Supremo N° 040-2007-RE se ratificó el Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos y su Protocolo de Enmienda, respectivamente.

Con Decreto Supremo N° 009-2009-MINCETUR se dispuso la vigencia y ejecución del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos, señalándose que este entraba en vigencia el 1 de febrero de 2009.

### 1.2. Integración económica

La integración económica es un proceso dinámico de eliminación de restricciones que genera la unión de dos o más economías nacionales en un acuerdo comercial regional, mediante el cual se pretende uniformizar las actividades económicas más preferentes y de mayor conveniencia mutua de países ligados geográfica y comercialmente.

<sup>1</sup> Mario Tello. “Marco técnico sobre el impacto económico del TLC Perú-Estados Unidos”. Recuperado el 4 de enero de 2013 desde [www.congreso.gob.pe/tlc/3\\_TR/3\\_1/01.pdf](http://www.congreso.gob.pe/tlc/3_TR/3_1/01.pdf)

Uculmana Suárez<sup>2</sup> sostiene que los niveles de integración son diferentes, se diferencian en los objetivos, y son:

*a. La zona de preferencias comerciales*

Debemos advertir que algunos autores consideran como nivel de integración a la zona de preferencias arancelarias. Este es un espacio conformado por dos o más países que se conceden preferencias arancelarias de carácter parcial. El aporte integrador de una zona de preferencias arancelarias es mínimo.

*b. La zona de libre comercio*

Entre los diversos estadios que conforman la integración, la forma de integración más simple es la zona de libre comercio, cuyo objetivo es la libre circulación de bienes en el territorio de los países que conforman la zona de libre comercio, mediante la eliminación de gravámenes y restricciones al comercio.

*c. La unión aduanera*

La unión aduanera es un nivel de integración en el cual se crea un territorio aduanero único donde existe libre circulación de bienes y además un arancel externo común. En los procesos de integración existentes, la unión aduanera no es un objetivo final, sino que constituye un paso hacia niveles de integración más perfeccionados, como un mercado común o una unión económica.

*d. El mercado común*

Es un nivel de integración más completo que la unión aduanera. Aquí se produce una libre circulación de factores en todo el territorio comunitario: libre circulación de bienes y servicios; los capitales pueden radicarse en cualquier país miembro; los trabajadores, en su sentido más amplio (obreros, empleados y profesionales), pueden trabajar en cualquier país de la comunidad.

*e. La unión económica*

Este nivel comprende la integración social y económica. Además del libre comercio de bienes, servicios y capitales, los países establecen políticas comunes en materia social, monetaria y fiscal.

<sup>2</sup> P. Uculmana Suárez. *Los procesos de integración en las Américas. Una aproximación a la doctrina, instrumentos jurídicos e instituciones comunitarias*. Lima: Universidad San Martín de Porres, 2008.

La integración económica no es un tema nuevo para el Perú, ya que tiene una larga tradición sobre integración al ser miembro de la Comunidad Andina (CAN)<sup>3</sup> y de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI),<sup>4</sup> desde el origen de ambos tratados.

Sin embargo, la suscripción de tratados de libre comercio rompe el esquema tradicional de la integración. Es un esquema nuevo en el mundo, por lo que todavía no se puede conocer con certeza las repercusiones a favor o en contra de dicho mecanismo de integración.

### 1.3. Definición del Acuerdo de Promoción Comercial (TLC)

El Tratado de Libre Comercio es el acuerdo comercial vinculante, es decir, de cumplimiento obligatorio, que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios, con el fin de profundizar la integración de las economías y favorecer la captación de inversión privada.

La Convención de Viena sobre el derecho de los tratados (1969), en el inciso a) del artículo 2º, señala que “se entiende por ‘tratado’ un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”.

El Convenio de Viena de 1969 nos sitúa frente a una definición bastante abarcadora de tratado, en el cual destaca, como aplicable al caso del TLC Perú-Estados Unidos, lo siguiente:

- a) El TLC es un acuerdo entre dos sujetos soberanos del Derecho Internacional Público.
- b) Es un texto escrito. Aunque un tratado no requiere de una formalidad específica, resulta obvio que los tratados complejos solo pueden revestirse de una forma escrita. Por otro lado, el Convenio de Viena de 1969 solo es aplicable a los tratados celebrados por escrito, aunque el derecho internacional público se aplica a los tratados en general, cualquiera sea su formulación.
- c) El TLC se rige por sus propias disposiciones y por las normas del Derecho Internacional Público que gobiernan la interpretación y la aplicación de los tratados.
- d) Un tratado internacional, no importa qué denominación tenga, es el acuerdo entre dos o más Estados regido por el Derecho Internacional Público. Por lo tanto, si su denominación de TLC se mantiene o varía en tanto no varíe el contenido ni la intención que anima a la partes, el documento, independientemente del nombre que se le dé, una vez ratificado y en vigor, será un tratado y surtirá efectos como tal.

<sup>3</sup> El proceso andino de integración se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena, el 26 de mayo de 1969.

<sup>4</sup> El Convenio Base de ALADI es el Tratado de Montevideo de 1980, suscrito el 12 de agosto de ese año, ratificado con Resolución Legislativa N° 23304 del 4 de noviembre de 1980 y vigente desde el 18 de enero de 1981.



e) El tratado constituye una unidad. Por lo tanto, bien sea un documento simple, o un documento extenso y complejo, con anexos, insertos, adendas o cartas adjuntas, en su totalidad es tomado e interpretado como una unidad. El principio de la libertad de forma no perjudica el de la integridad del instrumento internacional.<sup>5</sup>

La firma de un Tratado de Libre Comercio involucra aspectos que van mucho más allá de la simple eliminación de barreras arancelarias al comercio, incluyendo la minimización y eliminación de barreras no arancelarias, subsidios a la exportación, reglas de origen así como procedimientos aduaneros. Así, algunos aspectos que se consideran en la negociación de un TLC incluyen la adopción de estándares de salud y seguridad, regulaciones laborales, mecanismos de defensa comercial, compras estatales, inversión extranjera y flujos de capitales, servicios financieros y no financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, competencia de mercado, derechos de propiedad intelectual, protección al medio ambiente, transparencia legal y resolución de conflictos entre las partes, entre otros.

Son partes en el Acuerdo de Promoción Comercial Perú y Estados Unidos, y el objeto del tratado es el establecimiento de una zona de libre comercio.

La zona de libre comercio establecida en el APC está conformada por la totalidad del territorio de ambos Estados (establecido en anexo 1.3 del Tratado), donde es de aplicación el acuerdo en mención.

El Acuerdo de Promoción Comercial Perú–Estados Unidos de Norteamérica determina como su objeto el establecimiento de una zona de libre comercio (artículo 1.1), es decir, una zona donde progresivamente se eliminen los varios obstáculos al comercio internacional de mercancías y servicios, ya sean obstáculos arancelarios o paraarancelarios, generados por la práctica de los Estados, por lo que busca generar condiciones de libre competencia, así como proteger los derechos de propiedad intelectual y las inversiones en el territorio de los Estados partes.<sup>6</sup>

#### 1.4. Los acuerdos de promoción comercial en el Perú

Difícilmente, en el mundo actual los Estados se encuentran libres de compromisos internacionales de carácter comercial. Por ello, al pactar nuevos acuerdos deben considerar no colisionar con los ya vigentes, e incluso estudiar la manera en que los nuevos tratados sean compatibles con las obligaciones existentes. En el caso del TLC Perú–Estados Unidos, el Preámbulo es claro al reconocer que tanto el Perú como Estados Unidos son partes de un

<sup>5</sup> L. García-Corrochano Moyano. “El TLC Perú-Estados Unidos desde la perspectiva del Derecho Internacional Público”. En *TLC Perú-Estados Unidos: contenido y aplicación*, ed. F. Cantuarias Salaverry & P. Stucchi López Raygada. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2008, pp. 28-29.

<sup>6</sup> *Ibid.* p. 36.

importante tratado multilateral, el que creó la Organización Mundial de Comercio (OMC), y que en consecuencia lo que estipulen debe ceñirse a las obligaciones previamente contraídas. De igual manera, se reconoce que el Perú, como miembro de la Comunidad Andina, tiene obligaciones preexistentes que debe observar en materia comercial y de integración.<sup>7</sup>

En este punto debemos resaltar que el Perú durante los últimos seis años ha experimentado de manera permanente la suscripción de acuerdos de libre comercio, tanto con países de América del Sur como de otros continentes con los que nunca antes nos hubiéramos siquiera imaginado negociar. Así, en la actualidad el Perú cuenta con once tratados de libre comercio vigentes con Chile, México, Estados Unidos de Norteamérica, China, Canadá, Japón, Singapur, países de AELC, Corea del Sur, Panamá y Tailandia, cuatro que se encuentran firmados pero pendientes de ser ratificados con Costa Rica, Guatemala, Venezuela y la Unión Europea, y en proceso de negociación con El Salvador, Honduras, el Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico y la Alianza del Pacífico.

Lo que está detrás de esta numerosa suscripción de acuerdos no es sino la búsqueda de mayores beneficios para los productos peruanos que ingresan a los mercados de dichos países, el hallazgo de nuevos mercados, la promoción de la producción nacional y en especial de productos que exigen un mayor valor agregado, la promoción de las inversiones en la industria nacional, entre otros, pues ello redundaría en el incremento de la demanda de bienes nacionales, la generación de mayores puestos de trabajo, la mejora de los ingresos, el crecimiento de la economía y, por ende, el bienestar de los ciudadanos.

Debemos recordar que la Organización Mundial de Comercio (OMC) nace bajo la premisa de la importancia de la promoción del comercio internacional para el desarrollo del país y el bienestar de su población. Es en virtud del marco establecido por la OMC que se han desarrollado estos acuerdos comerciales, a efectos de obtener mayores beneficios del intercambio de mercancías entre países.

