

2
2 e j



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**



U. N. A. M.

**"EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SUS
EFECTOS TRIBUTARIOS EN MEXICO"**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN CONTADURIA
P R E S E N T A
TERESA ACOSTA DEL VALLE

ASESOR: C.P. JUAN CORTES GUTIERREZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO

1995

FALLA DE OPICEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



INSTITUCIÓN NACIONAL
AVENIDA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLÁN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el trabajo
El Tratado de Libre Comercio y sus efectos tributarios
en México.

que presenta la pasante: Teresa Acosta del Valle
con número de cuenta: 8610042-7 para obtener el TÍTULO de:
Licenciada en Contaduría.

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautilán Izcalli, Edo. de Méx., a 08 de Mayo de 1995.

PRESIDENTE	<u>C.P. Pedro Acevedo Romero</u>
VOCAL	<u>C.P. Juan Cortés Gutiérrez</u>
SECRETARIO	<u>L.E. Marcela Angeles Dauahare</u>
1er. SUPLENTE	<u>L.C. Jorge Irene Landín</u>
2do. SUPLENTE	<u>L.C. Mario López</u>

[Handwritten signatures and initials over the table entries]

A la **Universidad Nacional Autónoma de México** por brindarme la oportunidad de formar parte de esta **Máxima Casa de Estudios**.

A la **FES-CUATITLAN** porque en su recinto se logra año tras año la formación de profesionistas con espíritu de superación y a la cual estaré siempre agradecida..

A mi asesor **C.P. Juan Cortés Gutiérrez** por el apoyo recibido en la elaboración de este trabajo y disponibilidad en todo momento.

A los integrantes del **Jurado** por la dedicación y aportación de ideas para la presentación de este trabajo.

A los **Profesores**, de los cuales obtuve los conocimientos para mi formación profesional.

A mis padres **Jesús Acosta y Socorro del Valle** por haberme dado la existencia y para los cuales no tengo palabras con que agradecer todos los esfuerzos y sacrificios hechos para brindarme la herencia más valiosa, que es la educación y por haber recibido siempre los mejores ejemplos en todos sentidos.

A mis Hermanos **Lourdes, Carlos, Estela, Rosa, Miguel y Gustavo**, agradeciéndoles el apoyo incondicional recibido en todo momento, y con los cuales he vivido momentos inolvidables.

A la familia **Acosta Bustamante**, por formar parte de algo muy especial para mí, con mucho cariño.

A la familia **Alvarez del Valle** a quien agradezco el haber estado cerca en los momentos más difíciles y haber contribuido para mi formación profesional y humana.

A la familia **Acosta Pichardo** por contar con ellos en forma incondicional siempre.

A **Edmundo** por lo mucho que ha significado en mi vida recibiendo siempre y en todo momento una palabra de aliento para seguir adelante, y por todas las cosas que de él he aprendido.

A la familia **Vargas Guerrero y Gómez Vargas** por haberme brindado su apoyo en todo sentido.

A mis **compañeros y amigos**, por todos los momentos compartidos durante mi formación profesional.

A **Dios** por haberme dado la oportunidad de llegar a la culminación de ésta meta y por haberme rodeado de personas que han sido fundamentales para mí.

Teresa Acosta del Valle.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SUS EFECTOS TRIBUTARIOS EN MEXICO

INDICE

	PAGINA
INTRODUCCION	
CAPITULO I	
ANTECEDENTES	
I.1. SITUACION ECONOMICA DE MEXICO	2
I.2. CARACTERISTICAS ECONOMICAS DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA	9
I.3. ORIGEN Y EVOLUCION DEL TLC	36
I.4. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	41
I.5. CONTENIDO DEL TLC	47
I.6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TLC PARA MEXICO	83
CAPITULO II	
EFECTO ECONOMICO DEL TLC EN MEXICO	
II.1. SECTOR INDUSTRIAL	87
II.2. SECTOR COMERCIA	100
II.3. SECTOR EDUCATIVO	107
II.4. SECTOR AGRICOLA	116
CAPITULO III	
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y EL ASPECTO TRIBUTARIO	
III.1. SISTEMA TRIBUTARIO MEXICANO	125
III.2. CARACTERISTICAS DE TIPO FISCAL DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA	133
III.3. COMPARACION DE LOS SISTEMAS TRIBUTARIOS DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA	136
III.4. ASPECTOS GENERALES DE LA DOBLE TRIBUTACION	162
CONCLUSIONES	166
BIBLIOGRAFIA	168

INTRODUCCION

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, a partir del 1o. de enero de 1994, se incrementarán los flujos económicos entre los tres países, que eliminarán en forma paulatina, las barreras arancelarias y no arancelarias.

Esta eliminación, permitirá un aumento del comercio y la inversión entre los tres países.

El TLC es un medio más de la Política Mexicana del Gobierno para atraer nuevos capitales, abrir nuevos mercados, crear mejores empleos y elevar el nivel de vida de los mexicanos.

El TLC impondrá retos importantes para todos, por lo que tendremos que esforzarnos más para competir eficazmente, y ofrecer productos de calidad.

En este trabajo, se presentan de la manera más breve posible, los aspectos más importantes de la celebración del TLC, lo cual nos permitirá tener una mayor visión de sus implicaciones en los diferentes sectores productivos del país y en materia tributaria.

En el capítulo I se habla de los antecedentes del TLC, donde se tratan temas como las características económicas de los tres países, orígenes, evolución y objetivos, ventajas y desventajas del TLC.

En el capítulo II se mencionan concretamente las implicaciones del TLC en diferentes sectores productivos del país como son el sector industrial, comercial, educativo y agrícola, donde se observarán los beneficios o desventajas que se producirán en cada sector y su posición que tomará cada uno con la entrada del Tratado.

Y en el capítulo III se describen de manera general, las características del sistema tributario mexicano, al mismo tiempo que se habla también sobre los sistemas de Estados Unidos y Canadá, haciendo una comparación entre dichos sistemas. También se consideró como punto de vital importancia la doble tributación.

CAPITULO I

ANTECEDENTES

I.1. SITUACION ECONOMICA DE MEXICO

EVOLUCION ECONOMICA DE MEXICO

(1940-1956)

Destacó un incremento del producto seguido por un incremento inflacionario que era considerable en comparación con las inflaciones de ese tiempo. Ese incremento del producto fue mayor que el ritmo de crecimiento de la población.

Por otra parte, los salarios crecían casi en correspondencia a los precios y a la producción industrial e importó de manera rezagada en comparación con la economía en su conjunto.

Este comportamiento económico fue así en cierta manera, por la trayectoria que registraron las inversiones y el ahorro en efecto, la iniciativa del sector público para encausar el desarrollo económico, contribuyó fundamentalmente a la formación de capital fijo bruto (que en el año de 1940 fue de 30%). Durante los primeros años de la década la inversión pública excedía del 50% del total.

México tuvo mucha semejanza con los países del sur en el renglón de la política comercial. Su mercado interno estuvo altamente protegido, como consecuencia del compromiso adquirido por el gobierno mexicano respecto a la industrialización a partir de los años de Cárdenas (1934-1940), y particularmente durante las presidencias de Manuel Avila Camacho (1940-1946), Miguel Alemán (1946-1952) y Adolfo Ruíz Cortines (1952-1958). Dos son las políticas principales que se emplearon para aislar al productor nacional de la competencia extranjera. En los primeros años se acudió a la protección arancelaria en proporciones considerables para impulsar a los inversionistas nacionales a iniciar empresas que sustituyeran a las importaciones, durante la quinta década se consideró que la elevada tarifa arancelaria era un corolario lógico de la meta de industrialización ampliamente difundida. La política de la administración de Avila Camacho fue ofrecer protección a casi todas

las industrias nuevas que aparecieran en México durante los primeros años de la guerra. Miguel Alemán, aún más determinado que su antecesor a lograr la meta de industrialización, continuó aplicando una protección arancelaria para alentar las inversiones del sector privado. Durante la quinta década los aranceles nominales para la importación de materias primas se mantuvieron bajos, en tanto que las cuotas para los productos terminados con frecuencia excedían el 100%.

Para fines de la década de los sesenta se había desarrollado un complicado sistema de licencias para la importación y este control directo sobre las mismas constituía la principal forma de protección.

Esas políticas comerciales que garantizaban al empresario mexicano un mercado interno protegido, se complementaban con otros estímulos a la inversión. En los primeros años del período se dieron concesiones fiscales importantes. Por ejemplo, a partir de 1941 se otorgaron exenciones al pago de impuestos principales.

(1957-1970)

En esta etapa de crecimiento con estabilidad y desempleo cobró auge la estrategia del desarrollo estabilizador. La estrategia consistía en:

- 1) Impuestos reducidos al capital
- 2) Precios o tarifas subsidiadas (los precios de los bienes y servicios producidos por las empresas estatales en general, eran inferiores a sus costos, con el fin de alentar al capital

3) Deuda externa creciente. Como los ingresos que podrían generar las empresas estatales resultaban insuficientes para financiar el gasto público, en particular las grandes inversiones de infraestructura requeridas por el capital para invertir, fue necesario acudir al extranjero para obtener los recursos que el estado decidió no cobrar a diversos grupos de mexicanos

4) Salarios controlados. El estado se responsabilizó de mantener el nivel real de los salarios dentro de márgenes estrechos.

Por lo anterior, el estado se colocaba en posición de proveer todo, los empresarios debían ganar e invertir de nuevo. En sentido, los demás sectores recibirían los beneficios que tal acuerdo derramaría. Pero sólo pasó lo primero y lo segundo. El estado proveyó, la empresa ganó, pero no invirtió y por lo tanto no se dio el beneficio esperado.

Fue en esa fase del desarrollo estabilizador cuando se consolidó la estrategia de crecimiento sin desarrollo, sin beneficio social, que proyectaba los inicios de la crisis de 1982.

(1971-1981)

El crecimiento con inflación y desempleo que comprende el período de los años 1971-1981, se caracterizó porque en esta etapa los precios tuvieron un alza consecuente con el flujo de recursos externos, resultado de las importaciones. También se registraba un debilitamiento de las inversiones privadas.

La década de los años setenta cosechó la siembra del desarrollo estabilizador porque se tuvo que hacer frente a los efectos acumulados del desempleo originado por la industrialización a toda costa y a las deformaciones que trajo consigo.

La principal fue que se requirió una excesiva protección, donde las plantas productivas crecieron en una probeta nacional idónea: altas utilidades y fronteras cerradas a la competencia, por rígida, la estrategia falló. Las utilidades obtenidas en este período no fueron reinvertidas sino que se destinaron al consumo suntuario, deprimiendo la capacidad de inversión y de crecimiento autosostenido con recursos propios.

De ahí la necesidad de atraer inversionistas extranjeros y también de acrecentar la deuda pública. A consecuencia de esto el gobierno comenzó a bombardear dinero para estimular al inversionista mexicano pero ya no era tan sólo la renuncia cómoda del empresario para invertir sino que había una barrera real a la inversión; las plantas industriales establecidas no se modernizaron conforme el avance de las innovaciones tecnológicas adquiridas en los años cincuenta o antes (concebidas para mercados mayores que el mexicano), en los años sesenta tenían evoluciones impresionantes como exigencia de la masificación de los mercados de los países industriales.

El mercado no registró esa misma trayectoria como consecuencia de la concentración del ingreso y la riqueza favorable a centros urbanos para los cuales operaban la industria, enfocándose a los estratos de mayor potencia económica. Entonces al considerar sus nuevas inversiones en los años setenta, el empresario percibió la estrechez del mercado nacional frente a las nuevas tecnologías de masas y decidió no arriesgar.

El debilitamiento de la inversión privada hacia la primera parte de la década previa, llevó al país a poner entredicho el crecimiento económico de manera dramática.

Las razones estructurales que explican el agotamiento de la fase estabilizadora condujeron, en 1970, a una coyuntura que planteaba al régimen entrante (Echeverría), la necesidad de compatibilizar su línea económica estratégica con una política de corto plazo que no podía soslayar dos desequilibrios centrales: el de precios y el de balanza de pagos.

En el rubro de la política monetaria se actuó de la siguiente manera. Tomó un carácter rigurosamente antiinflacionario y con un triple propósito: contrarrestar la excesiva liquidez del sistema financiero privado; utilizar recursos internos adicionales para reducir el ritmo de endeudamiento externo y, canalizar proporciones mayores de los fondos captados por el sistema bancario, a las actividades prioritarias en el campo de la vivienda de interés social, el desarrollo agropecuario y el ingreso de divisas. El núcleo de la política monetaria se orientó a recompensar las condiciones coyunturales de estabilidad de precios y cambiaría por la vía el ritmo de la actividad económica y, proyecto estratégico denominaba "socialmente prioritarias". Por otra parte, la política fiscal fue coyuntural y estabilizadora en la medida en que pretendió "esterilizar" algunos recursos comprimiendo aún más el nivel de la demanda global.

Los resultados que arrojó la balanza comercial de la aplicación de la política económica fue un congelamiento en el ritmo de expansión en el endeudamiento del sector público.

(1982-1986)

La fase de decaimiento con inflación y desempleo, que comprende el período 1982-1986, se caracteriza principalmente por el surgimiento de la crisis. Comienza esta fase con la ruptura del mercado financiero internacional en 1971 y termina en el momento en que aparece la crisis. En el momento en que flaqueó el precio del petróleo, decayeron los ingresos en dólares y reapareció el problema real de origen la falta de inversiones productivas que había sido propuesto. En ese tiempo el flujo de inversiones extranjeras y continuaba aunque en mayor proporción como deuda externa. La inflación, el desempleo y en consecuencia el desplome del poder adquisitivo del peso y del salario real cobran grandes dimensiones. El indicador más importante que caracteriza este período es el desempleo porque alcanzó una dinámica grave por su magnitud y características cualitativas.

Los precios al consumidor comenzaron a moverse en correspondencia al mayor crecimiento de la producción hasta 1981 pero después siguieron su carrera independientemente de la caída del PIB.

Como se dijo, las causas externas de esa situación están asociadas a la caída en los precios del petróleo en el mercado mundial, lo cual redujo de manera importante la capacidad financiera del estado para apoyar su política económica. Afectó también, el desliz de los precios de casi todas las materias primas y el endurecimiento del proteccionismo internacional.

Igualmente la deuda externa fue otro factor importante, la deuda fue pasando de manos institucionales bancarias internacionales públicas, a bancos privados. La consecuencia directa de esto fue que a las tasas preferenciales cobradas por la banca internacional de fomento se comenzaron a aplicar las tasas de mercado, notoriamente más altas, en plazos más cortos y sujetas a condiciones financieras crecientemente lucrativas.

Por otra parte, las causas internas fueron el agotamiento de la reserva en dólares y que la circunstancia económica cambiaba con gran rapidez y profundidad en tanto que los instrumentos de la política económica permanecían sin moverse. Además, la banca privada y la mixta, efectuaron el proceso de expatriación de capitales.

En ese período de coyuntura los objetivos planeados de la política económica consistían en :

- 1) Mejorar la tasa de crecimiento económico real.
- 2) Incrementar significativamente las oportunidades de empleo para la creciente fuerza laboral.
- 3) Fomentar el ahorro interno, reduciendo la necesidad de acudir al ahorro externo.

4) Proporcionar un comportamiento no inflacionario del nivel de precios interno, que se aproximara al de los principales países con los que México comercia.

5) Reestablecer un equilibrio dinámico de la balanza de pagos que fuera sostenible en el mediano plazo.

1.2. CARACTERISTICAS ECONOMICAS DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

ECONOMIA MEXICANA

La industrialización en nuestro país prácticamente se inicia desde el siglo pasado, y cabe hacer mención que la economía mexicana se caracteriza por ser de tipo capitalista. Durante el gobierno de Porfirio Díaz es precisamente cuando se inició el proceso de industrialización.

Precisamente en ese período se desarrolló la acumulación de capital, tanto nacional como extranjero, dando origen a la expansión económica, la cual se manifestó en la construcción de ferrocarriles, en el acondicionamiento de puertos, explotación de minas y la puesta en marcha de las operaciones bancarias.

El apoyar la inversión extranjera dio como resultado el surgimiento de nuevas ramas industriales en el país.

"Sin embargo en este período predominan las actividades agrícolas las cuales se destinaban al exterior y no se daba impulso a las actividades industriales, este tipo de economía se conoce como Modelo de Crecimiento hacia Afuera, es por lo mismo que se descuida satisfacer las necesidades de mercado interno".

Después de 1910 la industria aún no es la actividad fundamental debido a que la oligarquía terrateniente todavía tenía un gran poder económico y político.

"Destacaron las industria textiles, de productos tabacaleros, cerveza y productos alimenticios".

El periodo de 1910 a 1920, lapso que duró la Revolución, se caracteriza principalmente porque fue dañada la economía en las actividades de minería y manufactura, ello no fue obstáculo para que la agricultura mantuviera sus mismos niveles de producción.

Posteriormente se da un desarrollo industrial espontáneo, basado en el aumento de la demanda interna y en la integración del mercado nacional, la producción se realiza en empresas pequeñas y artesanales de poco capital y se producen bienes sobre todo de consumo no duradero.

Esto fue consecuencia de la depresión mundial de 1929, situación que México resintió porque no podía satisfacer las necesidades internas por la insuficiencia de los productos procedentes del extranjero. A este tipo de economía se le conoce como Modelo de Crecimiento hacia Adentro.

Entre 1940 y 1970 en primer lugar se logró que existiera una estabilidad de precios, esto es, al mayoreo debido a que no existía el índice nacional de precios al consumidor.

En el lapso que abarca este período el sector industrial se ha desenvuelto con gran dinamismo sustituyendo a las actividades agrícolas, las cuales han quedado rezagadas tanto en producción como en tecnología y esto se debe a que existió demasiada migración de los habitantes del campo hacia los lugares en donde se desarrolla la actividad industrial. Las ramas que tuvieron mayor desarrollo fueron la industria textil, la de construcción y la siderúrgica.

Es decir se dio impulso a la sustitución de bienes que ya tenía una amplia demanda interna, lo cual no requería de mucha inversión tecnológica, además de existir facilidades para obtener la materia prima necesaria para su producción.

También se desarrollaron notablemente la industria automotriz y la petroquímica.

En los años posteriores, la economía mexicana sufrió una fuerte crisis que repercutió en las actividades industriales de transformación porque se dio mayor impulso a la industria petrolera descuidando las primeras.

El Estado tuvo mayor participación en la economía mexicana creando más empresas paraestatales, y dando como resultado que los gastos públicos fueran más altos y ocasionando con ello, el desaliento para invertir en el país.

Lo anterior hizo que México mostrara todos los signos de un país subdesarrollado, inmerso en una de las crisis más importantes de su historia. Esta crisis obligó al Gobierno Federal a crear planes, programas y pactos, los cuales han tenido como objetivos primordiales entre otros combatir la inflación, sanear las finanzas públicas, mejorar el aparato productivo del país, alentar las inversiones extranjeras, etc., con el fin de que nuestro país tenga un desarrollo económico y social armónico.

ECONOMIA ESTADOUNIDENSE

Estados Unidos de América se distingue por ser un país que vive en una inmensa diversidad y un constante cambio.

El sistema económico de los Estados Unidos es principalmente de propiedad privada, denominada con frecuencia de "libre empresa".

En este sistema, estando las fuerzas económicas libres de ataduras, la oferta y la demanda determinan el precio de bienes y servicios. Los empresarios tienen libertad para realizar sus actividades comerciales, de modo que sólo los más eficientes y quienes sirven mejor al público pueden continuar sus actividades.

En esta economía generalmente hay tres tipos de negocios:

- 1) Los fundados y administrados personalmente por propietarios o empresarios en forma individual.
- 2) La sociedad, en la que dos o más personas comparten los riesgos y beneficios de un negocio.
- 3) La sociedad anónima donde accionistas, como propietarios, pueden comprar o vender sus acciones. Esta estructura que por mucho es la más importante, permite amasar grandes sumas de dinero al combinar las inversiones de muchas personas, haciendo posible la empresa en gran escala.

PRINCIPIOS DE LA POLITICA ECONOMICA INTERNACIONAL DE LOS ESTADOS UNIDOS.

Históricamente, los Estados Unidos han tenido un fuerte impulso hacia el proteccionismo económico (la práctica de emplear aranceles o cuotas para limitar la importación de productos extranjeros a fin de proteger la industria nacional).

El famoso Arancel Smoot-Hawley de 1930 fue el remate de la tradición proteccionista, desde entonces la política estadounidense ha tendido continuamente hacia una perspectiva mundial compartida.

Los Estados Unidos se inclinaron notoriamente hacia un comercio más libre, teniendo como apoyo a esta política, las siguientes cuatro razones:

- 1) Sin comercio internacional, los Estados Unidos tendrían que prescindir de muchos productos que ahora importan (té, café, aluminio, petróleo).

2) Algunos artículos pueden obtenerse a menor precio en otras partes del mundo donde los costos de la mano de obra son más bajos o las condiciones naturales permiten que su producción sea más barata.

3) El país obtiene productos de mejor calidad a través del libre comercio porque algunas naciones se especializan en elaborar determinados productos con habilidad y excelencia.

4) El país no puede disfrutar la prosperidad que proviene de la venta de sus productos en el exterior a menos que acceda a importar artículos de los países a quienes vende.

El nivel de comercio internacional siempre ha desempeñado un papel importante en varios segmentos de la vida económica estadounidense, sobre todo en la agricultura, que después de representar un 7% y para mediados de 1980, superan el 10%.

Factor también importante en la vida económica de los Estados Unidos, ha sido el embargo petrolero de 1974, provocando inquietud en los economistas que observan una creciente dependencia estadounidense de las fuentes extranjeras de materias primas.

Aunque los Estados Unidos dependen de las importaciones de materias primas y dicha dependencia va en aumento, no es ni remotamente tan grande como la de Europa Occidental o el Japón. Con excepción del petróleo, los Estados Unidos no dependen en demasía de las naciones en desarrollo. Dos tercios de las materias primas que importa (excluyendo el petróleo) provienen del Canadá, Australia y otros países más industrializados. Pero la importancia del petróleo es patente, ya que representa la tercera parte de las importaciones de este país.

En los últimos años, los Estados Unidos han llegado a reconocer la necesidad de integrar su economía con la de los demás países del mundo.

ECONOMIA CANADIENSE

Canadá es un país altamente urbanizado con aproximadamente 26 millones de habitantes que disfrutan de un nivel de vida envidiable y una de las tasas más altas del mundo en lo que se refiere al poder de compra y al ingreso disponible. Pero como nación dependiente del comercio y orientada a las relaciones con el exterior, Canadá está consciente del ritmo de cambio acelerado que se vive actualmente, de la intensa competencia por los mercados mundiales de exportación y las presiones hacia la integración mundial.

La economía canadiense es una de las más sanas en el mundo. Canadá forma parte del selecto grupo de los países más industrializados, lo cual hace de Canadá la séptima nación comercial más grande entre las economías de mercado industrializado y un socio activo en la invasión internacional. Tiene una estructura productiva homogénea, en cuanto a su grado de desarrollo, y diversificación, en cuanto a ramas de la actividad económica. Su economía está en gran medida orientada a los mercados internacionales y ha seguido las pautas típicas de una economía que transita del sector agrario al sector industrial y de este último, al sector servicios.

A partir de 1983 Canadá tuvo un crecimiento impresionante, destajadores en la mayor parte del mundo industrializado en términos de crecimiento y creación de empleos. De manera simultánea, el gobierno canadiense siguió políticas diseñadas para promover en mayor medida una economía más amplia y competitiva orientada hacia el mercado.

Entre 1983 y 1988 el Producto Interno Bruto (PIB) de Canadá creció a una tasa promedio anual del 4.7% más rápido que cualquiera otra de las economías de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Japón	4.5%
Canadá	4.7%
Estados Unidos	4.0%
Comunidad Económica Europea	2.5%

Las exportaciones canadienses también experimentaron un gran crecimiento durante el período 1983-1988, disminuyendo en la primera mitad de 1989 conforme se comenzó a debilitar el crecimiento en la economía de los Estados Unidos. Durante este mismo período las inversiones canadienses directas en el exterior aumentaron en un 60%. Canadá es un país con una consistente capacidad exportadora de bienes para abastecer las necesidades de su planta industrial.

Otro sector que contribuye en la economía canadiense favorablemente, es el sector manufacturero el cual se encuentra conformado por dos ramas industriales que han contribuido a fortalecer su proceso de crecimiento, por un lado destaca la rama correspondiente a la producción de alimentos con una participación de la rama de equipo de transporte, la cual contribuye con el 13% del valor agregado manufacturero; la cual es la principal rama exportadora a nivel nacional ya que participa en 13.7% en relación con el resto de las demás ramas de la actividad económica canadiense que participan en el comercio exterior, además, cabe destacar que es uno de los sectores más dinámicos de Canadá.

Respecto a la producción industrial destaca su comportamiento positivo, con excepción de 1982 y 1986, permitió que Canadá obtuviera un crecimiento acumulado superior a los 30 puntos entre 1982 y 1990.

Sin embargo, el proceso recesivo que actualmente vive Canadá se manifestó plenamente a partir del segundo trimestre de 1990, cuando la producción nacional cayó 1.2%. Bajo este contexto, y de acuerdo con las tendencias actuales del comercio exterior y de la evolución económica nacional, se esperaba para 1991 una reducción del PIB en el orden del 1%. Las causas principales que explican el

deterioro productivo de Canadá puede encontrarse en la contracción de la demanda externa con Estados Unidos, la revaluación del dólar canadiense y el nivel de inversión extranjera que en 1989 alcanzó una cifra cercana a los 12 mil millones de dls. Sin embargo, su balanza de cuenta corriente, tiene un déficit actual de 15 mil millones de dls.

Las posibles presiones inflacionarias que su elevado déficit podría desatar han hecho que el gobierno canadiense implantara un nuevo impuesto, el GTS (Goods and Service Tax), cuya utilidad inicial es proporcionar mayores recursos al gobierno y contribuir al fomento de las exportaciones, las cuales estarán exentas de su pago.

Para enfrentar el proceso recesivo el gobierno ha adoptado medidas específicas de política económica encaminadas a fomentar la actividad exportadora y la mayor integración de la economía canadiense a los mercados internacionales. Entre estas medidas destacan la privatización de la actividad económica y la desregulación de los sectores productivos.

CRONOLOGIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

1987

Los gobierno de Estados Unidos y México firman un Acuerdo Marco que establece principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas bilaterales en materia de comercio e inversión.

Agosto de 1989

Se celebra la VII reunión Binacional México-Estados Unidos, en la cual se lograron dos acuerdos importantes:

- a) Acelerar las negociaciones sobre las medidas arancelarias y no arancelarias en el marco de la ronda de Uruguay del GATT, agilizar las correspondientes al acervo y los derechos de propiedad intelectual y celebrar sobre textiles.

- b) Iniciar conversaciones sobre las facilidades de comercio e inversión, así como acceso a mercados en áreas o sectores específicos, durante la cumbre en Washington de los Presidentes Salinas y Bush en octubre de ese mismo año.

03 de Octubre de 1989

Durante la visita del Presidente Carlos Salinas de Gortari a los Estados Unidos, el titular de la SECOFI Jaime Serra Puche y Robert A. Mosbacher (Jefe del Departamento de Comercio) Y Carla Hills (Representante Comercial) dieron a conocer los siguientes compromisos:

El establecimiento del comité conjunto para la inversión y el comercio, encargado de promover las oportunidades de comercio e inversión en cada país, así como de cooperar en la realización de conferencias, exposiciones, seminarios, misiones de desarrollo de oportunidades de negocios e intercambio de información estadística, la realización de negociaciones para facilitar el comercio y la inversión; un acuerdo para eliminar las prácticas que distorsionan el intercambio bilateral de acero, la

búsqueda de un ambiente constructivo para protección de los derechos de propiedad intelectual, el fomento de la innovación tecnológica y la inversión en México, y el compromiso de revisar y mejorar el comercio en esa rama.

