

Forum Fiscal

La Revista tributaria de Álava, Bizkaia y Gipuzkoa

N.º 211

uztaila-abuztua/julio-agosto 2015



Las notificaciones en
materia tributaria

Iñaki Rubio Pilarte

La eliminación de los
tributos aduaneros en
los Tratados de Libre
Comercio

Pedro Gonzalez-Perabá

Las medidas cautelares
en las Normas Forales
Generales Tributarias de
los Territorios Históricos

Fernando de la Hucha Celador

El arrendamiento
de inmuebles y sus
especialidades en
el Impuesto sobre
Sociedades

Iñaki Alonso Arce

 **Wolters Kluwer**
CISS

Con la colaboración especial de:





Opinión

La eliminación de los tributos aduaneros en los Tratados de Libre Comercio.

Pedro Gonzalez-Perabá
Asesor Fiscal ATE Asesores

RESUMEN

El objeto del presente trabajo es analizar los Tratados de Libre Comercio (TLC), tratados que establecen un trato arancelario preferencial, consistente normalmente en la eliminación de aranceles, aplicable a los productos originarios de alguno de los territorios parte del TLC cuando se exportan a otro territorio parte del mismo TLC.

El autor recuerda que la negociación y suscripción de un tratado internacional en esta materia es atribución exclusiva de la Comisión Europea y únicamente se requiere la aprobación del Consejo Europeo.

Ante la imposibilidad de analizar todos los TLC, el autor se en los TLC suscritos por la autoridades europeas con diferentes países iberoamericanos por ser estos países con los que mayores relaciones comerciales existen con Euskadi.

- I. INTRODUCCIÓN.
- II. TLC FIRMADOS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS PAÍSES IBEROAMERICANOS.
 1. México.
 2. Chile.
 3. Colombia y Perú.
 4. Centroamérica (Nicaragua, Honduras, Panamá, Costa Rica, El Salvador y Guatemala).
- III. CONTENIDO DE LOS TLC.
- IV. MEDIDAS NO ARANCELARIAS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.
 1. Prohibición de restricciones cuantitativas.
 2. Principio de "trato nacional"
 3. Medidas contra la competencia desleal.



V. MEDIDAS ARANCELARIAS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

1. México.
2. Chile.
3. Colombia y Perú.
4. Centroamérica

VI. CONCEPTO DE BIENES ORIGINARIOS

1. Los bienes totalmente obtenidos en el territorio de uno de los Estados parte del TLC.
2. Productos suficientemente elaborados o transformados.
3. Acumulación bilateral de origen
4. Principio de territorialidad.
5. Regla del transporte directo
6. Exposiciones.

VII. PRUEBA DE ORIGEN. CERTIFICADO

I. INTRODUCCIÓN

En un momento en que parece indiscutible que la internacionalización de nuestras empresas es un factor decisivo para la fortaleza de las mismas, parece necesario que nos detengamos en el análisis de **uno de los instrumentos jurídicos más importantes en el desarrollo del comercio internacional, el Tratado de Libre Comercio (en adelante TLC).**

La incorporación de España a la Comunidad Económica Europea, la actual Unión Europea, el 1 de enero de 1986, permitió el acceso de nuestras empresas a un mercado europeo cada vez más amplio, en el que la libertad de movimiento de personas, bienes y capitales, ha sido un factor determinante para el aumento de su productividad y competitividad.

No obstante, **no debemos confundir el espacio económico creado por las instituciones europeas, un espacio aduanero único creado a partir del Tratado de Roma de 1957, con los espacios económicos creados por los sucesivos Tratados de Libre Comercio** suscritos entre la UE con otros territorios.

El **espacio aduanero común de la UE** se caracteriza porque en él desaparecen las aduanas interiores, de forma que todo el espacio funciona, desde el punto de vista arancelario, como si se tratara de un solo Estado. Los aranceles son establecidos por las autoridades comunitarias y son los mismos independientemente del país destinatario de la importación. Además, una vez que un importador paga el arancel correspondiente al producto importado éste podrá circular entre los diferentes países de la Unión Europea sin pagar nuevamente ningún tributo aduanero.

Frente a esto los **Tratados de Libre Comercio** no crean un espacio aduanero común sino que las aduanas entre los territorios parte del TLC siguen existiendo. Lo que se establece es un trato arancelario preferencial, consistente normalmente en la eliminación de aranceles, aplicable a los productos originarios de alguno de los territorios parte del TLC cuando se exportan a otro territorio parte del mismo TLC.

Por otro lado, y con carácter previo, es necesario señalar que la entrada de España en la UE dio lugar a que la competencia para la negociación y aprobación de cualquier TLC ya no corresponda a las Instituciones Políticas Españolas sino que dicha competencia corresponda a las Instituciones Comunitarias. De conformidad con **el artículo 133 del Tratado de Ámsterdam, la política comercial común de la Unión Europea debe fundarse en principios uniformes, particularmente con respecto a la modificación de aranceles aduaneros y la conclusión de acuerdos comerciales.** Este artículo otorga competencia exclusiva a las instituciones comunitarias en materia de comercio de bienes, lo que significa que los Estados miembros de la Unión Europea ceden su competencia en este ámbito. Por lo tanto, **la negociación y suscripción de un tratado internacional en esta materia es atribución exclusiva de la Comisión Europea y únicamente se requiere la aprobación del Consejo Europeo.**



II. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS PAÍSES IBEROAMERICANOS.

En el uso de la competencia prevista en el artículo 133 del Tratado de Ámsterdam muchos son los TLC que han sido suscritos por la Unión Europea. Ante la imposibilidad de analizar todos ellos, nos vamos a centrar en los TLC suscritos por la autoridades europeas con diferentes países iberoamericanos.

El motivo de esta elección es la constatación de que estos países son el principal objetivo de las exportaciones e inversiones realizadas por los empresarios vascos, seguramente debido a la cercanía cultural e histórica que mantenemos con dichos países. Así resulta de los datos publicados por diferentes organismos públicos. Por ejemplo, del **"Ranking de las exportaciones de la Comunidad Autónoma de Euskadi por países"** publicado por Eustat en relación al año 2014, resulta que, sin tener en cuenta las ventas que desde Euskadi se realizaron a los diferentes países de la Unión Europea, **las exportaciones a países de Iberoamérica supusieron un 18,57 % del total**, sólo por detrás de las exportaciones a los Estados Unidos, que supusieron un 20,49 %.