Es en este contexto en donde deberán regir los acuerdos de libre comercio bilaterales que se suscriban con el Perú, como el de Estados Unidos, debiéndose procurar la mejor articulación entre ellos y promover las coordinaciones que de buena fe puedan realizar sus países, en procura del bienestar de toda la población y de la solución pacífica de controversias.

## **2. REGLAS DE ORIGEN DE UNA MERCANCÍA**

### **2.1. Definición de origen**

Para comprender a cabalidad qué son las reglas de origen, es necesario definir previamente qué se debe entender por origen de una mercancía.

<sup>7</sup> *Ibid.* p. 37.

El origen de una mercancía es el vínculo geográfico que relaciona a una mercancía con un país determinado, en cuyo territorio la mercancía ha sido producida o ha sufrido un proceso de transformación.<sup>8</sup>

Si la lista de derechos que se contienen en el Arancel Aduanero fuese única, no importaría el origen de las mercancías, puesto que todas pagarían lo mismo a su llegada al territorio aduanero. Sin embargo, la existencia de diferentes listas de países con los que hay acuerdos de reducciones arancelarias para determinados productos hace necesario establecer con precisión su procedencia para saber cuál de los tipos impositivos es el verdaderamente aplicable.

Para determinar el vínculo geográfico que relaciona a una mercancía con un país determinado se han establecidos las reglas o normas de origen.

## 2.2. Normas de origen

Las reglas de origen son las leyes, reglamentos y prácticas administrativas utilizadas para identificar en el país de fabricación sustancias y mercancías objeto de comercio internacional. Son necesarias y fundamentales para los procesos de integración que acuerdan tratos arancelarios preferentes para sus miembros, como para aplicar sanciones a importaciones desleales (*dumping* y subsidios) y/o salvaguardas y demás regulaciones no arancelarias (requisitos fitosanitarios, zoonosanitarios, etcétera.)<sup>9</sup>

Las normas de origen garantizan que las preferencias arancelarias sean aplicadas exclusivamente a los países que suscriben un determinado Acuerdo Comercial como también constituyen un instrumento útil para la aplicación de medidas de política comercial tales como derechos *antidumping*, derechos compensatorios, restricciones cuantitativas, contingentes arancelarios o medidas de salvaguardia.<sup>10</sup>

Las normas de origen se pueden definir como el conjunto de reglas establecidas por un país o fijadas de mutuo acuerdo entre dos países (o grupo de países) que llevan a la determinación del país que debe ser considerado como el originario de la mercancía obtenida o elaborada.

En el panorama mundial existen dos tipos de reglas de origen: las Reglas de Origen Preferenciales y las Reglas de Origen No Preferenciales, donde las primeras permiten identificar mercancías originarias de aquellos países con los que se tiene firmado un acuerdo comercial de modo que se puedan aplicar las preferencias arancelarias correspondientes, mientras que las

<sup>8</sup> USAID. *Reglas de Origen Sector Agrícola-Agroindustrial. APC: Perú-EE.UU. Manual práctico*. USAID, 2012. Recuperado el 4 de enero de 2013 desde [http://www.facilitandocomercio.com/publicaciones/Manual\\_Practico\\_Reglas\\_Agricola.pdf](http://www.facilitandocomercio.com/publicaciones/Manual_Practico_Reglas_Agricola.pdf)

<sup>9</sup> J. Witker. "Reglas de origen y procedimientos aduanales" (s.f). Recuperado el 4 de enero de 2013 desde <http://www.biblio.juridicas.unam.mx/libros/3/1060/8.pdf>

<sup>10</sup> M. Salvato Ferrara. *P. d.-C.* Lima: Secretaría General de la Comunidad Andina, 2007. Recuperado el 6 de enero de 2013 desde [http://www.comunidadandina.org/Upload/201164224832libro\\_atrc\\_origen.pdf](http://www.comunidadandina.org/Upload/201164224832libro_atrc_origen.pdf)

segundas son creadas con el objetivo de aplicar instrumentos de política comercial restrictiva tales como derechos *antidumping*, compensatorios, medidas de salvaguardia, entre otros. Es decir, mientras las Reglas de Origen Preferenciales se emplean con el fin de determinar el acceso de mercancías con preferencias arancelarias surgidas de regímenes de comercio acordados con otros países, las Reglas de Origen No Preferenciales tienen un carácter discriminatorio con el fin de aplicar medidas o instrumentos arancelarios que provienen de políticas comerciales proteccionistas.

Son las Reglas de Origen Preferenciales las que se emplean en los acuerdos de preferencia comercial y cobran un papel importante al establecerse sistemas de preferencias arancelarias entre los países acordantes.<sup>11</sup>

Las normas de origen son parte fundamental de la operación de los tratados comerciales. Estas normas tienen una función eminentemente administrativa, consistente en identificar los bienes producidos enteramente o en un alto porcentaje en los países miembros de un acuerdo con el fin de que sean objeto de las preferencias arancelarias establecidas en el programa de desgravación. Sin embargo, diversos estudios han señalado que este tipo de reglas pueden convertirse en instrumentos de protección y de política industrial.<sup>12</sup>

La determinación del origen es sencilla cuando los productos son totalmente obtenidos o producidos en el país exportador, a partir de materias primas o insumos producidos domésticamente. En contraste, cuando los productos son el resultado de procesos de producción que se llevan a cabo en dos o más países, la determinación del origen es más compleja. Para responder a esta necesidad las normas de origen se basan en el requerimiento de que un bien comercializado entre los miembros de un acuerdo comercial sea objeto de una transformación sustancial, de manera que pueda ser considerado como originario y por tanto objeto de la preferencia arancelaria. La transformación sustancial es el resultado de la cantidad de trabajo involucrado o de un determinado proceso que se hace en el país exportador.

La justificación económica de la existencia de las Reglas de Origen Preferenciales es poner freno a las prácticas de triangulación comercial, es decir, evitar que los productos provenientes de países que no reciben trato preferencial puedan acogerse a los beneficios y preferencias del acuerdo comercial de manera ilegal o desleal.

<sup>11</sup> C. Araujo Mattos. "Las Reglas de Origen y los Acuerdos de Preferencia Arancelaria a propósito del TLC con EEUU". *Actualidad Empresarial*, VIII,1; VIII,4 (2009).

<sup>12</sup> Mauricio Reina; Cristina Gamboa; Sandra Zuluaga; Oscar Becerra; Carolina Gracia. *Impacto económico del TLC con Estados Unidos en la región Bogotá-Cundinamarca*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá, 2007. Recuperado el 7 de enero de 2013 desde <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Impacto-econ%C3%B3mico-del-TLC-con-Estados-Unidos-en-la-regi%C3%B3n-Bogot%C3%A1-Cundinamarca-informe-final.pdf>

A nivel internacional, son dos los acuerdos relevantes en el tema de reglas de origen: el Convenio para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros (Convenio de Kyoto) del Consejo de Cooperación Aduanera de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y el Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC. Ambos acuerdos internacionales buscan delimitar los métodos y principios que rigen las normas de origen a nivel mundial; sin embargo, ambos presentan diferencias en el tratamiento y en el enfoque del tema<sup>13</sup>

### 2.2.1. *Convenio de Kyoto*<sup>14</sup>

El Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, conocido como el Convenio de Kyoto, está orientado a la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros a nivel mundial.

El Anexo K del Convenio de Kyoto Revisado<sup>15</sup> está referido a las Reglas de Origen y se divide en tres capítulos, cada uno de los cuales contiene definiciones, normas y prácticas recomendadas.

El citado Convenio establece como reglas de origen las siguientes:

#### a) Criterios positivos

Los criterios positivos establecidos en el convenio son dos: las mercancías enteramente producidas por un país y el criterio de transformación sustancial.

#### 1) Mercancías enteramente producidas en un país:

En este criterio, el anexo señala claramente que este se aplica solamente en dos supuestos: a los recursos o productos naturales de un país, tanto renovables como no renovables, y a las mercancías fabricadas exclusivamente a partir de los recursos naturales de un solo país (por ejemplo, un collar de plata fabricado por los artesanos en Taxco, México).

Por tanto, si el artículo ha sido enteramente producido en un país o región determinados, ya sea mediante labores más o menos primitivas de extracción, cosecha o pesca, o utilizando insumos que a su vez han sido producidos en el país, no hay dudas acerca del origen nacional de los productos.

<sup>13</sup> C. Araujo Mattos. “Importancia de las normas de origen para acogerse a los beneficios arancelarios de un acuerdo comercial”. *Actualidad Empresarial*, 199 (2010).

<sup>14</sup> El Convenio de Kyoto revisado es un instrumento internacional adoptado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) para unificar y armonizar las prácticas y los regímenes aduaneros de todo el mundo. El Convenio fue suscrito el 18 de mayo de 1973 en el ámbito de Consejo de Cooperación Aduanera y entró en vigor el 25 de setiembre de 1974.

<sup>15</sup> En 1995, la OMA inició un proceso de revisión global del mismo que derivó en una nueva redacción que se conoce como Convenio de Kyoto Revisado. En el Convenio de Kyoto, las reglas de origen estuvieron previstas en el Anexo D.1, cuyo contenido fue recogido, sin ninguna modificación, en el Anexo K del Convenio de Kyoto revisado.

2) Criterio de transformación sustancial:

Cuando dos o más países participan en la producción o fabricación de una mercancía, para determinar su origen se debe aplicar el criterio de transformación sustancial, que de acuerdo al Anexo K puede ser calculado a través de tres métodos:

- Cambio de partida tarifaria o arancelaria basado en una nomenclatura determinada que se acompaña de la lista de excepciones.
- Lista de transformaciones o elaboraciones que confieren o no a las mercancías que las han exportado el origen del país donde aquellas se han efectuado.
- Regla del porcentaje *ad valorem* cuando el porcentaje del valor de los productos utilizados o el porcentaje de la plusvalía adquirida sea conforme a un nivel determinado.