21 de Enero de 1990

En la VII reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, celebrado en Ottawa, Jaime Serra Puche reiteró el propósito de suscribir un acuerdo macro bilateral para impulsar el intercambio comercial de ambos países.

16 de Marzo de 1990

El Presidente Carlos Salinas de Gortari y el primer ministro de Canadá Brian Mulroney, suscribieron en México diversos convenios sobre minería, productos forestales, transportes, equipos y servicios relacionados con las industrias de petróleo, gas natural, petroquímica, telecomunicaciones, productos eléctricos, servicios de consultoría, textiles, silvicultura, inversiones, transferencia de tecnología, maquiladora, agroindustrias y procesamiento de alimentos.

22 de Mayo de 1990

El informe final del foro nacional de consulta sobre las relaciones comerciales de México con el mundo, organizado por el H. Senado de la República, fue entregado al presidente Carlos Salinas de Gortari, en una ceremonia realizada en la residencia oficial de Los Pinos. Las conclusiones de la consulta establecieron claramente la necesidad y conveniencia para México, de iniciar negociaciones tendientes a un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

10 de Junio de 1990

Los presidentes Bush y Salinas abrazan la idea de negociar. Instruyen a sus titulares de comercio a iniciar consultas.

08 de Agosto de 1990

La representante comercial de Estados Unidos Carla Hills y su contraparte, el Secretario de la SECOFI Dr. Serra Puche recomiendan el inicio formal de las negociaciones entre ambas naciones.

21 de Agosto de 1990

Salinas solicita a Bush por escrito, que México y Estados Unidos negocien un acuerdo (prerequisito estipulado en las leyes estadounidenses).

05 de Septiembre de 1990.

El Presidente Carlos Salinas de Gortari instruyó al titular de la SECOFI para crear la oficina de negociaciones del TLC y designó a Herminio Blanco Méndez como jefe de la negociación. Se instruyó también la Comisión Internacional del TLC presidida por la SECOFI e integrada por la SRE (Secretaría de Relaciones Exteriores), la SPP (Secretaría de Programación y Presupuesto), la STPS (Secretaría de Trabajo y Previsión Social), el Banco de México y la Presidencia de la República. Se crearon las siguientes instancias de apoyo:

- a) El Consejo Asesor del TLC, coordinado por el Secretariado de Comercio y Fomento Industrial e integrado por representantes de los sectores académico, agropecuario, empresarial, laboral y público, y
- b) La Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE) presidida por Juan Gallardo Thudow y conformada con los representantes de 114 ramos industriales de los sectores productivo, comercial y de servicios.

07 de Septiembre de 1990

Los gobiernos de México y Estados Unidos acordaron iniciar negociaciones del TLC.

23 de Septiembre de 1990

El presidente George Bush, solicitó al Comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y procedimientos de la Cámara de Representantes de EE.UU. la autorización formal para realizar las negociaciones del TLC según el procedimiento denominado Fast Track (vía rápida).

05 de Febrero de 1991

Los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá anunciaron simultáneamente su decisión de realizar negociaciones trilaterales para la suscripción de un TLC de América del Norte.

27 de Febrero de 1991

Vence el plazo de 60 días para que los Comités de Medios y Arbitrios y de Finanzas votaron para desautorizar la aplicación de Fast track.

01 de Marzo de 1991

Bush solicita al congreso la ampliación del Fast track por dos años, a partir de su vencimiento el 1 de junio de 1991.

01 de Junio de 1991

Al igual que en los comités ninguna de las dos cámaras vota en contra de prorrogar la autorización del Fast track, por lo que es concedida automáticamente. Bush tiene el poder de negociar acuerdos internacionales, particularmente el TLC en la Ronda de Uruguay, con base en el mecanismo Fast track hasta su nueva fecha de vencimiento el 1 de junio de 1993.

12 de Junio de 1991

Se realizó en Toronto Canadá, la I Reunión Ministerial, con la cual inició oficialmente el proceso de negociación del TLC y se llegó a los siguientes acuerdos:

1) Establecer seis grandes áreas de negociación: acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.

2) Integrar los siguientes grupos de trabajos :

- i) Aranceles y barreras no arancelarias
- ii) Reglas de Origen
- iii) Compras al sector público
- iv) Agricultura
- v) Automotores
- vi) Otros sectores industriales
- vii) Salvaguardias
- viii) Antidoping, subsidio e impuestos compensatorios
- ix) Normas
- x) Principios generales para la negociación de servicios
- xi) Servicios financieros
- xii) Seguros
- xiii) Transporte terrestre
- xiv) Telecomunicaciones
- xv) Otros servicios
- xvi) Propiedad intelectual, y
- xvii) Solución de controversias

3) Convocar a reunión de los grupos de trabajo durante julio de 1991 para intercambiar información y precisar los puntos básicos de discusión.

4) Organizar las primeras reuniones plenarias de los jefes de negociación (8 y 9 de julio y 6 y 7 de agosto de 1991) para definir las directrices que se daría a los grupos de trabajo, revisar los informes de avance correspondientes a dar instrucciones a los equipos negociadores.

5) Celebrar la segunda reunión ministerial del 18 al 20 de agosto de 1991 en Seattle, Washington, para evaluar los informes de los grupos y establecer nuevas líneas de trabajo.

6) Programar la siguiente reunión ministerial en la segunda quincena de octubre de 1994 en México.

20 de Junio de 1991

El titular de la SECOFI expuso ante el Senado de la República los siete principios básicos para la negociación del TLC. Recibió una recopilación de las ponencias presentadas en el Foro Permanente de Información, opinión y diálogo. La documentación comprendió 256 trabajos de partidos políticos, organizaciones obreras y campesinas, instituciones culturales y educativas, agrupaciones sociales y personas interesadas en el TLC con el resultado siguiente: 81% se manifestó a favor, 7% en contra y 12% condicionó su apoyo.

20 de Agosto de 1991

Segunda reunión ministerial en Seattle, Washington. Se detectan los sectores más problemáticos en la negociación: Agricultura, Automotriz, Textiles, Compras de Gobierno y Energía.

27 de Agosto de 1991

Jaime Serra Puche expuso ante el Senado de la República los resultados de la segunda reunión ministerial celebrada en Seattle, Washington E.U.

26 de Octubre de 1991

Tercera reunión ministerial en Zacatecas, México. El tema central fue la posibilidad de postergar las negociaciones.

09 de Noviembre de 1991

Se publicó en el Washington Post que se ha decidido posponer las negociaciones para después de las elecciones de noviembre de 1992.

13 de Diciembre de 1991

Los Presidentes de México y Estados Unidos se reunieron en Campo David, Maryland, E.U. realizaron un balance de las negociaciones e instruyeron a sus equipos respectivos sobre la reducción, para enero de 1992, de un primer texto completo que incluyera, entre paréntesis, las diferencias que aún subsisten.

16 de Diciembre de 1991

Jaime Serra puche expuso ante el Senado de la República los resultados de la III Reunión Ministerial celebrada en Zacatecas.

8 de Febrero 1992

Cuarta reunión Ministerial, en Chantilly, Virginia.

10 al 16 de Febrero de 1992

Segunda reunión de 1992 en SECOFI. el consejo asesor y la COECE fungirán como asesores de la SECOFI para las negociaciones del GATT.

16 al 22 de marzo de 1992

Las negociaciones del TLC continuaron en Washington, el Dr. Herminio Blanco Méndoza viajó a esa ciudad para participar en las reuniones. En materia de petróleo la posición mexicana es inamovible, se continuará para suprimir los obstáculos tan elevados en aranceles, para ingresar al mercado estadounidense.

23 al 29 de marzo de 1992

SECOFI anuncia que los días 6, 7 y 8 de abril se celebrará en Canadá la quinta Reunión Ministerial de Negociaciones del TLC.

30 de Marzo al 5 de Abril de 1992

SECOFI anuncia que viajó a Montreal, Canadá, la delegación mexicana que participará en la Quinta Reunión Ministerial.

6 al 12 de Abril de 1992

El Secretario de SECOFI Dr. Serra Puche el día once dio un informe pormenorizado de la Quinta Reunión Ministerial. Informó que el equipo de trabajo continuará tratando los 18 temas que componen la agenda, destacando para los negociadores mexicanos la premisa de que los tiempos serán fijados por la negociación misma que es inamovible.

27 de Abril al 01 de Mayo de 1992

Se lleva a cabo la Novena Reunión Plenaria de Negociaciones en México, D.F.

12 al 15 de Mayo de 1992

Décima Reunión Plenaria de Negociaciones en Toronto, Canadá.

08 al 31 de Junio de 1992

Se reúnen los Grupos de Negociación de Aranceles y Barreras no Arancelarias, Reglas de Origen, Servicios Financieros, Compras del Sector Público, Agricultura, Automotriz, Energía, Textil, Subsidios y Antidumping, Principios de Comercio, Telecomunicaciones, Inversión, Propiedad Intelectual y Solución de Controversias.

17 de Junio de 1992

El Dr. Serra Puche viaja a Nueva York en donde sostiene una reunión formal de trabajo con el ministro Michael Wilson, en donde se revisa el status de las negociaciones del TLC y se anuncia la Sexta Reunión Ministerial.

25 de Junio de 1992

Sexta Reunión Ministerial en México.

29 de Julio de 1992

Ultima Plenaria de Negociaciones en Washington.

02 de Agosto de 1992

Séptima y última Reunión Ministerial en Washington.

12 de Agosto de 1992

Concluyen las negociaciones y se encomienda a los funcionarios de los tres países que elaboren el texto final de acuerdo.

07 de Octubre de 1992

Firma de los tres ministros, como testigos de honor estuvieron presentes los presidentes de las tres naciones.

17 de Diciembre de 1992

Firma del documento por parte de los tres jefes de gobierno, con lo cual quedará listo para ser sancionado por los Congresos respectivos.

06 de Enero de 1993

El Mandatario electo de Estados Unidos, Bill Clinton, se compromete a promover el libre comercio, pero no a costa del trabajador de la industria estadounidense.

07 de Enero de 1993

Hermínio Blanco Méndez, negociador por México del TLC, advierte que a pesar de las presiones no se reabrirá el documento acordado de gobierno a gobierno. En Washington, 800 compañías, grupos de consumidores, asociaciones comerciales y agrícolas envían una carta al Presidente William Clinton solicitándole poner en marcha el TLC.

21 de Enero de 1993

México se dispone a negociar con E.U. un acuerdo ambiental paralelo al Tratado; ya existen una agenda y documentos ecológicos "propios y bien comprometidos", anuncia el presidente del Instituto Nacional de Ecología, Sergio Reyes Luján.

01 de Febrero de 1993

Industrias estadounidenses se unen para bloquear el TLC y el GATT; presionan a su gobierno para implantar aranceles a la importación, además del acero, en sectores como el petrolero, automovilístico y de telecomunicaciones.

05 de Febrero de 1993

Se anuncia en Washington que los gobiernos de México y Estados Unidos abrirán negociaciones formales sobre el acuerdo paralelo al TLC en materia ambiental entre el 20 de este mes y finales de marzo. Ahí mismo, el Primer Ministro canadiense, Brian Mulroney, afirma que el Presidente Bill Clinton "promoverá y defenderá vigorosamente" el TLC, una vez negociados los pactos paralelos en ecología y derechos laborales.

08 de Febrero de 1993

En Washington, el Presidente Clinton garantiza que no retrasará artificialmente la implantación del TLC y negociará "sin tardanza" los acuerdos paralelos con México y Canadá para que el pacto trilateral entre en vigor el 1o. de enero de 1994.

17 de Febrero de 1993

Jaime Serra Puche, secretario de Comercio, se reúne en Washington con el representante comercial Mickey Kantor. Rechaza la existencia de cualquier esfuerzo oficial por "robar" empleos a Estados Unidos. Promete el retiro de la participación gubernamental en un fondo de inversiones presuntamente para financiar el traslado de empresas estadounidenses a territorio mexicano.

25 de Febrero de 1993

El todavía Primer Ministro Brian Mulroney envía a la Cámara de los Comunes el proyecto de ley para la implantación del TLC.

18 de Marzo de 1993

Al término de sus primeras conversaciones sobre acuerdos paralelos en Washington, los negociadores de México, Estados Unidos y Canadá fijan nuevas fechas (en abril) para continuar las pláticas en Ottawa y la ciudad de México.

24 de Marzo de 1993

El ex-candidato independiente a la presidencia de Estados Unidos, el millonario texano Ross Perot, durante una audiencia del subcomité del Pequeño Comercio de la Cámara de Representantes, demanda la renegociación total o anulación del Tratado. Anuncia que con recursos propios financiará una campaña televisiva en contra del señalado pacto.

01 de Abril de 1993

El gobierno de Canadá empleó su mayoría legislativa para dar un paso hacia la ratificación del TLC con México y Estados Unidos. Una votación preliminar de la Cámara de los Comunes envía la iniciativa a un comité para su revisión.

15 de Abril de 1993

Herminio Blanco, Rufus Yerxa y John Weekes, jefes de negociación de México, EU y Canadá, respectivamente, para el acuerdo comercial, concluyen en la ciudad de México la tercera reunión trinacional sobre los temas paralelos ambiental y laboral.

22 de Abril de 1993

En la XI Conferencia de Gobernadores Fronterizos México-Estados Unidos, en Monterrey, el secretario de Comercio, Jaime Serra Puche, afirma que los acuerdos paralelos son consistentes con lo acordado en el texto del TLC. En ese mismo foro, los mandatarios estatales de ambos lados de la división territorial formulan una declaración donde instan a sus respectivos poderes ejecutivos a concluir cuanto antes las pláticas complementarias, y a los legislativos a dar su aprobación para dar entrada al libre comercio en enero próximo.

01 de Mayo de 1993

Robert Dole, líder de la minoría republicana en el Senado estadounidense, exhorta al Presidente Clinton a presentar de inmediato ante el Congreso el texto del TLC para su ratificación, sin perder tiempo en la espera de la conclusión de los acuerdos paralelos.

11 de Mayo de 1993

De visita en Nueva Jersey, el secretario de Comercio, Jaime Serra Puche, adelanta que la próxima semana "tendremos un techo único consolidado de los acuerdos paralelos al TLC, guía de la negociación en el que párrafo por párrafo se le revisará a fondo".

14 de Mayo de 1993

Clinton propone sanciones aplicables a las tres naciones firmantes del Tratado para garantizar el cumplimiento de los acuerdos paralelos en negociación, y subraya que la aprobación final del TLC será "absolutamente" una de las prioridades de su aún por nominar nuevo embajador en México, James R. Jones.

20 de Mayo de 1993

El multimillonario Ross Perot amenaza redoblar su campaña contra el acuerdo de libre comercio de América del Norte. En una entrevista difundida en Washington, argumenta que el convenio provocará la desindustrialización de Estados Unidos, "será uno de los errores más graves que hayamos cometido".

21 de Mayo de 1993

Continúan las negociaciones de acuerdos paralelos al TLC en Ottawa. Estados Unidos insiste en incluir cláusulas de castigo para hacer cumplir las salvaguardas laborales y ambientales, pero se topa con la firme oposición de los negociadores de Canadá y México.

24 de Mayo de 1993

Dos días después de concluida la ronda de negociaciones sobre acuerdos paralelos al TLC en Ottawa, el jefe del equipo mexicano de negociación, Herminio Blanco, comparece ante el Senado de la República y afirma: "México no tiene ningún interés por entrar en acuerdos de maquillaje" con Estados Unidos y Canadá. Ratifica que las pláticas complementarias están "a punto de concluir".

27 de Mayo de 1993

La Cámara Baja del Parlamento canadiense aprueba con 140 votos en favor y 124 en contra, el TLC con Estados Unidos y México, pese a los intentos de bloqueo de los grupos opositores en ese país.

02 de Junio de 1993

En París, el gobierno estadounidense descarta retrasos en la entrada en vigor del TLC y a la vez propone la admisión de México como miembro de pleno derecho en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

21 de Junio de 1993

En el marco de la X Reunión Binacional México-Estados Unidos, donde se aborda el tema del TLC, el Presidente Bill Clinton sostiene que a pesar de los problemas internos y la repleta agenda congresional, no postergará para el próximo año la ratificación del convenio trilateral, en el cual también participa Canadá.

22 de Junio de 1993

El Departamento de Comercio estadounidense ordena finalmente la imposición de gravámenes antidumping hasta por 109% a importaciones acereras de 19 países. México entre ellos, al fallar en favor de la industria interna y determinar que las naciones afectadas vendieron productos siderúrgicos a la Unión Americana a precios inferiores que en sus propios mercados.

23 de Junio de 1993

El Tratado de Libre Comercio supera este día el último obstáculo en el Parlamento canadiense. El Senado consiguió su aprobación por 47 votos contra 30. Después de algunos días de atraso el documento fue aprobado por la Cámara Baja. Ahora resta un procedimiento similar por parte de los Congresos de México y Estados Unidos para que entre en vigor el 1o. de enero de 1994. La oposición canadiense argumentó que aún no se conoce el significado real del convenio trilateral.

30 de Junio de 1993

Charles R. Richey, juez federal de Distrito en Washington, acepta los argumentos de los grupos ambientalistas y emite una orden que prohíbe al gobierno de Bill Clinton enviar las leyes de aprobación del Tratado de Libre Comercio al Congreso en tanto no se elabore un estudio de impacto ambiental en ese país.

19 de Julio de 1993

Negociadores de México, Canadá y Estados Unidos inician en Washington lo que confían será la gestión final de dos facetas subsidiarios del TLC. Según David Murphy, vocero del Departamento canadiense de Relaciones Exteriores, las conversaciones más recientes comenzaron con aspectos técnicos de la mínima remuneración laboral y a protección del ambiente.

23 de Julio de 1993

Los principales negociadores de Estados Unidos, México y Canadá se reúnen en Ottawa para dar un impulso final a los acuerdos paralelos del Tratado Norteamericano de Libre Comercio sobre protección ambiental y laboral, con lo que el pacto se encaminaría a una culminación exitosa.

26 de Julio de 1993

Estados Unidos, Canadá y México tratarán de concluir esta semana las negociaciones sobre los acuerdos paralelos al ambiente y trabajo, dicen analistas comerciales en Ottawa.

29 de Julio de 1993

Jaime Serra Puche, y el ministro de Comercio de Canadá, Thomas Hockin, manifiestan su convencimiento de que podrán remover los obstáculos restantes para lograr los acuerdos suplementarios del TLC.

05 de Agosto de 1993

Los ministros de E.U., México y Canadá reanudan sus esfuerzos por alcanzar acuerdos colaterales al TLC con señales de que se había logrado algún avance. Están haciendo progresos, aseguran funcionarios norteamericanos. La II Reunión Ministerial de los acuerdos paralelos al Tratado concluyen en Washington, sin una conclusión.

12 de Agosto de 1993

En Washington, Estados Unidos, México y Canadá llegan a un acuerdo en las negociaciones paralelas del TLC de Norteamérica, lo que aclara el camino para que el Presidente, Bill Clinton busque la aprobación comercial que parece caer.

19 de Agosto de 1993

Entrevistado por el The Wall Street Journal, el Presidente Carlos Salinas de Gortari señala que el TLC es una oportunidad que se presenta "una vez en una generación". Y espera que el Congreso de Estados Unidos sea capaz de cumplir con su responsabilidad histórica y aprueben el Acuerdo.

14 de Septiembre de 1993

Al firmar esta mañana los acuerdos paralelos al TLC, el Presidente Clinton convoca a la nación a abrazar el cambio que implica el convenio y hacer de éste un amigo, no un enemigo, y advierte que sería un gran error condenar al tratado bajo la premisa de que empeorará las cosas, porque sería peor si fracasa el pacto.

18 de Septiembre de 1993

Ross Perot, promete una "cruenta campaña de oposición al TLC", al hablar ante 3500 personas reunidas en el capitolio estatal de Michigan.

20 de Octubre de 1993

Líderes de 13 países latinoamericanos y del Caribe urgen al Presidente Clinton a garantizar la ratificación del pacto comercial, como la mejor demostración de la voluntad de EU para construir una relación continental renovada, moderna y más estrecha.

27 de Octubre de 1993

El Primer Ministro electo de Canadá, Jean Chrétien, anuncia que se abstendrá de poner en marcha el convenio hasta que se incluyan reglamentaciones a los subsidios y al comercio desleal con productos de bajo precio. Incluso dice que ya hablo con sus similares de Estados Unidos y México, Bill Clinton y Carlos Salinas de Gortari, acerca de una renegociación del acuerdo comercial.

09 de Noviembre de 1993

Contra los pronósticos, el vicepresidente Al Gore sale victorioso de su debate con Ross Perot sobre el TLC, en un tenso y altamente riesgoso duelo televisado en el que hizo pedazos la "política del negativismo y el miedo" del activista texano y presenta al pacto como una oportunidad de proporciones históricas para Estados Unidos.

El TLC pasa cómodamente su primera prueba de fuego en el Congreso estadounidense, al ser aprobado por 25 votos contra doce por el Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes, que lo remitió ya al pleno para la votación final.

17 de Noviembre de 1993.

El Tratado obtiene una clara ratificación bipartidista en la Cámara de Diputados de EU, al lograr 234 votos en favor y 200 en contra, al cabo de una jornada tan histórica como cáustica que hizo añicos a las fuerzas proteccionistas que lucharon febrilmente contra el pacto.

El Presidente Carlos Salinas de Gortari declara que México mantendrá el rumbo económico, no modificará su política económica.

18 de Noviembre de 1993.

Los presidentes de México, Carlos Salinas de Gortari, y de Estados Unidos, Bill Clinton, acuerdan iniciar "profundas discusiones" sobre el lanzamiento de una "nueva gran era de relaciones norteamericanas", una vez que los Senados de ambos países hayan ratificado formalmente el TLC.

El gobierno canadiense aplaudió la ratificación estadounidense del TLC, pero el Primer Ministro Jean Chrétien reitera su voluntad de obtener una renegociación del texto en materia de energía, subvenciones y dumping.

20 de Noviembre de 1993.

El Senado estadounidense da una fácil victoria final al TLC, al aprobarlo por 61 votos contra 38, en lo que fue la consolidación de un triunfo político para el Presidente Clinton y futuro comercial de la región.

Los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá han iniciado discretamente negociaciones sobre nuevos acuerdos paralelos para acomodar las reservas del gobierno del Primer Ministro Jean Chrétien ante el TLC sin reabrir el tratado.

22 de Noviembre de 1993.

Luego de aprobar por 56 votos en favor y dos en contra el TLC, y sus acuerdos paralelos en materias laboral y ecológica, el Senado mexicano insta al Ejecutivo a profundizar en temas como la desregulación y en medidas aplicables a los monopolios, lo mismo que a analizar la conveniencia de establecer una apertura más acelerada en algunas áreas como la financiera, que por su incidencia en el resto de la economía urge hacerla más eficiente.

29 de Noviembre de 1993.

El Presidente Bill Clinton firmará el texto de ley del TLC, alrededor del 8 de diciembre, dice la portavoz de la Casa Blanca, Dee Myers.

02 de Diciembre de 1993.

México, Estados Unidos y Canadá emitieron una declaración conjunta mediante la cual se ratifica que en el Tratado no estarán sujetos a negociación los recursos acuíferos, declara el titular de Comercio, Jaime Serra Puche, al establecer que los tres gobiernos participantes en el pacto formarán equipos de trabajo para temas antidumping y subsidios con reportes específicos para antes de diciembre de 1995.

03 de Diciembre de 1993.

Con la entrada en vigor del TLC el crecimiento promedio anual del país de 1994-1997, será de 4.8%, la inflación estará en el orden de 8.0% y el empleo aumentará a un promedio de 2.8% establece el Grupo Financiero InverMéxico.

01 de Enero de 1994.

Entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio.

I.3. ORIGEN Y EVOLUCION DEL TLC

Las relaciones comerciales de México con Estados Unidos han sido amplias y profundas a lo largo de la historia. Desde el siglo pasado, alrededor del 70 por ciento de las importaciones se realizaban ya con Estados Unidos y al final del período revolucionario y de la primera guerra mundial, "el grueso de las manufacturas que México adquiría en el exterior dejaron de provenir de Inglaterra y en su lugar llegaron de Estados Unidos, y en menor medida, de Alemania."

México acorde con sus teorías de la época, principalmente de la CEPAL, se orientó hacia la sustitución de importaciones. Este modelo funcionó adecuadamente, pero comenzó a mostrar signos de agotamiento desde la segunda mitad de los años sesenta. Al inicio de la siguiente década se realizaron algunos esfuerzos para imprimir mayor dinamismo a la actividad económica con base en el incremento de las exportaciones y para ello se creó, entre otros instrumentos de promoción, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE). Sin embargo, estos esfuerzos no fructificaron debido a que habiendo permanecido la economía cerrada, se obstaculizaba el acceso ágil a nuevas tecnologías y a insumos de precios y calidad internacionales que permitiera a los productores nacionales competir en los mercados mundiales. Por lo mismo, tampoco pudieron aprovecharse las economías de escala, la especialización en la producción y otras ventajas de los grandes mercados.

En 1986 México ingresó al GATT y abrió su economía a la competencia internacional. En los años siguientes se formularon muchas críticas contra la amplitud y velocidad de la apertura y se pronosticó el colapso de la industria nacional. Ello no sólo no aconteció, sino que por el contrario, las exportaciones no petroleras comenzaron a incrementarse, en forma tal, que en el curso de unos años pasaron de representar 4,753 millones de dólares en 1982 a cerca de 15 mil en 1989. En 1990, sumaron 16,670 millones de dólares (sin máquila) y los primeros datos para 1991 señalan, para el mes de septiembre, un incremento del 13.5 por ciento en

comparación con el mismo período del año anterior, con un monto de 14 mil millones de dólares.

Las exportaciones no petroleras se han dirigido en su mayor parte a Estados Unidos. México es ahora el primer proveedor de ese país en televisores, equipos modulares de sonido, refrigeradores, aparatos de aire acondicionado, teclados para computadoras y muebles de baño; segundo proveedor en productos como cemento, reguladores automáticos, grabadoras, tubos y micrófonos, y tercer proveedor en productos como aparatos de transmisión para televisores, cerveza, automotores, ventiladores, artículos de madera, muebles metálicos y papel.

Además, gracias al dinamismo de las ventas externas de algunos productos agropecuarios, México es el principal proveedor a Estados Unidos de café crudo; segundo proveedor de ganado en pie, y tercer proveedor de camarón.

ACUERDOS CON ESTADOS UNIDOS

Sistema Generalizado de Preferencia.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos, establecido desde 1974, otorga exenciones arancelarias en favor de los países en desarrollo en aproximadamente 4,217 fracciones arancelarias. Además, el gobierno estadounidense decide anualmente, en forma unilateral, sobre la lista de los productos incluidos en el SGP. Todo ello genera incertidumbre en los productores ya que se inhiben las inversiones que requieren de largos procesos de maduración.

Convenio sobre Productos Textiles y del Vestido.

El mercado internacional de textiles está regulado por una serie de cuotas de exportación, al amparo del Acuerdo Multifibras firmado en 1973 por los principales países importadores y exportadores.

México para poder acceder al mercado estadounidense de productos textiles y del vestido, suscribió en 1975 un convenio textil con Estados Unidos, que ha sido prorrogado en cinco ocasiones. La última renovación entró en vigor hasta el 31 de

diciembre de 1992. Esta última revisión, México obtuvo la liberalización de ciertas categorías de productos, una mayor flexibilidad en la clasificación de artículos y la simplificación administrativa del convenio.

No obstante estos importantes avances, el convenio aún restringe las importaciones de productos en los cuales somos altamente competitivos, tales como trajes de vestir de lana, pantalones, faldas, camisas, blusas, hilados de acrílico y telas de algodón.

Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios.