En la actualidad la Unión Europea tiene suscritos los siguientes TLC con países Iberoamericanos:

1. México.

El TLC con México es el primero de los que la Unión Europea firmó con un país iberoamericano, habiendo servido de modelo para todos los que posteriormente se han firmado con otros países del mismo espacio.

Debemos remontarnos a 1992, cuando el entonces Presidente de México, D. Carlos Salinas de Gortari solicitó a la Unión Europea un acuerdo comercial que viniera a consolidar el proceso de apertura del país, y que sustituyera el Acuerdo Marco de Cooperación de 1991, que se observó insuficiente a pesar de haber permitido la cooperación en las diferentes materias que contemplaba.

Fruto de las negociaciones entre las partes se firmó la Declaración Conjunta Solemne el 2 de mayo de 1995. Fue a través de esta Declaración que ambas partes se comprometieron a realizar todos los pasos y trámites necesarios para ampliar y profundizar sus relaciones bilaterales creando un nuevo marco que permitiera reforzar el diálogo político, establecer una zona de libre comercio e intensificar su cooperación.

Con el fin de lograr este objetivo, México y la Unión Europea firmaron, el 8 de diciembre de 1997, el **Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, así como el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio**, que recogió el mandato para negociar una zona de libre comercio. Este proceso negociador concluyó exitosamente el 28 de septiembre de 2000 con la aprobación de la **Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto CE-MÉXICO**, que entró en vigor el 1 de octubre de 2000.

A través de la adopción de esta decisión, México y la Unión Europea confirmaron, también, su apoyo a la liberalización del comercio dentro del marco del sistema multilateral de la Organización Mundial de Comercio y reafirmaron su apoyo a los esfuerzos realizados en favor del lanzamiento de una nueva ronda global de negociaciones multilaterales. Esta nueva ronda permitiría al comercio internacional seguir siendo un factor de crecimiento económico que contribuyera a la lucha contra la pobreza y a la elevación del nivel de vida de los pueblos.

Con este TLC, **México se convirtió en el único país de América Latina que era considerado como "socio estratégico" de la UE**; de hecho, tal Acuerdo fue el primero a nivel trasatlántico y constituyó un referente obligado para los que la UE ha venido negociando en los últimos diez años con países de Centro y Sudamérica.

No podemos olvidar que México tiene en la actualidad 12 tratados de libre comercio, entre los que destaca el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, 28 acuerdos para la promoción recíproca de inversiones y 9 acuerdos de complementación económica. En total son 49 acuerdos diversos que se han firmado con 44 países distintos. Esto hace de México una de las economías más abiertas en el ámbito internacional, convirtiéndose en una puerta de entrada hacia los mercados de los países americanos.⁽¹⁾

(1) México es el país iberoamericano que mayor número de empresas vascas concentra. Según los datos aportados por las Cámaras de Comercio de Euskadi, hay 119 empresas vascas implantadas en México, la mayoría asociadas a los sectores de la automoción, aeronáutica y la energía.



2. Chile.

El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Chile tiene su origen en un Acuerdo Marco de Cooperación que fue firmado el 21 de junio de 1996 en Bruselas, y que entró en vigor el 1 de febrero de 1999. En este Acuerdo se sentaron las bases de una asociación de carácter político y económico, con el objetivo de crear un área de libre comercio bilateral.

El Comité Conjunto previsto en el artículo 33 del Acuerdo Marco de Cooperación, se reunió por primera vez en Bruselas, el 24 de noviembre de 1999, resultando de dicha reunión un calendario, metodología y estructura de las negociaciones destinadas a profundizar los aspectos de liberalización del comercio. Tras diez rondas de negociaciones, éstas concluyeron el 26 de abril de 2002.

Finalmente el **Acuerdo de Asociación fue firmado el 18 de noviembre de 2002**, incluyendo aspectos de diálogo político, una sección de cooperación y una sección de comercio.

Después de que el Acuerdo de Asociación fuera adoptado por la Comisión y el Consejo de la Unión Europea, por una parte, y ratificado por el Congreso de Chile, por otra, todas las normas relativas al libre comercio de bienes entraron en vigor. Para que el resto de las disposiciones entraran en vigor, fue necesaria la aprobación del Parlamento Europeo y la ratificación del Acuerdo por cada uno de los Estados Miembros de la UE.

Así las disposiciones relativas a la parte comercial entraron en vigor, de manera provisional, el 1 de febrero de 2003. Posteriormente, un protocolo adicional fue suscrito en abril de 2004, en previsión de la entrada de nuevos Estados a la UE.

Finalmente el **acuerdo total entró en vigor el 1 de marzo de 2005.**

3. Colombia y Perú.

Mucho más reciente es el Acuerdo Comercial de la Unión Europea con estos dos países andinos. Hasta la entrada en vigor del nuevo Tratado las relaciones comerciales entre estos países y la UE se basaban en la aplicación del **Sistema de Preferencias Arancelarias** concedidas unilateralmente por la UE a ciertos productos originarios de los diferentes países de la Comunidad Andina. Dichas preferencias arancelarias se incluían en el **"Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza" (SGP Plus)** que se aplicó a partir de julio de 2005, en sustitución del "Régimen Especial de Apoyo a la Lucha contra la Producción y el Tráfico de Droga" (SGP- Droga) otorgado desde 1990 a los países de la Comunidad Andina, en desarrollo del principio de responsabilidad compartida.

Estos sistemas plantaban el inconveniente de su carácter unilateral y transitorio dependiendo sus prórrogas de la decisión exclusiva de la Unión Europea.

Tanto en la III Cumbre América Latina y el Caribe – Unión Europea (ALC-UE), celebrada en Guadalajara (México) en mayo de 2004, como en la IV Cumbre ALC-UE, celebrada en Viena en mayo de 2007, los Jefes de Estado de los países de la Comunidad Andina y los representantes de la UE asumieron el compromiso de impulsar la negociación de un Acuerdo de Asociación entre las dos partes.

En una primera etapa de la negociación del Acuerdo Comercial, desarrollada desde julio de 2007 hasta abril de 2008, se utilizó el sistema de un portavoz único por el lado andino, seleccionado por los representantes de los países andinos. Sin embargo, debido a las diferentes opiniones entre los distintos países de la Comunidad Andina se hizo difícil mantener este sistema, por lo que en enero de 2009 se decidió continuar las negociaciones de forma bilateral, resultando de las mismas la aprobación de un Acuerdo Comercial UE – Colombia y Perú.