El anexo lo define como el criterio según el cual “el origen de una mercancía es determinado considerando como país de origen aquel donde se haya efectuado la última fabricación o proceso sustancial, considerado como suficiente para conferir a la mercancía su carácter esencial”.

b) Cambio de partida arancelaria o tarifaria

Para determinar el origen de acuerdo con este método, el producto fabricado o final debe experimentar una transformación o manufactura suficiente que lo ubique bajo una posición arancelaria distinta a la de los insumos intermedios importados utilizados en su fabricación.

En este método son necesarias las listas de excepciones basadas en nomenclaturas arancelarias, pues con base en ellas se debe identificar cuándo un insumo intermedio se ha transformado en parte de otra mercancía o producto final.

c) Lista de transformaciones o elaboraciones

Este método supone el diseño de listas que describan, producto por producto, los procedimientos o transformaciones técnicos de suficiente importancia que confieren origen.

Se aplica de forma positiva en los tratados comerciales internacionales, ya que en ellos siempre se incluyen normas o disposiciones en las cuales se enumeran una serie de operaciones que no confieren origen a las mercancías.

d) Regla del porcentaje *ad valorem*

Para determinar el origen conforme al porcentaje *ad valorem*, debe considerarse el grado o la extensión del procedimiento o manufactura experimentado en un país con base en el valor agregado a la mercancía a través de estos procesos de transformación. Cuando el valor

agregado equivale o excede un porcentaje específico, las mercancías adquieren el origen del país donde fueron realizados tales procesos.

El valor agregado también puede ser calculado con base en los materiales o componentes importados o de origen indeterminado usados en la manufactura o producción de las mercancías. Así, conservarán su origen en un país determinado solo si los materiales o componente no exceden un porcentaje especificado del valor del producto final.

En la práctica, este método implica la comparación del valor de los materiales importados o de origen indeterminado con el valor del producto final.

Asimismo, para determinar el origen, el convenio establece ciertos casos especiales:

- Los accesorios, partes y herramientas utilizados en el empleo de una máquina, artefacto, aparato o vehículo deben ser considerados del mismo origen de la máquina, artefacto, artículo o vehículo, siempre y cuando sean aditamentos necesarios para la venta e importación de la mercancía.
- El desarmado o desmontaje de un artículo importado en más de un envío por no ser factible en uno solo por razones de transporte o producción o en caso de ser enviado en uno solo por haberlo solicitado así el importador, será tratado como un solo artículo para efectos del convenio.
- Los empaques deben ser considerados del mismo origen de las mercancías, a menos que la legislación nacional del país importador requiera que estos sean declarados en forma separada de las mercancías por propósitos arancelarios, en cuyo caso su origen será determinado separadamente de las mercancías.<sup>16</sup>

### 2.2.2. *Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC*

Entre los Acuerdos Comerciales Multilaterales contenidos en el Acta Final de la Ronda de Uruguay, suscrita en Marrakech el 15 de abril de 1994, los cuales son vinculantes para todos los miembros de la OMC,<sup>17</sup> figura el Acuerdo sobre Normas de Origen, que son los criterios aplicados para determinar dónde se ha fabricado un producto, y exige a los miembros de la OMC que se aseguren de que sus normas sean transparentes, se administren de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable y que se basen en un criterio positivo, es decir, qué es lo que confiere origen.

<sup>16</sup> J. Witker. *Las Reglas de Origen en el Comercio Internacional Contemporáneo*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2005.

<sup>17</sup> Incorporados a la legislación de Perú mediante Resolución Legislativa N° 26407.

A largo plazo, el Acuerdo tiene por objetivo el establecimiento de normas de origen armonizadas entre todos los miembros de la OMC, determinar para la aplicación de los acuerdos arancelarios regionales, derechos *antidumping*, compensatorios y medidas de salvaguardia, y que el país de origen sea aquel donde se haya efectuado el producto, y cuando estén implicados más de un país donde se haya realizado la última transformación sustancial.

En el Acuerdo sobre Normas de Origen se establece un programa de armonización basado en un conjunto de principios: las normas de origen deben ser objetivas, comprensibles y previsibles, definidas claramente, administradas de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable, y no deben ser por sí mismas efectos de restricciones, distorsión o perturbación del comercio internacional.

El Acuerdo define a las normas de origen preferenciales en su Anexo II – Declaración Común acerca de las Normas de Origen Preferenciales, de la siguiente manera: “(...) se entenderá por normas de origen preferenciales las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar si a un producto le corresponde recibir el trato preferencial previsto en virtud de regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994”.

Asimismo, el Acuerdo en mención prevé que los Miembros deben asegurarse de que se cumplan las siguientes condiciones cuando se dicten decisiones administrativas:

- Cuando se aplique el criterio de cambio de la clasificación arancelaria, en esa norma de origen preferencial, y en las excepciones que puedan hacerse a la misma, deberán especificarse claramente las subpartidas o partidas de la nomenclatura arancelaria a que se refiera la norma.
- Cuando se aplique el criterio del porcentaje *ad valorem* se indicará el método de cálculo de dicho porcentaje.
- Cuando se prescriba el criterio de la operación de fabricación o elaboración, deberá especificarse con precisión la operación que confiera el origen preferencial.

Con este marco normativo, en el presente ensayo nos enfocaremos en analizar la naturaleza y los efectos que este tipo de reglas de origen en el Tratado de Libre Comercio Perú- Estados Unidos de Norteamérica.

### **3. ANÁLISIS DE LAS NORMAS DE ORIGEN EN EL ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL PERÚ-ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA (TLC)**

#### **3.1. Las Reglas de Origen en el Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos de Norteamérica (TLC)**



Las Reglas de Origen se encuentran previstas en el Capítulo Tercero y Cuarto del acuerdo. En el Capítulo Tercero se encuentran las reglas de origen particulares para mercancías del sector textil-confecciones, que se deben cumplir cuando se emplean materiales no originarios.

En el Capítulo Cuarto se encuentran previstas las reglas de origen aplicables a todas las mercancías en general, inclusive las del sector textil (se aplica supletoriamente para este sector dicho capítulo).<sup>18</sup>

El referido Capítulo Cuatro norma la aplicación de los beneficios arancelarios previstos en el referido acuerdo comercial, señalándose en el artículo 4.1 que salvo que se disponga lo contrario en dicho Capítulo, cada Parte dispondrá que una mercancía sea originaria cuando:

“(a) La mercancía es obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes;

(b) Es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes y

i) Cada uno de los materiales no originarios empleados en la producción de la mercancía sufre el correspondiente cambio en la clasificación arancelaria, especificado en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y del Vestido), o

ii) la mercancía, de otro modo, satisface cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable u otros requisitos especificados en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y del Vestido), y la mercancía cumple con los demás requisitos aplicables de este Capítulo; o

(c) La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios”.

Lo previsto en el citado artículo también es recogido en el artículo 4° del Decreto Supremo N° 003-2009-MINCETUR/DM, que aprobó el Reglamento de Implementación del Régimen de Origen del APC Perú-EE.UU., que tiene como objetivo establecer las normas para determinar el origen de una mercancía así como los procedimientos de solicitud de trato arancelario preferencial, certificación y control relacionados con el origen de las mercancías, de conformidad con lo establecido en el referido Acuerdo.

Las reglas de origen previstas en el Acuerdo podemos agruparlas en las de mercancía totalmente obtenida o totalmente producida, en las de mercancías elaboradas a partir de materiales originarios y no originarios, y las de mercancías elaboradas a partir de materiales originarios.

<sup>18</sup> En dicho Capítulo también se establece el procedimiento de calificación de origen y la verificación de origen.

Las reglas de mercancías elaboradas a partir de materiales originarios y no originarios son denominadas reglas especiales de origen (REO), y están basadas en cambios de clasificación arancelaria, valores de contenido regional o una combinación de ellos. Estos criterios son los más empleados en el comercio internacional de mercancías en la actualidad, ya que en el mundo, como consecuencia de la globalización, los materiales vienen de diversas partes del mundo.

*3.1.1. La regla de la obtención total o producida enteramente en el territorio de una o más de las partes*

Esta regla es la más sencilla de entender. Consiste en que calificará como originaria aquella mercancía obtenida o producida íntegramente en el territorio de las partes, es decir, en el Perú o en EEUU (territorio del mercado ampliado).

Se debe tener en cuenta que el artículo 4.23 del Acuerdo señala que las mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o más de las partes significan:

“(a) Plantas y productos de plantas cosechados o recolectados en el territorio de una o más de las Partes;

(b) Animales vivos nacidos y criados en el territorio de una o más de las Partes;

(c) Mercancías obtenidas de animales vivos en el territorio de una o más de las Partes;

(d) Mercancías obtenidas de la caza, captura con trampas, pesca o acuicultura realizada en el territorio de una o más de las Partes;

(e) Minerales y otros recursos naturales no incluidos en los subpárrafos (a) al (d) extraídos o tomados del territorio de una o más de las Partes;

(f) Peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidas del mar, del fondo o del subsuelo marino, fuera del territorio de una o más de las Partes, por barcos registrados o matriculados por una Parte y que enarboles su bandera;

(g) Mercancías producidas a bordo de barcos fábrica a partir de las mercancías identificadas en el subpárrafo (f), siempre que tales barcos fábrica estén registrados o matriculados por esa Parte y enarboles su bandera;

(h) Mercancías obtenidas del fondo o del subsuelo marino fuera de las aguas territoriales por una Parte o una persona de una Parte, siempre que una Parte tenga derechos para explotar dicho fondo o subsuelo marino;

(i) Mercancías obtenidas del espacio extraterrestre, siempre que sean obtenidas por una Parte o una persona de una Parte, y que no sean procesadas en el territorio de un país que no sea Parte;

(j) Desechos y desperdicios derivados de:

(i) Operaciones de manufactura o procesamiento en el territorio de una o más de las Partes; o

(ii) Mercancías usadas recolectadas en el territorio de una o más de las Partes, siempre que dichas mercancías sean adecuadas solo para la recuperación de materias primas;

(k) Mercancías recuperadas en el territorio de una o más de las Partes derivadas de mercancías usadas, y que hayan sido utilizadas en el territorio de una o más de las Partes en la producción de mercancías remanufacturadas; y

(l) Mercancías producidas en el territorio de una o más de las Partes exclusivamente a partir de mercancías a las que se refieren los subpárrafos (a) al (j), o de sus derivados, en cualquier etapa de la producción”.