En 1985 se firmó el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, mediante el cual Estados Unidos se comprometió a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas, antes de aplicar un impuesto compensatorio. Por su parte, México se comprometió a respetar la disciplina internacional sobre subsidios a la exportación. El entendimiento fue renovado por un período de tres años a partir de 1988 y nuevamente en abril de 1991, por tres años más.

Con el Entendimiento, el número de casos iniciados en contra de exportaciones mexicanas ha disminuido sensiblemente: de 1988 a la fecha sólo se han presentado dos casos, de los cuales sólo prosperó uno, en comparación con los 27 iniciados entre 1980 y 1985.

Convenio Sobre Productos Siderúrgicos

El mercado estadounidense de acero está protegido por los llamados Acuerdos de Restricción Voluntaria. En este contexto, México y Estados Unidos firmaron un convenio siderúrgico en 1984, con vigencia hasta octubre de 1989, estableciendo cuotas de exportación mexicanas a Estados Unidos. La cuota fijada para México en el convenio equivalía al 0.31 por ciento de consumo aparente de Estados Unidos, cifra que paulatinamente se fue incrementando hasta llegar al 0.46 por ciento al finalizar ese convenio.

En octubre de 1989, el acuerdo se renovó por un período de 30 meses, dividido en dos periodos: durante los primeros quince meses se obtuvo una cuota equivalente al 0.95 por ciento del consumo aparente y para los últimos se amplió al 1.1 por ciento.

Entendimiento sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión.

En 1987, los gobiernos de México y Estados Unidos firmaron el Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión (Acuerdo Macro), que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y la inversión.

Entendimiento para Facilitar el Comercio y la Inversión.

Con objeto de impulsar las exportaciones y estimular la inversión, en octubre de 1989, ambos países suscribieron el Entendimiento para Facilitar El Comercio y la Inversión que se completó con la creación del Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio, que en una primera etapa impulsó proyectos en materia de telecomunicaciones, turismo, textiles, electrónica y alimentos, mediante la celebración de eventos en ambos lados de la frontera.

ACUERDOS CON CANADA

- Hasta marzo de 1988, las relaciones de comercio e inversión con Canadá se regían a través del Convenio Comercial de 1946; del Convenio de Cooperación Industrial Energética de 1980; y del Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984.

- Con el fin de promover las relaciones comerciales con Canadá, en marzo de 1989 se firmó el Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión, que cubre diversas áreas de cooperación, entre las que figuran productos textiles, agropecuarios, pesqueros, automotores y minerales. De igual manera, se incluyen equipos de minería e industria forestal, inversiones, coinversiones, transferencia de tecnología, el programa de las maquiladoras, aranceles y el Sistema Generalizado de preferencias (SGP).

Todos estos acuerdos suscritos entre México, Canadá y Estados Unidos, a lo largo de casi veinte años, pusieron de manifiesto la necesidad de contar con un marco jurídico más amplio que permitiera el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense. Esta exigencia, natural en un comercio tan amplio y extenso, se hizo más necesaria a la luz de los cambios en la coyuntura internacional resultando, por una parte del acelerado proceso de innovación científica y tecnológica que ha conducido a la globalización de la economía y, por otra, a las modificaciones en la estructura internacional acaecidas en 1989 como resultado de los acontecimientos europeos.

I.4. OBJETIVOS A CORTO Y LARGO PLAZO

Conforme al texto del propio Acuerdo, éste fue suscrito para la realización de los siguientes objetivos:

- * Eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios entre los territorios de las partes.
- * Facilitar condiciones de libre competencia en el área de libre comercio.
- * Liberalizar significativamente las condiciones para la inversión en el área de libre comercio.
- * Establecer procedimientos efectivos para la administración conjunta del Acuerdo y la resolución de disputas.
- * Sentar las bases para la posterior cooperación bilateral y multilateral para la expansión y realce de los beneficios derivados del propio tratado.

Los países miembros del Tratado de Libre Comercio logran estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del tratado, como los del trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

Para lograr estos fines es condición primordial incrementar la competitividad del aparato productivo y, para ello, el TLC constituye una estrategia básica, ya que fijaría reglas estables que creen un clima de confianza y certidumbre que estimule la inversión productiva y haga viable la maduración de proyectos a largo plazo. Además, el Tratado ampliaría, a los productores de los tres países, el abanico de sus opciones tecnológicas, lo cual les permitiría incrementar su productividad, aprovechar economías de escala y especializarse en satisfacer segmentos específicos de demanda, llamados "nichos de mercado", que existen en los grandes espacios comerciales.

Todo ello promovería un adecuado funcionamiento de los mercados y un aprovechamiento cabal de las ventajas comparativas de México, Canadá y Estados Unidos, lo que aparejaría un incremento global de la competitividad en América del Norte.

La firma de un Tratado como el descrito contribuiría al crecimiento del aparato productivo mexicano y al aumento de su competitividad.

El Tratado se inscribiría en la línea de los varios acuerdos suscritos entre México, Canadá y Estados Unidos que por su carácter temporal y ámbito limitado resultan insuficientes para enmarcar el volumen mayor y más diversificado de las exportaciones mexicanas de esos mercados. El contenido del tratado sería estrictamente comercial e incluiría un conjunto de reglas claras y estables que permitieran agilizar los flujos económicos entre los tres países, así como mecanismos e instancias ágiles para resolver las diferencias que surjan de una relación tan amplia.

La existencia de un marco jurídico que regule las relaciones comerciales beneficiaría a los tres países ya que promovería un aumento global de la competitividad de la región, gracias a la cual se enfrentaría, con mejores posibilidades de éxito, la aguda competencia internacional.

La modalidad escogida por las tres naciones para vincular sus economías, la creación de una zona de libre comercio, les garantizaría su libertad para determinar su política comercial con otros países y regiones. Más aún, el aumento de la competitividad y el mayor nivel de actividad económica regional, conduciría al incremento de las relaciones con terceros. Tal es ya el caso de México que ha suscrito un Acuerdo Marco con la Comunidad Europea, un Acuerdo de Libre Comercio con Chile, y negocia otros similares con Centroamérica y con Colombia y Venezuela, además de su participación en los foros y organismos de la Cuenca del Pacífico.

La vinculación comercial de México con Canadá y Estados Unidos aparejaría, aunque a primera vista resulte paradójico, una mayor diversificación de sus relaciones comerciales, a que es previsible que muchos países desearán participar en el gigantesco mercado de América del Norte. El Tratado constituiría, así, una palanca para multiplicar las relaciones comerciales de México con el mundo.

Del contenido del Acuerdo, lo más importante sin duda es la provisión para la eliminación de todos los aranceles a las importaciones en un periodo máximo de diez años, aunque muchos fueron eliminados de inmediato y otros lo serán en un plazo de cinco años, mediante reducciones anuales del 20%, además de que ahora se insiste en una eliminación de aranceles más acelerada.

Por lo que respecta a servicios financieros, el Acuerdo ratifica el trato liberal que hasta su firma habían disfrutado las instituciones financieras canadienses que operan en Estados Unidos y posibilita la operación de las de este país en Canadá con restricciones muy moderadas.

En lo referente a productos agrícolas, el Acuerdo contempla una constelación de medidas, de las cuales las más importantes son:

- * La supresión de la totalidad de los aranceles a la importación de este tipo de productos por ambas partes.
- * La supresión, por parte de Canadá, de la necesidad de contar con permisos de importación en lo relativo a varios productos entre los que destacan trigo, cebada y avena.
- * La abrogación por ambas partes de las regulaciones vigentes hasta entonces en materia de importación de carne.
- * El incremento por ambas partes a sus respectivas cuotas para la importación de aves, huevos y sus derivados.

* La restricción al uso de cuotas por parte de Estados Unidos sobre granos y productos con un contenido de azúcar inferior al diez por ciento.

Para todo lo relativo al sector energético (petróleo, gas natural, electricidad, uranio, etcétera), con flujos comerciales tan importantes tanto entre Canadá y Estados Unidos (el mayor del mundo en este sector) como entre México y Estados Unidos, el Acuerdo busca la mayor liberalización posible, para lo cual establece la eliminación de toda restricción cuantitativa a las importaciones, de todo impuesto discriminatorio y de cualquier precio mínimo o máximo para estos productos (siempre y cuando se originen en el territorio del país exportador, se consuman en el del país importador y no se afecte la seguridad nacional de una de las partes en términos de cuatro criterios explicitados en el propio Acuerdo). Cualquiera de las partes podrá limitar las exportaciones de algún energético a la otra parte sólo cuando esta medida responda a una reducción en la oferta total de ese energético en el país exportador (y entonces sólo podrá limitar la exportación en la proporción en que se redujo la oferta) o se aplique en virtud de una amenaza a la seguridad nacional de la parte exportadora. El Acuerdo no elimina restricciones a la inversión extranjera en la industria petrolera.

Finalmente por lo que se refiere a instancias y procedimientos para la solución de las disputas que pueda seguir en la implementación del Acuerdo, se establece en primer término que, en el momento en que el Acuerdo, entra en vigor, cada país conserva el derecho de imponer impuestos compensatorios y medidas antidumping a efecto de protegerse de subsidios perjudiciales y de prácticas depredadoras en los términos de sus legislaciones vigentes. Sin embargo, se establece también la posibilidad de recurrir a paneles bilaterales para resolver de manera definitiva las controversias en estas materias.

Otros puntos importantes del Acuerdo son los siguientes:

- * Eliminación de precios discriminatorios a las bebidas alcohólicas exportadas de los Estados Unidos a Canadá y mayor acceso de las mismas a las redes de distribución de este país;
- * Liberalización del comercio de automóviles y autopartes más allá de lo establecido en el Pacto Automotriz de 1965 (que eliminó los impuestos al 95 por ciento del comercio en este sector), supresión gradual de programas de subsidios ligados al desempeño y desaparición gradual del embargo canadiense a los automóviles usados;
- * Eliminación de restricciones a las inversiones, de desposeimientos forzados y de muchos requisitos para la operación de las empresas de la otra parte; establecimiento de criterios en materia de expropiaciones y compensaciones y de normas flexibles para la libre transferencia de utilidades;
- * Otorgamiento de garantías de trato igual, derechos de establecimiento y de acceso a los mecanismos internos de distribución de servicios en cerca de 150 sectores específicos (minería, agricultura, computadoras, telecomunicaciones, turismo, etc.) en adición a los de servicios financieros y seguros ya comentados;
- * Establecimiento de rígidas reglas de origen orientadas a garantizar que los beneficios del Acuerdo sean exclusivamente para las partes firmantes;
- * Establecimiento de criterios y procedimientos orientados a facilitar los viajes de negocios entre Estados Unidos y Canadá (manteniéndose la seguridad de las fronteras y la protección de las fuerzas de trabajo de ambas naciones);
- * Reconocimiento del derecho de cada parte de tomar las medidas que estime convenientes para proteger su identidad y desarrollo cultural;
- * Ampliación de la proporción del mercado representado por las adquisiciones de los gobiernos federales de ambas partes abierta a la libre competencia;

* Establecimiento de reglas estrictas sobre obstáculos a las importaciones y a las exportaciones orientadas a garantizar que los beneficios reportados a ambas partes por la eliminación de aranceles no se anulen a través de la fijación de normas de tipo restrictivo, y

* Previsión de posibles acciones bilaterales de salvaguardia para la protección de las industrias de una y otra partes durante el período de eliminación de los aranceles.

Es importante destacar también que el Acuerdo no permite el cruce indiscriminado de personas a través de la frontera compartida por Estados Unidos y Canadá, respeta el derecho de ambas partes a determinar impuestos compensatorios y a establecer medidas antidumping en los términos de sus respectivas legislaciones y no incluye un convenio relativo a la protección de la propiedad intelectual (aunque inicialmente se había proyectado todo un capítulo sobre la materia).

I.5. CONTENIDO DEL TLC

A continuación se presenta un resumen del contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

El 12 de Agosto de 1992, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra; el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson; y la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills, concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

PREAMBULO

El preámbulo expone los principios y aspiraciones que constituyen el fundamento del Tratado. Los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio. También ratifican su convicción de que el TLC permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, en forma congruente con la protección del medio ambiente. Se reitera el compromiso de los tres países de promover el desarrollo sostenible y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

OBJETIVOS Y OTRAS DISPOSICIONES INICIALES

Las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

Los objetivos del Tratado son:

Eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Gatt y de otros convenios Internacionales. Para efectos de interpretación en caso de conflicto, se establece que prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios, aunque existen excepciones a esta regla general.

ADMINISTRACION ADUANERA

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye disposiciones en materia aduanera que establecen:

- * Reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen;
- * Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial;
- * Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes;
- * Reglas, tanto para exportadores e importadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes;
- * Resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitidas por la autoridad aduanera, del país al que vayan a importarse;

* Que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, sustancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas;

* Un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes y;

* Plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, entorno a reglas de origen.

COMERCIO DE BIENES

Trato Nacional

El TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT. Los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación. Este compromiso se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.

Acceso a Mercados

Estas disposiciones establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Así mismo, mejoran y hacen más seguro el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y comercien en la región de América del Norte.

Eliminación de Aranceles

Se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en 5 ó 10 etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en 15 reducciones anuales iguales.

Restricciones a las Importaciones y a las Exportaciones

Los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas, por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana animal o vegetal o del medio ambiente.

Devolución de Aranceles

Los programas vigentes de devolución o exención de aranceles serán eliminados el 1o. de enero del año 2001 para el comercio entre México y E.U. y entre México y Canadá. El tratado extenderá por dos años el plazo establecido en el ALC para la eliminación de programas de devolución de aranceles. En el momento en que estos programas se eliminan, cada país adoptará un procedimiento para evitar los efectos de la "Doble tributación" en el pago de impuestos en los dos países, en el caso de bienes que aún se encuentren sujetos a impuestos en el área de libre comercio.

De conformidad con estos procedimientos, el monto de aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver, de acuerdo con estos programas, no excederá el menor de:

- Los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región de América del Norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del tratado; o
- Los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

Derechos de Trámite Aduanero

Los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes al "Derecho por procesamiento de mercancías" de Estados Unidos o los derechos "Derechos de trámite aduanero" de México. México eliminará estos derechos sobre los bienes originarios de América del Norte a más tardar el 30 de junio de 1999. Así mismo E.U. eliminará estos derechos sobre los bienes originarios de América del Norte a más tardar en la misma fecha, los derechos de este tipo que aplica a los bienes originarios de México. Respecto a los bienes originarios de Canadá, E.U. está reduciendo estos derechos, mismos que quedarán eliminados el 1o. de enero de 1994, según lo dispuesto en el ALC entre E.U. y Canadá.

Exención de Aranceles

El TLC prohíbe la adopción arancelaria o devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño. Los programas existentes en México se eliminarán a más tardar el 1o. de enero de 2001 de conformidad con las obligaciones del ALC Canadá eliminará los programas de devolución de aranceles el 1o. de enero de 1998.

Impuestos a la Exportación

El tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para ser frente a una escasez grave de alimentación y de bienes de consumo básico.

Otras Medidas Relacionadas con la Exportación

Cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto:

- No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado.

-No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno, o no deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Libre Importación Temporal de Bienes

El Tratado permite a las personas de negocios sujetas a las disposiciones sobre entrada temporal del TLC, introducir a territorio de los países miembros sin pago de arancel y por un período limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo.

Estas reglas se aplicarán también a la importación de muestras comerciales de cierta clase de películas publicitarias y a los bienes que se importen con fines deportivos, de exhibición y demostración.

Mercado del País de Origen

Se establecen principios y reglas para el mercado del país de origen. Estas disposiciones tienen como objetivo reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región asegurando además que los compradores obtengan información precisa sobre el país de origen de los bienes.

Bebidas Alcohólicas (Productos Distintivos)

Los tres países han convenido proteger como productos distintivos al tequila, al mezcal, al Canadian whiskey, al Bourbon whiskey y al Tennessee whiskey.

Energía y Petroquímica Básica

Esta sección establece los derechos y obligaciones de los tres países en relación con el petróleo crudo, gas, productos refinados, petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear.

Las disposiciones del TLC en materia de energía incorporan y desarrollan las disciplinas del GATT relacionadas con las restricciones cuantitativas a la importación y exportación, en tanto se aplican al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos, el TLC establece claramente, que, de acuerdo con estas disciplinas, un país no puede imponer precios mínimos o máximos de importación o

exportación. El TLC también establece que cada país podrá administrar sistemas de permisos de importación y exportación siempre que se manejen de conformidad con las disposiciones del tratado. Además un país no podrá imponer impuestos, derechos o cargos a la exportación de bienes energéticos o petroquímicos básicos a menos que esos impuestos, derechos o cargos se apliquen también al consumo interno de dichos bienes.

Cualquier restricción a la importación o exportación de energía se limitará a ciertas circunstancias específicas, como la conservación de los recursos naturales agotables, el manejo de una situación de escasez a la aplicación de un plan de estabilización de precios. Cuando un país signatario imponga una restricción de esta naturaleza, no deberá reducir la proporción de la oferta total disponible para el otro país signatario un precio más alto que el precio interno; ni entorpecerá los canales normales de suministro, México por excepción no adquiere estas disciplinas y por tanto no tiene dichas obligaciones con los otros países miembros del TLC.

El estado mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes y en las actividades e inversión en los sectores del petróleo, gas refinación, petroquímicos básicos, energía nuclear y electricidad. Las disposiciones del TLC sobre energía reconocen las nuevas oportunidades de inversión privada en México en materia de bienes petroquímicos no básicos y en instalaciones de generación de electricidad para auto-consumo, cogeneración y producción independiente, al permitir a los inversionistas del TLC adquirir, establecer y operar plantas en esas actividades. La inversión en la petroquímica no básica se regirá por las disposiciones generales del Tratado.

Así mismo, los productores independientes de electricidad, Comisión Nacional de Electricidad (CFE) y las empresas eléctricas de otros países signatarios, tendrán el derechos de negociar contratos de compra y contratos de venta de energía eléctrica. Dichos contratos estarán sujetos a la aprobación por la autoridad competente.

NORMAS TECNICAS

Esta sección se refiere a las medidas de normalización, es decir a las normas oficiales, a las reglamentaciones técnicas del gobierno y a los procesos utilizados para determinar si estas medidas se cumplen así mismo reconoce el papel fundamental que tales medida desempeñan en la promoción de la seguridad y en la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, del medio ambiente y de los consumidores.

Principales Derechos y Obligaciones

Cada país conservará el derecho de adoptar, aplicar y hacer el nivel de protección que desee alcanzar con ellas y para llevar a cabo evaluaciones de riesgo que aseguren que se alcancen esos niveles.

Se establecen obligaciones relacionadas con la aplicación de las medidas de normalización para agilizar el comercio entre los países miembros.

Normas Internacionales

Cada país signatario del TLC usará las normas internacionales como base para sus medidas de normalización, siempre que éstas sean un medio efectivo y apropiado para lograr el cumplimiento de sus objetivos. Sin embargo, cada nación conservará el derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus medidas de normalización para alcanzar un nivel de protección más alto que el que se lograría con base en las medidas internacionales.

Compatibilidad

Los países miembros del TLC trabajarán de manera conjunta para incrementar el nivel de seguridad y protección de la salud, del medio ambiente y del consumidor.

Asimismo, procurarán hacer compatibles sus medidas de normalización, tomando en consideración las actividades internacionales de normalización para facilitar el comercio y reducir los costos adicionales que surjan al tener que cumplir requisitos distintos en cada país.

Validación de la Conformidad

Los procedimientos de validación de la conformidad se utilizan para verificar que se cumplan los requisitos establecidos por los reglamentos técnicos o las normas.

Transparencia de los Procedimientos

En la mayoría de los casos, se establece la obligación de notificar con anterioridad a los otros países miembros del TLC, la adopción o modificación de las medidas de normalización que pudieran afectar al comercio en América del Norte. La notificación deberá señalar los bienes y servicios, y los objetivos y motivos de la medida.

Cooperación Técnica

Los países signatarios se comprometen a proporcionar asesoría, consulta y asistencia técnicas según condiciones y términos mutuamente acordados, a solicitud, para mejorar las medidas de normalización.

COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

El Tratado abre, sobre una base no discriminatoria, una parte significativa del mercado de compras del sector público de cada uno de los países del TLC para los proveedores de los otros países, para bienes, servicios y obra pública al TLC.

Cobertura

El TLC abarca las compras efectuadas por dependencias, y empresas del gobierno federal, en cada uno de los países signatarios.

El tratado se aplica a las adquisiciones de las dependencias del Gobierno federal cuyo monto supere los siguientes valores:

- 50 mil dólares para bienes y servicios, y
- 6.5 millones de dólares para obra pública.

El TLC se aplica a las adquisiciones de empresas públicas cuyo monto excede a los siguientes valores:

- 250 mil dólares para bienes y servicios, y
- 8 millones de dólares para obra pública.

Para México, la aplicación de esta sección se llevará a cabo gradualmente, durante un período de transición. Esta sección no se aplica a la compra de armamentos, municiones, armas y otras relacionadas con la seguridad Nacional. Cada país se reserva el derecho de favorecer a los proveedores nacionales para las compras especificadas en el Tratado.

Procedimientos

Además del requisito de trato nacional, y más favorable para los países del TLC, el tratado establece procedimientos para las adquisiciones cubiertas con las siguientes características:

- Se promueve la transparencia y la predictibilidad, mediante el establecimiento de reglas para especificaciones técnicas, calificación de proveedores, determinación de plazos de licitación, y otros aspectos del procedimiento de compra.
- Se prohíben las prácticas compensatorias y otros requisitos discriminatorios de compra nacional, y
- Se requiere que cada país establezca un sistema para la impugnación de licitaciones, que permita a los proveedores objetar el procedimiento o la adjudicación.

Cooperación Técnica

Los tres países intercambiarán información relativa a sus sistemas de compra, con el objeto de apoyar a los proveedores en cada país de manera que aprovechen las oportunidades de compras generadas por el tratado.

Los tres países establecerán un comité para que apoye a la micro, pequeña y mediana empresa a identificar las oportunidades de compras en los países miembros del TLC.

COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS

El TLC amplía las iniciativas establecidas en el ALC entre Canadá y Estados Unidos y en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay para establecer reglas a nivel internacional sobre comercio de servicios.

Las disposiciones en el TLC establecen los derechos y obligaciones para facilitar el comercio transfronterizo de servicios entre los tres países.

Trato Nacional

El Tratado extiende a los servicios la obligación fundamental de otorgar trato nacional, la cual ha sido aplicada a bienes a través del GATT y de otros convenios comerciales. Cada país socio del tratado otorgará a los prestadores de servicios de los otros países miembros del TLC, un trato no menos favorable que el otorgado, a sus propios prestadores de servicios, en circunstancias similares.

Con respecto a las disposiciones de los gobiernos estatales providenciales o locales, trato nacional significa conceder un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado a los prestadores de servicios del país del que formen parte.

Trato Nacional más Favorable

Esta requiere que cada país miembro del TLC otorgue a los proveedores de servicios de los otros países, trato no menos favorable que el otorgado a prestadores de servicios de cualquier otro país, en circunstancias similares.

Presencia Local

Conforme al tratado, un prestador de servicios de otro país miembro del TLC no estará obligado a residir o establecer en su territorio oficina alguna de representación, sucursal o cualquier otro tipo de empresa como condición para prestar un servicio.

Otorgamiento de Licencias y Certificaciones

Para evitar barreras innecesarias al comercio, el tratado establece disposiciones relativas a los procedimientos de expedición de licencias y certificación de profesionales. En particular, cada país asegurará que éstos se realicen con base en criterios objetivos y transparentes, tal como la capacidad profesional que no sean más gravosos de lo necesario para garantizar la calidad de los servicios y que no constituyan, por sí mismo, una restricción para la prestación de servicio.

Los países miembros del TLC eliminarán los requisitos de nacionalidad y residencia para el otorgamiento de licencias y certificaciones a los prestadores de servicios profesionales dentro de su territorio dos años después de entrada en vigor del Tratado. El incumplimiento de esta obligación facultará a los otros miembros a mantener o restablecer requisitos equivalentes en el mismo sector de servicios.

Transporte Terrestre

El tratado establece un calendario por la remoción de barreras a la prestación de servicios de transporte terrestre entre México, Canadá y Estados Unidos, y para el establecimiento de normas técnicas y de seguridad compatibles sobre transporte terrestre. El TLC prevé un aumento gradual de la competencia en el servicio transfronterizo a fin de proporcionar igualdad de oportunidades en el mercado de transporte terrestre de América del norte. Las disposiciones acordadas tienen el objetivo de garantizar que las industrias de transporte terrestre de los tres países alcancen mayor competitividad.

CALENDARIO DE LIBERALIZACION

Servicios de Camiones y Autobuses

A partir de la entrada en vigor del tratado, E.U. modificará la moratoria que actualmente aplica al otorgamiento de permisos para la prestación de servicios de camiones y autobuses turísticos y fletados brindan servicios en el mercado transfronterizo estadounidense. Las compañías Canadienses de camiones y autobuses no están incluidas en la moratoria estadounidense.

Canadá seguirá permitiendo que los operadores de servicios de camiones y autobuses mexicanos y estadounidenses obtengan la autorización de prestar sus servicios en Canadá con base en el principio de trato nacional.

Tres años después de la firma del tratado, México permitirá a las compañías de autotransporte canadienses y estadounidenses hacer entregas transfronterizas y recoger carga en sus estados fronterizos, y E.U. permitirá a empresas mexicanas prestar los mismos servicios en territorio fronterizo estadounidense. En la misma fecha, México permitirá un 49% de inversión canadiense y estadounidense en empresas de autobuses y camiones de carga que proporcionen servicios internacionales de carga (comprendida la distribución punto a punto de dicha carga en territorio mexicano). E.U. mantendrá su moratoria al otorgamiento de permisos para la prestación de servicios internos de autotransporte de carga y de pasajeros permitiendo únicamente la participación minoritaria de inversionistas mexicanos en empresas estadounidenses.

Tres años después de la entrada en vigor del tratado, E.U. permitirá que las empresas de autobuses de México inicien la prestación de servicios transfronterizos con itinerario fijo de y hacia cualquier parte de E.U.

Seis años después de que el tratado entra en vigor, E.U. permitirá a las compañías de autotransporte de carga de México, el acceso transfronterizo en todo su territorio para prestar sus servicios. México otorgará el mismo trato a las compañías de autotransporte de carga de Canadá y E.U.

Al 7o. año de entrada en vigor del tratado, México permitirá un porcentaje del 51% de inversión canadiense y estadounidense en compañías mexicanas de autobuses y camiones que presten servicios internacionales de carga. Al mismo tiempo, E.U. eliminará la moratoria al otorgamiento de servicios para la operación de E.U. de empresas de camiones de carga y autobuses con capital 100% mexicano.

Diez años después de la entrada en vigor del tratado, México permitirá un 100% de inversión extranjera de empresas de camiones de carga y autobuses. Los países miembros no estarán obligados a eliminar restricciones a la inversión en el transporte de carga interna.

Servicios de Ferrocarril

De acuerdo con lo dispuesto en el tratado y de manera congruente con las reservas de México en este sector, establecidas en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los ferrocarriles de Canadá y E.U. podrán continuar comercializando libremente sus servicios en México, operar trenes unitarios con sus propias locomotoras, así como construir y tener en propiedad terminales y financiar estructura ferroviaria. México continuará gozando de acceso completo a los sistemas ferroviarios canadienses y estadounidenses. El TLC no afecta los requisitos migratorios establecidos en las disposiciones legales de los miembros de TLC sobre la sustitución de tripulaciones en la frontera o cerca de ella.

Servicios Portuarios

El TLC también contiene disposiciones que liberalizan actividades portuarias relacionadas con el transporte marítimo. A partir de la entrada en vigor del tratado, México permitirá el 100% de inversión canadiense y estadounidense en instalaciones y servicios portuarios, tales como grúas, muelles, terminales y estiba, para empresas que manejan su propia carga. Cuando esas empresas manejen carga de terceros, podrá haber 100% de inversión canadiense y estadounidense únicamente con previa autorización de la comisión nacional de inversiones extranjeras.

