

Derecho fiscal	333
--------------------------	-----

El autor anuncia los conflictos que pueden surgir entre los particulares que requieran del disfrute ininterrumpido de luz solar, y afirma que en el estado de derecho presente no existe un derecho a recibir luz solar continua que se difunda a través de fincas adyacentes. Continúa diciéndonos que la doctrina constituye una amenaza a la utilización de la energía solar, fundando su criterio en la experiencia, ya que la doctrina ha sostenido en varias ocasiones que "el propietario del suelo también es dueño del espacio aéreo", juicio que ha sido limitado por los cambios en la política pública sobre el uso de la tierra y los avances tecnológicos.

Vega Santiago profundiza sobre los diversos puntos de vista legales y considera que las servidumbres solares, la zonificación solar y el poder de dominio eminente del Estado podrían ser mecanismos para viabilizar el derecho de la energía solar, y el estorbo público y la acción de estorbos privados constituirían los mecanismos de protección de los sistemas solares.

El autor concluye que la ley que regule el acceso a la energía solar deberá encontrar su fundamento en la Constitución Política de Puerto Rico. Para tal fin, la nueva fuente de energía debe considerarse como un recurso natural tan importante como el agua y el aire. Termina no sin antes recomendar la exención contributiva como incentivo para estimular el uso y aprovechamiento de la energía solar.

Fanny PINEDA GÓMEZ

DERECHO FISCAL

BONET MARCO, Emilio, "La nomenclatura arancelaria de Bruselas" *Hacienda Pública Española*, Madrid, núm. 49, 1977, pp. 9-32.

El autor es profesor de la materia que trata su artículo, en la Escuela Oficial de Aduanas española; durante algún tiempo también fue representante de España ante el Comité de la Nomenclatura dependiente del Consejo de Cooperación Aduanera.

En su curso, que imparte tanto a estudiantes españoles como latinoamericanos, da una visión completa de la nomenclatura arancelaria; muchos de los conceptos vertidos en ella se encuentran contenidos en el artículo que se pasa a comentar.

Analiza los antecedentes históricos de la Nomenclatura Arancelaria del Consejo de Cooperación Aduanera, llamada así a partir de la 35a. Reunión del Comité de la Nomenclatura en el año de 1975, con la

doble finalidad de evitar confusión con la tarifa exterior común de la Comunidad Económica Europea, así como de dar a conocer cuál es el organismo rector del sistema internacional de clasificación arancelaria de mercancías.

La narración histórica la inicia en el año de 1831, con Bélgica país que para efectos de estadística del comercio exterior clasificó las mercancías en tres grupos: materias primas, productos consumidos en su estado natural y artículos manufacturados; pasando por muchos otros sistemas, enumeración alfabética de las mercancías, hasta llegar a la finalización de la primera conflagración mundial en que se inician esfuerzos serios a nivel internacional como el Convenio sobre Simplificación de Formalidades Aduaneras, de 13 de noviembre de 1923, y sobre todo la Conferencia Económica Mundial que celebró la Sociedad de Naciones en 1927, donde se formuló una recomendación para elaborar una nomenclatura uniforme aduanera, lo que en 1937 dio por resultado, después de arduas revisiones realizadas por verdaderos especialistas, la nomenclatura de Ginebra, antecedente importante en los actuales sistemas de clasificación de mercancías a nivel internacional.

Después de la Segunda Guerra Mundial Europa se encontraba destrozada y la ayuda norteamericana se encauzó a través del Plan Marshall; los países se reunieron y conformaron organismos internacionales a efecto de canalizar la ayuda de Estados Unidos, así surgió el Grupo de Estudios con sede permanente en Bruselas; dentro del grupo se creó un Comité Aduanero, en cuyo seno laboraban la Subcomisión del Valor y la Oficina Arancelaria Permanente, que formuló un proyecto de nomenclatura común que sirvió de base para que, en marzo de 1950, el Comité Arancelario Restringido dependiente del Comité Aduanero lo revisara y se presentara, el 15 de diciembre de ese mismo año, como Convenio de Bruselas sobre nomenclatura para la clasificación de las mercancías en los aranceles de aduanas.

El autor analiza las características de la NACCA que son simplicidad, precisión y objetividad, estableciendo que el principio genérico del sistema es el progresivo.

La estructura de la nomenclatura se conforma por reglas generales interpretativas, notas legales, partidas. El profesor Bonet hace un análisis de las mismas así como de las notas legales de sección y capítulo como elemento genuino del sistema.

Cita como obras complementarias de la nomenclatura las notas explicativas, el índice alfabético y el repertorio de criterios de clasificación.