Por el lado europeo, el **11 de diciembre de 2012, el Parlamento Europeo aprobó por mayoría dicho Acuerdo.** Por su parte, el **Congreso de la República del Perú hizo lo mismo el 12 de diciembre de 2012, comenzando su vigencia en este país el 1 de marzo de 2013.** Por último, el trámite interno para su aprobación en el **Congreso de la República de Colombia comenzó en el mes de noviembre de 2012, terminando con la sanción presidencial el 16 de julio de 2013, y siendo aplicado desde el 1 de agosto de 2013.**



4. Centroamérica (Nicaragua, Honduras, Panamá, Costa Rica, El Salvador y Guatemala).

El Acuerdo de Asociación entre algunos países centroamericanos y la Unión Europea es un acuerdo birregional resultado de ocho rondas de negociaciones, que se realizaron entre el año 2007 y 2011.

Tras dichas negociaciones, el Parlamento Centroamericano (PARLACEN) y el Parlamento de la UE **firmaron el Acuerdo de Asociación el 29 de julio de 2012**. Y entre octubre de 2012 y julio de 2013 el Acuerdo Comercial incluido en el Acuerdo de Asociación fue ratificado por los Parlamentos de todos los países centroamericanos así como por el Parlamento Europeo.

Entre la UE y los países centroamericanos **Nicaragua, Honduras y Panamá el Acuerdo de Asociación entró en vigor como estaba previsto el 1 de agosto de 2013**. La vigencia provisional de **Costa Rica y El Salvador con la Unión Europea comenzó dos meses después, el 1 de octubre, por diferencias del contenido; y con Guatemala el 1 de diciembre de 2013**.

Este Acuerdo de Asociación se caracteriza por ser **uno de los pocos tratados existentes entre dos regiones completas**. Esto es consecuencia del requerimiento por parte de la UE, de que las negociaciones se realizaran de manera intrarregional, es decir, que los países centroamericanos tomaran decisiones de forma conjunta. De esta forma, a través de las negociaciones los países centroamericanos han llegado a establecer aranceles y otras barreras comerciales comunes. Por consiguiente, aparte de la consolidación de las relaciones con Europa, el Acuerdo significa además una promoción de la integración regional para el conjunto centroamericano. Esta integración se espera que se produzca, tanto en sentido comercial, como político.

III. CONTENIDO DE LOS TLC.

Debemos partir de que el contenido de los Tratados de Libre Comercio (denominados con esta terminología u otra similar como Acuerdo de Asociación o Acuerdo Comercial) que la UE ha firmado con los diferentes países iberoamericanos trasciende de lo exclusivamente tributario: en todos ellos se recogen medidas para el **fomento de la cooperación institucional**, la protección de la **propiedad intelectual**, la garantía de la **libre competencia** y se establecen **medidas de transparencia y no discriminación en la contratación pública**.

Sin embargo, es indudable que el **objetivo principal de los TLC es conseguir la liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes entre los países** que forman parte. Dicha liberalización se consigue, principalmente, mediante la **eliminación de tributos aduaneros**⁽²⁾, pero también mediante la adopción de **otro tipo de medidas no arancelarias** necesarias para la protección del comercio internacional de bienes.

Vamos a analizar a continuación y por separado estos **dos grupos de medidas**.

IV. MEDIDAS NO ARANCELARIAS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

La Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo definió **las medidas no arancelarias** diciendo que son aquellas **medidas de política pública, distinta de los aranceles comerciales, que potencialmente puede tener un efecto económico en el comercio internacional de bienes, modificando las cantidades transadas, los precios, o ambos a la vez**.

Las medidas no arancelarias pueden tener un **carácter "técnico"**, como son los requisitos sanitarios y fitosanitarios impuestos a los productos para su importación o exportación.

Pero también pueden tener un **carácter "no técnico"**. Estas últimas son las que vamos a analizar a continuación, teniendo en cuenta que, en muchas ocasiones, dichas medidas pueden tener repercusiones en diversos tributos distintos de los tributos aduaneros.

(2) En todos los TLC se sigue el modelo establecido por el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994) que dio lugar a la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) el 1 de enero de 1995.



1. Prohibición de restricciones cuantitativas⁽³⁾

Parece necesario delimitar, en primer lugar, qué entendemos por **restricción cuantitativa**. Decimos que una mercancía está sujeta a una restricción cuantitativa cuando un país establece un límite cuantitativo a la importación de dicho producto, de forma que superado dicho límite no exista la posibilidad de introducir la mercancía en el territorio afectado por dicha restricción.

Los países en vías de desarrollo tradicionalmente han denunciado las restricciones cuantitativas, impuestas por los países desarrollados, como uno de los más importantes obstáculos al desarrollo armónico del intercambio comercial internacional.

Pero no debemos confundir la restricción cuantitativa con la existencia de un contingente arancelario, en virtud del cual se establece una cantidad, dentro de la cual podemos beneficiarnos de una reducción de los aranceles, de forma que agotado dicho contingente el producto se pueda seguir importando pero aplicando el arancel general.

Siendo el objetivo de los TLC conseguir una progresiva liberalización del comercio internacional es evidente que una de las primeras medidas no arancelarias que era necesario aprobar era precisamente la prohibición de estas restricciones cuantitativas. Así en todos los TLC estudiados en este trabajo se recoge dicha prohibición. En todos ellos se establece que ningún territorio parte del TLC impondrá ni mantendrá en sus relaciones comerciales con los otros territorios parte del mismo TLC, al margen de los derechos de aduana y los impuestos, ninguna prohibición ni restricción a la importación o exportación mediante cupos, cuotas, licencias a la importación o exportación, u otra medida similar.

2. Principio de "trato nacional"⁽⁴⁾

En todos los tratados o acuerdos comerciales celebrados entre la UE y los países iberoamericanos, se recoge, el **principio de "trato nacional"**, según el cual **los productos del territorio de una parte importados en el territorio de la otra parte no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares**. Además, ninguna de las partes aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores de manera que se proteja la producción nacional.

Por otro lado, los productos del territorio de una parte importados en el territorio de otra parte no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior.

Pero este principio de trato nacional tiene algunas excepciones recogidas en los mismos artículos que recogen lo indicado en los dos párrafos anteriores. Así, en todos los TLC se establece que el principio de trato nacional no impedirá el pago de subvenciones exclusivamente a los productores nacionales, incluidos los pagos con cargo a fondos procedentes de impuestos o cargas interiores y las subvenciones en forma de compra de productos nacionales por los poderes públicos. También se añade que la aplicación de este principio no se extenderá a las leyes, reglamentos, procedimiento o prácticas que rijan las compras gubernamentales.