Normas Técnicas y de Seguridad

Con base al compromiso de los tres países para mejorar los niveles de salud y de seguridad, y de proteger a los consumidores y al medio ambiente, los países miembros del TLC tratarán de hacer compatibles las normas relativas al autotransporte y a las operaciones ferroviarias comprendiendo:

- * vehículos, incluidos equipo como llantas y frenos, peso y dimensiones, mantenimiento y reparación y niveles de emisión.
- * pruebas no médicas y licencias para conductores de camiones.
- * normas médicas para conductores de camiones.
- * locomotoras y otro equipo ferroviario y normas para personal operativo relevantes en las operaciones transfronterizas.
- * normas relacionadas con el transporte de sustancias peligrosas. y
- * señalización en las carreteras y cumplimiento de los requisitos de seguridad en autotransporte.

Proceso de Revisión

Cinco años después de la entrada en vigor del tratado, los tres países establecerán un comité de funcionarios gubernamentales para realizar consultas sobre la efectividad de la liberalización en el sector de transporte terrestre, los problemas específicos de la industria de autotransporte en cada país y los efectos no anticipados de la liberalización de ese sector. A más tardar siete años después de la entrada en vigor del tratado, las consultas también versarán sobre la posibilidad de liberalizar, en mayor medida, los servicios de transporte terrestre. Los resultados de estas consultas se remitirán a la comisión de comercio del TLC para tomar las medidas conducentes.

TELECOMUNICACIONES

El TLC dispone que las redes públicas de telecomunicaciones (Redes Públicas) y los servicios de telecomunicaciones estarán disponibles, en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, para empresas e individuos que las utilicen en la realización de sus actividades. El uso de las redes públicas incluye la prestación de servicios mejorados o de valor agregado, y las comunicaciones internas de las corporaciones.

La operación y establecimiento de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones no forman parte de este tratado.

Acceso y Uso de las Redes Públicas

Los países garantizarán que prevalezcan condiciones razonables para el acceso y uso de las redes públicas, incluida la capacidad de:

- * arrendar líneas privadas
- * conectar equipo terminal u otro equipo a las redes públicas.
- * interconectar circuitos privados a las redes públicas.
- * realizar funciones de conmutación, señalización y procesamiento, y
- * emplear protocolos de operación, a elección del usuario.

Además sólo se impondrán condiciones al acceso y uso, si son necesarias para salvaguardar la responsabilidad del servicio público de los operadores de la red, o para proteger la integridad técnica de las redes públicas.

Las tarifas de los servicios públicos de telecomunicaciones de los países miembros del TLC deberán reflejar los costos económicos, y los circuitos privados arrendados deberán estar disponibles sobre la base de una tarifa fija. Sin embargo, el tratado no prohíbe el otorgamiento de subsidios cruzados entre los servicios públicos de telecomunicaciones.

Excepciones y Limitaciones

Los tres países no estarán obligados a conceder autorización para prestar u operar redes y servicios de telecomunicaciones a una persona de otro país miembro del TLC, y se reservan la facultad de prohibir a las operadoras de redes privadas la prestación de redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

Medidas de Normalización

El tratado limita las normas que se pueden imponer a la conexión del equipo de telecomunicaciones a las redes públicas. Estas medidas se concretarán a las necesarias para impedir daño técnico o interferencia con las redes y servicios públicos, fallas en el equipo de facturación, y a aquellas pertinentes para garantizar a los usuarios seguridad y acceso.

Además se permitirá a cualquier entidad técnicamente calificada a probar el equipo que será conectado a las redes públicas. Este apartado también establece procedimientos en cada país para la aceptación de los resultados de las pruebas realizadas en los otros países del TLC.

Prestación Monopolica de Servicios

El tratado reconoce que un país signatario puede mantener o designar a un prestador monopólico de redes o servicios públicos. Cada país garantizará que cualquier monopolio no abuse de su posición en actividades fuera de su campo de acción incurriendo en conductas contrarias a la competencia que afecten adversamente a una persona de algún otro país del TLC.

Disponibilidad de Información

La información que afecta el acceso a, y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones estará disponible al público en general, incluyendo:

- * tarifas y otros términos y condiciones para la prestación del servicio.
- * especificaciones sobre las interfaces técnicas de redes y servicios.
- * información sobre las entidades reguladoras en materia de normas
- * condiciones para el equipo terminal, y
- * requisitos de notificación, permisos, registro o licencia.

Cooperación Técnica

Los países cooperarán para en intercambio de información técnica y el desarrollo de programas de capacitación de gobierno a gobierno. Los países reconocen la importancia de las normas internacionales para las telecomunicaciones globales y acuerdan promoverlas mediante los trabajos de la Unión Internacional de Normalización y otros organismos internacionales pertinentes.

INVERSION

El tratado elimina barreras importantes a la inversión, otorga garantías básicas a los inversionistas de los tres países y establece un mecanismo para la solución de controversias que pudieran surgir entre tales inversionistas y un país de TLC.

Cobertura

El apartado establece preceptos que se aplican a las inversiones que realicen los inversionistas de un país miembro del TLC en territorio de otro. Para efectos del tratado, el concepto de inversión se define de manera amplia ya que abarca todas las formas de propiedad y participación en las empresas, a la propiedad tangible o intangible, y aquella derivada de un contrato.

Trato no Discriminatorio y Niveles Mínimos de Trato

Cada país otorgará a los inversionistas de un país del TLC y a las inversiones que ellos realicen, trato no menos favorable que el otorga a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los inversionistas de otros países (trato de nación más favorecida). En lo que toca a las disposiciones estatales, provinciales o municipales se entenderá como trato nacional el no menos favorable que el trato más favorable que otorgue a sus propios inversionistas. Asimismo, cada país otorgará a las inversiones de inversionistas de países del TLC, trato justo y equitativo, así como plena seguridad y protección acordes con el derecho internacional.

Requisitos de Desempeño

Ningún país miembro del TLC podrá imponer requisitos de desempeño a las inversiones en su territorio, tales como niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales, importaciones sujetas a los ingresos por exportaciones, transferencia de tecnología y requisitos de fabricación de productos en una región determinada. Sin embargo, lo anterior no se aplicará a las compras del sector público, a los programas de incentivos a la exportación, ni a las actividades en materia de ayuda internacional.

Transferencias

Los inversionistas de un país miembro del TLC podrán convertir la moneda de curso legal en divisas, al tipo de cambio que prevalezca en el mercado, de sus ganancias e ingresos derivados de una venta, pago de préstamos u otras transacciones relacionadas con una inversión.

Cada país miembro del TLC asegurará que esas divisas puedan transferirse libremente.

Expropiación

Ningún país miembro del TLC podrá expropiar de manera directa o indirecta, inversiones que realicen los empresarios de los países miembros del TLC, salvo por causas de utilidad pública, con base en el principio de no discriminación y de acuerdo con las formalidades que establece la ley. Los inversionistas afectados deberán recibir, sin demora, una indemnización cuyo monto será determinado conforme al valor justo de mercado de las inversiones expropiadas, más cualquier interés correspondiente.

Solución de Controversias

Los inversionistas de los países miembros del TLC podrán reclamar el pago de daños pecuniarios por violaciones a las disposiciones de este apartado por parte de el país receptor de la inversión, mediante procedimientos de arbitraje entre el inversionista y el estado, o ejercitar los recursos disponibles ante los tribunales de ese país.

Compromisos y Excepciones Específicos de cada País

Cada país miembro del TLC determinará sus compromisos de liberalización y sus excepciones a las obligaciones de trato nacional, nación más favorecida y requisitos de desempeño. En el caso de México estas excepciones toman en consideración las exigencias constitucionales, reservando ciertas actividades al estado mexicano. En un plazo de dos años cada país especificará las excepciones estatales y provinciales. Con excepción de algunos sectores sensibles a las importaciones, estas medidas no

podrán hacerse más restrictivas y, una vez liberalizadas no podrán volverse más restrictivas. Sin embargo, algunos sectores sensibles como telecomunicaciones básicas, servicios sociales, y marítimo, no estarán sujetos a esta limitación.

Canadá podrá revisar la adquisición de empresas conforme se contempla en el ALC. México podrá revisar las adquisiciones de empresas cuyo valor, al entrar en vigor el TLC sea de 25 y hasta 150 millones de dólares en el décimo año.

Excepciones

En general, las disposiciones sobre inversión no se aplicarán a las compras del sector público ni a subsidios. Por motivos de seguridad nacional el tratado establece excepciones para la adquisición de empresas por extranjeros.

Inversión y Medio Ambiente

El tratado establece que ningún país deberá reducir sus normas ambientales con el propósito de atraer inversiones y que los países consultarán sobre el cumplimiento de estas disposiciones. Asimismo, el TLC especifica que un país miembro podrá emprender las acciones correspondientes para la protección al medio ambiente, de conformidad con las disposiciones sobre inversión del tratado.

POLITICA EN MATERIA DE COMPETENCIA; MONOPOLIOS Y EMPRESAS DEL EDO.

El tratado incluye disposiciones sobre prácticas comerciales no competitivas, privadas y públicas, en reconocimiento que estas disposiciones contribuirán a lograr los objetivos del TLC.

Política en Materia de Competencia

Cada país del TLC adoptará o mantendrá medidas en contra de prácticas comerciales no competitivas y cooperará en la aplicación y ejecución de la ley en materia de competencia.

Monopolios y Empresas del Estado

Empresas del estado: Las disposiciones del tratado requieren que las empresas que pertenezcan o sean controladas por los gobiernos federales, provinciales o estatales actúen de manera congruente con las obligaciones del país en cuestión cuando ejerzan una función reglamentaria, administrativa o de otra autoridad gubernamental como en el caso del otorgamiento de licencias.

Monopolios: El tratado impone algunas disciplinas adicionales aplicables a los monopolios federales propiedad del gobierno, actuales, y futuros, así como a cualquier monopolio privado que un país del TLC pueda designar en el futuro. En la compra o venta de un bien o servicio de monopolio, este deberá apegarse a las consideraciones comerciales que sean compatibles con los términos del mandato gubernamental, y no deberá discriminar bienes o negocios de los otros países del tratado. Cada país deberá asegurarse que los monopolios no se valgan de su posición para involucrarse en prácticas contrarias a la competencia en mercados no monopolísticos en su territorio.

SERVICIOS FINANCIEROS

El TLC establece un enfoque integral sustentado en principio sobre las disposiciones gubernamentales que regulan la prestación de servicios financieros. Los preceptos de esta sección se aplican a las medidas que afectan la prestación de servicios por instituciones financieras de banca, seguros, valores, y otros servicios financieros. Adicionalmente, cada país define sus compromisos específicos de liberalización los periodos de transición para apegarse a los principios acordados y algunas reservas a dichos principios.

Principios

Presencia comercial y operaciones transfronterizas

Conforme al tratado, los proveedores de servicios financieros de un país miembro del TLC podrán establecerse en otro de los países signatarios para realizar operaciones de banca, seguros, valores, y otro tipo de servicios que el país anfitrión determine sean naturaleza financiera. Cada país permitirá a sus residentes adquirir servicios financieros en territorio de otro país y no podrá imponer restricciones a las operaciones transfronterizas en ningún sector financiero, adicionales a las restricciones ya existentes salvo que el país haya excluido específicamente a algún sector de esta obligación.

Trato no discriminatorio

Cada país deberá otorgar trato nacional, referido este como trato respecto a las oportunidades para competir, así como trato de nación más favorecida a los prestadores de servicios financieros que operen en su territorio. Se considera que una medida otorga igualdad de oportunidades para competir para cuando no coloca en desventaja a los prestadores de servicios financieros de otro país respecto de los nacionales.

Procedimientos de transparencia

Para procesar las solicitudes de operación en su respectivos mercados financieros, cada país:

- * informará a las personas los requisitos necesarios para establecerse.
- * a petición del interesado, proporcionará información relativa a la situación del trámite de la solicitud.
- * emitirá, en medida de lo posible su resolución administrativa sobre la solicitud de operación, en un plazo no mayor a 120 días.
- * publicará las medidas de aplicación general a más tardar en el momento que entren en vigor y cuando sea posible, ofrecerá a los interesados la oportunidad de hacer observaciones sobre las medidas o disposiciones financieras que se proponga adoptar, y

* establecerá uno o más centros de información donde se pueda responder a preguntas relativas a las disposiciones aplicables sobre el sector servicios financieros.

Medidas Cautelares y de Balanza de Pagos

No obstante cualquier otra disposición del estado, las autoridades de los países conservarán facultades para expedir regulaciones razonables que tengan el propósito de salvaguardar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Los países también podrán adoptar, en circunstancias específicas, medidas que tengan el propósito de proteger la balanza de pagos.

Consultas

El tratado establece procedimientos específicos de consulta sobre asuntos relativos a servicios financieros entre los países miembros.

Compromisos de los Países

MEXICO

México permitirá a las empresas financieras organizadas conforme a la ley de otro país miembro del TLC, establecer en su territorio instituciones financieras, las que estarán sujetas a ciertos límites de mercado aplicables durante un periodo de transición que concluirá hacia el año 2000. A partir de esa fecha, México podrá aplicar salvaguardas temporales en los sectores de banca y de valores.

Banca y Casas de Bolsa. Durante la transición, el límite máximo a la participación extranjera agregará en el mercado bancario, se incrementará gradualmente de 8 al 15%. Por lo que se refiere a la participación extranjera en las empresas de valores, el límite máximo se incrementará del 10 al 20% en el mismo periodo. De igual manera, durante el periodo de transición México aplicará límites individuales de 1.5% del mercado a la participación máxima de un banco y de 4% a la participación máxima de una casa de bolsa. Las adquisiciones de bancos que ocurran con posterioridad al término del periodo de transición continuarán sujetas a

consideraciones cautelares razonables y a un límite máximo del 4% del mercado para la institución resultante de la adquisición.

Aseguradoras. Las aseguradoras canadienses y estadounidenses podrán tener acceso al mercado Mexicano de dos maneras: primero, las compañías asociadas con aseguradoras mexicanas, podrán incrementar en forma gradual su participación accionaria en la sociedad en coinversión, de 30% en 1994 al 51% en 1998 y hasta alcanzar el 100% en el año 2000, este tipo de compañías no están sujetas a límites máximos, ni agregados ni individuales de participación en el mercado.

En segundo lugar, las aseguradoras de Canadá y E.U. podrán constituir filiales sujetas a un límite agregado de 6% de participación máxima en el mercado, participación que aumentará paulatinamente hasta el 12% al término de 1999, y a un límite individual del 1.5% de mercado. Estos límites serán eliminados por completo el 1o. de enero del año 2000. Este tipo de compañías no estarán sujetas a límites máximos, ni agregados, ni individuales, de participación en el mercado.

Adicionalmente las compañías de Canadá y E.U. hoy asociadas con aseguradoras mexicanas, podrán incrementar su participación accionaria hasta el 100% en dichas compañías a partir del 1o. de enero de 1996. A la entrada en vigor del TLC, las sociedades prestadoras de servicios auxiliares y de intermediación en seguros podrán establecer filiales sin límites de participación.

Empresas Financieras no Bancarias. México permitirá a las empresas financieras no bancarias de Canadá y E.U. establecer diferentes filiales en México para prestar servicios de crédito al consumo, crédito comercial, préstamos hipotecarios o servicios de tarjeta de crédito, en términos no menos favorables de los que se disfruten las instituciones mexicanas. Sin embargo, durante el período de transición, los activos agregados de estas filiales podrán exceder el 3% de la suma de los activos agregados de los bancos más aquellos de las empresas financieras no bancarias de objeto limitado. Los servicios de crédito que presten las filiales de las empresas

automotrices en relación con los vehículos producidos por esas empresas, no se someterán al límite del 3% ni se tomarán en cuenta para determinar dicho porcentaje.

Otras Empresas. Las compañías de factoraje y arrendamiento financiero de países del TLC estarán sujetas a límites transitorios de participación máxima en el mercado con las mismas características y duración que los que se apliquen a las casas de bolsa excepto que no se fijarán límites individuales de participación de mercado.

CANADA

Resultado del TLC, las empresas e individuos de E.U. están exentos de las disposiciones canadienses aplicables a los no residentes relativas a su regla "10/25", en la que impide a los no residentes adquirir, en conjunto, más de 25% de las acciones de una institución financiera canadiense sometida a la jurisdicción federal. Con el TLC, Canadá extiende esta exención a las empresas e individuos mexicanos. Los bancos mexicanos tampoco estarán sujetos al límite del 12% de los activos totales que se aplica a los bancos que no forman parte de la zona de libre Comercio del TLC ni requieran la aprobación del ministro de finanzas para abrir más de una sucursal en territorio canadiense.

ESTADOS UNIDOS

E.U. permitirá a grupos financieros mexicanos que hayan adquirido legalmente un banco mexicano con operaciones en E.U. continuar operando su casa de bolsa en E.U. durante 5 años después de dicha adquisición. Para tal efecto, la adquisición deberá ocurrir antes de la entrada en vigor del tratado el banco y la casa de bolsa involucrados debieron estar en operación en el mercado estadounidense el 4 de enero de 1992 y 30 de junio de 1992, respectivamente. La casa de bolsa no podrá incrementar la gama de sus actividades o adquirir otras casas de bolsa en E.U. Así mismo, estará sujeta a medidas no discriminatorias que restrinja las operaciones entre ellas y sus filiales. Excepto estas disposiciones, nada de este compromiso afectará las operaciones bancarias estadounidenses de los grupos financieros mexicanos.

PROPIEDAD INTELECTUAL

El TLC establece obligaciones sustanciales relativas a la propiedad intelectual, las cuales se fundamentan en el trabajo realizado por el GATT y los convenios internacionales más importantes sobre la materia.

Cada país protegerá adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual con base en el principio de trato nacional y asegurará el cumplimiento efectivo de estos derechos tanto a nivel nacional como en fronteras.

El tratado define compromisos específicos sobre la protección de:

- * derecho de autor, incluyendo los fonogramas
- * patentes
- * marcas
- * derechos de obtentores de vegetales
- * diseños industriales
- * secretos industriales
- * circuitos integrados (semiconductores)
- * indicaciones geográficas

Derechos de Autor

En el área de los derechos de autor, las obligaciones de los países signatarios del tratado son:

- * proteger los programas de cómputo como obras literarias y las bases de datos como compilaciones.
- * conceder derechos de renta para programas de cómputo y fonogramas.
- * estipular un plazo de producción de por lo menos 50 años para los fonogramas.

Patentes

El tratado otorga protección a las inversiones, requiriendo a cada país:

- * conceder patentes para productos y procesos en prácticamente todo tipo de inventos, incluidos los farmacéuticos y agroquímicos.
- * eliminar cualquier régimen especial para categorías particulares de productos, cualquier disposición para la adquisición de los derechos de patentes, y cualquier discriminación en la disponibilidad y goce de los derechos de patentes que se otorguen localmente y en el extranjero, y
- * brindar la oportunidad a los titulares de los patentes, para que obtengan protección en los inventos relativos a productos farmacéuticos y agroquímicos, que antes no estaban sujetos a ser patentados.

Otros Derechos de Propiedad Intelectual

Además esta sección establece reglas para proteger a:

- * las señales de servicios del mismo nivel que las de productos
- * los secretos industriales en general, así como la protección contra la divulgación por parte de las autoridades competentes de resultados presentados por las empresas relativos a la seguridad y eficacia de sus productos farmacéuticos o agroquímicos.
- * los circuitos integrados tanto en sí mismos, como a los bienes que los incorporen, y
- * las indicaciones geográficas, para proteger a los titulares de las marcas y evitar inducir al público error.

Procedimientos de Ejecución

También se incluyen obligaciones detalladas sobre:

- * los procedimientos judiciales o para la puesta en práctica de los derechos de propiedad intelectual incluidas las disposiciones relativas a daños, suspensión precautoria y, en general, a los aspectos de la legalidad en los procedimientos, y
- * el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual en la frontera, incluidas las salvaguardas para prevenir el abuso.

ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

En virtud de la relación económica preferencial entre los países miembros del TLC, esta sección especifica los compromisos que, sobre bases recíprocas, asumieron los tres países para agilizar la entrada temporal de las personas de negocios que sean nacionales de México, Canadá y E.U.

No se establece un mercado común con libre movimiento de personas. Cada uno de los países conserva el derecho de velar por la protección del empleo permanente de su fuerza de trabajo, así como el de adoptar la política migratoria que juzgue conveniente, y el de proteger la seguridad en sus respectivas fronteras.

Los compromisos de esta sección para la entrada temporal de personas de negocios, desarrollados a partir de las disposiciones sobre la materia en el ALC entre E.U. y Canadá, han sido diseñadas para satisfacer las necesidades de los países miembros del tratado.

Los países contratantes deberán autorizar la entrada temporal a cuatro categorías de personas de negocios:

- * Visitantes de Negocios que desempeñen actividades internacionales relacionadas con; investigación y diseño; manufactura y producción; mercadotecnia; ventas; distribución; servicios después de la venta y otros servicios generales.
- * Comerciantes que lleven a cabo un intercambio sustancial de bienes o servicios entre su propio país y el país al que desean entrar.
- * Inversionistas que busquen invertir un monto sustancial de capital en territorio de otro país signatario; estas personas deberán estar empleadas o desempeñar su labor a nivel de supervisores, ejecutivos o en alguna actividad que requiera habilidades esenciales.

- * Personal Transferido dentro de una Compañía, mismo que deberá ocupar un puesto a nivel administrativo, ejecutivo o poseer conocimientos especializados y ser transferido por su compañía, a otro de los países miembros del TLC.

- * Ciertas categorías de profesionales que cumplan con los requisitos mínimos de preparación o que posean credenciales equivalentes y pretendan llevar a cabo una actividad de negocios a nivel profesional.

- * México y E.U. acordaron limitar la entrada temporal de profesionales mexicanos a E.U. a un número anual de 5500 personas. Este límite numérico es adicional al que se permite conforme a una categoría similar dispuesta por la ley de E:U: en la cual se establece una limitación global de 65,000 profesionales, la que no será afectada por el tratado el límite numérico de 5500 podrá incrementarse por acuerdo entre México y E.U. y se eliminará diez años después de la entrada en vigor del TLC, salvo que los dos países decidan hacerlo antes de esa fecha. Canadá por su parte, no se impone a México límite alguno. El TLC no modifica el acceso proporcionado a los profesionales de Canadá y E.U. conforme a lo establecido en el TLC.

DISPOSICIONES INSTITUCIONALES Y PROCEDIMIENTOS PARA LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS

Disposiciones Institucionales

Esta sección establece las instituciones responsables de la aplicación del tratado, y busca asegurar su administración conjunta así como la prevención y solución de controversias derivadas de la interpretación y aplicación del TLC.

Comisión de Comercio. La institución central del tratado será la comisión de comercio, integrada por ministros o funcionarios a nivel de gabinete que sean designados por cada país esta comisión tendrá sesiones anuales, pero su trabajo cotidiano lo llevarán a cabo funcionarios de los tres gobiernos que participen en los diversos comités y grupos de trabajo establecidos a lo largo del tratado. Tales comités y grupos operarán por consenso.

Secretariado. EL TLC establece un secretariado para apoyar a la comisión, así como a otros grupos secundarios y tribunales para la solución de controversias. El apoyo administrativo y técnico del secretariado permitirá a la comisión asegurar la administración conjunta y efectiva de la zona de libre comercio.

Procedimientos para la Solución de Controversias

El tratado crea procedimientos efectivos y expeditos para la solución de controversias.

Consultas. Siempre que surja un asunto que pudiere afectar los derechos de un país derivados de este tratado, el gobierno de ese país podrá solicitar consultas a los otros gobiernos involucrados, los cuales deben atender con prontitud la solicitud. El TLC concede prioridad a la consiliación como forma de resolver una controversia. El tercer país tiene derecho a participar en las consultas entre dos países o a iniciar consultas por su cuenta.

Funciones de Comisión de Comercio. Si las consultas no resuelven el asunto dentro de un plazo de 30 a 45 días, cualquier país podrá convocar a la comisión de comercio una reunión plenaria. Está procurará una solución pronta mediante el uso de buenos oficios, mediación, consiliación, u otros medios alternativos que diriman litigios.

Inicio de Procedimientos ante Tribunales. Si después de la intervención de la comisión de comercio no se logra una resolución mutuamente satisfactoria, cualquier país involucrado podrá solicitar el establecimiento de un tribunal que considere la controversia.

Selección del Foro

En caso de que una controversia pueda someterse tanto a instancias previstas por el GATT como las que instituye el TLC el país demandante podrá elegir entre cualquiera de los dos foros. Si el tercer país desea someter el asunto ante un foro distinto, los dos países que actúen como demandantes en la controversia consultarán

para llegar a un acuerdo sobre un foro único. Si estos países no llegarán a un arreglo normalmente el procedimiento de solución de controversias se llevará a cabo ante un tribunal arbitral establecido según las disposiciones del tratado. Una vez seleccionado el foro, este será excluyente del otro.

Si una controversia se finca en cuestiones relativas a medidas de normalización en materia del medio ambiente, seguridad, salud o conservación, o si surge por la aplicación de convenios ambientales específicos, el país demandado podrá elegir que la controversia se someta a un tribunal establecido conforme al TLC. Estas reglas también contemplan procedimientos para conocer de controversias de asuntos cubiertos por el ALC entre Canadá y E.U.

Procedimientos de los Tribunales

Si el país demandante decide que el asunto se lleve a cabo mediante los procedimientos del TLC, puede solicitar el establecimiento de un tribunal arbitral. El tercer país podrá también participar como país reclamante, o limitarse a presentar a comunicaciones orales y escritas. Los tribunales tendrán a su cargo presentar conclusiones de hechos y determinar la acción impugnada es incompatible con las obligaciones derivadas del TLC y puede hacer recomendaciones para la solución de la controversia.

Los tribunales se integrarán por cinco miembros quienes serán elegidos normalmente de una lista acordada trilateralmente, integrada por expertos, en materia jurídica y comercial u otras áreas relevantes, originarios de cualquier país, inclusive de un país no miembro del TLC el tratado preve una lista especial de expertos para el caso de controversias en materia de servicios financieros.

Para asegurar la imparcialidad del tribunal, los miembros que lo integren se seleccionarán mediante un proceso de "Selección Inversa" el presidente será seleccionado primeramente, por acuerdo entre los países contendientes y, a falta de acuerdo, por un lado de la controversia, elegido por sorteo. El presidente no podrá ser ciudadano de un país no miembro del TLC. Luego, cada lado deberá seleccionar

dos integrantes adicionales que sean ciudadanos de otro país o países del lado contrario. Cuando una persona que no esté incluida en la lista de miembros trilateralmente acordada sea seleccionada para integrar un tribunal, cualquier país contendiente podrá ejercer una recusación sin expresión de causa contra tal persona.

Las reglas procesales, que la comisión desarrollará con mayor detalle permitirán presentar comunicaciones escritas y réplicas, y otorgarán el derecho a, cuando menos, una audiencia. Para asegurar una pronta resolución de los conflictos, las reglas procesales establecen plazos escritos. Un procedimiento especial permitirá que comités de revisión científica apoyen a los tribunales sobre cuestiones de hecho relativas al medio ambiente, normas técnicas y otros asuntos científicos pertinentes.

El tribunal deberá presentar un informe preliminar con carácter confidencial a los países contendientes, dentro de un plazo de 90 días a partir de la selección de sus miembros, salvo que los países en conflicto acuerden otra cosa. Estos, a su vez, tendrán 14 días para comunicar al tribunal sus comentarios respecto al informe. El tribunal presentará el informe final a los países contendientes en un plazo de 30 días a partir de la fecha en que se presentó el informe preliminar, y será turnado a la comisión, la cual generalmente lo publicará.