Había quedado demostrado en los intentos anteriores que para lograr la adopción de una nomenclatura arancelaria internacional se necesi-

taba de normas que obligaran a las administraciones aduaneras de los países interesados a conservar las bases fundamentales de la misma, así lo dispone el artículo II del Convenio. De esta manera, se persigue que una mercancía se clasifique de manera uniforme, en todas las nomenclaturas arancelarias de los países que tengan adoptado el sistema de Bruselas, como parte de su legislación nacional.

El Convenio de la nomenclatura concede al Consejo de Cooperación Aduanera el vigilar la aplicación e interpretación uniforme de la nomenclatura, así como su actualización; para ello se creó el Comité de la Nomenclatura que se reúne dos veces al año. Debido al carácter técnico y de alto grado de especialización de los estudios por realizar es necesario acudir a técnicos especialistas de muy diversas ramas, sobre todo en el campo de la química, que deriva problemas de clasificación; de esta manera se creó un Colegio de Químicos, que trabaja dentro del seno del comité.

Otra de sus funciones es la de resolver las diferencias de clasificación de mercancías entre las administraciones aduaneras de países que hayan signado el Convenio, pero también sobre consultas que hagan las administraciones u organismos internacionales sin que exista controversia.

Se refiere el autor a la importancia de la nomenclatura de Consejo, indicando la enorme trascendencia que tiene a nivel internacional, adoptada por más de 134 países, así como por grupos de ellos como uniones aduaneras, zonas de libre cambio, organismos internacionales como la ALALC, la CEE, el Pacto Andino el GATT, etcétera.

Analiza igualmente la nomenclatura de Bruselas en el campo de la estadística que juega un papel importante conjuntamente con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), recomendada por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas para facilitar los estudios de comercio internacional y aceptada para la elaboración de estadísticas.

En cuanto al futuro de la nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera, establece que la supresión de las barreras arancelarias produjo el resurgimiento del arancel de aduanas como instrumento económico en todos los países, y es un sistema de clasificación que se utiliza en el 75% de las transacciones de comercio internacional. Existe también el proyecto de crear un sistema que sirva tanto para clasificación como para llevar las estadísticas comerciales, lo que se tratará de integrar en un sistema armonizado, para lo cual ya se ha creado un comité con el nombre señalado.

LLAVE DE LARRA, Joaquín, de la "Problemática económica y fiscal del origen de las mercancías", *Aduanas*, Madrid año, XXVI, núms. 324-325, 1980, p. 9.

El origen de las mercancías en el ámbito del comercio internacional constituye uno de los problemas más complejos desde el punto de vista tanto jurídico como de política comercial. En efecto, determinar la nacionalidad de un producto tiene efectos variados, especialmente en los procesos de integración económica y en los acuerdos comerciales preferenciales incluyendo los sistemas generalizados de preferencias arancelarias, establecidos por la UNCTAD y reconocidos por el GATT (SPG).

Una aproximación al tema nos obliga a precisar que el origen o nacionalidad tiene importancia cuando un producto no es elaborado completamente en su solo país, pues tratándose de productos generalmente primarios, extraídos de un solo territorio nacional, la controversia desaparece. En efecto, un producto cuya materia prima es originaria de Canadá y luego es sometido a un proceso de transformación en México ¿será mexicano o canadiense el producto final?

El articulista que reseñamos sitúa el problema del origen en el contexto de la legislación española, misma que de un franco intervencionismo estatal, preñado de prácticas administrativas, pasa a insertarse en los convenios neoliberales de la Comunidad Económica Europea, debiendo entonces reformar sus dispositivos jurídicos. El ejemplo que nos señala De la Llave de Larra referido a España es general en el derecho comparado del comercio internacional, y se puede definir así: a mayor intervención y control gubernamental en el comercio exterior menor problema plantea saber el origen de las mercancías, pues los controles *a priori* ayudan a detectar ese problema; en cambio, a mayor liberalidad mercantil, mayores problemas plantea el origen o nacionalidad de las mercancías.

La legislación española vigente respecto al origen establece lo siguiente: en su "Disposición preliminar segunda". "El origen es aquel en que la mercancía ha sido recolectada, extraída del suelo, producida o fabricada contemplando dos excepciones: a) las mercancías extraídas del mar, sin prestar atención a la territorialidad de las aguas, y b) aquella mercancía cuya fabricación o producción se ha efectuado en distintos países." Respecto al primer punto, la bandera del barco define el origen del producto al margen de las transformaciones que en el propio barco se efectúen. En cuanto al segundo caso, la transformación última que cambie las características del producto ameritando un cam-

bio en la partida arancelaria y que implique un valor agregado mínimo de un treinta por ciento del valor en aduana de la mercancía de importación.