(3) Artículo 12 Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto México-UE; artículo 76 Acuerdo Asociación Chile UE; artículo 23 Acuerdo Comercial entre Colombia-Perú y la UE; artículo 86 del Acuerdo de Asociación entre algunos países Centroamericanos y la UE.

(4) Artículo 13 Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto México-UE; artículo 77 Acuerdo Asociación Chile UE; artículo 21 Acuerdo Comercial entre Colombia-Perú y la UE; artículo 85 del Acuerdo de Asociación entre algunos países Centroamericanos y la UE.



3. Medidas contra la competencia desleal.⁽⁵⁾

Por último, todos los TLC recogen, dentro de las medidas no arancelarias, mecanismos para acabar con dos de las prácticas que se consideran habitualmente contrarias a una competencia leal. Estas prácticas son el dumping y los subsidios gubernamentales.

El **dumping** se puede definir como la práctica consistente en la **venta de bienes en mercados extranjeros a precios por debajo de aquellos que se cobran por ventas similares en el mercado nacional, o a precios que son inferiores al costo de producción de dichos bienes**, con el objetivo de perjudicar a las empresas del mismo sector del país receptor de esos productos.

Por su parte, hablamos de **subsidios gubernamentales** como supuestos de competencia desleal, cuando los **bienes importados reciben el beneficio de una asistencia financiera del gobierno del país de donde provienen los bienes**.

Con el objetivo de acabar con estas prácticas en todos los TLC nos encontramos con una remisión al **artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT), así como al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio**.

En aplicación de estos acuerdos se establece que **con el fin de contrarrestar o impedir el dumping**, todo territorio parte de uno de los TLC podrá establecer, sobre cualquier producto objeto de *dumping*, un derecho o tributo *antidumping*. Sin embargo, se establece como límite que este derecho no debe exceder del margen de *dumping* relativo a dicho producto. A estos efectos, **se entiende por margen de dumping la diferencia entre el precio de venta en el país importador y el precio comparable de un producto similar destinado al consumo en el país exportador**. A falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, tendremos en cuenta para el cálculo del margen de *dumping* el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país, o bien, el costo de producción de ese producto en el país de origen al que sumaremos un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

Por otro lado, como medida para **contrarrestar los subsidios gubernamentales ilegales** se establece en el artículo VI del GATT la posibilidad de establecer un **"derecho compensatorio"** sobre los productos importados que se hayan beneficiado del subsidio. Dicho derecho compensatorio **adoptaría la forma de un tributo o derecho especial**, percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del producto importado. Dicho derecho no podrá, sin embargo, exceder del monto estimado de la prima o de la subvención que se conozca que ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado.

Por lo que se refiere a **la forma de resolver las controversias** que puedan surgir entre los diferentes territorios partes de los TLC, por la posible existencia de algún subsidio ilegal, en todos los TLC se hace una remisión al **artículo 4 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC**.

En este artículo se establece el procedimiento de resolución que comenzará en el momento en que un territorio parte del TLC tenga razones para creer que otro país concede o mantiene una subvención prohibida, mediante la solicitud de consultas del primero al segundo. En las solicitudes de celebración de consultas figurará una relación de las pruebas de que se disponga respecto de la existencia y la naturaleza de la subvención de que se trate. Esas consultas tendrán por objeto dilucidar los hechos del caso y llegar a una solución mutuamente convenida. Si no se llega a una solución mutuamente convenida dentro de los 30 días siguientes a la solicitud de celebración de consultas, se podrá someter la cuestión al **Órgano de Solución de Diferencias de la OMC**. Las actuaciones de este órgano terminarán con la elaboración de un **informe que se someterá a las partes**. Si se llega a la conclusión de que la medida de que se trate es una subvención prohibida, se recomendará al país que concede esa subvención que la retire sin demora. En el supuesto de que este país decida no cumplir las recomendaciones y tras la solución de una posible apelación en el seno

(5) Artículo 14 Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto México-UE; artículo 78 Acuerdo Asociación Chile UE; artículo 37 Acuerdo Comercial entre Colombia-Perú y la UE; artículo 92 del Acuerdo de Asociación entre algunos países Centroamericanos y la UE.



de la OMC el Órgano de Solución de Diferencias autorizará al miembro reclamante a adoptar contramedidas apropiadas a los subsidios ilegales. También es posible que una de las partes solicite un arbitraje para que se determine si las contramedidas son apropiadas.

V. MEDIDAS ARANCELARIAS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Como hemos señalado al principio de este artículo los TLC no crean un espacio aduanero común sino que pretenden crear un espacio de libre comercio, favoreciendo los intercambios comerciales mediante la concesión de un trato arancelario preferencial para los productos originarios de alguna de las partes cuando se exportan a otra de las partes. Dicho trato arancelario preferencial consiste principalmente en la eliminación de los aranceles aduaneros.

No obstante, **la eliminación de los aranceles no se ha llevado a cabo en ningún TLC de forma inmediata y simultánea para todos los productos** sino que siempre se ha aprobado un calendario de desgravación progresivo, con el objetivo de que la gradual eliminación de los impuestos aduaneros permitan a las empresas la adaptación a la nueva situación de libre competencia con empresas de los otros territorios parte del TLC. Por otro lado, normalmente el **calendario establecido ha sido diferente para cada territorio** parte del TLC.

1. México-Unión Europea.

En este TLC no todos los productos están sujetos a disminuciones arancelarias y tampoco todos los aranceles se redujeron de forma simultánea. Se negoció un calendario de desgravación progresivo distinto según el sector y el territorio desde el que se realizaba la exportación-importación.

A) Productos industriales

Para las exportaciones desde México a la UE hubo un grupo de productos cuyos aranceles se eliminaron el 1 de enero de 2000, estableciéndose para el resto un calendario en cuatro etapas que terminaron el **1 de enero de 2003, fecha desde la que todos los aranceles sobre productos industriales fueron eliminados.**

Para las exportaciones desde la UE a México, se estableció la necesidad, sin límite temporal y de forma indefinida, de otorgar licencia para la introducción en el mercado mejicano de automóviles usados, ropa usada y algunos productos de la industria energética. Para el resto de productos industriales se establecieron cuatro grupos con diferentes plazos de eliminación de aranceles, **terminando el último de estos plazos el 1 de enero de 2007.**

B) Productos agrícolas-ganaderos

Para estos productos, el calendario de eliminación de aranceles es similar para ambas partes del TLC, diferenciándose cuatro categorías con distintas etapas de eliminación arancelarias, terminando la última de estas el **1 de enero de 2010.**

Sin embargo, a pesar de la eliminación general de aranceles para los productos agrícolas, algunos de éstos son considerados como "sensibles". Este carácter tiene como consecuencia que **algunos productos queden al margen del calendario de desgravación arancelaria** (en particular ocurre esto con los **productos cárnicos, granos y lácteos**), o que se establezcan cupos de exportación⁽⁶⁾, que son montos definidos de bienes que se pueden exportar o importar con un arancel preferencial.