Puesta en Práctica e Incumplimiento

A partir de la fecha en que se haya recibido el informe del tribunal los países contendientes deberán acordar la solución de la controversia, la cual normalmente se apegará a las recomendaciones del tribunal. Si el tribunal determina que el país demandado actúa de manera incompatible con sus obligaciones conforme al TLC y los países contendientes no llegan a un acuerdo dentro de 30 días u otro plazo mutuamente acordado luego de la recomendación, el país demandante podrá suspender la aplicación de ventajas equivalentes hasta que se resuelva el asunto. Cualquier país que considere excesiva la represalia tendrá el derecho de someter el asunto a un tribunal para obtener una resolución.

Métodos Alternativos para la Solución de Controversias Comerciales Privadas.

En el apartado de inversión se encuentran disposiciones especiales que contemplan el recurso al arbitraje internacional para controversias entre inversionistas y países miembros del TLC. Los países del TLC, además, alertarán y facilitarán el uso de métodos alternativos para la solución de controversias comerciales internacionales entre particulares de la zona de libre comercio, y se asegurarán la ejecución de los compromisos y de las sentencias arbitrales. El tratado preve el establecimiento de un comité consultivo sobre métodos alternativos para la solución de esas controversias.

ADMINISTRACION DE DISPOSICIONES LEGALES

Estas reglas están diseñadas para asegurar que las leyes, reglamentaciones y otras medidas que afecten a comerciantes e inversionistas sean accesibles y se administren por funcionarios de los tres países con imparcialidad y de conformidad con los principios de legalidad. Los tres países dispondrán conforme a su derecho, la revisión administrativa o judicial independiente con relación a asuntos contemplados por el tratado.

Las disposiciones sobre notificación e intercambio de información darán a cada gobierno la oportunidad de consultar cualquier acción adoptada por cualquier país que pudiera afectar la operación del tratado y están diseñadas para apoyar a los países del TLC a evitar o reducir las posibles controversias.

EXCEPCIONES

El TLC incluye disposiciones que aseguran que el tratado no restrinja la capacidad de un país para proteger sus intereses nacionales.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Excepciones Generales

Esta disposición permite a un país contratante adoptar medidas que afecten al comercio y que en otras circunstancias serían incompatibles con sus obligaciones,, cuando lo haga para proteger intereses tales como la moral pública, la seguridad, la vida y salud humana, animal y vegetal, o los tesoros nacionales o para conservar recursos naturales o para la ejecución de medidas en contra de prácticas engañosas o comportamientos contrarios a la competencia. Sin embargo, tales medidas no deberán resultar en discriminación arbitraria o en restricciones disfrazadas sobre el comercio entre los países del TLC.

Seguridad Nacional

Nada de lo dispuesto en el tratado afectará la capacidad de cualesquiera de los países signatarios, de adoptar medidas que consideren necesarias para proteger sus intereses esenciales de seguridad.

Tributación

El TLC dispone que, en general, los asuntos tributarios se regirán por los acuerdos de doble tributación celebrados entre los países miembros.

Balanza de Pagos

De conformidad con el tratado, un país contratante puede adoptar medidas que restrinjan el comercio para proteger su balanza de pagos, sólo en circunstancias limitadas y de acuerdo con las reglas del Fondo Monetario Internacional.

Industrias Culturales

Los derechos de Canadá y E.U. con respecto a las industrias culturales se regirán por el TLC cada país mantiene el derecho de adoptar medidas con efectos comerciales equivalentes en represalia a cualquier acción referente a la industria cultural que hubiera sido una violación al TLC, excepto para la disposición sobre industrias culturales. Dichas medidas compensatorias no se limitarán por las obligaciones derivadas del TLC. Los derechos y Obligaciones entre México y Canadá serán idénticos a los que se aplican entre Canadá y E.U.

DISPOSICIONES FINALES

Entrada en Vigor

Esta sección dispone que el tratado entrará en vigor el 1o. de enero de 1994, una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación.

Adhesión

El TLC dispone que otros países o grupos de países podrán ser admitidos como miembros del tratado con el consentimiento de los países miembros, de conformidad con los términos y condiciones que estos establezcan y una vez concluidos los procesos internos de aprobación en cada uno de ellos.

Reformas y Denuncias

Esta sección contiene disposiciones para introducir reformas al tratado de conformidad con los procedimientos internos de aprobación. Cualquier país miembro podrá renunciar al tratado con notificación previa de 6 meses.

RESUMEN SOBRE LAS DISPOSICIONES DEL MEDIO AMBIENTE

Los tres países miembros del TLC se han comprometido a aplicar y administrar el tratado de manera compatible con la protección al medio ambiente, así como impulsar el desarrollo sostenible. Las disposiciones específicas del tratado en la materia se fundamentan en estos compromisos:

* Las obligaciones comerciales de los tres países derivadas de convenios internacionales determinados sobre especies en vías de extinción, sustancias que dañan la capa de ozono y desechos peligrosos prevalecerán sobre las disposiciones del tratado, sujeto al requisito de minimizar la incompatibilidad de estos convenios con el TLC. Con ello se asegura que el TLC no limite el derecho de cada país para adoptar medidas conforme a dichos convenios.

- * En el tratado se confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección que considere adecuados para el medio ambiente y para la vida o salud humana, animal o vegetal.
- * En el tratado también se establece claramente que, para asegurar el nivel de protección, cada país podrá adoptar y mantener normas sanitarias y fitosanitarias, incluyendo algunas que pudieran ser más estrictas que las internacionales.
- * Los tres países trabajarán conjuntamente para mejorar el nivel de protección del medio ambiente de la vida y salud humana, animal y vegetal.
- * En el tratado se dispone que ningún país miembro deberá disminuir el nivel de protección de sus normas de salud, seguridad a medio ambiente, con el propósito de atraer inversión.
- * En los casos de controversias comerciales relacionadas con las normas de un país determinado y con implicaciones sobre el medio ambiente, este país podrá optar porque se remita el caso a los mecanismos de solución de controversias del tratado, en lugar de recurrir a los establecidos en otros acuerdos comerciales. Los países también dispondrán de esta opción en controversia sobre medidas comerciales derivadas de convenios internacionales en materia de medio ambiente.
- * Los tribunales para la solución de controversias conforme al tratado, podrán solicitar asesoría de científicos, incluyendo aquellos en materia ambiental, sobre asuntos referentes a medio ambiente, normas y otros de índole científica.
- * Dentro del proceso de solución de controversias el país demandante tendrá la carga de probar que una medida en materia ambiental o de salud adoptada por un país miembro del TLC, es incompatible con el tratado.

1.6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TLC PARA MEXICO

El TLC de México con Estados Unidos y Canadá busca reducir los obstáculos remanentes al intercambio de bienes y servicios entre las tres naciones, por lo que su justificación última se encuentra en los beneficios asociados al comercio internacional.

Los principales beneficios que se derivarán con la firma del TLC para México son:

a) La eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, lo cual permitirá :

- Aumentar las exportaciones de los productos mexicanos a los mercados estadounidense y canadiense.
- Aumentar los empleos con la creación de nuevas fuentes de trabajo debido a la inversión de los diferentes sectores productivos del país.
- Aumentar los salarios.
- Disminución de los costos de exportación.
- Aumento de las divisas provenientes de los principales productos de exportación.

b) Saneamiento financiero del país.

c) Transformación radical de nuestra economía, por que esta será más competitiva.

d) Alianzas estratégicas con empresas de otros países que buscarán aumentar sus exportaciones en el mercado norteamericano.

e) Adquisición de tecnologías avanzadas que permitan la modernización de nuestra planta industrial.

f) Disminución de las medidas antidumping con el fin de facilitar el pronto acceso de los productos.

g) El establecimiento de criterios respecto a compras gubernamentales permitirá a muchas pequeñas y medianas empresas mexicanas acceder a numerosos concursos públicos con E.U. y Canadá. Los proveedores mexicanos se verán beneficiados por estas negociaciones a través de la :

- Creación de canales de comercialización y contactos adecuados para vender directamente a las entidades gubernamentales de Estados Unidos y Canadá.

- Integración vertical de industriales mexicanos con proveedores ya establecidos en sus países a través de mecanismos de subcontratación. Ello favorecerá la especialización, las economías de escala y una mayor utilización de la planta productiva nacional.

Las principales desventajas de México ante el Tratado de Libre Comercio son:

a) La innovación de la planta productiva nacional, ya que el 90% de esta no cuenta con tecnologías nuevas para competir con sus similares de Canadá y E.U.

b) Los productos mexicanos no tienen la calidad, eficiencia y competitividad que tienen los productos norteamericanos y canadienses.

c) México tiene con Canadá y Estados Unidos una enorme asimetría económica resultado del desarrollo económico de los tres países.

d) Las empresas canadienses y estadounidenses poseen un nivel de competitividad superior a las mexicanas.

e) Carece de mano de obra calificada.

f) La falta de infraestructura en México como son eficientes carreteras, ferrocarriles, puertos, teléfonos, y otros medios modernos de comunicación implican demoras y aparejan costos adicionales que disminuyen la competitividad.

g) El alto costo de financiamiento a la inversión debido a las altas tasas de interés prevalecientes en México, que encarecen los productos mexicanos.

h) La falta de una cultura exportadora.

CAPITULO II

EFFECTO ECONOMICO DEL TLC EN MEXICO

II.1. SECTOR INDUSTRIAL

La industria mexicana, o la industria ubicada en México, es profundamente heterogénea; junto a las grandes empresas transnacionales y estatales, coexisten una gran cantidad de empresas pequeñas y medianas; cerca del 85% de las unidades económicas de la industria pueden considerarse de este último tipo.

Mucho se ha hablado de los posibles efectos del TLC en el sector industrial, por lo que es de gran interés conocer la opinión de secciones, consejos y delegaciones para el sector industrial. A continuación se presentan los resultados de una encuesta realizada por la CANACINTRA ("Las Posturas y las Acciones" 1990), en esta los entrevistados destacaron algunos problemas cruciales:¹

- * Financiamiento insuficiente.
- * 70% considera que el pago de impuestos es inadecuado.
- * Sólo el 22% utiliza tecnología de punta.
- * 12% trabaja con tecnología obsoleta.
- * La mano de obra ha dejado de ser la principal ventaja competitiva frente al exterior, más bien es una limitante ya que está menos calificada. Sólo el 9% de las empresas consideran que su personal está más calificado que el norteamericano.
- * La competencia de las importaciones en nuestro mercado es ya bastante significativa.
- * Problemas de contrabando.
- * Mala Calidad.
- * Prácticas desleales.
- * En cerca de la mitad de las secciones no hay inversión extranjera.

¹ Emilio Caballero, El Tratado de Libre Comercio, pág. 76, 77, 78.

Como conclusión la CANACINTRA propone cuatro líneas de acción:

- a) Armonizar las políticas internas de financiamiento y recaudación de sus principales socios comerciales.
- b) Fortalecer las medidas de defensa contra el acceso de mercancías importadas y para limitar la llegada de inversionistas extranjeros en los sectores y ramas industriales con posibilidades de expandir sus ventas.
- c) Negociar la eliminación inmediata de las barreras de acceso y de los picos arancelarios en el mercado norteamericano.
- d) Al mismo tiempo fortalecer los programas de capacitación de la mano de obra y de acceso a nuevas tecnologías en los sectores que guardan igualdad de condiciones o desventajas frente a los competidores extranjeros.

A manera de resumen los siguientes fueron algunos de los principales problemas que a la industria del país podría acarrear la firma de un TLC con E.U. y Canadá, expuestos por los presidentes de los distintos Consejos:

* **CONSEJO DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION.-** E.U. limita el acceso a su territorio a los trabajadores mexicanos especializados en la industria porque su capacitación es superior a la de ellos.

* **CONSEJO DE BIENES DE CAPITAL.-** La ausencia de bienes de capital en un país significa pobreza, subdesarrollo y dependencia; sin poder desarrollar tecnología en un país, se carece de la base para aspirar a producir los bienes de consumo que hacen posible los bienes de capital.

* **CONSEJO AUTOMOTRIZ.-** El principal problema es la competencia desleal sobre la importación de automóviles usados. El gobierno mexicano acaba de decretar la regularización de automóviles introducidos ilegalmente, con la cual se causa un grave perjuicio a la industria.

* **CONSEJO DE PAPEL.**- El principal problema de la industria es que la maquinaria es obsoleta y no hay tecnología. De esta forma, para esta industria el objetivo más que tratar de exportar es defenderse, hasta donde sea posible, de la producción importada.

* **CONSEJO ALIMENTICIO.**- Los problemas de esta rama están relacionados con: el arancel del producto terminado de importación es más bajo que el correspondiente a los insumos, lo cual desalienta la producción interna y favorece la importación del bien final; se requiere que en lo relacionado con las reglas de origen y ventas al gobierno, que seguramente estará contenido en el Tratado, la negociación sea muy cuidadosa para evitar graves perjuicios a esta rama, y por último, señalado como el problema más grave, se requiere de apoyo estatal para la pequeña y microindustria de este sector, porque de otra forma desaparecerá.

* **CONSEJO DE PRODUCTOS DE PLASTICO.**- No se cuenta con tecnología de punta; la maquinaria es muy costosa y tiene el más alto arancel a su importación; el precio de las materias primas es más alto respecto al mercado internacional; los productos terminados importados son de muy mala calidad.

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

La Industria automotriz es uno de los sectores más dinámicos en el desarrollo industrial y en el crecimiento económico en América del Norte, particularmente en México.

La industria automotriz mexicana, representada por la industria terminal y la de autopartes, es la segunda en importancia en el país. El sector petroquímico al contribuir, en 1990, con el 2.3% del PIB nacional y el 9% del PIB manufacturero.²

² SECOFI, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografías, Torno I pág. 135

La industria proporciona empleo a cerca de 400,000 trabajadores lo cual representa un 10% del personal ocupado en el sector manufacturero. De éstos, aproximadamente 60,000 se encuentran en la industria terminal, 140,000 en la industria de autopartes, 120,000 en la industria maquiladora automotriz y 80,000 en las distribuidoras. La industria de autopartes ha mostrado una de las tasas de crecimiento más altas a nivel sectorial ya que se incrementó a partir de la apertura, a una tasa promedio de 12% entre 1986 y 1990.³

ESTRUCTURA ARANCELARIA

La clasificación arancelaria de los productos automotrices en México es similar a la de Estados Unidos y Canadá, ya que los tres países utilizan el llamado "Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria".

México impone un arancel a las importaciones de autopartes en un porcentaje que varía entre el 10 y 20%, mientras que las importaciones de vehículos enfrentan un arancel que puede llegar hasta el 20%. Además, los motores de gasolina, los automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, autobuses, tractocamiones y sus chasis están sujetos a permiso previo de importación.

Estados Unidos cuenta con una estructura impositiva que oscila entre 2.5% y 6% para las autopartes, mientras que a los vehículos se les aplica un arancel de 2.5%, a excepción de los destinados al transporte de mercancías que enfrentan un arancel del 25%. Por su parte, Canadá grava con un arancel de 9.2% las importaciones de autopartes y vehículos.

El comercio automotriz entre México y Estados Unidos representó, en 1990, el 30% de su comercio total y el 6% entre México y Canadá. El comercio automotriz entre los Estados Unidos y Canadá, a su vez, alcanzó el 33%.

³ SECOFI, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografías, Tomo I pág. 135.

COMERCIO MEXICO-EE.UU.

En 1990, las exportaciones automotrices de México a Estados Unidos, sin incluir maquila, sumaron 4,107 millones de dólares de los cuales 2,460 millones los generaron las exportaciones de vehículos y 1,647 las de autopartes. Adicionalmente, las exportaciones realizadas por la maquiladora alcanzaron los 3,267 millones de dólares.

Las ventas mexicanas de autopartes representaron el 13% del total de las importaciones estadounidenses. Respecto a las de vehículos, México contribuyó con 4.37% del total de las compras de vehículos.

Las importaciones mexicanas de productos automotrices provenientes de Estados Unidos, en 1990, sumaron 1,285 millones de dólares, de los cuales 315 fueron de vehículos y 970 de autopartes. El resultado fue superavitario para México en 2,827 millones de dólares (sin incluir maquila) correspondiendo 677 millones a autopartes y 2,150 a vehículos.⁴

Entre los principales productos que México vende a Estados Unidos, por su valor y en orden de importancia, están los arneses (cables para bujías), motores, radios, cinturones de seguridad, diversos accesorios para automóviles (tanques de gasolina), asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, parabrisas y acumuladores. Estos productos representan 77% del total de las exportaciones mexicanas de autopartes a EE.UU.

A su vez, las autopartes más importantes que México compra en Estados Unidos son llantas para autos y camiones, partes para motor, rodamientos, cojinetes y aparatos de control.

⁴ SECOFI, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografías, Tomo I pág. 145.

COMERCIO MEXICO-CANADA

En 1990, México exportó 59 millones de dólares de los cuales 55.5 millones correspondieron a autopartes y 3.5 a ventas de vehículos. Por su parte, Canadá realizó ventas al mercado mexicano por un total de 4.5 millones de dólares, de los cuales 4.25 millones fueron autopartes y sólo 250,000 dólares por vehículos. También en este caso la balanza comercial automotriz alcanzó un superávit para México de 54.5 millones de dólares.⁵

Las autopartes que representan la mayoría de las exportaciones mexicanas a Canadá son muelles, motores, partes de autos, arneses, radios, filtros y ejes, que representaron el 78% de las ventas a Canadá. Los principales productos que Canadá exporta al mercado mexicano son mecanismos de frenos de disco, impulsores de bombas de gasolina, engranes y aparatos de señalización.

COMERCIO CANADA-EE.UU

En 1990, Canadá exportó 30,000 millones de dólares en productos del sector automotriz a los Estados Unidos, de los cuales 30% fueron autopartes y el 70% restante vehículos, Estados Unidos, a su vez, exportó 28,300 millones de dólares, correspondiendo 70% a autopartes y solamente 30% a vehículos.⁶

Objetivos de México.- La negociación en el sector de la industria automotriz busca la eliminación gradual de todas las tarifas; la supresión de barreras no arancelarias; la garantía de un acceso abierto y estable a los mercados de Estados Unidos y Canadá con el fin de ampliar el tamaño del mercado lo que permitirá aprovechar economías de escala y las ventajas comparativas de cada uno de los tres países. El Tratado no debe ser un impedimento para promover la inversión en México tanto regional como de los otros países, brindando especial atención a las empresas ya establecidas, pero sin dejar de buscar incrementos en la competitividad en países ajenos a la región. Por ello, México ha manifestado en el curso de las

⁵ SECOFI, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografías, Tomo I pág. 146.

⁶ SECOFI, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografías, Tomo I pág. 146.

negociaciones, que la industria automotriz pasa por un proceso de restructuración mundial y que es necesario establecer reglas que beneficien a la región y eleven su nivel de competitividad en el resto del mundo.

Objetivos de Estados Unidos.- Estados Unidos ha indicado que la industria en su país enfrenta problemas de sobrecapacidad y de balanza comercial: el déficit comercial, en el rubro automotriz, de EE.UU. con Japón fue, en 1989, de 30 mil millones de dólares, con Canadá de 11 mil, con Alemania de 6 mil y con Corea de alrededor de 2 mil. Con México el déficit ascendió a 500 millones de dólares.

Objetivos de Canadá.- La posición de Canadá está inclinada hacia el incremento de las relaciones comerciales con México y EE.UU. Su interés principal radica en la eliminación de ambigüedades que hacen difícil el libre comercio automotriz en la región de América del Norte.

BENEFICIOS DEL TLC

El acuerdo en materia automotriz conllevará diversos beneficios, tanto a la industria de partes automotrices como a la terminal. A la primera, se le garantizará temporalmente un porcentaje de las compras de la industria terminal, lo que le asegurará una escala adecuada de producción, y por ende, posibilidades para abatir costos medios. Además, el periodo de transición será suficiente largo para permitir la modernización cabal de las empresas, a través de inversión y el cambio tecnológico. De igual forma, en materia de requisitos de uso de combustibles, no se discriminará en contra de la industria nacional, por lo que se facilitará su incorporación al mercado regional.

En el caso de la industria terminal, el acuerdo automotriz propiciará el desarrollo de patrones competitivos de especialización, que permitirán aprovechar economías de escala. La industria terminal también contará con la flexibilidad necesaria para importar partes, componentes y vehículos para complementar su producción adecuadamente.

En resumen, la integración del sector automotriz en América del Norte arraigará condiciones de competitividad, que se reflejarán en una oferta más amplia de vehículos, a precios más bajos para los consumidores.

DESGRAVACION ARANCELARIA

Sector Vehículos

Por Parte de Estados Unidos y Canadá:

- * Para autos, los aranceles se eliminarán de inmediato.
- * Para camiones ligeros, los aranceles se reducirán de 25 a 10% inmediatamente y se eliminarán en 5 años.
- * Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses los aranceles se eliminarán en 10 años.

Por Parte de México:

- * Para automóviles, los aranceles se reducirán del 20 al 10% inmediatamente y se eliminarán en 10 años.
- * Para camiones ligeros, los aranceles se eliminarán en 5 años.
- * Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses, los aranceles se eliminarán en 10 años.

Sector Autopartes

PAIS	INMEDIATA	A 5 AÑOS	A 10 AÑOS
México	07%	69%	24%
Estados Unidos	83%	16%	01%
Canadá	07%	69%	24%

INDUSTRIA TEXTIL

En México, el total de establecimientos de la industria textil se calcula en alrededor de 11 mil, que generan cerca de 850 mil empleos. La mayoría de establecimientos y empleos se localizan en el sector de confección, que es la actividad más intensiva en la utilización de mano de obra.

En el periodo de 1986-1990, la industria textil participó, en promedio, con el 2.5% y el 12% del PIB total y de la industria manufacturera, respectivamente. La participación de esta industria en la economía se ha mantenido prácticamente constante durante el periodo.

La industria textil mexicana, excluyendo maquiladoras, registró un superávit en su balanza comercial con el mundo entre 1985 y 1988. A partir de 1989, la industria mostró un déficit, que se explica por el dinamismo de las importaciones.

Estados Unidos es el socio comercial más importante de México para productos textiles. En 1990, el 53.9% de las exportaciones nacionales tuvo como destino Estados Unidos, mientras que el 54.8% de las importaciones provino de ese país.

Objetivos de México.

El objetivo mexicano en la negociación del comercio textil es tener un acceso amplio a los mercados de esos países. El tamaño del mercado de Estados Unidos se aprecia claramente cuando se considera que el consumo de fibras de todo tipo por persona es de 20.2 kilogramos al año, mientras que en México sólo asciende a 5.5 kilos.

Al tener mayor acceso a esos mercados permitiría ampliar las escalas de producción, abatiendo así los costos unitarios. Así mismo, se fomentaría la creación de empleos en la industria textil de nuestro país, y nos daría preferencia sobre otros proveedores del mercado, particularmente de Asia.

La industria mexicana podría incrementar sus exportaciones y modificar su composición de manera tal que la participación de las confecciones fabricadas con insumos mexicanos aumentara. Como último eslabón de la cadena textil, la confección es potencialmente la punta de lanza para toda la industria. Al mismo tiempo, tendría que mejorarse la calidad de algunos productos de algodón, polyester y nylon, fortalecerse el segmento de acabados dentro del sector textil y abrirse nuevos y mejores canales de comercialización.

Un TLC abriría nuevas oportunidades para complementar los factores de la producción en los tres países y los volvería más competitivos frente al resto del mundo.

Con el acuerdo en materia textil, México garantizará un acceso permanente a un mercado más de mil por ciento mayor que el nacional. Esta escala, aunada al acceso a tecnologías e insumos competitivos, permiten prever un crecimiento sustancial en la inversión y en la generación de empleo en el sector. La modernización textil se convierte, así, en la opción que mejor garantizará su viabilidad a largo plazo.

DESGRAVACION ARANCELARIA

- * Se eliminarán de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de la confección mexicanos que cumplan con las reglas de origen.
- * El 45% de las exportaciones de México a E.U. quedará libre de arancel de inmediato. México sólo desgravará el 20% de las exportaciones estadounidenses de inmediato.
- * Se eliminarán de inmediato los "picos arancelarios" en E.U. para las exportaciones mexicanas; el arancel máximo de arranque será del 20%.
- * México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada.
- * Para beneficiarse de las preferencias se considerarán textiles y confeccionados originarios de América del Norte, aquellos que sean hechos con hilos fabricados en la región.

* Se establecerá un régimen denominado "cupos de preferencia arancelaria" para permitir, hasta ciertos límites, el acceso preferencial a exportadores mexicanos que no cumplan la regla de origen al mercado de E.U. y Canadá. * Se acordó un régimen de salvaguardas para los productos que cumplan la regla de origen, para que, en caso de daño grave de las importaciones a la planta productiva nacional, se restablezca por un período único de 3 años, el arancel promedio a la entrada en vigor del Tratado. Para los productos que no cumplan la regla de origen, se podrán imponer restricciones cuantitativas.

PAIS	INMEDIATA	A 5 AÑOS	A 10 AÑOS
México	21%	67%	12%
Estados Unidos	31%	58%	11%
Canadá	15%	60%	25%

INDUSTRIA PETROQUIMICA

La industria petroquímica ha jugado un papel importante en el proceso de industrialización de México. Su contribución directa al ingreso nacional es aproximadamente del 2.5% del Producto Interno Bruto y participa con un 10% del PIB manufacturero. Los productos elaborados se utilizan en una gran variedad de aplicaciones que van desde la fabricación de textiles, fertilizantes y materiales para la construcción, hasta la producción de juguetes, discos y material de empaque. Así mismo, algunos de sus productos se han convertido en una fuente importante de divisas para el país.

A nivel internacional, la industria petroquímica se ha caracterizado recientemente por bajas tasas de crecimiento tanto de la producción como del consumo, así como por excesos de capacidad instalada en algunos segmentos. Esta situación llevó a una reestructuración importante en la década de los setenta, que continuó hasta mediados de la década pasada. La reestructuración implicó fusiones y adquisiciones e incluso el cierre de plantas ineficientes, lo que permitió un aumento de las tasas de rentabilidad a mediados de la década de los ochenta.

DESGRAVACION ARANCELARIA

En materia de desgravación arancelaria, el sector petroquímico en los tres países parece no presentar mayores problemas. Actualmente, alrededor del 47% de las compras que realiza México de estos productos está libre de arancel. En el resto de los productos, los aranceles fluctúan entre el 10 y el 15%. En Estados Unidos y Canadá, las importaciones que se realizan bajo el Sistema Generalizado de Preferencias están libres de aranceles o mantienen tarifas relativamente bajas. Esto implica que, en materia de flujos comerciales de petroquímicos, el efecto del Tratado de Libre Comercio puede ser poco significativo.

Probablemente el mayor impacto del Tratado de Libre Comercio será la liberalización de las reglas de inversión y la puesta en operación de regulaciones apropiadas para la protección de la propiedad industrial en México. Como se mencionó anteriormente, la participación del capital externo en la elaboración de petroquímicos secundarios (67 productos) se encuentra limitado al 40% del capital de la empresa. En la producción de petroquímicos básicos no puede participar ni el sector privado nacional ni el capital externo.

En materia de inversión, los productores de Estados Unidos pretenden obtener un mayor acceso en el área de la petroquímica, principalmente a través de alianzas estratégicas con productores nacionales, considerando que ello puede elevar su competitividad internacional. En el caso de México, las ventajas de una mayor participación del capital extranjero en la industria se origina principalmente en la transferencia de tecnología que este tipo de flujo de capital conlleva. Al mismo

tiempo, puede proporcionar un canal de distribución para los productos de exportación.

En general, el sector petroquímico mexicano se encuentra actualmente mejor preparado para una profundización de las medidas de apertura. México cuenta con plantas modernas cuya escala de producción es similar a la que operan las empresas líderes en el mundo y la tecnología de proceso es de las más eficientes. En este sentido, y con excepción de algunos productos, la industria nacional será capaz de competir eficientemente en el mercado norteamericano integrado. La profundización de las medidas de apertura implicará nuevos retos pero también oportunidades de expansión en algunos segmentos.