Esta regla es utilizada para mercancías que tienen poco valor agregado o proceso productivo, vinculadas básicamente con los tres reinos de la naturaleza: animal, vegetal y mineral, es decir, mercancías que se encuentran en su estado natural.

Si bien es de fácil comprensión y aplicación, se debe tener en cuenta que esta regla es la más exigente, ya que requiere que una mercancía sea considerada como originaria cuando su obtención o proceso productivo se encuentre en el listado del artículo 4.23 de definiciones del acuerdo.

### *3.1.2. Regla de la transformación sustancial o salto de partida*

Esta regla prevista en el literal b) ii) del artículo 4.1 del Acuerdo señala que cada uno de los materiales no originarios empleados en la producción de la mercancía sufre el correspondiente cambio en la clasificación arancelaria, especificado en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y del Vestido).

Para establecer si hay transformación sustancial pueden considerarse varios criterios. El más usado es el cambio de clasificación arancelaria. El criterio de cambio de clasificación se basa en el hecho de que la estructura del sistema de clasificación arancelaria responde al grado de elaboración de los productos, por lo cual es útil para indicar el grado de transformación necesario para que un bien se considere originario. Con el criterio de cambio de clasificación arancelaria, un bien elaborado en un país con materiales originarios de otro podrá considerarse

originario, si el proceso productivo permite que el producto terminado tenga una clasificación arancelaria distinta de la de los materiales importados usados en su producción. El cambio de clasificación arancelaria puede darse en el nivel de capítulo, partida o subpartida, siendo el primero el que hace más exigente el cumplimiento de la norma. La norma de origen puede prever excepciones al cambio de clasificación, con lo cual lo que se especifica es el caso en el que la transformación no confiere origen. No obstante, la clasificación arancelaria tiene limitaciones en la medida en que no fue explícitamente diseñada para determinar normas de origen sino para administrar y gravar las importaciones.<sup>19</sup>

Un “salto de clasificación” ocurre cuando una mercancía se encuentra clasificada en una posición arancelaria a escala de capítulo (dos dígitos), partida (cuatro dígitos) o subpartida (seis dígitos), diferente de la posición arancelaria (al mismo nivel antes señalado) de todos los insumos no originarios utilizados en el proceso productivo de dicha mercancía.<sup>20</sup>

Para efectos de los beneficios del Acuerdo, las listas de desgravación arancelaria así como las reglas de origen se encuentran negociadas en la nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) del año 2002, por lo que se debe realizar la clasificación en dicha versión; sin embargo, cabe precisar que el certificado de origen se llena con la subpartida de la versión actualizada, es decir, del año 2012.

A manera de ejemplo podemos citar, según el Anexo 4.1 del Acuerdo, que una máquina para lavar ropa (clasificada en la subpartida 84.50.11 a 8450.20) calificará como originaria según esta regla, si ha sido producida de materiales (no originarios) que han sufrido cambio a la subpartida 84.50.11 a 8450.20 de cualquier otra subpartida.

Para mayor ilustración, un ejemplo, tomado de USAID,<sup>21</sup> considera originaria una mercancía consistente en “sombriilla” (subpartida 6601.10), confeccionada a partir de los siguientes insumos no originarios (importados de terceros países): bastones (subpartida 6602.00), telas recubiertas (5903.10) e hilo de coser (subpartida 5508.20).

En efecto, el acuerdo contempla (Anexo 3-A) que será originaria si existió un cambio a la partida 66.01 de cualquier otra partida; en este caso, los materiales clasificados en las partidas 59.03, 55.08 y 66.02 al ser procesados se transforman en una mercancía clasificada en la partida 66.01 (6601.10). Por ello, existe un cambio de partida, ya que los materiales no originarios están clasificados en otra partida distinta a la de la mercancía final; en consecuencia, la mercancía (sombriilla) es originaria.

<sup>19</sup> Mauricio Reina; Cristina Gamboa; Sandra Zuluaga; Oscar Becerra; Carolina Gracia. *Op. cit.*

<sup>20</sup> L. Mesías. “Las Reglas de Origen”. En *El Perú y el Comercio Internacional*, ed. E. Guevara & F. Novak. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2010, p. 106.

<sup>21</sup> USAID. *Reglas de Origen Sector Textil-Confecciones. APC: Perú- EE.UU. Manual práctico*. Lima: USAID, 2012. Recuperado el 8 de enero de 2013 desde [http://www.facilitandocomercio.com/informes/manual\\_sector\\_textil.pdf](http://www.facilitandocomercio.com/informes/manual_sector_textil.pdf)

El principal problema para la aplicación de la presente regla está referido a la aplicación de la técnica para la clasificación arancelaria, ya que para ello resulta necesario tener la certeza de la mercancía que estamos clasificando (análisis merceológico), para luego aplicar correctamente las reglas del sistema armonizado, operación que resulta dificultosa, requiriéndose experiencia y mucho conocimiento sobre la materia.

### 3.1.3. Valor de contenido regional

Se encuentra previsto en el literal b) ii) del artículo 4.1 señalado. Se aplica en la medida que se encuentre prevista como regla de origen específica (REO) para determinada mercancía, conforme lo señalado en el anexo 4.1 del Acuerdo (reglas específicas en general) y el anexo 3-A (reglas específicas de origen para el sector textil y del vestido).

Para aquellas mercancías que están sujetas a requisitos de contenido regional, se han establecido tres métodos: el método de aumento del valor, el método de reducción del valor y el método de costo neto.<sup>22</sup>

a) Método Basado en el Valor de Materiales No Originarios (“Método de Reducción del Valor”)

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

VCR: Valor de Contenido Regional, expresado como porcentaje.

VMN: Valor de los Materiales No Originarios adquiridos y utilizados por el producto en la producción de la mercancía; el VMN no incluye el valor de un material de fabricación propia utilizado por el producto en la producción de la mercancía.

VA : Valor Ajustado de la Mercancía.

b) Método Basado en el Valor de los Materiales Originarios (“Método de Aumento del Valor”)

$$VCR = \frac{VMO}{VA} \times 100$$

VCR: Valor de Contenido Regional, expresado como porcentaje.

<sup>22</sup> Según la precisión del Acuerdo, dicho método se aplicará únicamente a mercancías de la industria automotriz clasificadas bajo las siguientes partidas o subpartidas del Sistema Armonizado: 8407.31 a 8407.34 (motores), 8408.20 (motores diésel para vehículos), 84.09 (partes de motores) 87.01 a 87.05 (vehículos), 87.06 (chasis), 87.07 (carrocerías) y 87.08 (partes para vehículo).

VMO: Valor de los Materiales Originarios adquiridos o de fabricación propia y utilizados por el producto en la producción de la mercancía.

VA : Valor Ajustado de la Mercancía.

A efectos del método de aumento del valor y el método de reducción del valor, “Valor Ajustado”, según el Decreto Supremo N° 003-2009-MINCETUR/DM, que aprueba el Reglamento de Implementación del Régimen de Origen del APC Perú-EE.UU., es el valor determinado de conformidad con los Artículos 1 a 8, Artículo 15 y las correspondientes notas interpretativas del Acuerdo de Valoración Aduanera, ajustado, en caso de ser necesario, para excluir cualesquiera costos, cargas o gastos incurridos por concepto de transporte, seguro y servicios relacionados con el embarque internacional de la mercancía desde el país de exportación hasta el lugar de importación.

Se debe tener en cuenta que cada parte dispondrá que todos los costos considerados para el cálculo de valor de contenido regional serán registrados y mantenidos de conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, aplicables en territorio de la Parte donde la mercancía se produce.

c) Método para las Mercancías de la Industria Automotriz (“Método del Costo Neto”)

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

VCR: Valor de Contenido Regional, expresado como porcentaje.

CN : Es el costo neto de la mercancía.<sup>23</sup>

VMN: Es el valor de los materiales no originarios adquiridos y utilizados por el productor en la producción de la mercancía; el VMN no incluye el valor de un material de fabricación propia.

Este método es exclusivo para el sector automotriz. El importador, exportador o productor podrá promediar el cálculo en el año fiscal del productor, en base a todos los vehículos automotores de esa categoría, o solo los vehículos automotores de esa categoría que se exporten a territorio de una o más de las Partes, utilizando cualquiera de las siguientes categorías:

(a) La misma línea de modelo en vehículos automotores de la misma clase de vehículos producidos en la misma planta en territorio de una Parte;

<sup>23</sup> Según el Decreto Supremo N° 003-2009-MINCETUR/DM, que aprueba el Reglamento de Implementación del Régimen de Origen del APC Perú-EE.UU., “Costo Neto” son todos los costos menos los de la promoción de ventas, comercialización y de servicio posterior a la venta, regalías, embalaje y embarque, así como los costos no admisibles por intereses que estén incluidos en el costo total.