Por otra parte, también en relación a los productos agrícolas, debido a la especial consideración que se tiene respecto de ellos, el TLC incluyó **dos cláusulas especiales** que en determinados supuestos permiten no aplicar el trato arancelario preferencial, a pesar del calendario de desgravación aprobado. La primera es la **cláusula de salvaguardia** que puede ser utilizada por la parte que recibe la importación de los productos

(6) Pueden encontrarse en la categoría 6 de los Anexos I y II de la Decisión 2/2000 (Calendarios de Desgravación de la Comunidad y de México).



agrícolas. En virtud de esta cláusula **si un producto está siendo importado en tales cantidades, que causa o amenaza causar un perjuicio grave a la industria nacional o causa perturbaciones graves en cualquier sector de la economía, la parte importadora podrá aplicar medidas de salvaguardia.** Estas, generalmente, consistirán en un aumento de los aranceles negociados y pueden ser aplicadas, en principio por un período máximo de un año, aunque excepcionalmente se puede establecer un período máximo de tres años. Ninguna nueva medida de salvaguardia podrá ser aplicada a la importación de un producto que haya estado sujeto a otra medida similar, hasta que transcurran, por lo menos, tres años desde la expiración de esa otra medida.

A continuación el TLC contiene una segunda cláusula, la **cláusula de escasez**, que puede ser utilizada por la parte del TLC desde donde se exportan los productos agrícolas. Así, el TLC establece que **cuando la aplicación del calendario de liberación arancelaria provoque una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la industria procesadora para alguna de las partes**, ésta podrá adoptar restricciones a la exportación o aranceles aduaneros sobre la exportación.

2. Chile-Unión Europea.

A) Productos industriales

El Acuerdo establecía una liberación progresiva del intercambio de productos durante un **período máximo de diez años**, tras el cual se produciría una eliminación total de los aranceles aplicables sobre los productos industriales. La mayoría de los productos industriales se beneficiaron de la eliminación de aranceles a la entrada de vigor del acuerdo, es decir, el 1 de febrero de 2003, estableciéndose para el resto un calendario de desgravaciones que terminaba en el plazo de diez años, de forma que **el desarme arancelario total se produjo el 1 de febrero de 2013.**

B) Productos agrícolas-ganaderos

Para los productos agrícolas y ganaderos, en atención a la especial sensibilidad que se tiene respecto a los mismos, se establece un **sistema de contingentes arancelarios**. Así, tanto para las exportaciones de estos productos desde Chile como desde la UE se establecen **distintas categorías estableciéndose para cada una de ellas un contingente**, es decir, un valor o cantidad de producto que se puede importar durante un período específico con una reducción total de los derechos de aduana normales, y por encima del cual toda cantidad adicional de ese producto puede seguir importándose pero pagando el arancel normal. El TLC prevé que dichos contingentes se incrementen anualmente estando sujetos a revisión periódica.

También el TLC, en su artículo 73, prevé para los productos agrícolas una **cláusula de emergencia**. Para el supuesto de que una de las partes exporte a la otra un producto **en cantidades o en condiciones que causen o amenacen con causar un perjuicio o perturbación importante en los mercados de productos similares o directamente competitivos de la otra parte**, ésta última podrá adoptar las medidas apropiadas en las condiciones y con arreglo a los procedimientos previstos en el TLC. La medida a tomar puede ser de dos tipos: o bien suspender la continuación del proceso de reducción de derechos de aduana o bien aumentar el derecho de aduana aplicable al producto.

Estas medidas, sometidas a un proceso de consultas entre las partes, no irán más allá de lo necesario para poner remedio a las dificultades que hayan surgido. La parte que imponga la medida deberá mantener el nivel global de preferencias otorgadas para el sector agrícola, pudiéndose también acordar con este objetivo compensaciones económicas entre las partes por los efectos adversos de la medida sobre su comercio.

3. Colombia-Perú - UE

A) Productos industriales

En el ámbito de los productos industriales **el TLC establece un sistema asimétrico a favor de los países andinos, en atención a su menor desarrollo**. Para las exportaciones desde los países andinos hacia



la UE, el TLC establece desde su entrada en vigor, una liberación de los aranceles de casi la totalidad de los productos industriales, mientras que para los productos industriales exportados desde la UE hacia Colombia y Perú un 65 por cien de los mismos no tendrán ningún arancel desde la entrada en vigor del acuerdo, para un 20 por cien se establece la eliminación de aranceles en cinco años y por último para el resto se establece su eliminación en un período que va de siete a diez años.

B) Productos agrícolas-ganaderos

Para los productos agrícolas y ganaderos exportados desde los países andinos se establece un sistema más complejo **diferenciando distintos productos y estableciendo un sistema distinto** para cada uno de ellos. Así tenemos un **grupo de productos para los que se elimina todo tipo de arancel desde la entrada en vigor del acuerdo** (flores, café, aceite de palma, tabaco, frutas y hortalizas). Para un segundo grupo de productos, como el plátano, **se mantiene la existencia de aranceles pero con una importante reducción de los mismos de forma progresiva** en un período que va desde la entrada en vigor del acuerdo hasta el año 2020. Por último para otro grupo de productos, como el azúcar y la carne de bovino, se establece un **sistema de contingentes**, de forma que, en el primer año de aplicación del acuerdo, hasta las 62.000 toneladas de azúcar y las 5.600 toneladas de carne no se aplicará ningún arancel, elevándose cada año ese contingente en un 3 % en el caso del azúcar y un 10 % en el caso de la carne.

Por lo que se refiere a las exportaciones de productos desde la UE, sectores sensibles como el arroz, el maíz, la carne de cerdo y la avicultura se excluyeron del acuerdo de forma que no serán objeto de procesos de liberalización. En el ámbito de las oleaginosas se establece una liberación parcial creándose un **Sistema de Franja de Precios, que tiene un arancel fijo y otro que varía de acuerdo con los precios internacionales, de forma que sólo el arancel fijo se liberará en un período de 10 años mientras que el variable permanecerá**. Por último en el sector de lácteos se introduce un proceso de liberalización en plazos de hasta 15 años a partir de unos aranceles muy altos, en atención a la existencia de importantes subsidios en este sector en la UE.