Por último, los mayores beneficios de Tratado de Libre Comercio tenderán a concentrarse en los flujos de inversión que generará la integración del mercado norteamericano. En el sector petroquímico la inversión adicional, aunada a la liberalización comercial, tenderá a promover mayores niveles de eficiencia, mayor especialización de la producción y mayores tasas de crecimiento del producto, colocando a las empresas nacionales en una mejor posición para actuar como plataforma de exportación de productos en los que México cuenta con ventajas comparativas.

II.2. SECTOR COMERCIAL

La creación de un acuerdo trilateral de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, responde al interés de este último por formar un bloque económico que le permita tener mayor margen de maniobra en el mundo, ante la enorme influencia que están adquiriendo los países de la Comunidad Europea y del Lejano Oriente.

Con la integración económica de E.U. con Canadá y México, América del Norte se convertirá en una vasta zona sin aranceles de 350 millones de consumidores potenciales. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que aun cuando los ingresos per cápita son similares para los dos primeros países, 17,500 y 15,000 respectivamente, nuestro país sólo alcanza 2,400 dólares anuales, siete veces más bajo que el de nuestros vecinos del norte. Además, aun cuando la población mexicana asciende a 81 millones de habitantes, la distribución del ingreso en México es sumamente desigual. Según el Banco Mundial, el 10% de los hogares mexicanos capta 40% del ingreso total, mientras que el 20% menos del 3% por la anterior se cree que el TLC nos ayudará a reducir esta brecha.

Si a la desigualdad en los niveles de ingreso de la población y el elevado desempleo que registra México agregamos su baja competitividad internacional, las perspectivas de México al integrarse a un mercado común de América del Norte con Estados Unidos y Canadá resultan de difícil pronóstico, ya que el peso específico de nuestro país en términos reales es bastante inferior al de sus otros dos socios. Debe preocupar los términos del acuerdo, pero más, mucho más las acciones solidarias internas que deben implantarse.

México es el tercer socio comercial en importancia en el intercambio con E.U., sin embargo, es necesario tomar en cuenta que mientras el intercambio de ese país con Canadá y Japón es de 167 y 138 mil millones de dólares, con México alcanza únicamente 52 mil millones de dólares.

El Comercio Fronterizo

Desde tiempo inmemorial la compra de productos estadounidenses es una práctica común que ahora se compensa con la inversión actual de las maquiladoras que generan empleos y hacen una derrama económica en la zona. Esta capacidad de compra se ejerce en buena parte del lado norteamericano, lo cual hace regresar el beneficio económico al país vecino. Esta situación se refleja en una balanza comercial deficitaria para el país, que en los últimos siete meses de 1990 alcanzó un déficit de 1,900 millones de dólares contra un superávit de 1989 por 328 millones. Esto demuestra que las medidas que México ha tomado para apoyar el comercio fronterizo nacional han funcionado en buena parte en favor del comercio norteamericano.

Una preocupación del comercio fronterizo es aumentar la afluencia de compradores norteamericanos en forma regular. Existen poblaciones estadounidenses donde escasamente el 5% de los habitantes visita el lado mexicano. El 95% no lo hace por el congestionamiento de las vías de acceso por el tráfico nacional al lado norteamericano y por falta de incentivos para visitar México.

El comercio organizado en el norte del país compite en forma desventajosa frente al comercio estadounidense, ya que éste además de su propia productividad tiene la prerrogativa de no estar sujeto a trámites burocráticos que afectan gravemente al comercio nacional. Esta situación se ejemplifica con la insuficiente desregulación aduanal y de otras dependencias, tales como Salubridad y Agricultura y la propia Secretaría de Comercio.

Por otra parte, la industria nacional no ha estado orientada a operar grandes volúmenes de producción, lo que le ha impedido ser competitiva en precios y ofrecer un abastecimiento suficiente y regular, lo cual genera faltantes en las tiendas en ciertas temporadas del año. Además nuestra industria tiene temor de incrementar su producción por la afectación que ha venido sufriendo por el Pacto, que de hecho representa una forma de control de precios.

El Comercio Informal y la Apertura Comercial

Un problema grave para el comercio organizado es el comercio informal que maneja una amplia gama de productos importados y que ha crecido desmesuradamente, sin que las autoridades se percaten del problema.

El comercio informal ha sido el resultado de la apertura comercial en las zonas fronterizas, y se ha ido extendiendo hacia el sur del país, expidiendo mercancía que entra ilegalmente. Este comerciante logra una reducción en el precio entre el 30% y el 40% al no tener gastos ni pagar impuestos, y logra una utilidad neta cinco veces mayor que el comercio organizado. Frecuentemente se estructura como organizaciones populares de comerciantes que no pagan impuestos porque está orientado según ellos a un "servicio social" y su actividad está tipificada como vendedor ambulante, aun cuando ya tienen "puestos" en mercados populares que los dirigentes rentan o venden a bajo costo, lo cual demuestra la bondad del negocio para ambos. En las poblaciones nortteñas el seguro social muestra índices de crecimiento más bajos en los últimos años, debido a este tipo de ocupación.

Otro problema asociado a este comercio informal es que los productos del área de electrónica que venden al consumidor son, en muchos casos, los rechazados por calidad irregular de las fábricas del oriente y ahora los fabricantes han puesto instalaciones en México para recuperarlos, y que luego venden a precios muy bajos a estos mercados populares.

Desde el punto de vista de los proveedores internacionales, este comercio informal representa, por su volumen a nivel nacional, importantes canales de distribución en la actual apertura comercial de nuestro país, que se reforzarían con la entrada sin impuestos a través de un Acuerdo de Libre Comercio.

Si esta alternativa de distribución de productos internacionales continúa creciendo al amparo de subsidios indirectos, puede afectar el volumen de operación del comercio organizado e impedirle lograr economías de escala por volumen de compra, ya que incluso el pequeño comercio formal llega a beneficiarse con estos proveedores que venden sin factura.

El Comercio Organizado

Tanto la apertura comercial que hemos presenciado en los años recientes, como la firma de un TLC con Estados Unidos, no afecta en forma directa al comercio organizado, ya que sólo representa cambiar de proveedores con algunas ventajas en la oferta de productos de calidad internacional, que incluyen los últimos avances tecnológicos como es el caso de la línea electrónica, que en el modelo mexicano de sustitución de importaciones no era posible fabricar en el país por falta de mercado para la producción en gran escala. En última instancia, esta apertura total del mercado debe beneficiar al consumidor final con menores precios y mayor variedad de productos.

Participación Extranjera en el Comercio Nacional

Dentro del cambio de nuestra economía ya se ha dado un amplio proceso de internacionalización de las empresas comerciales en México, por lo que ante el TLC los riesgos de una mayor participación de firmas extranjeras no es un factor crucial en la supervivencia de las naciones.

Desde luego que las firmas internacionales tendrán ventajas competitivas, al poder disponer de créditos con intereses más bajos, así como negociaciones globales con proveedores ya establecidos con las empresas matrices. También se beneficiarán de volúmenes de compra corporativos y de una organización y técnicas comerciales de dimensiones multinacionales.

La contraparte de estas ventajas es el desconocimiento del mercado mexicano, la baja capacidad de compra del consumidor nacional en relación con E.U. y Canadá y el adaptarse a las regulaciones en las relaciones laborales y fiscales.

En realidad, el verdadero problema que afronta el comercio organizado ante la apertura total del mercado a la importación de productos estadounidenses mediante un TLC no es tanto por la internacionalización de la economía mexicana, sino por las restricciones que nos imponen nuestros lastres mencionados antes.

La falta de coordinación y colaboración del sistema aduanal con el comerciante nacional, la competencia desleal del comercio informal y la influencia de éste en la compra de productos importados, las tiendas sindicales del gobierno y el pequeño comercio que compran sin factura y que no pagan impuestos a las tasas de comercio organizado, son los verdaderos problemas que de alguna manera el gobierno tendrá que resolver en beneficio de la economía nacional.

Las apreciaciones del comercio norteamericano ante el TLC pueden resumirse en que consideran que las condiciones actuales de México son favorables para invertir, en particular si se firma el acuerdo para normar las transacciones comerciales y la inversión extranjera.

Los controles de precios los ven como un factor limitante que les impide planear la proyección y los resultados de los negocios. Por otra parte, han comprobado que existe mayor convertibilidad de las monedas de ambos países en comparación con Europa del Este.

Existe interés por comprar productos mexicanos, colocando ordenes de producción especial con sus normas de calidad, para enviarlos a sus cadenas de tiendas en E.U., lo cual los hace mas competitivos en sus mercados. Esto ayudaría a la exportación de México.

De todo lo anterior se puede llegar a las siguientes conclusiones respecto a la posición del comercio mexicano ante el cambio que representa el TLC.

1. El comercio nacional ve una oportunidad para incrementar sus ventas al tener más fuentes de abastecimiento y mayor surtido que ofrecer al cliente, dándole mayores opciones de compra.
2. No ve mayor riesgo con la participación de las cadenas de tiendas norteamericanas, porque hay ventajas que favorecen a ambas partes al competir en igualdad de circunstancias.
3. Es necesario que el gobierno estudie soluciones para evitar el crecimiento del comercio informal, que afectaría al comercio organizado nacional y extranjero, desanimando a este último a participar en el mercado mexicano.
4. Que el gobierno autorice el crédito en dólares en las zonas fronterizas, para que el comercio nacional pueda competir con el norteamericano y elimine impuestos.
5. Acelerar la liberación de precios para agilizar las operaciones del mercado de acuerdo con la oferta y la demanda. La mayor productividad bajará los precios.
6. Eliminar subsidios a las tiendas oficiales que distorsionan la economía generando un comercio irregular.
7. Propiciar la desregulación aduanal y mejorar el control para lograr una real simplificación de los trámites en beneficio del comercio nacional, para competir con el extranjero en iguales condiciones.

Finalmente se sugieren las siguientes acciones para fomentar el comercio en México, y así construir una comunidad organizada para competir con éxito en el mercado internacional:

1. Crear un organismo privado que, en coordinación con los gobiernos federal, estatal y municipal, realice una efectiva promoción industrial y comercial.

2. Promover, conjuntamente con los sectores privado y público, un programa de calidad de vida, que ayude a la población a superar los efectos negativos del crecimiento de las ciudades y de la industria, creando una cooperación social de las comunidades con criterios constructivos.

3. Crear una actividad del sector privado orientada a detectar conjuntamente con el gobierno, los problemas críticos y las oportunidades, para actuar en su solución antes de que adquieran magnitudes conflictivas o incontrolables.

II.3. SECTOR EDUCATIVO

Todas las sociedades humanas han requerido conformar sus sistemas educativos con el propósito de preparar el tipo de hombres y mujeres que requieren para el funcionamiento de las estructuras económicas, políticas y culturales que han existido a lo largo de la historia y de sus diversos modos de producción.

De este modo, la educación y el sistema social, económico, político y cultural van unidos; pues habiendo transformaciones en este suprasistema, se requieren cambios en este otro sistema del cual se sirve y al cual influye. Podemos decir que entre ellos hay relaciones de causa-efecto, y que uno y otro, si bien tienen una dinámica propia, son mutuamente independientes.

En nuestro país, el Estado está emprendiendo todo un programa de modernización que hoy se considera indispensable para el desarrollo de la sociedad y de la inserción en el fenómeno de globalización de la economía mundial.

Desde los niveles de educación elemental, hasta la formación técnica, profesional y de estudios superiores hoy se requieren productos "gente formada" con un perfil diferente; obteniendo los conocimientos, valores, actitudes y habilidades en los niños, jóvenes y adultos que este país requiere para su crecimiento.

Ante el aumento de la demanda de servicios educativos no sólo requiere incrementar el número de oferentes (escuelas públicas y privadas), sino elevar sustancialmente la calidad de la formación que ofrecen; de tal manera que los "productos" egresados de las instituciones educativas cuenten con las características, en su "uso y aplicaciones", que de ellos requieren sus clientes finales que son los sectores productores de servicios, científicos y culturales.

Como parte de los cambios enunciados por el Gobierno Federal para conducir al país hacia la modernidad y para adecuarlo al tránsito hacia una economía que intensifica sus relaciones con el resto del mundo, se han dado a conocer algunos acuerdos y decretos que se perfilan por el rumbo de una calificación mayor en la calidad de los recursos humanos en el sistema escolarizado y su adecuación dentro de la nación, que los habilite, para desarrollar labores y tareas en una nueva situación de los esquemas productivos; canalizados a lograr que el país se transforme en una entidad exportadora de bienes y servicios con niveles internacionales de competitividad.

En el decreto para la celebración de Convenios en el marco del Acuerdo Nacional para la Modernización de la Educación Básica se hace un recuento de los logros obtenidos por el sistema de educación básica y el nivel de educación secundaria, en donde se reconoce que la calidad de la enseñanza es deficiente porque "no proporciona el conjunto de conocimientos, habilidades, capacidades, destrezas, actitudes y valores necesarios para el desenvolvimiento de los educandos". Tales deficiencias se adjudican a la dinámica población y a la excesiva burocratización del sistema. Se pretende enfrentar el problema de la baja calidad en la enseñanza mediante la modificación de los contenidos y los materiales educativos, se deja a los gobiernos estatales la responsabilidad de proponer a la Secretaría de Educación Pública (SEP) el diseño de aquellos contenidos referentes a los aspectos del conocimiento regional con el fin de asegurar que los estudiantes adquieran un mejor conocimiento tanto de la diversidad ecológica, como de las tradiciones y costumbres del entorno social en que se ubican.

Dentro de esas políticas de modernización se inscribe el cambio en los contenidos de la enseñanza básica. Se ha contemplado que los programas de estudio se pondrá un énfasis mayor a la enseñanza de las matemáticas, de la historia de México y el dominio de la lengua; también al estudio de la geografía y del civismo. Este plan tiene como una característica importante la del regreso a la enseñanza por materias, abandonando la enseñanza del conocimiento en módulos que se había utilizado desde principios de los setentas.

Resulta previsible que este Acuerdo para la Modernización de la Educación Básica tendrá éxito si pudieran solucionarse algunos problemas que influyen decisivamente sobre el proceso de aprendizaje y que están representados por la deficiente alimentación de la población en general, el bajo índice cultural de la sociedad, la escasez de material didáctico y de espacios apropiados para impartir la enseñanza, y si se lograran elevar sustancialmente los ingresos del personal docente y administrativo que tienen sueldos de subsistencia, los que han generado una baja en la calidad educativa y, si en lo futuro en una fase siguiente de la modernización, se pudieran reorientar las técnicas pedagógicas para que el proceso enseñanza fuera más participativo por parte del alumno, alejándolo del actual sistema de enseñanza que puede tipificarse como repetitivo, reiterativo, poco creativo en conocimientos y bastante alejado de los conocimientos prácticos requeridos en la actividad cotidiana de la población escolar en su conjunto.

Con todo y los cambios introducidos en el Acuerdo Nacional para la Modernización de la Enseñanza Básica, la situación permanecerá sin grandes alteraciones en el aspecto de la educación; por lo que tal vez este sea el momento de una "reflexión nacional" sobre los contenidos y la forma de la educación; con el fin de situar al educando de frente a la realidad actual en donde el conocimiento científico-tecnológico tiene fronteras muy lejanas, mismas que junto con el proceso de producción se modifican constantemente.

El proceso mundial de globalización de la economía y la apertura de México encaminada a insertar en ámbitos más amplios sus relaciones comerciales, requieren que el proceso económico en sus diferentes fases, se acerque cada vez más a un modelo de eficiencia calificado como de Calidad Total, es ampliamente conocido que casi el 30% de las empresas medianas carecen de sistemas adecuados de control de calidad, lo cual refleja un grave atraso tecnológico, por lo tanto, se necesita que esas unidades modifiquen sus procesos de producción para adaptarse a las condiciones de competencia en un mercado abierto. También se conoce que sólo el 5% de las grandes empresas están a nivel internacional- Uno de los aspectos

indispensables para lograr la máxima eficiencia pasa por la habilitación de la mano de obra en las nuevas condiciones de producción.

En donde la destreza y las tareas rutinarias empleadas en los puestos fijos se verán continuamente desplazados en relación directa a los cambios registrados en el proceso productivo motivados por los requerimientos del mercado. Evidentemente que esto supone una nueva etapa no sólo en la producción, sino también en la evolución del ser humano, por lo cual, tiene que establecerse una nueva educación que tome en cuenta esas variaciones, para adaptarse a ellas, considerando que no basta con alfabetizar; sino que en la etapa actual se debe tener acceso a conocimientos de tipo técnico y tecnológico revisados permanentemente y no sólo en algunos momentos críticos ni con el único fin de elevar por una parte los niveles de productividad del operario y por la otra obtener una mayor calidad del producto que competirá en el mercado.

En un futuro próximo, ninguna empresa o unidad productiva podrá competir si carece de planes o programas de capacitación que apunten al dominio de las tecnologías de punta. Desde esta perspectiva, el TLC se puede concebir como una medida estratégica que propicia una nueva división internacional del trabajo, con el objetivo de poder situar a la zona incluida en una condición que se considera de mayor ventaja con el fin de enfrentar a los bloques económicos y formados. De ahí que parte de la estrategia; cuando menos para México, implica cambiar los sistemas de educación básica y lograr un acuerdo para adiestrar a la mano de obra tratando de actualizar a la población, pretendiendo con estas medidas abandonar parte del regazo educativo de la nación en estos aspectos. Porque los conductores de la política económica se han percatado de que sólo subiendo esas deficiencias las empresas del país podrán enfrentar con éxito la competencia, interna y externa.

Es de esperarse que se presentan una serie de consecuencias de diferente tipo, por ejemplo: los obreros y operarios una segmentación mayor de la fuerza de trabajo; que puede dar lugar a modificaciones en los contratos colectivos de trabajo, por otra parte, entre los empresarios, una nueva forma en las modalidades de la conducción y

operación en la empresa para que resista el cambio a la modernidad cuando no se registre esa situación de adaptación; pudieran presentarse una serie de naufragios en aquellas empresas que se hubieran quedado atrasadas en aspectos técnicos y tecnológicos.

En el contexto de la situación internacional derivada de la firma del TLC, las instituciones que ofrecen servicios educativos deben construir su prestigio, usando términos mercadológicos, valiéndose de una mezcla de mercadotecnia que les permita consolidarse en su mercado meta, especialmente cuando tenga que competir con instituciones educativas con una gran tradición de excelencia que hoy existen en Norteamérica.

Particularmente las instituciones que ofrecen educación continua, hoy requieren elevar sustancialmente la calidad de sus educandos.

Por otro lado en el texto del TLC, aunque no se establece un mercado común con libre movimiento de personas, se habla de la entrada temporal de las personas de negocios que sean nacionales de México, Canadá y Estados Unidos, teniendo bases recíprocas en virtud de la relación económica preferencial entre los países miembros del TLC. En relación a este punto se dice que los países contratantes deberán autorizar la entrada temporal a 4 categorías de personas de negocios:

- a) "Visitantes de negocios que desempeñen actividades internacionales relacionadas con investigación y diseño; manufactura y producción; mercadotecnia, ventas; distribución, servicios después de la venta y otros servicios generales".
- b) "Comerciantes e inversionistas"; estas personas deberán estar empleadas o desempeñar su labor a nivel de supervisores, ejecutivos de alguna actividad que requiera habilidades esenciales".
- c) "Personal transferido dentro de una compañía, mismo que deberá ocupar un puesto a nivel administrativo, ejecutivo o poseer conocimientos especializados".

d) "Ciertas categorías de profesionales que cumplan con los requisitos mínimos de preparación y pretendan llevar a cabo una actividad de negocios a nivel profesional".

Este renglón, respecto a la entrada temporal de las personas de negocios, hoy lo podríamos ver como una amenaza para los ejecutivos y mandos de las empresas mexicanas, pues particularmente en los Estados Unidos de estos niveles las personas que ocupan cargos, tienen mínimamente licenciatura y en muchos casos estudios superiores. Es también en este contexto en el que las instituciones de educación continua hoy tienen a un gran mercado potencial: desarrollar desde gerentes hasta mandos medios, supervisores y personal operativo de las empresas mexicanas para que éstas puedan tener la competitividad que hoy se exige.

ASIMETRÍAS EDUCATIVAS DEL TLC

Es importante comparar nuestra situación educativa con la de nuestros futuros socios y competidores comerciales: Estados Unidos y Canadá. Se comprobará que, si son severas las asimetrías en salarios, tecnologías y equipamientos, no lo son menos las educativas.

Para empezar, el gasto público en educación representa en Estados Unidos el 6.8% de su PIB; en Canadá es superior, 7.1; en México supera apenas la mitad de esa proporción: 3.6%. Dada la gran diferencia en los valores absolutos del PIB de los tres países, el gasto por alumno de nuestros futuros socios (casi 2,000 dólares al año) es más de diez veces mayor que el de México (180 dólares).⁷

⁷ Dr. Julio Scherer García, Proceso No. 835, Nov.1992, pág. 34.

Estados Unidos tiene once grados de escolaridad obligatoria; Canadá, entre ocho y diez, según las provincias; México (hasta 1994), solo seis. La tasa bruta de escolarización (o sea la relación de la matrícula total con la población de 4 a 23 años que corresponde a los tres niveles del sistema educativo) es en Estados Unidos y Canadá de 87 a 84%, respectivamente; en México, sólo de 63. Las tasas de escolarización en preescolar (61%) y primaria (100%) son prácticamente iguales en los tres países; no así la de la enseñanza media, que está ya generalizada en nuestros vecinos norteamericanos, y entre nosotros es de sólo 53%. Mayor es la diferencia en la educación terciaria, con los siguientes porcentajes respecto al grupo de edad de 19 a 24 años: 63 en Estados Unidos, 67 en Canadá y 14.2 en México. Esta diferencia significa en términos de matrícula que, por cada 100,000 habitantes, nuestros vecinos tienen entre 5,000 y 5,500, y nosotros sólo 1,543 estudiantes.⁸

Las diferencias en el número de alumnos por maestro, que hace algunos años todavía eran notables, han disminuido: en primaria, los promedios son 22 en Estados Unidos, 17 en Canadá y 31 en México, pero en la enseñanza media la diferencia es menor: 13, 16, y 18 alumnos, respectivamente.

Canadá y Estados Unidos tienen un desarrollo educativo similar: el primero sobrepasa al segundo en varios indicadores, entre los que destaca la tasa bruta de escolarización en el nivel terciario. México, por su parte, aún mantiene una distancia considerable respecto a esos países en el conjunto de indicadores: sobresale su alta tasa de escolarización en la enseñanza preescolar y la generalización del grado de primaria, pero se advierte un rezago en los niveles medio y, sobre todo, superior; la tasa bruta de escolarización en este último es de 14.2%, contra 63 y 67.3% en Estados Unidos y Canadá, respectivamente. Efecto acumulado de tal rezago es, por ejemplo, que México cuenta con sólo 13 ingenieros por cada 10 000 habitantes, mientras que en Estados Unidos la cifra respectiva es de 100.⁹

⁸ Dr. Julio Scherer García, Proceso No. 835, Nov. 1992, pág. 34.

⁹ Comercio Exterior No. 3, Marzo 1994. Vol. 44, pág. 199,200.

El Gasto en Educación

México asigna a la educación 5% de su PIB, frente a 6.8% en Estados Unidos y 7.12% en Canadá. Además, que se trata de economías de volúmenes muy dispares (la de Estados Unidos es 27 veces mayor que la de México y Canadá, dos y media) diferencias muy considerables en el monto absoluto de los recursos dedicados a ese rubro. Lo mismo sucede en materia de gasto educativo per cápita: mientras que Estados Unidos dedica 1990 dólares anuales y Canadá una cantidad semejante, México asigna apenas 180 dólares.¹⁰

Por otra parte, en México la crisis de 1982 a 1990 repercutió en marcadas oscilaciones del gasto educativo durante varios años (5.2% en 1980, 2.4% en 1984, 4% en 1990 y 5% en 1993); los otros dos países han destinado proporciones constantes de 6 o 7 por ciento del PIB desde hace 20 años. Esta diferencia se traduce en mejoras del magisterio; abundancia de apoyos didácticos; bibliotecas, edificios y servicios de más calidad, contribuciones de la investigación, entre otras.

Otros indicadores del contexto cultural son también útiles para apreciar las diferencias, por ejemplo, los libros por habitante son en México 0.2; o sea que los mexicanos cuentan con 32 veces menos que los estadounidenses y 13 menos que los canadienses.

Escolaridad de la Población Ocupada

La población ocupada representa en México 48% de la población adulta (unos 24 millones de habitantes), frente a 78.2% en Estados Unidos (101 millones) 65.8% en Canadá (12 millones).

¹⁰ Comercio Exterior No. 3, Marzo 1994. Vol. 44, pág. 199,200

Salta a la vista que la escolaridad de los trabajadores mexicanos es mucho menor que la de los otros dos países. El porcentaje en México de personas con primaria completa o menos es de 52.4%, mientras en Estados Unidos es 9.9% y en Canadá 13.3%.

En cambio, la población con enseñanza media completa y superior es en México sólo el 26.4; en los otros dos países 71.4% y 59.8% respectivamente. El promedio de escolaridad resulta; de 6.7 grados en México, 12.6 en Estados Unidos y 11.7 en Canadá.¹¹

La explicación más inmediata de las enormes diferencias en los tres países respecto al acervo de grados escolares acumulados en la fuerza de trabajo radica, como se dijo, en el gasto dedicado a la educación en los últimos decenios. Sin embargo, a ello hay que añadir también la disparidad en la dinámica demográfica de las naciones de referencia.

El mejoramiento de la escolaridad de la fuerza de trabajo mexicana será necesariamente lento y el equilibrio pleno de las actuales asimetrías con Estados Unidos y Canadá no se logrará en un plazo previsible, razón de más para redoblar cuanto antes los esfuerzos en la materia.

¹¹ Comercio Exterior No. 3, Marzo 1994. Vol. 44, pág. 201.

II.4. SECTOR AGRICOLA

La agricultura es una actividad económica cuyo funcionamiento no presenta estrictamente la misma regularidad que las ramas industriales de producción, en virtud de la intervención permanente y altamente impredecible de los fenómenos naturales en los procesos productivos que le son propios.

La competitividad agropecuaria entre dos o más naciones está fundamentalmente determinada por su grado comparativo de desarrollo tecnológico, por su provisión de recursos naturales y por sus políticas gubernamentales de fomento rural, que apoyan o desestimulan la capitalización de las granjas.

En los tres factores de este trinomio, la superioridad de Estados Unidos y Canadá sobre México es apabullante. Como resultado, las diferencias de productividad son abismales (en las principales cosechas básicas, en importantes productos pecuarios y en el sector forestal) y, a pesar de la inhumana baratura de la mano de obra mexicana, nuestros costos de producción en los más importantes productos alimenticios son muy superiores respecto a los países del norte.

La enorme brecha de productividad deriva, en primer término, de las cuantiosas inversiones en investigación y en innovación tecnológica, realizadas por los Estados Unidos y Canadá a lo largo de muchas décadas, en las cuales han incidido, decisivamente, tanto el gasto público (de los gobiernos federal y estatales) en investigación agropecuaria y extensionismo, como las políticas internas de precios y subsidios, que al garantizar la rentabilidad de las granjas, han favorecido su capitalización y tecnificación continuas.

El enorme diferencial tecnológico-agrícola es imposible de ser superado en el corto y mediano plazos. La pobreza de recursos que hemos dedicado a la investigación tecnoagrícola y los exiguos recursos y apoyos para incentivar los demás eslabones de la cadena de la innovación tecnológica, están en la base de la pobreza de nuestros resultados.

Además, la enorme brecha de productividad entre México y los países del norte deriva también de las considerables ventajas de estos países en su provisión cuantitativa y cualitativa de recursos naturales.