Según el articulista que reseñamos dicho parámetro legislativo es extraordinariamente ambiguo y se presta a diversas complejidades. Así, puede que la pesca británica o francesa en barcos de bandera española, arrendado por armadores de esa nacionalidad, sea introducida en España como producción española, con lo cual se abre un amplio margen a la evasión aduanal, evasión consentida precisamente por la excepción que señala el inciso a) de la citada "Disposición preliminar segunda". Respecto a la fabricación multinacional, característica muy difundida por las empresas transnacionales, la situación también es ambigua. En efecto, una mercancía puede tener dos orígenes. Uno "para efectos arancelarios" vía cambio de partida arancelaria o incorporación de valor en un 30% y otro origen a efectos no arancelarios que sería el lugar de fabricación real del producto.

Ahora bien, coincidiendo con el autor en que dicha legislación deja abierto un sendero de confusión que puede facilitar una evasión aduanal, conviene señalar que la legislación española contempla tres procedimientos para probar el origen: 1) certificado de origen; 2) factura comercial diligenciada por una autoridad española, y 3) signos o marcas.

Acto seguido el autor señala la situación legislativa que ofrece la Comunidad Económica Europea en materia de origen, misma que contempla dos grandes secciones: 1) legislación de base y disposiciones de desarrollo de la misma, y 2) legislación especial para los acuerdos preferenciales y comerciales con terceros países. Respecto al primer punto, anota el autor que la legislación externa una tendencia liberalizada, principio general a la Comunidad, pues excepcionalmente se restringen administrativamente los productos en materia de comercio exterior. En cuanto al origen comunitario de una mercancía, dicha legislación sienta el siguiente principio:

Son originarios de un país en la comunidad las mercancías que: Se obtienen en él, bien directamente, como es el caso de los minerales, animales, productos de la caza, pesca o crianza, vegetales o bien son producto de la transformación de una mercancía originaria, así como sus desperdicios y residuos. También pueden ser comunitarias las mercancías que sin obtenerse en el territorio de algún país, son resultado de la pesca extraterritorial con barcos matriculados o registrados en un país miembro y que lleven su bandera, así como los productos extraídos del suelo o subsuelo extraterritorial, si se posee un derecho exclusivo para esta explotación.

Como vemos y lo patentiza De la Llave de Larra, la legislación española deberá iniciar un profundo proceso de revisión de su estructura respecto al origen de las mercancías para poder armonizar con los principios flexibles, liberales y pragmáticos de la Comunidad Económica Europea.

Finalmente conviene expresar que el articulista, amén de manejar un depurado lenguaje técnico, denota un profundo conocimiento de uno de los temas más arduos del derecho del comercio internacional.

Jorge WITKER

MARIÑO RODRÍGUEZ, Enrique, "Las reglas de origen en el marco de los acuerdos preferenciales de la comunidad", *Aduanas*, Madrid, año 26, núms. 324-325, 1980, pp. 17-21.

La Comunidad Económica Europea se encuentra ligada por Acuerdos de tipo comercial y preferencial con más de 150 socios, todos con diversidad de fines, pero que llevan adjunto un protocolo sobre reglas de origen y el compromiso de cooperación administrativa de los Estados contratantes.

La determinación del origen o nacionalidad de una mercancía constituye una cuestión crucial para los acuerdos comerciales de tipo preferencial, pues una preferencia se otorga a un país en cuya estructura productiva se elaboran dichos productos que gozan de tasas arancelarias preferentes.

Enrique Mariño Rodríguez señala que para hacer transparente un régimen preferente, emanado ya sea de un acuerdo comercial o de un sistema generalizado de preferencias, se hace necesario tener claridad respecto a tres premisas fundamentales: la nomenclatura arancelaria; la valoración aduanera y su sistema de fijación de base, y la precisión del origen o nacionalidad de las mercancías.

Pese a la importancia que la Comunidad le otorga a las reglas de origen, según el articulista que reseñamos, aún no ha sido posible establecer un marco rígido y eficaz para contemplar la situación de países que están en diversos grados de desarrollo. Al contrario, la Comunidad ha seguido un criterio flexible evolutivo que parte en el Convenio de Yaundé en 1963, en el cual cada país de la Comunidad tenía su propio sistema respecto al origen de las mercancías. Así, Bélgica tenía el del 50% del valor agregado; Francia el de la última transformación, y Alemania el del simple cambio de mercancías por vía de cualquier transformación, aunque fueren envases o presentaciones adjetivas. Su-