4. Centroamérica - UE

Tanto para los productos industriales como agrícolas, en consideración a las diferencias existentes en el desarrollo de las economías de las dos regiones, se establece un **calendario de liberación arancelaria asimétrico a favor de Centroamérica**. Así, se establecen diferentes **categorías de productos con diferentes plazos de liberalización arancelarios**, acordándose que los plazos máximos para llegar al libre comercio de las exportaciones centroamericanas son de 10 años mientras que para los productos europeos se establece un plazo máximo de 15 años.

Con este sistema se consiguió que en el momento de entrada en vigor del acuerdo el 91,04 % de los productos procedentes de Centroamérica puedan exportarse a la UE sin pagar ningún arancel, mientras que este tratamiento se otorgó a un 47,93 % de las exportaciones desde la UE a Centroamérica.

Junto con este sistema de calendarios, para algunos productos agrícolas, **la UE establece un sistema de "precios de entrada"**, que tiene como objetivo evitar fluctuaciones extremas en el mercado europeo, cuando aparecen productos procedentes de importaciones de terceros países a precios más bajos que su precio promedio. Así, de forma general, este sistema consiste en el **establecimiento de una serie de rangos de precios a los cuales se asocian diferentes aranceles específicos, de forma que cuanto menor sea el precio del producto importado a la UE, mayor será el componente específico a pagar**.

Por último, para otros productos agrícolas se establece un **sistema de contingentes** de forma que **para un volumen determinado se establece la posibilidad de su exportación libre de aranceles o con aranceles menores**.

También en este Acuerdo se prevé la posibilidad de adoptar **medidas de salvaguarda**. Estas **medidas pueden ser multilaterales,⁽⁷⁾ pero también bilaterales**, cuando como consecuencia de la reducción o la

(7) Conforme con el artículo XIX del GATT de 1994, el Acuerdo sobre Salvaguardas, el artículo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura y el Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC.



eliminación de un arancel aduanero un producto originario de una parte está siendo importado en el territorio de la otra parte en cantidades tan elevadas, que constituyan una amenaza de daño grave a los productos nacionales similares o directamente competidores. En este supuesto, las medidas bilaterales podrán consistir únicamente en la suspensión de la reducción futura de la tasa del arancel aduanero aplicable al producto o en el aumento de la tasa del arancel sobre dicho producto hasta un nivel que no podrá superar los límites establecidos en el propio Acuerdo.

VI. CONCEPTO DE BIENES ORIGINARIOS.

De lo expuesto en el apartado anterior podemos deducir que el concepto de bienes originarios resulta esencial en todos los TLC, pues en todos ellos se establece, como principio general, que **sólo serán merecedores de un tratamiento arancelario preferencial los productos originarios de alguna de las partes. En ningún caso, se dará dicho tratamiento a los productos procedentes de una de las partes pero originarios de terceros países.**

Es importante, a pesar de que en el lenguaje coloquial (y en el diccionario de la RAE) se utilizan ambos términos como sinónimos, que no confundamos, en el ámbito del comercio internacional, el concepto de **"producto originario"** con el de **"producto procedente"**. El origen hace referencia al lugar de obtención, producción o fabricación de un producto, mientras que procedencia hace referencia al lugar desde donde se expidió el mismo. Por lo tanto, puede que origen y procedencia coincidan en algunos supuestos y en otros no.

Las reglas de origen permiten que las autoridades aduaneras de cada país identifiquen qué mercancías son originarias de los otros países miembros y por lo tanto, puedan obtener el trato arancelario preferencial. Se trata así de garantizar que los beneficios de los TLC no se extienden a bienes importados originarios de países que no sean partes de los mismos.

A continuación vamos a exponer las **reglas de origen contenidas en los TLC** que estamos estudiando:

1. Los bienes totalmente obtenidos en el territorio de una de las partes del TLC.

Esta primera regla de origen es similar en todos los TLC estudiados⁽⁸⁾. En todos ellos se establece que se considerarán bienes originarios:

- a. Los productos minerales extraídos de sus suelos o del fondo de sus mares u océanos;
- b. Los productos vegetales recolectados o cosechados en ellos;
- c. Los animales vivos nacidos y criados en ellos;
- d. Los productos procedentes de animales vivos criados en ellos;
- e. Los productos de la caza y de la pesca practicada en ellos;
- f. Los productos de la pesca marítima y otros productos extraídos del mar, por sus barcos, fuera de las aguas territoriales de la alguna de las partes;
- g. Los productos fabricados en sus barcos-fábrica a partir, exclusivamente, de los productos mencionados en el inciso f);⁽⁹⁾

(8) El artículo 4 del Anexo III de la *Decisión 2/2000* que contiene el TLCMUE, el artículo 4 del anexo III del Acuerdo Chile – UE; artículo 6 del Anexo II del Acuerdo Colombia-Perú y UE; y en el artículo 4 del Anexo II del Acuerdo Centroamérica-UE.

(9) Las expresiones «sus barcos» y «sus barcos fábrica» empleadas en los incisos f) y g) anteriores se aplican solamente a los barcos y barcos fábrica:

- que estén matriculados o registrados en algún territorio parte del TLC;
- que enarbolen pabellón de algún territorio parte del TLC;
- que pertenezcan al menos en un 50 % a nacionales de los territorios parte del TLC, o a una sociedad cuya sede principal esté situada en uno de los territorios parte, cuyo gerente o gerentes, el presidente del consejo de administración o del consejo de vigilancia, y la mayoría de los miembros de tales consejos sean nacionales de los territorios parte y los cuales, además, en el caso de sociedades colectivas o de sociedades limitadas, al menos la mitad del capital pertenezca a estos territorios parte o a organismos públicos o a nacionales de esos territorios;



- h. Los artículos usados recolectados en ellos, aptos únicamente para la recuperación de materias primas o para su utilización como desecho;
- i. Los desperdicios y desechos derivados de operaciones de fabricación realizadas en ellos;
- j. Los productos extraídos del suelo o subsuelo marinos fuera de sus aguas territoriales siempre que tengan derechos exclusivos para explotar ese suelo, y
- k. Las mercancías producidas en ellos a partir exclusivamente de los productos mencionados en los incisos a) al j).