Su superioridad cuantitativa sobre México es apabullante. Por cada trabajador agrícola, los Estados Unidos cuentan con 61.4 has. de tierras de cultivo, de las cuales 5.9 has. son irrigadas, con 79.0 has. de pastizales y con 86.7 has. de bosques; en México sólo contamos con 2.7 has. de cultivo por trabajador agrícola, de las cuales 0.6 has. son de riego, con 8.1 has. de pastizales (en su mayoría de mala calidad) y con 5.0 has. de bosques; en Canadá, las cifras son 97.4 has., de cultivo, con 1.7 has. irrigadas, 68.9 has. de pastos y 754 has. de bosques por trabajador agrícola.¹²

Además, la superioridad cualitativa de los recursos naturales de los países del norte, y sobre todo de Estados Unidos, es no menos apabullante. Mientras en México tenemos problemas topográficos (laderas y pendientes) en dos terceras partes de nuestras tierras agrícolas, los Estados Unidos disponen de inmensas planicies (en su cordón cerealero y en sus demás regiones agrícolas), que son ciento por ciento mecanizables y representan el arquetipo natural de tierras para la aplicación integral de los paquetes tecnológicos modernos. Por si fuera poco, existe una diferencia abismal entre las políticas de fomento agropecuario aplicadas en Estados Unidos y Canadá, plasmadas en su sistema de precios y subsidios, que hacen de la actividad agropecuaria el sector de la economía de mayor intervencionismo gubernamental en los países del norte, en contraste con las políticas aplicadas en México de achicamiento brutal del apoyo estatal al campo.

Esta apertura comercial unilateral produce una curiosa escena en el foro de negociaciones para un tratado de libre comercio. El gobierno mexicano ha entregado casi todo sin recibir nada a cambio; y ahora de lo que se trata es de ver qué aceptan nuestros "socios" generosamente conceder. En el caso del sector agropecuario, aún en 1984, de las 882 fracciones arancelarias del sector, 780 estaban sujetas a permisos

¹² José Luis Calva, Probables Efectos del TLC en el Campo Mexicano, pág. 24

previos de importación (93.7% del valor de las importaciones); en el primer semestre de 1990 sólo quedaban 48 fracciones (de 526 fracciones arancelarias) sujetas a permiso; y en el segundo semestre de 1990 fueron excentadas 15 fracciones más, al autorizarse la libre importación de sorgo, arroz, soya y otras oleaginosas. Por si fuera poco, la eliminación de la protección no arancelaria de nuestras cosechas, se ha visto acompañada de la reducción de los aranceles prácticamente a cero: en el primer semestre de 1990 el arancel promedio ponderado para las importaciones agropecuarias ascendía apenas al 3.5%.¹³

Las autoridades mexicanas de comercio han ido mucho más lejos de los compromisos internacionales contraídos por nuestro país. En el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), suscrito en 1986, el sector agropecuario mexicano fue esencialmente salvaguardado con una cláusula especial que textualmente dice: "Las partes contratantes reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando un programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector". Además, al adherirse al GATT, México se comprometió, en general, solamente "a consolidar sus derechos de aduana a un tipo máximo del 50 por ciento".

La apertura comercial unilateral en el sector agropecuario mexicano ha convertido también en la letra muerta la política de precios agropecuarios postulada en el Programa Nacional de Modernización del Campo 1990-1994, según el cual los precios internos agropecuarios deben incluir los factores de subsidio recibidos por nuestros competidores internacionales. Se ha hecho inviable su cumplimiento

¹³ José Luis Calva, Probables Efectos del TLC en el Campo Mexicano, pág. 29.

precisamente por la supresión unilateral de permisos previos de importación y la reducción de los aranceles prácticamente a cero.

Sin embargo, entre los pocos productos que aun están protegidos en México por barreras no arancelarias (permisos previos de importación) que los negociadores estadounidenses y canadienses tratarán de derribar se encuentran aún nuestros dos principales granos: el maíz y el frijol y otros importantes productos como el trigo y la leche.

Si nuestro comercio agropecuario con Estados Unidos y Canadá se liberaliza completamente, los resultados económicos y sociales para México serán devastadores.

La instrumentación de un libre comercio agropecuario con Estados Unidos y Canadá implicaría, en primer lugar, la desaparición prácticamente completa de nuestros más importantes granos básicos (maíz y frijol). Una liberalización de nuestro comercio agrícola con estos países tendría, en consecuencia, graves efectos sobre México, en primer lugar, porque más de tres millones de familias campesinas de México dependen precisamente de la producción de esos granos; en segundo lugar, por los efectos multiplicadores adversos que la virtual desaparición de la producción de granos básicos provocaría en las demás ramas de la economía nacional; y, en tercer lugar, por la importancia del suministro interno de estos productos imprescindibles, en la seguridad alimentaria y en la soberanía nacional.

Los expertos agrícolas de Estados Unidos están de acuerdo en que no existe ninguna razón fundada para pensar que México podría seguir produciendo granos en un escenario de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, tampoco hay razón para esperar que los negociadores estadounidenses tengan en cuenta los costos sociales directos de la severa reducción de la producción de granos en México, ni sus efectos multiplicadores adversos sobre el conjunto de la economía mexicana. Se trata, en todo caso, de intereses nacionales que deben ser defendidos por los mexicanos.

El libre comercio granero con Estados Unidos y Canadá implicaría el retiro del cultivo de más de 10 millones de hectáreas y un éxodo rural de alrededor de 15 millones de mexicanos. Si el tratado de libre comercio implicara realmente la libre movilidad de los factores, los expulsados del campo emigrarían legalmente a los países del norte; pero como los gobiernos de estos países no parecen dispuestos a conceder la libre asignación internacional del factor trabajo, la emigración sería clandestina, y no podría ser detenida. Desde luego, una parte de los desahuciados del campo ingresarán a nuestras ciudades, en condiciones en que tenemos ya nueve millones de desempleados abiertos, expatriados o encubiertos en el llamado sector informal de la economía.

Respecto a los frutales, tampoco son significativas nuestras posibilidades de expansión, porque si bien existen productos que pueden beneficiarse de la liberación comercial como son los cítricos, existen frutales de tierra templada como la manzana, el durazno, etc., en los cuales Estados Unidos tiene mucho menores costos de producción. También nuestra producción lechera, porcícola y de carne bovina se verían seriamente afectadas por la producción estadounidense cuyos costos son inferiores a los mexicanos y, además, se ve beneficiada con cuantiosos subsidios. Así mismo nuestra producción forestal maderable sería severamente dañada por la competencia de Estados Unidos y Canadá, cuya superioridad en tecnología, infraestructura y recursos silvícolas es apabullante; orillando a los campesinos forestales de México a la sobreexplotación clandestina de los bosques como único medio de sobrevivencia.

La experiencia que pudiera presentarse en México es algo que ya vivieron dolorosamente varios países africanos. Seducidos por la Comunidad Económica Europea, que les ofreció granos baratos con créditos "blandos" e incluso granos regalados (ayuda alimentaria), varios países africanos se dedicaron a producir cultivos de exportación (cacahuete, cacao, banano, etc.), desentendiendo de manera drástica su producción de alimentos para consumo interno. Sobrevino entonces un desplome brutal de los precios internacionales de sus cosechas exportables (fue el caso del cacao, del cacahuete, del banano, etc.) y los países entrampados se vieron sin alimentos producidos y sin divisas para importarlos. Los países agricultores del

Tercer Mundo estaban enviando al exterior cantidades crecientes de alimentos y materias primas y recibían cada vez menos dólares.

Nosotros pudiéramos caer exactamente en la misma trampa: multiplicar nuestros cultivos exportables, ver como se desploman los precios de nuestras agroexportaciones en el mercado mundial y quedarnos sin productos para nuestra propia alimentación.

El fortalecimiento del sector alimentario mexicano sería absolutamente inviable bajo un escenario de libre comercio agropecuario con Estados Unidos y Canadá. Más aún el campo mexicano tendría pérdidas netas adicionales devastadoras, que no sólo harían inmanejables las cuentas externas, si no que provocarían efectos multiplicadores gravemente adversos sobre los demás sectores de la economía nacional y un éxodo rural de escalofriantes dimensiones: más de 15 millones de mexicanos tendrían que abandonar sus campos.

No podemos hacer ninguna concesión a los Estados Unidos y Canadá que ponga en riesgo la producción interna de nuestros más importantes alimentos (granos, leche y carnes principalmente). Ni siquiera podemos sensatamente comprometernos a mantener la apertura comercial unilateral realizada por México por razones de política estabilizadora. Ninguna concesión que puedan hacernos Estados Unidos y Canadá compensará lo que perderemos si nos comprometemos a conservar y ampliar la actual apertura comercial.

De firmarse un tratado de comercio con Estados Unidos y Canadá, deben excluirse, por lo menos, los granos, los lácteos, las carnes y las maderas; y abrir períodos muy largos para el inicio de la apertura gradual de otros productos de clima frío o templado como manzanas, duraznos, papas, etc., altamente vulnerables, tanto por sus costos como por sus calidades, respecto a los producidos en los países del norte. Si no hay acuerdo con los Estados Unidos y Canadá en que los granos, carnes, leche y maderas no entren en el tratado, sería preferible para México la exclusión completa del sector agropecuario y agroindustria (para no ser invadidos con alimentos elaborados).

Nuestros negociadores no deben perder lo más para ganar lo menos. En el subsector pecuario tenemos también mucho que perder y poco que ganar: lo que perderíamos en carnes y leche no podría compensarse con lo que ganaríamos en exportaciones de pechugas (si es que algo ganamos) o de ganado en pie, que ya ahora exportamos prácticamente hasta el límite de nuestra capacidad productora.

Sin duda es un grave error creer que nuestra agricultura va a alcanzar un adecuado nivel de competitividad con la sólo liberalización arancelaria y no arancelaria de la importación de insumos y maquinaria agrícola.

Una estrategia sensata de comercio exterior agropecuario, debe sustentarse en una estrategia de largo plazo para acelerar nuestro desarrollo agropecuario. El país requiere de un proyecto nacional que asigne al sector agropecuario el lugar primordial que debe tener por su importancia como generador de empleo e ingresos para el 30% de los mexicanos. En consecuencia, el más alto interés nacional reclama una política agropecuaria coherente, que estimule el crecimiento sostenido del sector y su progreso tecnológico, mediante adecuados niveles de precios internos que tomen en cuenta los factores de subsidio que distorsionan los precios internacionales y la necesaria protección adicional que debe tener nuestro sector agropecuario ante su inferior provisión de recursos naturales y su rezago tecnológico.

El TLC de América del Norte vendrá a confirmar las ventajas de que goza ya comercialmente Estados Unidos, dando a su agricultura estabilidad a largo plazo, pues tiene garantizados los intercambios con sus socios agrícolas más importantes después de Japón: Canadá y México.

En el caso de México, a diferencia de lo que pasa con Canadá, se considera que es una economía complementaria de la estadounidense, en tanto que no producen lo mismo con grados semejantes de competitividad. Técnicamente hablando, México es el país con mayor grado de complementariedad entre los subdesarrollados. Los Estados Unidos son globalmente competitivos en granos básicos y secundarios, además de algunos tipos de carne, mientras que México lo es en frutas, hortalizas y café.

Además, internamente, la estructura agropecuaria mexicana dista mucho de parecerse al sistema estadounidense de alimentos y fibras. Muy por el contrario, nuestro país cuenta con una agricultura cada vez más alejada del apoyo gubernamental, pero sobre todo es un caso de agricultura desarticulada de las esferas anteriores y posteriores al estricto momento del cultivo - producción de insumos y maquinarias, por un lado, estructuras de transformación, transporte, comercialización, por el otro-, salvo en el caso de algunas agroindustrias.

CAPITULO III

**EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO Y EL ASPECTO
TRIBUTARIO**

III.1. SISTEMA TRIBUTARIO MEXICANO

Las modificaciones que durante la presente administración se han efectuado a nuestra legislación fiscal han tenido resultados muy positivos en lo que se refiere a la adecuación del sistema a la nueva realidad económica del país. En este sentido, a través de los impuestos, el gobierno ha logrado obtener los recursos necesarios para apoyar la estabilidad y el crecimiento de la economía, y promover con éxito una mejor distribución del ingreso mediante una carga fiscal más equitativa. Sin embargo, los objetivos anteriores no impidieron que se incorporaran a las leyes fiscales diversas medidas que resultaban necesarias para favorecer la competitividad de las empresas mexicanas y promover la inversión productiva, la generación de empleos y el fortalecimiento de la infraestructura productiva.

Al inicio del sexenio del Presidente Salinas, las personas físicas enfrentaban tasas impositivas hasta del 50% y las empresas del 42% sobre sus utilidades calculadas sobre una base no actualizada por inflación. Actualmente no sólo se disminuyeron ambas tasas para ubicarse la máxima en 34%, sino que además se redujo considerablemente la base misma del impuesto, pues en la medida en que se disminuye la inflación, la base nueva o actualizada se hace más pequeña en relación con la llamada base tradicional. El nivel de las tasas impositivas en México es sumamente competitivo a nivel internacional. Para ilustrar lo anterior, basta con decir que una empresa obtiene 100 de utilidades en los E.U.A. está obligada a enterar en total 59.70 pesos por concepto de ICOR y en Canadá 59.90 pesos, cuando en México esa misma utilidad sólo causa 35 pesos de impuesto. Esto se debe a que México cuenta con un sistema de integración total del impuesto de la sociedad y del accionista, de tal forma que las utilidades de las empresas sólo son gravadas en una ocasión.

Dentro de las áreas que tienen particular importancia para el desarrollo empresarial y por ende para la economía del país destaca la materia impositiva. En esta área deben de existir tratamientos que permitan al estado continuar con el crecimiento en la captación de los recursos para sufragar los gastos públicos y al mismo tiempo faciliten las labores administrativas y estimulan la inversión, bajo los principios básicos de equidad y seguridad jurídica.

Existen en nuestro sistema tributario mexicano, numerosos aspectos positivos tales como las reducciones efectuadas a las distintas tasas máximas de diferentes contribuciones, el tratamiento vigente para los dividendos sobre utilidades que ya pagaron los impuestos, la simplificación de trámites ante las autoridades y algunas otras medidas favorables respecto de las cuales no se efectúan comentarios detallados, sólo se comentan a continuación los puntos que se considera deben ser mejorados, con lo cual nos daremos una amplia idea de como se encuentra actualmente nuestro Sistema Tributario Mexicano.

Para todas las deducciones deben existir requisitos que permitan la verificación de la validez, pero en el caso de las disposiciones fiscales mexicanas, estos resultan excesivos, sobre todo en lo que se refiere a aspectos de forma.

Todavía subsisten reglas que obligan a hacer pagos con cheques nominativos, así como las relativas a retenciones e información sobre las principales operaciones con terceros.

Uno de los aspectos que más generan preocupación actualmente, por la complejidad del trabajo administrativo que implica, es la obligación de que a partir de octubre de 1992, propiamente todos los comprobantes que se expidan por parte de los contribuyentes deben ser impresos y controlados por establecimientos autorizados.

De esta forma consideran las autoridades que podrán mejorar al control y fiscalización de las operaciones de la totalidad de los contribuyentes.

Así mismo, existen desde hace algún tiempo, la obligación de verificar la identificación de todos los terceros con los que se celebran operaciones, cuando éstos solicitan comprobantes a su nombre, mediante las cédulas de identificación del Registro Federal de Contribuyentes.

Consideramos que otro de los aspectos sustanciales que hacen complejo el sistema fiscal mexicano, es el que se refiere a lo numeroso de las disposiciones relativas a un mismo tema, situación en la que, para obtener alguna conclusión respecto de un planteamiento determinado, resulta necesario acudir simultáneamente a diversas disposiciones, tales como artículos de la Ley, artículos transitorios de la misma, artículos del reglamento, transitorios del mismo, resoluciones publicadas en el Diario Oficial, anexos de dichas resoluciones e incluso criterios internos de la Secretaría de Hacienda; esta mezcla de disposiciones aplicables en determinados casos, independientes de los efectos negativos referentes a la seguridad jurídica del contribuyente, originan una considerable inversión de tiempo, recurso insustituible.

De acuerdo con el Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, los contribuyentes con local fijo y que celebren operaciones con el público en general, deben registrarlas en máquinas de comprobación, que pueden ser proporcionadas por la autoridad o adquiridas de los fabricantes autorizados.

En los casos de contribuyentes que en 1991 hayan tenido ingresos menores a \$340 millones y activos menores a \$66 millones no tendrán que pagar las máquinas citadas cuando se las proporcionen las autoridades, según se estableció en decreto presidencial publicado el 25 de marzo de 1992. En todos los demás casos deben pagarse las máquinas, permitiéndose el pago en parcialidades.

Otro de los problemas existentes en el sistema fiscal mexicano, suponemos que originado en gran parte por la premura con que se emiten en algunos casos las reformas y adecuaciones, así como por la falta de un período de difusión de las disposiciones antes de su vigencia, es el de la confusa redacción de algunos

preceptos, lo cual provoca problemas de interpretación y consecuentemente de aplicación.

Cualquier falta de claridad o redacción impropia, puede hacer que los usuarios de las leyes lleguen a conclusiones diferentes o aun opuestas a la intención del legislador.

Las reformas publicadas el 20 de julio de 1992, implican una mejoría notable del sistema fiscal, corrigiendo en forma positiva la tendencia en el ámbito de la seguridad jurídica de los contribuyentes, al permitir ahora que bajo ciertas condiciones, el procesado pueda obtener la libertad provisional bajo caución, así como al eliminar los accesorios para cuantificar los treinta millones de pesos.

De alguna manera la reforma deriva de la falta de justificación para negar la libertad bajo fianza a personas que, teniendo una conducta intachable a lo largo de su vida, por alguna circunstancia se vean involucradas en un delito de defraudación fiscal o su equiparable.

La defraudación fiscal se encuentra definida como el delito que comete quien con uso de engaños o aprovechamiento de errores, omite total o parcialmente el pago de alguna contribución u obtiene un beneficio indebido con perjuicio del fisco federal.

Las mismas penas para dicho delito se aplican a quien "realice dos o más actos relacionados entre ellos con el único propósito de obtener un beneficio indebido con perjuicio del fisco federal".

A partir de 1992 se agregó como asimilable a la defraudación fiscal, la realización en un ejercicio fiscal, de erogaciones superiores a los ingresos declarados por parte de personas físicas que perciban dividendos, honorarios o en general presten un servicio personal independiente o estén dedicadas a actividades empresariales, salvo que comprueben a la autoridad fiscal el origen de la discrepancia, dentro de plazos estrictos establecidos.

Dicha disposición es discriminatoria en contra de las personas físicas que realizan las actividades señaladas, desmotivándolas. Además, no establece posibilidades de ampliación de plazos e incluso, podría llegar a aplicarse en ausencia del contribuyente, puesto que de acuerdo al Código Fiscal, un día después de un citatorio, se puede entregar la notificación a cualquier persona.

También la legislación fiscal considera equiparable a la defraudación fiscal el hecho de que una persona sea responsable por omitir presentar, por más de seis meses, la declaración de un ejercicio que exijan las leyes fiscales, dejando de pagar la contribución correspondiente, sin que exista el requisito de que la persona haya obrado con dolo o mala fe, ya que lo que se penaliza tan severamente es la omisión de un acto y no la realización de una conducta.

Por tanto, un olvido o una actitud negligente de un contribuyente puede traer aparejada la iniciación de un procedimiento penal, aun cuando el monto dejado de pagar sea insubstancial, con independencia de las cualidades y atributos personales, tratándosele como al peor de los delincuentes.

Los constantes cambios a la legislación fiscal generan inseguridad jurídica, puesto que impiden la posibilidad de planear en los negocios, a mediano y largo plazo.

Además, es común observar que el procedimiento de formulación de la legislación tributaria en nuestro país, tiene serias deficiencias de fondo, puesto que normalmente implica lo siguiente:

- a) Proposición por parte de alguna área de la administración fiscal, con base en algún caso aislado o por alguna preocupación.
- b) Incorporación de dicha propuesta al proyecto de iniciativa del Ejecutivo, muchas veces sin exposición de motivos detallada.

c) Discusión de los proyectos con algunos miembros de las organizaciones empresariales y profesionales, sin concederles tiempo para que efectúen un análisis profundo de las implicaciones del caso, decidiendo la autoridad qué observaciones considera procedentes.

d) Propuesta a la Cámara de Diputados, que con premura resuelve y turna a la de Senadores, misma que normalmente no efectúa modificaciones, aprobándose su publicación y entrada en vigor casi de inmediato.

Como consecuencia de ese procedimiento, normalmente algunas disposiciones entran en vigor sin que se conozcan sus efectos en la práctica, situación que genera desconcierto y que no contribuye a generar conciencia fiscal.

El impuesto al Activo (Impac) se incorporó a la legislación fiscal mexicana a partir del año de 1989, en el que se señalaba como motivo principal: "incorporar un nuevo impuesto federal complementario del Impuesto Sobre la Renta", lo cual prevía inicialmente que su base sería el monto neto de los activos de las empresas residentes en México, gravables a una tasa anual del 2 por ciento.

Independientemente de las reglas específicas aplicables para su determinación, al ser el Impac un impuesto que pretende establecer una contribución directa mínima, calculable sobre la inversión en activos que tengan los sujetos del mismo, evidentemente puede inhibir la realización de proyectos cuya característica sea la de efectuar importantes inversiones con un largo proceso de recuperación o con alto riesgo.

Si bien es cierto que durante los últimos años se ha mantenido una tendencia a la baja en las tasas del ICOR para personas físicas, ello sólo ha ocurrido tratándose de la tasa máxima lo que beneficia básicamente a las personas con ingresos muy elevados.

En el caso de personas con ingresos medios y bajos, el ICOR que se causa actualmente, es más elevado que el que se causaba en periodos de estabilidad económica en los que las tasas máximas eran sustancialmente más elevadas que las actuales.

En el sistema vigente en la actualidad, el impuesto se incrementa en la medida en que existan prestaciones y otras erogaciones del patrón, relacionadas con la prestación de los servicios, no obstante que desde hace varios años se limitó el monto exento de las partidas de previsión social, sujetándolo a múltiplos muy bajos, respecto del salario mínimo general, lo cual se agrava al considerar que dichas partidas dañan el monto de participación de utilidades que el patrón puede llegar a deducir.

La Contaduría Pública reconoce que el sistema fiscal aplicable a los dividendos de las empresas, en general, es un sistema que promueve la actividad empresarial y hace un justo reconocimiento de las utilidades que ya pagaron Impuesto Sobre la Renta, al permitir que una parte de las mismas se distribuya como dividendos, sin volver a pagar dicho impuesto.

El sistema vigente para determinar la deducción de las inversiones en activos fijos y otros activos, contiene importantes avances respecto al sistema que se tuvo durante muchos años, en el que no se reconocía el efecto de la inflación.

Además de que el sistema actual permite reconocer el efecto inflacionario en la depreciación, existe un aliciente a la inversión fuera de las zonas de influencia del Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey, en virtud del cual las empresas pueden tomar como deducción un valor presente de la inversión, descontado a tasas razonables.

La obligación de participar al personal de las utilidades de las empresas, puede llegar a ser un elemento de desventaja frente a empresas del exterior, sobre todo si consideramos que la fórmula vigente para el cálculo de la participación, tiene limitaciones técnicas que pueden hacerla muy costosa.

Para el cálculo de la participación, los intereses deben considerarse a su valor nominal, sin restar la inflación, fenómeno que tampoco se considera al deducirse la depreciación de activos, para efectos del cálculo de dicha PTU.

III.2. CARACTERISTICAS FISCALES DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

Para facilitar las condiciones propias a la inversión en general, y a la turística en particular, se darán negociaciones tendentes a la homologación tributaria, con los objetivos de evitar al máximo los conflictos de la doble tributación internacional; promover un incremento acelerado de los niveles de productividad, eliminar tarifas de importancia para utilizar el establecimiento de negociación, para la inversión extranjera directa y la reinversión de capitales.

Las adecuaciones fiscales realizadas de 1987 a la fecha en México, han contemplado algunos de los puntos mencionados, y los conceptos y mecanismos tributarios actualmente vigentes, tienen ya gran similitud, sobre todo en lo que se refiere a las personas morales, con el sistema tributario de los Estados Unidos, no así con Canadá, cuyo régimen fiscal implica una carga tributaria y una complicada administración de sus impuestos, situación que nos pone en ventaja con este país.

En los tres países se tienen establecidos tanto impuestos directos como indirectos, así como federales y locales.

Únicamente en Canadá se observa que tanto a nivel federal como local se tienen establecidos el impuesto sobre la renta y el impuesto a las ventas.

En Estados Unidos y en Canadá el Impuesto sobre la Renta representa más del 50% de sus ingresos presupuestales, mientras que en México es del 42%.

El impuesto Sobre productos del Trabajo muestra una participación muy diferente en los tres países:

37%, 11% y 19%, en Estados Unidos, Canadá y México, respectivamente.

Los Impuestos al Comercio Exterior en los Estados Unidos representan tan sólo el 4%, mientras que en México es del 10%; en Canadá -por su baja participación- no se tiene como renglón específico.

El Impuesto Sobre la Renta a las Personas Morales en los Estados Unidos establece tasas de entre 15% y 34%; en Canadá debido a la doble tributación (federal y local) la tasa aplicada es del 43.5% y para ciertos productos del 40% y en México la tasa actual es del 34% existiendo el impuesto del 2% al activo, como monto mínimo que deben pagar las empresas.

En los Estados Unidos no se tiene establecido un impuesto al valor agregado, en Canadá entró en vigor a partir del presente año con una tasa general del 7% y con mecanismo similar al de México, aquí la tasa general del IVA es del 10%; y se comenta en este apartado, por ser las empresas las responsables de su cobro y entero, aún cuando -en la mayoría de los casos- no son los contribuyentes directos.

En los tres países se establecen disposiciones que determinan quiénes son los contribuyentes efectos al pago de impuesto coincidiendo en gravar a todos los residentes tanto nacionales como extranjeros y a los no residentes que tengan como fuente de ingresos gravables, el territorio de estas naciones.

Para efectos de evitar la doble tributación en los tres países se establece la deducción para los extranjeros residentes y para los contribuyentes no residentes, de acreditar el importe del impuesto sobre la renta pagado en su país de origen, cubriendo sólo la diferencia que pudiera resultar, que en este caso Canadá y México son quienes podrían cobrar impuestos a cargo de este tipo de contribuyentes debido a lo elevado de sus tarifas en relación con las que tiene establecidas los Estados Unidos.

En cuanto a los conceptos generales que se gravan en los tres países son: Sueldos y salarios, Honorarios, dividendos, intereses y venta de inmuebles.

Las tasas de gravamen son: En Estados Unidos del 15% al 28%; en Canadá el 17% al 29% y en México del 3% al 34%, estableciéndose en los tres países el procedimiento de retención a cargo de quiénes efectúan el pago, a fin de asegurar su cobro.

En Estados Unidos, y Canadá se permite a las personas físicas una mayor cantidad de deducciones y descuentos que en México, por lo que además de que las tasas en nuestro país son más elevadas, la base también resulta mayor.

Como puede inferirse aunque existe ya un esfuerzo de armonización en materia de contribuciones a las personas morales, aún es largo el trecho en cuanto a personas físicas.

III.3. COMPARACION DE LOS SISTEMAS TRIBUTARIOS DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

1.GENERALIDADES

MEXICO

- Las corporaciones y personas físicas residentes en México se gravan sobre el total de utilidad obtenida.
- Los contribuyentes no residentes (corporaciones o personas físicas) se gravan sólo por los ingresos provenientes de fuentes de Territorio Nacional.
- El ingreso de las corporaciones se grava solo en una ocasión, ya sea a nivel de la sociedad, si se acumula en los ingresos gravados de la corporación, o si no, a nivel de los accionistas sobre la distribución. Si se gravó a nivel corporativo, poco o no mucho se retendrá cuando eventualmente se distribuya.
- La carga del impuesto directo ha decrecido como resultado de las reformas fiscales. El 40% efectivo en promedio en toda la carga comparable a tarifas desarrolladas en los países.
- Se obliga que una porción de las ganancias igual al 10% del ingreso gravable ajustado para este propósito, se pague cada año a los trabajadores.
- Se establece un impuesto mínimo a las corporaciones, basado en sus activos.
- En términos generales, la forma prevalece a la sustancia. Los tratados de no doble imposición, la doble tributación se evita a través de acreditar, como límite el impuesto pagado en el extranjero.