(b) La misma clase de vehículos automotores producidos en la misma planta en territorio de una Parte; o

(c) La misma línea de modelo en vehículos automotores producidos en territorio de una Parte.

Asimismo, cada parte dispondrá que para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con el método de Costo Neto, para materiales automotrices producidos en la misma planta, un importador, exportador o productor podrá usar un cálculo:<sup>24</sup>

(a) Promediado:

(i) Sobre el año fiscal del productor del vehículo automotor a quien se vende la mercancía;

(ii) En cualquier trimestre o mes; o

(iii) En el año fiscal del productor del material automotriz; siempre que la mercancía hubiera sido producida durante el año fiscal, trimestre o mes que forma la base para el cálculo;

(b) En el cual el promedio a que se refiere el subpárrafo (a) es calculado separadamente para tales mercancías vendidas a uno o más productores de vehículos; o

(c) En el cual el promedio en el subpárrafo (a) o (b) es calculado separadamente para aquellas mercancías que son exportadas a territorio de una o más de las Partes.

El método de Valor de Contenido Regional es una evolución del porcentaje *ad valorem* no prevista en la Convención de Kyoto. Al calor de los acuerdos de integración fomentados por la globalización, se ha vuelto necesario determinar no solo el origen nacional, sino también el regional, como resultado de la conformación de bloques económicos en virtud de estos acuerdos comerciales.<sup>25</sup>

Eduarne Navarro, citado por Witker,<sup>26</sup> señala que este supuesto establece que todo valor añadido a una mercancía a través de sus transformaciones puede determinar su origen; es decir, se tiene en cuenta el valor que incorpora cada una de las transformaciones en el producto final. Se considera así el valor de los componentes utilizados en la producción del bien, así como el valor que incorporen las distintas operaciones efectuadas.

<sup>24</sup> Para dicha disposición se considera exclusivamente los materiales automotrices clasificados en las siguientes partidas o subpartidas del Sistema Armonizado: 8407.31 a 8407.34 (motores), 8408.20 (motores diésel para vehículos), 84.09 (partes de motores), 87.06 (chasis), 87.07 (carrocerías) y 87.08 (partes de vehículo).

<sup>25</sup> Jorge Witker. *Las Reglas de Origen en el Comercio Internacional Contemporáneo*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2005.

<sup>26</sup> *Ibidem*.

Así también, este método es definido como cuota máxima para el contenido de insumos y materias primas provenientes de terceros países para que la mercancía elaborada pueda ser considerada como originaria de la zona integrada o, alternativamente, como el porcentaje mínimo de valor agregado regional requerido en su proceso productivo para otorgar a la mercancía el carácter de originaria.<sup>27</sup>

Como se observa, el método de Valor de Contenido Regional permite considerar una determinada mercancía que tenga prevista como regla específica dicho criterio, según el anexo 4.1 del Acuerdo (reglas específicas en general) y el anexo 3-A (reglas específicas de origen para el sector textil y del vestido), cuando aplicando la fórmula señalada, a elección de quien pretenda lograr que una mercancía califique como originaria, con la salvedad de que el “método de costo neto” es exclusiva para el sector automotriz, obtenga el porcentaje de “Valor de Contenido Regional” requerido en el acuerdo para determinada mercancía.

Así por ejemplo, para las mercancías clasificadas en la subpartida del Sistema Armonizado 8406.909 (partes de turbina de vapor), en caso no se cumpla con el cambio de subpartida de cualquier otra partida, para considerarse originaria debe cumplir con un valor de contenido regional no menor a 35% bajo el método de aumento del valor, o 45% bajo el método de reducción del valor.

Como se verifica, esta regla no es tan exigente como la primera regla “de la obtención total o producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes”, ya que al igual que la regla de “transformación sustancial o salto de partida”, se considerará originaria determinada mercancía en la que se han empleado materiales no originarios, siempre que se alcance el porcentaje requerido en el Acuerdo para dicha mercancía según las fórmulas señaladas.

Sin embargo, este criterio tiene inconvenientes en el sentido de que es muy sensible en cuanto a los costos, dado que si una mercancía es producida minimizando, puede darse el caso de que pese a contener materiales no originarios relevantes, no alcance el porcentaje mínimo requerido por el Acuerdo para determinada mercancía a fin de calificarla como originaria; también dicho método requiere de un estudio contable riguroso para obtener los datos precisos y proceder con las fórmulas señaladas.

Al respecto, Garay S. & Cornejo<sup>28</sup> señalan que este criterio adolece de diversas fallas, como las siguientes: (i) tiende a penalizar el uso de técnicas más eficientes para ahorrar costos; (ii) resulta altamente sensible a los cambios en los factores determinantes del costo de producción entre países, como por ejemplo las tasas de cambio relativas, tasas de cambio, tasas de

<sup>27</sup> S. Garay & R. Cornejo. *Metodología para el análisis de Regímenes de Origen*. Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo, 2001.

<sup>28</sup> *Ibidem*.



interés, los salarios y las prestaciones laborales; (iii) puede aumentar el costo del proceso de administración de su cumplimiento, dada la necesidad de procedimientos contables, operativos y financieros exigentes y dispendiosos, tanto a nivel de las aduanas nacionales como de las propias empresas productoras; (iv) en el mismo sentido que los otros criterios para calificar el origen de las mercancías, tiende a reproducir iniquidades en la distribución de los beneficios entre países, al favorecer a países con aparatos productivos más integrados verticalmente y en general más complejos —como ocurre en el caso de las naciones industrializadas—, pero con el agravante de que penaliza a aquellos países con sueldos y salarios bajos, como los de menor desarrollo relativo.

López Raygada (2008), sobre este método, señala el siguiente ejemplo:

¿Sería originario un crucero (partida 89.01) o un barco de pesca (partida 89.02) si es fabricado en el territorio peruano con base en un navío de guerra italiano en un astillero de Paita? Para responder a esa pregunta debemos consultar qué indican las reglas específicas que desarrolla el Acuerdo para estas mercancías:

Anexo 4.1

(...)

Parte II

Reglas de origen específicas

(...)

Capítulo 89

Barcos y demás artefactos flotantes

89.01-89.02

Un cambio a la partida 89.01 a 89.02 de cualquier otro capítulo; o

Un cambio a la partida 89.01 a 89.02 de cualquier otra partida, habiendo o no un cambio desde cualquier otro capítulo, siempre que se cumpla con un valor de contenido regional no menor a:

- a) 35% bajo el método de aumento del valor; o
- b) 45% bajo el método de reducción del valor.

En este punto, nos interesa explicar cómo se aplica la regla de producción con un determinado valor de insumos regionales cuando la aplicación de la regla de transformación significativa o salto de partida no ha logrado conferir origen.

Es este caso, aplicando la regla de transformación significativa o salto de partida ni el crucero ni el barco de pesca logran calificación de mercancías originarias, debido a que un navío de guerra italiano clasificado en la partida 89.06 al provenir del mismo capítulo 89, “Barcos y demás artefactos flotantes”, no proviene de otro capítulo y su transformación no se considera significativa, pues su naturaleza de embarcación no cambia, aun cuando cambien su funcionalidad para pesca o como crucero debido a la realización de un proceso industrial en el territorio de una de las Partes.

Sin embargo, al aplicar la regla de origen que ofrece el TLC con Estados Unidos referida a la producción con un determinado valor de insumos regionales y que indica expresamente que en su aplicación el cambio de partida sí puede provenir “de cualquier otra partida, habiendo o no un cambio desde cualquier otro capítulo, siempre que se cumpla con un valor de contenido regional”, podemos lograr calificar como originarios el crucero y al barco de pesca. Ello ocurre siempre que cumplamos con el valor de contenido regional exigido para conferirles origen, determinado alternativamente bajo dos modalidades: “35% bajo el método de aumento del valor” o “45% bajo el método de reducción del valor”.<sup>29</sup>

#### *3.1.4. Mercancías elaboradas a partir de materiales originarios*

Este método previsto en el literal c) del artículo 4.1 del Acuerdo, según el cual es originaria la mercancía cuando es producida enteramente en el territorio de una o más de las partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

Se considera que esta regla es un derivado de las anteriores reglas, ya que es necesario aplicar primero dichos criterios a los materiales utilizados para determinar si la mercancía es o no originaria.

Así tenemos el siguiente ejemplo:<sup>30</sup>

Una empresa peruana produce y exporta hilados teñidos de algodón a EE.UU. Para ello, los dos únicos materiales que emplea son: (a) fibras de algodón recolectadas en el Perú y (b) colorantes comprados en el mercado local, producidos en el Perú únicamente a partir de materias colorantes importadas de la China. ¿Qué criterio de origen se le aplica a la mercancía? ¿A través de qué método cumple origen? ¿La mercancía es originaria?

En este caso particular, podemos determinar inicialmente que el criterio aplicable para la mercancía no es la primera regla.<sup>31</sup> Es posible que sea un REO o la Tercera Regla, dependiendo

<sup>29</sup> La modalidad de cálculo de “Costo Neto” es exclusiva del sector automotriz.

<sup>30</sup> USAID. *Reglas de Origen Sector Textil-Confecciones. APC: Perú- EE.UU. Manual práctico*. Lima: USAID, 2012. Recuperado el 8 de enero de 2013 desde [http://www.facilitandocomercio.com/informes/manual\\_sector\\_textil.pdf](http://www.facilitandocomercio.com/informes/manual_sector_textil.pdf)

<sup>31</sup> Regla de la Obtención total o producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes.

del origen de los materiales empleados. Podemos iniciar la solución asumiendo que es un REO, o analizando si los materiales son originarios o no.