2. Productos suficientemente elaborados o transformados.

No obstante la primera regla, hoy en día es cada vez menos frecuente encontrarnos con un producto manufacturado que haya sido elaborado o producido exclusivamente con materiales originarios de un solo país. Por el contrario, en los procesos modernos de producción suelen verse implicados productores y materiales de diferentes países. Por eso, en todos los TLC se establece, después de la primera regla de origen, que **si para la fabricación de un producto se utilizan materias primas u otros productos que no provienen del mismo país, éstos materiales se considerarán originarios siempre que dichos materiales sufran una transformación suficiente**. Entendemos que tiene lugar una transformación suficiente, cuando se produce, como consecuencia de la transformación, el **"salto arancelario"**; es decir, los productos cambian de partida arancelaria como consecuencia del proceso de transformación al que son sometidos. En algunos casos, además de cumplir el requisito de cambio de clasificación arancelaria, los bienes deben incorporar cierto porcentaje de insumos que sean originarios del territorio donde se está produciendo la manufactura del producto, es decir, se les exige que junto con el "salto arancelario" se cumpla un determinado porcentaje de **contenido regional**.

En otros casos, se permite considerar a un bien como originario, a pesar de que el producto se clasifique en la misma subpartida arancelaria que sus componentes, no produciéndose por tanto del "salto arancelario", siempre que cumpla con un determinado porcentaje de contenido regional, es decir, incorpore cierto porcentaje de insumos originarios del territorio donde se está manufacturando. No hay, sin embargo, en los TLC un porcentaje fijo de contenido regional sino que dependerá de la categoría de producto.

Para cada producto, según su partida arancelaria, tendremos que revisar la elaboración o transformación que se ha de realizar sobre los materiales no originarios utilizados en la fabricación de esos productos. Por otro lado, **una vez que el producto adquiere el carácter originario, al reunir las condiciones establecidas, se considerará íntegramente originario**, de forma que si dicho producto se utiliza en la fabricación de otro, para el cálculo del porcentaje de contenido regional del nuevo producto, del primero no separaremos la parte originaria de la que no lo era, pues todo él se habrá convertido en originario.

3. Acumulación bilateral de origen

Este principio permite a las empresas de los territorios parte del TLC utilizar materiales o insumos originarios de los demás territorios parte del mismo TLC como si fuesen propias. Con ello se pretende fomentar el suministro entre los países vinculados por el TLC y favorecer su integración económica.

En todos los TLC se recoge en este principio de "acumulación bilateral de origen" en virtud del cual **los materiales originarios del territorio de una parte del tratado se considerarán como materiales originarios del territorio de otra parte cuando se incorporen en un producto obtenido en este último territorio**. No será necesario que tales materiales hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones suficientes, siempre que hayan sido objeto de elaboraciones o transformaciones que vayan más allá que los siguientes procesos:

- a. Las destinadas a garantizar la conservación de los productos en buen estado durante su transporte y almacenamiento;

- en los cuales el capitán y los oficiales sean nacionales de territorios parte del TLC, y
- en los cuales al menos 75 % de la tripulación sean nacionales de un territorio parte.



- b. Las divisiones o agrupaciones de bultos;
- c. El lavado, la limpieza; la eliminación de polvo, óxido, aceites, pintura u otros revestimientos;
- d. El planchado o prensado de textiles;
- e. Operaciones de pintura y pulido simples;
- f. El desgranado, el blanqueo total o parcial, el pulido y el glaseado de cereales y arroz;
- g. Operaciones de coloración o saborización del azúcar o la formación de terrones de azúcar; la molienda total o parcial de azúcar cristalizado;
- h. El descascarillado, la extracción de semillas o huesos y el pelado de frutas, frutos secos y legumbres;
- i. El afilado, la simple molienda o el simple corte;
- j. El tamizado, cribado, selección, clasificación, graduación, preparación de conjuntos o surtidos (incluida la formación de juegos de artículos);
- k. La simple colocación en botellas, latas, frascos, bolsas, estuches y cajas, o la colocación sobre cartulinas o tableros, y cualquier otra operación simple de empaquetado;
- l. La colocación o impresión de marcas, etiquetas, logotipos y otros signos distintivos similares en los productos o en sus empaques;
- m. La simple mezcla de productos, de diferentes clases o no; la mezcla de azúcar con cualquier material;
- n. El simple ensamblaje de partes de artículos para formar un artículo completo o el desmontaje de productos en sus piezas;
- o. El sacrificio de animales;
- p. La combinación de dos o más de las operaciones especificadas en las letras a) a o).

4. Principio de territorialidad.

En virtud de este principio **todas las elaboraciones o transformaciones necesarias para que un producto sea considerado como originario de un territorio parte del TLC deberán realizarse únicamente en el territorio de esa parte.** Sin embargo, debido a los procesos de fabricación modernos, no siempre es posible cumplir con este requisito y puede ser necesario hacer algún tipo de procesamiento en un país que no sea parte del TLC. Para estos casos, algunos acuerdos **permiten una transformación externa siempre que se ajuste a determinadas condiciones.** El incumplimiento de las condiciones especificadas se traducirá en que el producto que retorne tras haber salido del territorio de las partes sea tratado como no originario.

Los TLC de la UE con México, Chile y Comunidad Andina recogen la misma regla según la cual **las condiciones establecidas para la adquisición del carácter originario deberán cumplirse sin interrupción en el territorio parte del TLC del que es originario el producto.** En el caso de que las mercancías originarias exportadas desde la UE o México, Chile, Colombia o Perú, a otro país, sean devueltas, deberán considerarse no originarias, **a menos que pueda demostrarse, a satisfacción de las autoridades aduaneras, que las mercancías devueltas son las mismas que fueron exportadas y que no han sufrido más operaciones de las necesarias para su conservación en buenas condiciones mientras se encontraban en ese país, o al exportarlas.**

El TLC de la UE y Centroamérica recoge la regla de territorialidad tal como exponemos en el párrafo anterior pero flexibilizándola, pues establece que el carácter originario de un producto no se perderá cuando la elaboración o transformación se realiza fuera del territorio de la UE o Centroamérica y posteriormente el producto es reimportado si los materiales utilizados fueron enteramente obtenidos en la UE o en Centroamérica o fueron objeto de elaboración o transformación suficiente, con arreglo a lo estudiado en la regla de origen 2, antes de ser exportados, y pueda ser demostrado a satisfacción de las autoridades aduaneras que las mercancías reimportadas han sido obtenidas por elaboración o transformación de los materiales exportados y el valor agregado total adquirido fuera de la UE o Centroamérica no supere el 10 por ciento del precio franco fábrica del producto final para el cual se ha solicitado el carácter originario.