perada dicha etapa casuística se pensó en fijar el criterio del porcentaje de valor agregado como único sistema por lo menos para los acuerdos preferenciales, sistema que se abandonó, pues no contempla con fidelidad las diferencias entre países desarrollados y subdesarrollados. Acto seguido se estableció el sistema del cambio arancelario en la nomenclatura, es decir, si un producto sale por una partida y entra por otra, evidencia que su transformación ha sido tal que hizo cambiar de naturaleza al producto o mercancía. Ahora bien, expresa textualmente el autor:

la utilización exclusiva de esta regla conducía a otra forma de distorsión; puesto que la transformación requerida varía sustancialmente de unas a otras partidas. Debido a ello se agregaron las listas A y B, listas negativas y positivas, respectivamente, indicando la primera cuándo un proceso de transformación no es suficiente para conferir el carácter originario y *contrario sensu*, indicando la lista B cuándo un proceso de transformación es suficiente a pesar de no haber cambiado la clasificación arancelaria.

En general hasta nuestros días ambos sistemas, es decir, la acumulación del valor agregado o de transformación y el del cambio de partida arancelaria, son los que rigen como reglas comunes en la Comunidad en sus relaciones con terceros países, modificándose en parte la llamada acumulación bilateral por una acumulación diagonal, todo lo cual se ha formalizado en los certificados conocidos por EUR-1 y Formulario EUR-2. Finalmente, los acuerdos de Lomé I y Lomé II han venido en parte a modificar en cierto sentido este esquema, pero que en general disciplina a través de una legislación especial para los acuerdos comerciales, distinta de la denominada legislación de base, verdadero código comunitario vigente para la generalidad de situaciones no contempladas en los acuerdos preferenciales.

El articulista, luego de presentar un completo cuadro evolutivo de las reglas de origen de la Comunidad, hace una interesante clasificación de los acuerdos comerciales preferenciales, agrupándolos en los siguientes sectores:

I) Acuerdos de libre comercio, ejemplificado en el suscrito por la Comunidad Económica Europea y países de la Asociación Europea de Libre Comercio. Libre circulación de productos originarios de esos países, más los agrícolas (PAT) y exceptuados los sensibles como textiles, papel, etcétera.

II) Acuerdos de asociación. Limitados a países entre la Comunidad y Grecia, Turquía, Malta y Chipre. Sistema preferencial para ciertos productos, pero teniendo como objetivo final una unión aduanera.

III) Acuerdos preferenciales propiamente dichos. Comunidad con los países del área mediterránea e islas Fereo. Preferencias recíprocas entre ambos grupos de países.

IV) Acuerdo de privilegio. Comunidad con los llamados países ACP (África, Caribe, Pacífico) surgidos de los acuerdos de LOME I y LOME II. Preferencias sin reciprocidad y establecimiento del STABEX, es decir, sistema que estabiliza precio de las materias primas en relación a los precios de las manufacturas.

V) Sistema generalizado de preferencias, que siguiendo las reglas de la UNCTAD, la Comunidad establece para los países en vías de desarrollo por diez años y que se acaba de renovar en 1981.

Todos estos acuerdos, claramente tipificados por Mariño Rodríguez, tienen anexo un protocolo sobre origen de las mercancías mismo que se centra en el cambio de partida arancelaria subdividido en las listas A y B, según sea el tipo de transformación que sufra el producto en cuestión.

Como podemos ver, estamos frente a un artículo técnico, propio del derecho del comercio internacional, que abre perspectivas para comenzar a estudiar qué criterio debe utilizar México en su comercio exterior, especialmente en sus relaciones con la ALADI como con los diferentes sistemas generalizados de preferencias.

Jorge WITKER

DERECHO INTERNACIONAL

GÓMEZ ROBLEDO, Alonso, "El estado actual de la jurisdicción internacional y el futuro de la misma", *Jurídica*, México, núm. 12, 1980, pp. 317-327.

En un breve, muy breve artículo, el autor intenta explicar temas esenciales para el entendimiento de la jurisdicción internacional. Suscribe la tesis de que el fundamento necesario de la jurisdicción internacional reside en el consentimiento de los Estados. No es claro si el autor al determinar el concepto de jurisdicción internacional incluye el arbitraje; en ciertos párrafos pareciera desprenderse que sí ("al hablar de jurisdicción internacional estaremos refiriéndonos a cualquier procedimiento... arbitral o judicial"). Esta determinación, en todo caso, no es relevante para explicar el tema central de su trabajo: la crisis de confianza hacia la jurisdicción internacional. Esa crisis, afirma el autor, ha producido un renacimiento de la "técnica clásica del arbitraje". (Por ello no sabemos si el arbitraje es parte de la jurisdicción internacional.)