En primer término, el algodón es cosechado en el Perú; entonces es originario a través de la primera regla, literal (a). En segundo término, los tintes son producidos en el Perú, pero emplean materiales no originarios, de la China; en ese sentido, el criterio aplicable para saber si este material es originario es un REO. La clasificación de los tintes es 3204.11, cuyo REO es “un cambio a la subpartida 3204.11 a 3204.90 de cualquier otra subpartida”. El criterio es de cambio de clasificación; por ello se determina la clasificación del material no originario empleado para la producción de los tintes. En este caso, solo es un único material: las materias colorantes (clasificadas en la subpartida 3203.00), las cuales al ser procesadas se transforman en una mercancía clasificada en la subpartida 3204.11. Existe un cambio de subpartida, entonces los tintes son originarios.

En consecuencia, ambos materiales son originarios. Entonces, en base a la Cuarta Regla “mercancías elaboradas a partir de materiales originarios”, la mercancía “hilados teñidos de algodón” califica como originaria.

### **3.2. Disposiciones complementarias para determinar el origen**

#### *3.2.1. Acumulación*

El artículo 4.5 del Acuerdo, en concordancia con el artículo 8° del Decreto Supremo N° 003-2009-MINCETUR/DM, que aprobó el Reglamento de Implementación del Régimen de Origen del APC Perú-EE.UU., permite acumular origen entre las Partes, Perú y los Estados Unidos, conforme a lo siguiente:

- Las mercancías o materiales originarios del Perú incorporados a una mercancía en el territorio de los Estados Unidos serán considerados originarios del territorio de los Estados Unidos.
- Las mercancías o materiales originarios de los Estados Unidos incorporados a una mercancía en el territorio del Perú serán considerados originarios del territorio del Perú.
- Una mercancía será considerada originaria cuando la mercancía sea producida en el territorio del Perú, los Estados Unidos o en ambos, por uno o más productores, siempre que la mercancía cumpla con los requisitos establecidos en el Artículo 4° del Reglamento de Implementación del Régimen de Origen del APC Perú-EE.UU. y los demás requisitos aplicables del citado Reglamento.

#### *3.2.2. De Minimis*

Es considerada una regla complementaria, establecida en el artículo 4.6 del Acuerdo y artículo 9° del Reglamento de Implementación del Régimen de Origen del APC Perú-

EE.UU., y determina que una mercancía es originaria, aun cuando no sufra un cambio en la clasificación arancelaria conforme al Anexo 4.1 del Acuerdo, si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía y que no sufren el cambio de la clasificación arancelaria aplicable no excede el diez (10) por ciento del valor ajustado de la mercancía, siempre que el valor de tales materiales no originarios se incluya en el valor de los materiales no originarios para cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable y que la mercancía cumpla con todos los demás requisitos aplicables en el Capítulo Cuarto del Acuerdo.

Las mercancías textiles o del vestido están sujetas a lo dispuesto en el párrafo 8 y 9 del artículo 3.3 del Acuerdo, que señala:

#### De Minimis

8. Una mercancía textil o del vestido que no es una mercancía originaria porque ciertas fibras o hilados utilizados en la producción del componente de la mercancía que determina la clasificación arancelaria de la mercancía no sufren el cambio de clasificación arancelaria aplicable establecido en el Anexo 3-A, no obstante será considerada una mercancía originaria si el peso total de todas estas fibras o hilados en ese componente no excede el diez por ciento del peso total de dicho componente.<sup>32</sup>

9. No obstante el párrafo 8, una mercancía que contenga hilados elastoméricos<sup>33</sup> en el componente de la mercancía que determina la clasificación arancelaria de la mercancía será originaria únicamente si tales hilados han sido totalmente formados en el territorio de una Parte”.<sup>34</sup>

Están exceptuados de dicha regla los productos detallados en el anexo 4.6 del Acuerdo, como los lácteos, jugos, mercancías clasificadas en los capítulos 1 al 24 del sistema armonizado, a menos que el material no originario esté clasificado en una subpartida distinta a la de la mercancía para la cual se está determinando el origen, entre otros.

Al igual que el de acumulación, se aplica principalmente en contextos preferenciales. Un producto puede conservar su origen aunque se le incorporen productos de origen distinto o no originarios, con la condición de que el valor de tales productos no exceda un porcentaje determinado sobre el valor total de la mercancía final.<sup>35</sup>

<sup>32</sup> Para mayor certeza, cuando la mercancía es una fibra, hilado o tejido, el “componente de la mercancía que determina la clasificación arancelaria de la mercancía” lo constituyen todas las fibras en el hilado, tejido o grupo de fibras.

<sup>33</sup> Para mayor certeza, el término “hilos elastoméricos” no incluye el látex.

<sup>34</sup> Para efectos de este párrafo, “totalmente formado” significa que todo el proceso de producción y operaciones determinados, iniciando con la extrusión de todos los filamentos, tiras, revestimientos, u hojas, o la hilatura de todas las fibras en hilado, o ambas, y finalizando con hilado terminado o hilado plisado, se efectuó en territorio de la Parte.

<sup>35</sup> Witker, Jorge. *Las Reglas de Origen en el Comercio Internacional Contemporáneo*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2005.

### 3.2.3. *Mercancías y materiales fungibles*

Se encuentran previstas en el artículo 4.7 del Acuerdo, concordante con el artículo 10° del Reglamento de Implementación del Régimen de Origen del APC Perú-EE.UU., en el que se establece que cuando se trate de mercancías o materiales fungibles, un importador podrá solicitar que una mercancía o material fungible sea considerado originario cuando el importador, exportador o productor ha segregado físicamente cada mercancía o material fungible o por medio de la utilización de cualquier método de manejo de inventario reconocidos en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados o de otra manera aceptado, en el territorio del Perú, si la producción se realiza en el Perú, o en el territorio de los Estados Unidos, si la producción se realiza en los Estados Unidos.

### 3.2.4. *Accesorios, repuestos y herramientas*

Según lo señalado en el artículo 4.8 del Acuerdo, en concordancia con el artículo 11° del reglamento, los accesorios, repuestos o herramientas usuales de la mercancía, entregados con la mercancía, se deberán tratar como originarios si la mercancía es originaria, y no se tomarán en cuenta para determinar si todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sufren el correspondiente cambio de clasificación arancelaria, siempre que los accesorios, repuestos y herramientas estén clasificados con la mercancía y no se hubiesen facturado por separado, independientemente de que cada uno se identifique por separado en la propia factura; y las cantidades y el valor de dichos accesorios, repuestos o herramientas sean los habituales para la mercancía.

Si una mercancía está sujeta al requisito de valor de contenido regional, el valor de los accesorios, repuestos o herramientas se tomará en cuenta como materiales originarios o no originarios, según sea el caso, en calcular el valor de contenido regional de la mercancía.

### 3.2.5. *Juegos y surtidos de mercancías*

Previsto en el artículo 4.9 del Acuerdo y 12 del reglamento, se establece que cada Parte dispondrá que si las mercancías son clasificadas como un juego o surtido como resultado de la aplicación de la Regla 3 de las Reglas Generales de Interpretación del Sistema Armonizado, el juego o surtido se considerará como originario solo si cada mercancía en el juego o surtido es originaria y tanto el juego o surtido como las mercancías cumplen con todos los demás requisitos aplicables en este Capítulo.

No obstante lo señalado, un juego o surtido de mercancías es originario si el valor de todas las mercancías no originarias en el juego o surtido no excede 15 por ciento del valor ajustado del juego o surtido.

Para el caso de las mercancías textiles y del vestido, se considerarán mercancías originarias si cada una de las mercancías en el juego es una mercancía originaria o si el valor total de las mercancías no originarias en el juego no excede el 10 por ciento del valor ajustado del juego.

### 3.2.6. *Envases y material de empaque para la venta al por menor*

En el artículo 4.10 del Acuerdo y 13 del reglamento se establece que los envases y los materiales de empaque en que una mercancía se presente para la venta al por menor, si están clasificados con la mercancía, no se tomarán en cuenta para determinar si todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sufren el correspondiente cambio de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A del Acuerdo.

Se precisa en las referidas normas, que si la mercancía está sujeta al requisito de valor de contenido regional, el valor de los envases y materiales de empaque se tomará en cuenta como originario o no originario, según sea el caso, para calcular el valor de contenido regional de la mercancía.

### 3.2.7. *Contenedores y materiales de embalaje para embarque*

Los contenedores y materiales de embalaje para embarque no se tomarán en cuenta para determinar si una mercancía es originaria.

### 3.2.8. *Materiales indirectos empleados en la producción*

Los materiales indirectos serán considerados como originarios independientemente del lugar de su producción.

### 3.2.9. *Tránsito y transbordo*

Una mercancía no se considerará originaria si la mercancía:

- a) Sufre un procesamiento ulterior o sea objeto de cualquier otra operación, fuera del territorio del Perú o de los Estados Unidos, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones o para transportarla al territorio del Perú o de los Estados Unidos; o
- b) No permanece bajo el control de las autoridades aduaneras en el territorio de un país distinto del Perú o los Estados Unidos.

### 3.2.10. *Lista de escaso abasto*

Esta disposición complementaria consiste en un mecanismo de flexibilidad para los Requisitos Específicos de Origen, ya que permite incorporar en una mercancía textil o del vestido, insumos (fibras, hilados o tejidos) provenientes de terceros países a pesar de que el

Requisito Específico de Origen no lo permitiría, sin afectar el origen de la mercancía final, siempre que dichos insumos formen parte de la Lista de Escaso Abasto previsto en el anexo 3-B del Acuerdo.

### **3.3. Certificado de origen**

En el marco del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos, el importador debe tener en su poder un certificado de origen, según lo indicado por el Acuerdo, a fin de solicitar el trato arancelario preferencial establecido en el APC.