5. Regla del transporte directo

El propósito de esta regla de origen es **garantizar que las mercancías que llegan al país de importación son las mismas que las que salieron del país de exportación**. En determinadas ocasiones los bienes realizan una parada o pasan a través del territorio de un tercer país, y en estos casos, siempre que permanezcan bajo control aduanero y no hayan sido sometidos a operaciones distintas a las de descarga, carga o cualquier otra destinada a mantenerlos en buen estado, las condiciones de transporte directo se consideran cumplidas.

La prueba del cumplimiento de la regla de transporte directo se puede dar por un documento único de transporte que cubre el paso de las mercancías a través del país de tránsito o, por ejemplo, un "certificado de no manipulación", expedido por las autoridades de ese país, que contenga una descripción exacta de los productos, la fecha de descarga y carga de las mercancías, y la certificación de las condiciones en las que permanecieron las mercancías en el país de tránsito.

6. Exposiciones.

Todos los TLC estudiados, excepto el TLC UE – México, recogen una **regla especial para los productos originarios enviados para su exposición en un territorio que no sea parte de ninguno de los países firmantes del TLC respectivo**. Si dicho producto es vendido después de la exposición para ser importado a uno de los territorios parte, se beneficiará en el momento de la importación del régimen de bienes originarios siempre que se demuestre que:

- Un exportador ha enviado estos productos desde el territorio parte al país en que se realiza la exposición de los mismos.
- Los productos han sido vendidos por ese exportador a una persona de uno de los territorios parte del TLC correspondiente.
- Los productos se reimportan en el mismo estado en que fueron exportados.
- Los productos, desde que fueron enviados para su exposición, no han sido utilizados para otro fin que no sea su presentación en la exposición.

VII. PRUEBA DE ORIGEN

Como hemos visto hasta ahora, el trato arancelario preferencial que otorgan los TLC depende de que los productos cumplan las reglas de origen estudiadas anteriormente. Una vez que hemos expuesto dichas reglas, y para terminar este estudio, **cobra una especial importancia la prueba de dicho cumplimiento, pues de dicha prueba va a depender que se obtengan los beneficios previstos en los TLC.**

En todos los TLC se establecen **dos formas de acreditar el carácter originario de un producto:**

- Un **certificado de circulación EUR-1**, o
- Una **declaración extendida en la propia factura, orden de entrega o cualquier otro documento comercial** que describa los productos de que se trate con el suficiente detalle como para que puedan ser identificados. Esta **"declaración en factura"** sólo será posible en dos supuestos:
 - en primer lugar cuando el exportador tenga una autorización especial otorgada por las autoridades aduaneras o la autoridad gubernamental competente del país de exportación, en atención a las exportaciones frecuentes realizadas por el mismo, o
 - en segundo lugar cuando el envío, constituido por uno o varios bultos que contengan productos originarios, tenga un valor que no supere los 6.000 euros.

En los supuestos en que la "declaración en factura" no sea posible, el certificado de circulación EUR-1 será expedido por las autoridades aduaneras o las autoridades gubernamentales competente del país de la exportación, a petición escrita del exportador o de su representante autorizado.

El exportador que solicite la expedición de un certificado EUR-1 deberá estar preparado para presentar en cualquier momento, a petición de las autoridades, toda la documentación apropiada que demuestre el



carácter originario de los productos de que se trate. Por su parte la autoridad competente para expedir el certificado deberán adoptar todas las medidas necesarias para verificar el carácter originario de los productos. A tal efecto podrán solicitar cualquier prueba o llevar a cabo inspecciones de la contabilidad de los exportadores o cualquier otra comprobación que consideren necesaria.

Con carácter excepcional se podrán expedir certificados de origen EUR-1 una vez realizada la exportación de los bienes si no se expidió en el momento de la exportación por errores u omisiones involuntarias o por circunstancias especiales o se demuestra que se expidió un certificado que no fue aceptado a la importación por motivos técnicos. Para ello, es necesario incluir en el propio certificado la leyenda "**Expedido con posterioridad**" en el idioma oficial del Estado miembro que lo expida.

En cuanto al **plazo de validez de las pruebas de origen** se establece en los TLC de la UE con **México y Chile** que tendrán una **validez de diez meses** a partir de la fecha de expedición y deberán enviarse en el plazo mencionado a las autoridades aduaneras del país de importación. En los TLC de la UE con la **Colombia, Perú y Centroamérica** este **plazo se amplía a doce meses**. Sin embargo, **las pruebas de origen que se presenten después del plazo anterior** podrán ser admitidas para los efectos de la aplicación del régimen preferencial, cuando la inobservancia del plazo se deba a circunstancias excepcionales, o cuando los productos hayan sido presentados antes de la expiración del plazo anterior.

En cuanto a la **conservación de la prueba de origen y de los documentos justificativos** de carácter originario de los productos se establece un **plazo de tres años**, durante los cuales el exportador deberá conservar los documentos justificativos sobre los que se base la solicitud del certificado EUR-1 o la "declaración en factura". Por su parte, las autoridades aduaneras o la autoridad competente del país de exportación que expida el certificado EUR-1 también deberán conservar durante tres años el formulario de solicitud presentado por el exportador así como los propios certificados y "declaración en factura".

Por último, todos los TLC contemplan la necesaria **cooperación administrativa para la verificación de las pruebas de origen**. Así se establece que las autoridades aduaneras del país de la importación, al azar, o cuando tengan dudas razonables de la autenticidad de dichos documentos, **podrán verificar las pruebas de origen**. A estos efectos devolverán el certificado de circulación EUR-1 y la factura, si se ha presentado, la "declaración en factura", o una copia de estos documentos, a las autoridades aduaneras o la autoridad gubernamental competente del país de exportación, e indicarán, en su caso, los motivos que justifican una investigación. Todos los documentos y la información obtenida que sugieran que los datos recogidos en la prueba de origen son incorrectos acompañarán a la solicitud de verificación.

Las autoridades del país de exportación serán las encargadas de llevar a cabo la verificación. A tal efecto, estarán facultadas para **exigir cualquier tipo de prueba e inspeccionar la contabilidad del exportador o llevar a cabo cualquier otra comprobación que se considere necesaria, debiendo informar a las autoridades del país de la importación lo antes posible de los resultados de la verificación**. Si, en caso de dudas razonables, no se recibe una respuesta en el plazo de 10 meses a partir de la fecha de solicitud de verificación o si la respuesta no contiene información suficiente para determinar la autenticidad del documento de que se trate o el origen real de los productos, las autoridades solicitantes podrán negar, salvo en circunstancias excepcionales, todo beneficio del régimen preferencial. ■