El certificado de origen es el documento oficial que tiene por finalidad acreditar que una mercancía califica como originaria, de tal manera que pueda beneficiarse de las preferencias arancelarias. En ese sentido, el certificado de origen prueba que la mercancía es originaria del Perú o de Estados Unidos.

Según lo establecido en el Artículo 4.15 del Acuerdo, el método o la forma para emitir una prueba de origen es una autocertificación de origen. Esta autocertificación implica que los propios agentes económicos pueden emitir una prueba de origen, sin la necesidad de que ninguna autoridad gubernamental o institución autorizada por el Gobierno vise o emita un certificado de origen en el marco del APC.

Un importador podrá solicitar el trato arancelario preferencial basado en una certificación escrita o electrónica emitida por el importador, exportador o productor. No existe un formato preestablecido y puede ser emitido en inglés o español.

Los Certificados de Origen tienen una validez de 4 años y pueden ser utilizados para uno o múltiples embarques. Un certificado de origen debe contener los datos del productor, el exportador y el importador, el período de validez, la descripción de la mercancía y regla o criterio de origen aplicable y una declaración jurada respecto al cumplimiento de los requisitos establecidos en el Tratado.

El Acuerdo establece una excepción a la emisión del certificado de origen, pues establece que ninguna Parte exigirá una certificación o información que demuestre que las mercancías son originarias cuando el valor aduanero de la importación no exceda de US\$ 1 500 o el monto equivalente en la moneda de la Parte importadora o un monto mayor que puede ser establecido por la Parte importadora, a menos que la Parte importadora considere que la importación forma parte de una serie de importaciones realizadas o planificadas con el propósito de evadir el cumplimiento de las disposiciones referidas a la solicitud de origen.

#### *3.3.1 Verificación del origen de las mercancías*

Con el propósito de determinar el origen de una mercancía, la Parte importadora podrá conducir una verificación, mediante solicitudes escritas de información o cuestionarios al

importador, exportador o productor; visitas a las instalaciones de un exportador o productor en el territorio de la otra Parte, con el propósito de examinar los registros o inspeccionar las instalaciones utilizadas en la producción de la mercancía u otros procedimientos que la Parte importadora y la Parte exportadora puedan acordar.

Luego del proceso de verificación, la Parte importadora deberá proporcionar al importador una determinación escrita acerca del origen de la mercancía. La determinación de la Parte incluirá las conclusiones de hecho y la base legal de la misma.

En caso de que durante el proceso de verificación el exportador, productor o importador no proporcionen la información solicitada o no permitan la visita de verificación, la Parte importadora podrá denegar el trato arancelario preferencial a la mercancía bajo investigación.

#### **4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS**

##### **4.1. Ventajas**

Si bien es cierto que las normas de origen de estricta aplicación general producen efectos negativos, estos pueden ser de cierta manera mitigados por mecanismos que permitan flexibilizar las normas de origen a las particularidades de cada sector industrial o económico, como por ejemplo las reglas de minimis, el principio de absorción y de acumulación.

En el TLC Perú-Estados Unidos se introducen mecanismos adicionales (los procedimientos de origen de mercancías y materiales fungibles, de Accesorios, repuestos y herramientas, de Juegos o surtidos de mercancías, de Envases y materiales de empaque para la venta al por menor, de Contenedores y materiales de embalaje para embarque, de Materiales indirectos empleados en la producción y Lista de escaso abasto) que permiten flexibilizar las normas de origen y adecuarlas a la estructura económica del Perú, a fin de alejar las distorsiones y efectos negativos que pudieran surgir.

##### **4.2. Desventajas**

Si bien es cierto que el objeto de las normas de origen es prevenir la triangulación del comercio, al elevarse los requisitos para la obtención del origen, en ocasiones estas se convierten en obstáculos al comercio.

La autocertificación en el APC Perú-Estados Unidos trata de minimizar la participación del sector público; por tanto, cuando hay dudas de origen o sospechas de fraude, la responsabilidad es de los particulares.

En caso de adulteración o delito, el responsable es quien emitió el certificado de origen. Si bien esto es importante desde el punto de vista de facilitación del comercio, también presenta algunos problemas derivados de la facilidad con que los exportadores pueden alterar



la declaración de origen, a pesar de que las sanciones son muy severas en este aspecto. Es por ello que Estados Unidos promueve que la emisión del certificado de origen lo haga el propio importador, dado que es el principal afectado en caso de fraude. El inconveniente de este sistema es que al importador se le dificulta obtener la información adecuada, lo que puede desalentar el comercio.

## **5. APOORTE A LA CULTURA DE LA HUMANIDAD**

### **5.1. Aporte de este ensayo a la cultura de la humanidad**

Históricamente es en el proceso de integración del Mercado Común Europeo que se positiviza el origen de las mercancías, vale decir, que se le da un cuerpo orgánico técnico normativo que genera las normas de origen cuyo certificado de origen es considerado como requisito para que una mercancía se acredite a efectos de acogerse a una preferencia arancelaria que los países habían convenido. Ello formaba parte del inicial Programa de Liberación como requisito.

Y es que no todas las mercancías se pueden acoger a las preferencias arancelarias que otorgan los países, sino que solo son aplicables a aquellas mercancías que cumplen con las normas de origen.

La calidad de origen de una mercancía permite determinar la territorialidad de la misma en donde se ha producido, fabricado o extraído. Determina una especie de nacionalidad de las mercancías.

Entonces el aporte que el origen ha dado a la humanidad es que permite el cumplimiento de los convenios internacionales entre países a efectos de otorgarse preferencias arancelarias para el mejoramiento de su comercio internacional.

En la actualidad, todos los países admiten la necesidad de armonizar las normas de origen. Entiéndase por esta armonización el establecimiento de normas de origen que apliquen todos los países y que sean las mismas, independientemente del objetivo que persigan.

El hecho de que las normas de origen sean uniformes facilitaría el comercio internacional, pues tal como se ha expuesto en el presente ensayo, una indebida utilización de las normas de origen puede convertirlas en un obstáculo a ese intercambio comercial. Sin embargo, dada la diversidad de las normas de origen, por demás compleja, es de esperar que esa armonización resulte una labor complicada; sin embargo, tenemos tantas instituciones juseconómicas estandarizadas como los incoterms, créditos documentarios, normas de compraventa internacional que nos anima a que los organismos internacionales o las organizaciones de profesionales científicos en esta especialidad propongan recoger la experiencia del mundo en esta materia proyectando un texto unificado y armonizado de las Reglas de Origen.

El presente trabajo busca desarrollar de manera didáctica las reglas de origen establecidas en el Acuerdo entre Perú y Estados Unidos, presentando de manera ordenada y de fácil comprensión los diferentes criterios que, a la lectura del texto del acuerdo y de las normas complementarias, resultan de complejo entendimiento para los agentes económicos.

Este ensayo es uno de los trabajos pioneros en el Perú al abordar un análisis del Régimen de Origen en el Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos de Norteamérica.

## CONCLUSIONES

- Las reglas de origen establecidas en el Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos de Norteamérica responden a las más modernas concepciones técnicas que se vienen implementando en el mundo y que mayoritariamente son aceptadas por los países en sus convenios internacionales.

- Las Reglas de Origen en el Tratado de Libre Comercio Perú- Estados Unidos de Norteamérica se estructuran en base a tres grandes grupos:

- Las mercancías totalmente obtenidas o producidas en el territorios de las partes.
- Las reglas especiales de origen (el salto de partida y el valor del contenido original).
- Aquella mercancía elaborada a partir de materiales originarios.

- El Acuerdo contiene disposiciones complementarias para determinar el origen flexibilizado como la aplicación de las reglas de origen señaladas en el acápite anterior, como el método de acumulación, de minimis, aplicación para mercancías y materiales fungibles, entre otros.

- La liberación del comercio de mercancías entre Perú y Estados Unidos recae únicamente sobre las mercancías que califican como originarias, de acuerdo a las reglas de origen previstas en el Acuerdo, razón por la cual estas poseen singular importancia en el intercambio de mercancías.

Las Reglas de Origen son importantes porque ayudan a los intervinientes en el comercio internacional sobre identificación de aranceles, tratos preferenciales, medidas *antidumping*, entre otros, debido a que las Normas de Origen establecen las condiciones mínimas que debe cumplir una mercancía para ser considerada originaria.

- Mientras más restrictivas sean las normas de origen, mayor será el impedimento para que se pueda alcanzar la meta de un acuerdo comercial, el cual tiene como labor el incremento del comercio.

- Existen dos clases de efectos sobre el comercio, generados por la existencia de normas de origen en acuerdos preferenciales: la creación y la desviación del comercio.

## REFERENCIAS

- Araujo Mattos, C. “Las Reglas de Origen y los Acuerdos de Preferencia Arancelaria a propósito del TLC con EEUU”. *Actualidad Empresarial*, VIII,1; VIII,4 (2009).
- Araujo Mattos, C. “Importancia de las normas de origen para acogerse a los beneficios arancelarios de un acuerdo comercial”. *Actualidad Empresarial*, 199 (2010).
- Garay, S. & Cornejo, R. *Metodología para el análisis de Regímenes de Origen*. Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo, 2001.
- García-Corrochano Moyano, L. “El TLC Perú-Estados Unidos desde la perspectiva del Derecho Internacional Público”. En *TLC Perú-Estados Unidos: contenido y aplicación*, ed. F. Cantuarias Salaverry & P. Stucchi López Raygada. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2008, pp. 28-29.
- Mesías, L. “Las Reglas de Origen”. En *El Perú y el Comercio Internacional*, ed. E. Guevara & F. Novak. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2010, p. 106.
- Reyna, Mauricio; Gamboa, Cristina; Zuluaga, Sandra; Becerra, Oscar; Gracia, Carolina. *Impacto económico del TLC con Estados Unidos en la región Bogotá-Cundinamarca*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá, 2007. Recuperado el 7 de enero de 2013 desde <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Impacto-econ%C3%B3mico-del-TLC-con-Estados-Unidos-en-la-regi%C3%B3n-Bogot%C3%A1-Cundinamarca-informe-final.pdf>
- Salvato Ferrara, M. *P. d.-C.* Lima: Secretaría General de la Comunidad Andina, 2007. Recuperado el 6 de enero de 2013 desde [http://www.comunidadandina.org/Upload/201164224832libro\\_atrc\\_origen.pdf](http://www.comunidadandina.org/Upload/201164224832libro_atrc_origen.pdf)
- Tello, Mario. “Marco técnico sobre el impacto económico del TLC Perú-Estados Unidos”. Recuperado el 4 de enero de 2013 desde [www.congreso.gob.pe/tlc/3\\_TR/3\\_1/01.pdf](http://www.congreso.gob.pe/tlc/3_TR/3_1/01.pdf)
- Uculmana Suárez, P. *Los procesos de integración en las Américas. Una aproximación a la doctrina, instrumentos jurídicos e instituciones comunitarias*. Lima: Universidad San Martín de Porres, 2008.

- USAID. *Reglas de Origen Sector Textil-Confecciones. APC: Perú- EE.UU. Manual práctico*. Lima: USAID, 2012. Recuperado el 8 de enero de 2013 desde [http://www.facilitandocomercio.com/informes/manual\\_sector\\_textil.pdf](http://www.facilitandocomercio.com/informes/manual_sector_textil.pdf)
- USAID. *Reglas de Origen Sector Agrícola-Agroindustrial. APC: Perú-EE.UU. Manual práctico*. Lima: USAID, 2012. Recuperado el 4 de enero de 2013 desde [http://www.facilitandocomercio.com/publicaciones/Manual\\_Practico\\_Reglas\\_Agricola.pdf](http://www.facilitandocomercio.com/publicaciones/Manual_Practico_Reglas_Agricola.pdf)
- Witker, Jorge. “Reglas de origen y procedimientos aduanales” (s.f). Recuperado el 4 de enero de 2013 desde <http://www.biblio.juridicas.unam.mx/libros/3/1060/8.pdf>
- Witker, Jorge. *Las Reglas de Origen en el Comercio Internacional Contemporáneo*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2005.

## NOTAS

- “El objetivo de las reglas de origen es definir ciertos criterios por los cuales se van a calificar las mercancías. La idea es garantizar que solo aquellas mercancías que sufran cierto proceso o procesos de transformación que consideramos que sean suficientes puedan calificarse como originarias y, por ende, puedan ser beneficiarias de las preferencias arancelarias que se acuerdan en el tratado.”

Zea Barreto, Marcela. “Reglas de Origen”. En *Evaluación de Negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos*, ed. Luis Alva Castro. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú, 2005, p. 87.

- “La determinación del origen es sencilla cuando los productos son totalmente obtenidos o producidos en el país exportador, a partir de materias primas o insumos producidos domésticamente. En contraste, cuando los productos son el resultado de procesos de producción que se llevan a cabo en dos o más países, la determinación del origen es más compleja. Para responder a esta necesidad las normas de origen se basan en el requerimiento de que un bien comercializado entre los miembros de un acuerdo comercial sea objeto de una transformación sustancial, de manera que pueda ser considerado como originario y por tanto objeto de la preferencia arancelaria. La transformación sustancial es el resultado de la cantidad de trabajo involucrado o de un determinado proceso que se hace en el país exportador.”

Reina, Mauricio; Gamboa, Cristina; Zuluaga, Sandra; Becerra, Oscar; Gracia, Carolina. *Impacto económico del TLC con Estados Unidos en la región Bogotá-Cundinamarca*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá, 2007. Recuperado el 7 de enero de 2013 desde <http://>

*www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Impacto-econ%C3%B3mico-del-TLC-con-Estados-Unidos-en-la-regi%C3%B3n-Bogot%C3%A1-Cundinamarca-informe-final.pdf*

- “El Convenio de Kyoto es el primer instrumento que estableció una regulación internacional de las reglas de origen; de hecho, es el que determina su forma y estructura actuales. Analiza las reglas como un procedimiento aduanero, concretando definición y criterios que confieren origen y métodos, entre otros aspectos, aunque su finalidad indirecta es facilitar el comercio internacional.

El acuerdo de la OMC, contrariamente, estudia las reglas de forma más independiente y específica, no ligándolas con procedimientos aduaneros, sino con los efectos que tiene su aplicación en las relaciones comerciales multilaterales.

Estos instrumentos jurídicos internacionales se complementan en un marco teórico en el que se formulan conceptos, criterios y prácticas recomendadas en la aplicación de las reglas (Convenio Kyoto) y un programa de armonización tanto de las reglas preferenciales como de las no preferenciales (acuerdo de la OMC).”

Witker, Jorge. *Las Reglas de Origen en el Comercio Internacional Contemporáneo*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2005, pp. 25-26.

- “Las normas de origen son manifestaciones jurídicas de la interdependencia económica y, como tales, son reflejo de la realidad de los intercambios internacionales, tanto de las nuevas formas de producción, como de los intereses y necesidades de los actores (de los agentes económicos en general, organizaciones internacionales de integración económica y de los gobiernos) ante los escenarios comerciales.”

López Libreros, José Manuel. “Las Normas de Origen para las Mercancías en el Sistema GATT-OMC”, p.164. Recuperado el 04 de enero de 2013 desde [http://www.revistasice.com/cachepdf/ICE\\_843\\_163-180\\_\\_41D5957D207490F05867A8B422E62D4C.pdf](http://www.revistasice.com/cachepdf/ICE_843_163-180__41D5957D207490F05867A8B422E62D4C.pdf).

- **La Sala de Aduanas del Tribunal Fiscal del Perú se ha pronunciado en varias Resoluciones del Tribunal Fiscal (en adelante RTF) de observancia obligatoria, estableciendo los siguientes criterios:**

- **Resolución del Tribunal Fiscal 1227-A-2001: Jurisprudencia de Observancia Obligatoria**

“Para el otorgamiento de una desgravación arancelaria, la legislación nacional e internacional exige en cada caso el cumplimiento de los requisitos de negociación, origen y expedición directa (llamada también procedencia o transporte directo), en el momento de la numeración de la Declaración, adicionalmente la legislación interna añadía como

un requisito adicional a los requisitos establecidos en la legislación internacional y/o comunitaria, que el importador y/o despachador de aduana invocase expresamente en la declaración de importación, en el momento de la numeración.”

- **Resolución del Tribunal Fiscal 690-A-2000: Jurisprudencia Obligatoria**

“El Principio de reciprocidad es un elemento inherente y consustancial a los mecanismos de ALADI, así como a todo proceso de integración. La reciprocidad se materializa en el momento de la negociación de los instrumentos con los que se perfecciona dicho proceso, así como en la ejecución de los mismos, buscando que las prerrogativas que se otorgan mutuamente los países sean los más equivalentes posibles.”

- **Resolución del Tribunal Fiscal 3310-A-2006: Jurisprudencia de Observancia Obligatoria**

“Para que proceda la desgravación arancelaria, el certificado de origen puede emitirse en fecha posterior a la presentación de la Declaración Única de Aduanas hasta los quince (15) días calendario contados a partir de la fecha de despacho a consumo o levante de la mercancía en el caso de la Comunidad Andina de Naciones, y en el caso de la Asociación Latinoamericana de Integración, también puede emitirse en fecha posterior a la presentación de la Declaración Única de Aduanas, hasta los sesenta (60) días siguientes a la emisión de la factura. En tal sentido, con el fin de establecer un criterio uniforme para la aplicación de tratamientos preferenciales, la autoridad aduanera deberá verificar en cuanto a la emisión del certificado de origen:

- (i) Si las mercancías son originarias y procedentes de un país miembro de la Comunidad Andina de Naciones, que el certificado de origen se haya emitido hasta el décimo quinto día calendario contado a partir de la fecha de despacho a consumo o levante de la mercancía, y que la fecha del mismo sea coincidente o posterior a la fecha de emisión de la factura comercial.
- (ii) Si las mercancías son originarias y expedidas directamente de uno de los países participantes de la Asociación Latinoamericana de Integración, el certificado de origen podrá emitirse con posterioridad a la presentación de la Declaración Única de Aduanas, pudiendo ser expedido en la misma fecha de emisión de la factura comercial o dentro de los sesenta (60) días siguientes”.

Las resoluciones precitadas se encuentran en el sitio web del Tribunal Fiscal. Adjunto link:

[http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=section&id=41&Itemid=100145&lang=es](http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=section&id=41&Itemid=100145&lang=es)

- Caso Perú-México sobre el origen de computadoras importadas por IBM Perú a IBM México a efectos de acogerse a las preferencias arancelarias otorgadas por el Acuerdo de Complementación Económica ( ACE 8) ALADI.

Inicialmente se tramitó un Procedimiento Administrativo en el Perú ante Aduanas y el Tribunal Fiscal, pero luego a sugerencia del Tribunal Fiscal en sus resoluciones, ya que tratándose de reglas de origen tenía que seguirse un procedimiento normado por el capítulo de solución de controversias de ALADI.

El procedimiento se encauza de acuerdo al referido instrumento internacional y se tramita en un procedimiento arbitral que concluye con un laudo donde se le otorga el origen de la mercancía a México.

El detalle del procedimiento se puede apreciar en la siguiente página web:

*[http://derechocomercialinternacional.com/casos/Caso\\_7.pdf](http://derechocomercialinternacional.com/casos/Caso_7.pdf)*

Recibido: 11/10/14  
Aprobado: 22/10/14