ESTADOS UNIDOS

- Los contribuyentes nacionales, incluyendo a los residentes extranjeros, se gravan sobre la totalidad de su utilidad.
- Los contribuyentes residentes en el extranjero se gravan por la utilidad provenientes de los Estados Unidos.
- El origen o fuente de los ingresos o gastos en un concepto sustancial para determinar los contribuyentes afectos al Sistema Tributario de los Estados Unidos.

- Los ingresos de las sociedades se gravan a nivel de sociedades y a los accionistas sobre la distribución de utilidad.
- Lo sustantivo adquiere mayor relevancia que la forma para los propósitos del Impuesto Federal.
- La aprobación previa del Departamento de Impuestos se requiere en ciertos casos tales como: cambios en período o sistema de registro.
- Se evita la doble tributación a través de ciertas franquicias, deducciones y créditos establecidos en la Ley Federal y en los Convenios Tributarios.

CANADA

- Los residentes canadienses están sujetos al impuesto sobre la renta sobre el global de la ganancia obtenida.
- Los no residentes generalmente están sujetos al impuesto sobre la renta de Canadá solo sobre ingresos derivados en Canadá incluyendo ganancias de Capital realizadas conforme a las disposiciones de los gravámenes sobre propiedades canadienses.
- La mayor reforma del Impuesto Federal propuesta en 1987, se hizo efectiva para 1988 y años subsecuentes.
- Las tasas de impuesto a las personas físicas y corporaciones han disminuido sin embargo, la base del impuesto se ha ampliado.
- Para personas físicas, los dividendos se gravan bajo un sistema modificado atribuible; para las corporaciones, los dividendos de los incorporados generalmente se deducen de los ingresos gravables de los receptores.
- El sistema Tributario Federal sobre ventas de fabricantes será reemplazado por una forma de impuesto al valor agregado, en 1991.
- Se releva de los impuestos extranjeros causados a través de acreditar una deducción adicional cuando se paga un impuesto en exceso. Se propuso y está en etapa de prueba una regla general que evite leyes de desgravación.

2. PRINCIPALES IMPUESTOS

MEXICO

2.1 FEDERACION

2.1.1 Sobre la renta

2.1.2 Valor Agregado

2.1.3 Importación y Exportación

2.1.4 Nóminas, principalmente Seguro Social

2.2 LOCALES

2.2.1 Sobre bienes inmuebles

2.2.2 Sobre Salarios

ESTADOS UNIDOS

2.1 IMPUESTO SOBRE LA RENTA

2.1.1 Sociedades

2.1.2 Personas Físicas

2.1.3 Fideicomisos y herencias

2.2 IMPUESTO SOBRE NOMINA

2.3 IMPUESTO SOBRE OPERACIONES

2.3.1 Herencias y legados

2.3.2 Importaciones y exportaciones

2.3.3 Ventas (solo estatal y municipal)

2.4 IMPUESTOS A LA POSESION (Sólo estatal y municipal)

2.4.1 Bienes raíces

2.4.2 Bienes muebles personales

2.4.3 Bienes intangibles

CANADA

2.1 FEDERACION

2.1.1 Sobre la renta

2.1.2 Ventas e impuestos en exceso

2.1.3 Derechos de aduana y aranceles en exceso

2.1.4 Comisiones por aceite y gas

2.2 PROVINCIA Y GOBIERNOS TERRITORIALES

2.2.1 Sobre la renta

2.2.2 Sobre ventas al menudeo

2.2.3 Impuestos mínimos

2.2.4 Comisiones por Recursos Naturales

2.2.5 Sobre capitales

2.3 GOBIERNOS MUNICIPALES

2.3.1 Bienes inmuebles

2.3.2 Comercio

3. EVASION DE IMPUESTOS

MEXICO

- El Código Fiscal Federal, como Ley específica de los impuestos, contiene reglas en contra de la evasión como los impuestos en otros países, por ejemplo:

1. En caso de fraude, las autoridades pueden buscar a través de la vía de la negociación autorizada determinar su verdadera situación económica.
2. Las medidas preventivas generales, para estos casos permitidas a la autoridad para reconstruir el ingreso gravable es estimar la base del impuesto.
3. Existen reglas generales para eliminar abusos por la vía de precios intercompañías, duplicación de inventarios, además de asegurar la adquisición de activo.
4. Se establecen reglas estrictas las cuales, si no se cumplen, niegan la deducibilidad de los costos y gastos.

- Por lo general la forma prevalece sobre la sustancia, excepto por lo antes mencionado. Las autoridades generalmente basan su análisis de las operaciones sobre la documentación comprobatoria de esas operaciones.

- Algunos abogados son de la opinión de que la carga de la prueba corresponde a la autoridad.

ESTADOS UNIDOS

- Dentro del Código Fiscal existen varias disposiciones que impiden a los contribuyentes utilizar beneficios diferentes a los señalados por la ley con el propósito de evadir el pago.

- Como debe esperarse, los juicios entre contribuyentes y el Departamento de Impuestos, quien sirve como el abogado del Gobierno Federal, son prevalentemente en esta materia, debido a la naturaleza subjetiva para determinar los motivos que hay detrás de las acciones de los contribuyentes.

- Se establecen situaciones específicas para, tipificar a la evasión. La acción del gobierno hacia los evasores es el aseguramiento de sus bienes a cubrir el adeudo.

CANADA

- El código del Impuesto sobre la Renta contiene muchas prevenciones específicas y varias generales a fin de evitar la evasión. Una sentencia reciente de la Suprema Corte de Canadá, en contra de esta intención, estableció que una operación debe satisfacer invariablemente una "prueba del propósito del negocio" sometién dose al escrutinio en respuesta a esta decisión, el Gobierno Federal decretó una nueva regla anti-evasión, donde cualquier beneficio de impuesto solicitado por un contribuyente a fin de lograr la evasión, debe ser negado y la operación reclasificada. Esta regla general se aplica además de las demás prevenciones específicas en contra de la evasión.

- Las Leyes Fiscales están sujetas a principios similares de interpretación que otras leyes. La redacción ha sido revisada en su estructura integral y en su sentido gramatical y ordinario armonizándolo con las disposiciones legales, el objeto y la intención del legislador.

- Declarar una operación ilícita, ineficaz o incompleta cuando la operación no se acompaña con elementos de engaño, así como crear una ilusión pretendiendo tomar ventaja del recaudador sin la intención del contribuyente o la verdadera naturaleza de la operación, entonces la validación de la operación, procederá para los efectos fiscales, sin embargo, la forma de validación no procede cuando el objeto o espíritu del contribuyente es doloroso.

4. PROCEDIMIENTOS DE ACREDITAMIENTO

MEXICO

Bajo las reglas del Código Aduanal, los contribuyentes pueden solicitar criterios a seguir en casos concretos y específicos, antes de llevar a cabo una trascendente operación, si ellos desean tener la certeza legal, así como los efectos de la operación propuesta.

Sin embargo tales reglas no son fáciles de establecer y el proceso puede ser largo y el tiempo agotarse. Si la regla tiene efectos adversos a los intereses del contribuyente, éstos efectos solo pueden ser superados por sentencias de revocación del Tribunal Fiscal.

ESTADOS UNIDOS

Se requiere autorización del Departamento de Impuestos en los siguientes casos:

- Cambio en el período contable.
- Cambio en los métodos de registro.
- Creación, transformación o liquidación de sociedades extranjeras para obtener la exención de impuesto bajo un convenio previsto por las Leyes.

- Contribuciones a la propiedad de Corporaciones Extranjeras, Fideicomisos o legados como condición para evitar el impuesto al Comercio Exterior equivalente al 35% de la contribución del valor estimado de la propiedad.

CANADA

Contribuyente que esté comprendido en una operación y decida asegurarse ante las autoridades sobre su interpretación de la Ley y las conveniencias de la operación, podrá requerir una "Regla Anticipada del Impuesto sobre la Renta" ante las autoridades tributarias.

Un cargo por hora se cobra por el tiempo que los oficiales del Departamento de ingresos tardan en analizar la solicitud y preparar la regla. Las autoridades fiscales han estado de acuerdo en apegarse a estas reglas, emitida la regla anticipada. a la operación todos los factores del caso están revelados y la operación procede en la forma y tiempos señalados.

5. IMPUESTO SOBRE LA RENTA

MEXICO

En términos generales el sistema del impuesto sobre la Renta Federal es un sistema unitario con ciertas, excepciones, los casos más notables son varios tipos de interés y dividendos recibidos por personas físicas, los cuales son gravados a tasas definitivas y pueden ser excluidos de su declaración anual.

El conjunto de Reformas Fiscales emitidas en 1986, tuvieron un drástico cargo en el sistema de impuesto sobre la renta mexicano. El nuevo sistema, el cual fue programado para un período transitorio de cuatro años, entrará en vigor el 1o. de enero de 1989.

- La tarifa del impuesto Federal a las sociedades fue del 37% para 1989, 36% para 1990 y 35% para 1991 y actualmente para 1994 es del 34%. El diseño provisional reconoce los efectos de la inflación para los propósitos tributarios en las áreas de activos y pasivos monetarios (corrección monetaria), inventarios y activos despreciables habiendo sido incorporado a la ley, debido a las tasas inflacionarias tan significativas de los últimos años.

- Un nuevo impuesto mínimo, denominado Impuesto al Activo, se cubre a la tasa del 2% sobre el valor de los activos del contribuyente en corporaciones, grupos corporativos y sucursales de otros establecimientos permanentes de personas extranjeras, fue promulgado como complemento del impuesto sobre la renta federal. Esto es, solo se incrementa el total de la carga tributaria si el impuesto sobre la renta normal es mayor.

- Esta figura se realiza permitiendo acreditar un monto igual al de éste impuesto contra el impuesto sobre la renta regular causado en el año en curso y durante los 3 siguientes años. Cualquier excedente no utilizado será indexado por la inflación durante el período que subsista la diferencia a favor.

De este modo la combinación de la carga tributaria del contribuyente sólo se aplicará si no se causa el impuesto sobre la renta federal o éste es menor.

- Las corporaciones y personas físicas no residentes están sujetas al impuesto, en sus diferentes tipos por ingresos cuya fuente sea Mexicana, tratados separadamente, pero si ellos tienen uno o más establecimientos permanentes, se considerará para los propósitos del impuesto sobre la renta todos sus ingresos atribuibles a tales establecimientos debiendo consolidarlos en una sola declaración anual.

- Los residentes personas físicas están sujetas al impuesto sobre la renta mexicano, sobre sus ingresos globales, sin considerar su nacionalidad a tarifas graduales que alcanzan hasta el 40%. Los contribuyentes con mayores ingresos están gravados a una tasa alta del 40%. Los no residentes, incluyendo a ciudadanos mexicanos que comprueben su residencia fiscal en otro país, serán gravados solamente en sus ingresos de fuentes mexicanas.

ESTADOS UNIDOS

- El sistema del Impuesto Federal sobre la Renta es una unidad única en la cual el ingreso menos los gastos de todas las fuentes, es la base y sujeto del impuesto aplicado en escalas progresivas.

- Para las corporaciones hay tres grupos de impuestos, 15, 25, y 34 por ciento. Las corporaciones se gravan en un 34% máximo sobre la utilidad neta obtenida en el periodo.

- Las personas físicas, herencias y fideicomisos están afectados a tasas graduales del 15 al 28%. La utilidad del ingreso neto obtenido en el periodo por una persona física, herencia o fideicomiso está sujeto a una tasa máxima del 28%.

- Las corporaciones, personas físicas, herencias y fideicomisos constituyen los sujetos gravados.

- La estructura del impuesto a las corporaciones, personas físicas, herencias y fideicomisos preve que los contribuyentes con ingresos comprendidos en ciertos niveles, paguen una sobre tasa del 5%, con lo cual eliminan el beneficio del 15% mínimo en los 3 últimos casos y del 25% base en las corporaciones.

- Esta sobre tasa tiene el efecto de incrementar el tope del 39% para las corporaciones, y del 33% para las personas físicas, herencias y fideicomisos. Cuando la utilidad de la agrupación o agrupaciones es menor, se elimina la sobre tasa y el contribuyente tiene un impuesto real que equivale a los máximos antes mencionados.

- En cuanto a la relación entre corporaciones y accionistas, los Estados Unidos siguen el sistema clásico en que las utilidades de las corporaciones se gravan tanto en la corporación como su distribución a los accionistas.

CANADA

- El sistema del Impuesto sobre la Renta en Canadá tanto a nivel Federal como de Provincia es unitario: El ingreso de un solo contribuyente de todas las fuentes se acumulan y sujetan al impuesto, ya sea a tasas progresivas, en el caso de personas, o tarifas llanas en el caso de corporaciones.

- Los residentes en Canadá tanto corporaciones como personas físicas son sujetos al impuesto sobre la renta por sus ingresos globales. Los no residentes generalmente están sujetos al impuesto sobre la renta Canadiense solamente por los ingresos originados en Canadá y sobre las ganancias de capital comprendidas en las disposiciones de propiedad Canadiense gravable.

- Los dividendos recibidos por una corporación Canadiense de otra corporación Canadiense, pueden ser deducidos para determinar el ingreso gravable del receptor.

- Un caso excepcional importante son los dividendos de ciertas acciones preferentes que pueden estar gravadas como resultado de reglas diseñadas para frenar el inadecuado impuesto mínimo, a través de gravar posteriormente la porción financiera preferencial.

- Con respecto al impuesto sobre dividendos, Canadá emplea un sistema de atribución modificado en el que los accionistas, personas físicas residentes reciben de corporaciones Canadienses, acreditándoles de su impuesto sobre la renta personal el reconocimiento del impuesto de la corporación sin tomar en cuenta de si el impuesto esté realmente pagado.

6. INGRESO GRAVABLE

MEXICO

- El ingreso gravable es el ingreso bruto, el cual incluye cualquier clase de ingreso a menos que específicamente este excluido, menos las deducciones permitidas y las pérdidas de operación neta ocurridas en años anteriores y que no han caducado.
- El ingreso bruto incluye la utilidad por inflación, si la hubo; la pérdida inflacionaria, si la hubo, es deducible por completo. Estos dos temas son el resultado del reconocimiento para efectos fiscales de los efectos de la inflación.

ESTADOS UNIDOS

- La base gravable es el ingreso bruto menos las deducciones. En general el ingreso bruto se define como el total de ingresos menos cierta clase de ingresos específicamente excluidos por el Código Fiscal. Los ingresos netos incluyen los ingresos de las operaciones (netos del costo de las ventas) dividendos, intereses, ganancias en venta de propiedades y otras ganancias acreditadas por los contribuyentes. Sin embargo una ganancia no es gravable hasta que se haya reconocido. Un simple aumento en el valor de un bien no es ingreso hasta que sea reconocido como una venta, intercambio o conversión. Igualmente una pérdida por una disminución en el valor de una propiedad generalmente no es reconocida hasta que se efectúa.
- Existen ciertas excepciones para esta regla general (Facturas y operaciones en moneda extranjera) éstos se requieren para ser declarados cada fin de año, y la acreditación de ciertos descuentos en las obligaciones deudoras.
- Las deducciones se admiten siempre que el código fiscal las especifique. Los gastos propios y necesarios son deducibles.

CANADA

- Generalmente el ingreso de un contribuyente para los efectos del impuesto sobre la renta canadiense incluyen los ingresos de todas las fuentes, tales como ingresos de empleo, ingresos de negocios, rentas, comisiones, intereses, pensiones, dividendos y de dos tercios a tres cuartos de ganancias de capital, dependiendo del año en que se realicen (netos de una porción correspondiente de pérdidas).

- El tratamiento especial del impuesto concedido a quienes reciben dividendos se discutirá más adelante bajo el título del impuesto a los accionistas.

- Una exención vitalicia del impuesto sobre ganancias de capital realizadas por residentes en Canadá, fue introducido en 1985. La exención fue limitada a \$100,000.00 de ganancias como parte de las reformas a la ley.

7. IMPUESTOS AL CAPITAL

MEXICO

- Las Compañías

No hay impuesto a pagar sobre la base del valor de una sociedad anónima o reparto de acciones (excepto por la cuota mínima de las sociedades). Un impuesto anual del 2% de los activos de las corporaciones, representa el impuesto mínimo y es acreditable contra el impuesto federal sobre la renta.

- Personas Físicas

No hay impuesto a pagar sobre el valor de los activos, excepto en el caso de personas físicas con actividad empresarial, los cuales también están sujetos al Impuesto del 2% sobre los activos.

ESTADOS UNIDOS

- A nivel federal no se paga impuesto sobre la base del valor de una compañía o sociedad anónima, reparto de acciones o base anual sobre activos.

- No hay, a nivel federal, impuesto sobre la riqueza de las personas.

CANADA

- Las Compañías

El Gobierno federal sólo establece un impuesto al capital, a los bancos y fideicomisos y compañías financieras. Varias provincias han establecido un impuesto anual al capital, sobre los pagos excedentes de capital de las corporaciones. La tasa general del impuesto sobre capitales es entre 0.3% y 0.5%, dependiendo de la provincia con tasas mayores para bancos, fideicomisos y compañías financieras. En vista de la amplitud de la difusión de pagos excedentes de capital, el impuesto sobre el capital puede ser de un costo sustancial para una corporación altamente capitalizada, como es el caso de una corporación de bienes raíces aun cuando el impuesto al capital es deducible del ingreso acumulable para el impuesto sobre la renta federal y provincial.

- En el presupuesto federal para 1989, el gobierno federal propuso un impuesto al capital de grandes corporaciones, conocido como Impuesto a las Grandes Corporaciones.

- Personas Físicas

- No hay impuesto anual sobre la riqueza o capital de las personas físicas.

8. IMPUESTOS A LAS PERSONAS FISICAS

8.1 TERRITORIALIDAD Y RESIDENCIA

MEXICO

Las personas físicas residentes son sujetas al impuesto sobre la Renta mexicano sobre sus ingresos globales, independientemente de su nacionalidad. Los no residentes, incluyendo ciudadanos mexicanos quiénes comprueben su residencia para efectos fiscales en un país extranjero, sólo estarán gravados por ingresos de fuentes mexicanas.

El Código Fiscal Federal establece que una persona física extranjera será considerada como residente en México para efectos tributarios cuando haya establecido su casa en México, a menos que haya estado fuera del país por más de 183 días consecutivos o no, en un año calendario y compruebe residencia fiscal en otro país.

Las personas físicas poseedoras de documentos migratorios como inmigrantes temporales o permanentes se consideran como residentes a menos que el extranjero entre a México durante la última mitad del año calendario, en cuyo caso debió haber estado fuera del país por más de 183 días deberán, probablemente, ser gravados sólo sus ingresos de fuentes mexicanas durante ese primer año calendario.

Los extranjeros trabajando en México menos de seis meses con permiso de visitantes no se les podrá considerar como residentes a menos que hayan establecido algún tipo de hogar físico en México y hayan permanecido en el país por lo menos 183 días del año calendario.

ESTADOS UNIDOS

Los Estados Unidos grava a los ciudadanos y a los residentes extranjeros sobre sus ingresos globales.

Los extranjeros no residentes están gravados en sus ingresos de fuentes estadounidenses, como se menciona más adelante.

La determinación del estado en el que reside un extranjero está sujeto a un conjunto de pruebas relativamente objetivas. Estas reglas generales acerca de los residentes son:

1. Todos los residentes legales por motivos migratorios.
2. Aquellos que realicen una "Prueba de preferencia substancial" (Estar presentes en los Estados Unidos por lo menos 183 días del año que transcurre y la suma de días que estuvo presente en los Estados Unidos durante los dos años inmediatos anteriores, descontando un tercio del primer año anterior y un sector del segundo, sea igual o superior a 183 días).

Reglas especiales se imponen para la determinación de la porción del año en que un individuo será considerado como un residente o no residente en el primero y último año de residencia.

CANADA

Las personas físicas residentes en Canadá están sujetas al Impuesto sobre la Renta canadiense sobre sus ingresos globales. Se permiten créditos y deducciones de impuestos extranjeros pagados sobre ingreso derivados de fuentes no canadienses. Las personas físicas no residentes empleadas en Canadá, que realicen negocios en Canadá o que tengan dispuestas propiedades gravadas en Canadá y también están afectadas al impuesto sobre la renta Canadiense respecto de sus ingresos cuya fuente sea Canadá.

La propiedad se grava en Canadá, incluyendo: bienes inmuebles situados en Canadá, bienes de capital utilizados en negocios canadienses y las acciones de corporaciones privadas residentes en Canadá. Cuando una persona física reside sólo parte del ejercicio fiscal en Canadá sus ingresos globales se gravan en Canadá sólo por el período durante el cual residió en Canadá. Sin embargo, si una persona permanece en Canadá por 183 días o más del calendario fiscal, se considera como residente en Canadá y se grava por un año completo.

8.2 INGRESO BRUTO

MEXICO

Ingreso bruto de trabajo.- Los ingresos por servicios personales (ingreso percibido) incluyen sueldos, comisiones e indemnizaciones de cualquier tipo, incluyéndose en estos, gastos de alojamiento, educación, viáticos, reembolsos de impuestos y participación de (utilidades a los trabajadores).

Las prestaciones de servicios pueden estar libres de impuesto, excepto por bajos intereses o prestamos libres de interés a empleados, considerándose producido un ingreso gravable de los trabajadores en la forma de interés imputables.

Las prestaciones pueden ser consideradas como ingresos gravables de una persona física, si estas no son gastos deducibles para el patrón. Si se requiere para el trabajo, se le puede proporcionar un vehículo como gasto de la empresa, pero los

viáticos sólo podrán ser absorbidos libres de impuestos para el empleado en el caso de visitas de corto tiempo y se amparen con recibos de terceras personas. Las cuotas por día se consideran como una gravamen permitido. El reembolso de gastos de un cónyuge o dependientes usualmente representan ingresos gravable para el trasladador.

ESTADOS UNIDOS

Ingreso Bruto del Empleado.- Los extranjeros no residentes están gravados sobre el sueldo ganado por el trabajo realizado en los Estados Unidos, a pesar de cuándo y dónde se efectúe el pago y se omita o asiente en el contrato.

Los trabajadores no están gravados sobre los reembolsos de sus gastos de vida personal (ejemplo, comida y alojamiento o por viajes de negocio. Sin embargo, los reembolsos por gastos similares de un cónyuge o dependiente están gravados. A diferencia de las pruebas para determinar el estado de residente estadounidense, las bases de "factores y circunstancias", describen sobre los supuestos de "estatus de viajero" en ausencias temporales para el impuesto nacional a las personas físicas y cómo se determina. Es política del Departamento de Impuesto que los viajes temporales por un año o más, suscita la rebatida presunción que tales viajes no son temporales.

CANADA

De los Empleados. Los sueldos, salarios, comisiones, honorarios a directores y todas las otras remuneraciones recibidas por un director o empleado, se incluyen como ingreso del trabajo. No existen consideraciones especiales para extranjeros que trabajen temporal o permanentemente en Canadá. Los residentes en Canadá se gravan sobre el ingreso global, se envié o no a Canadá También, la mayoría de los beneficios adicionales que se reciban o se disfruten en relación con un empleo, se gravan como ingreso del trabajo.

8.3 DEDUCCIONES

MEXICO

Deducciones empresariales.- Los empleados no pueden deducir gastos relacionados con los negocios, aunque los reembolsos de apoyos propios de mudanza, viajes y entretenimiento gastados que sean deducibles al patrón, no representan ingreso gravable al empleado.

Gastos no empresariales.- Un residente está autorizado a deducir los reembolsos por gastos médicos, dentales o funerales de él y sus dependientes, así como ciertos donativos y depósitos en cuentas de ahorro especiales de intereses al portador o primas de seguros de retiro en lugar de aquellas y en inversiones con un mínimo de 5 años de duración en fondos especiales de inversión colocados entre el gran público inversionista. La deducción máxima en depósitos o inversiones es un monto igual a dos veces el salario mínimo anual, en el Distrito Federal excepto por depósitos o inversiones es un monto igual a dos veces el salario mínimo anual, en el Distrito Federal excepto por depósitos en estas cuentas o los montos de reinversión que procedan de la venta de la casa habitación del contribuyente, los cuales están limitados al 100% de los montos que procedan.

El retiro de esas cuentas de ahorro llegan a ser ingresos gravables (excepto que una persona física puede deducir el 50% del ingreso por rentas, en sustitución de los gastos efectivos y depreciación de la propiedad.

Concesiones personales.- Cada residente está también autorizado a deducir un monto igual a 30 días del salario mínimo general, si recibe un aguinaldo de un patrón.

ESTADOS UNIDOS

Deducciones empresariales.- Los extranjeros residentes y no residentes pueden deducir los gastos empresariales necesarios y ordinarios hasta el monto no reembolsado, incluyendo mudanzas relacionada con los negocios, gastos de viaje y entretenimiento, sujetos a ciertas limitaciones. Sólo el 80% de los gastos por alimentación y entretenimiento son deducibles y éstos son hasta el monto en que la deducción autorizada, sumada a otras deducciones misceláneas pormenorizadas excedan 2% del ingreso bruto ajustado. Los gastos de mudanzas relacionadas con los negocios no están sujetas a este 2% y sólo son deducibles como deducciones pormenorizadas.

Los extranjeros no residentes en calidad de viajeros pueden deducir gastos de viajes diario de la casa al trabajo; sin embargo los extranjeros residentes no pueden ya que ellos no están tipificados bajo el estatus de viajeros.

Gastos no empresariales.- Para 1990, los extranjeros residentes pueden descontar intereses de permanencia dictaminados del 10% sobre gastos de intereses personales, la mayoría de los impuestos estatales y locales (excluyendo el impuesto a las ventas); los gastos incurridos en la producción de los ingresos hasta un punto que ellos y otras deducciones pormenorizadas excedan del 2% del ingreso bruto ajustado y sujetas a limitaciones, los gastos médicos y pérdidas por caso fortuito y robo y contribuciones de caridad. Los intereses pagados sobre deudas de inversión son deducibles, pero sólo hasta el límite del ingreso neto de inversión. Para 1990, unas reglas transitorias permiten una reducción del 10% de los primeros 10,000 US DLLS. de los gastos por intereses de inversiones en exceso del ingreso neto de inversión. Además acumulado el exceso de gastos por intereses de inversión se pueden tratar como una deducción para años subsecuentes.

Los extranjeros no residentes pueden deducir, sujetos o limitaciones, pérdidas por caso fortuito o robos incurridos en los Estados Unidos y las contribuciones de caridad.

Los contribuyentes ciegos o mayores de 65 años, incluyendo extranjeros residentes, consiguen una deducción estándar mayor. Ellos pueden incrementarla en 650 US. DLLS. si son casados en 800 US. DLLS. si son solteros. Si ellos son ciegos y mayores de 65 años, pueden agregar 1,300 US. DLLS a la declaración estándar si es casado, y 1,600 US. DLLS. si es soltero.

Concesiones Personales

Se autoriza una deducción personal para los extranjeros residentes (exención) por ellos, por sus cónyuges (si presentan declaración conjunta, sujeto a excepciones) y por cada uno de sus dependientes (quiénes deben ser ciudadanos nacionalizados o residentes en los Estados Unidos, Canadá o México).

Los extranjeros no residentes tienen derecho a la exención (excepto los canadienses, mexicanos y japoneses).

Créditos de Impuestos

Los extranjeros residentes pueden reclamar un crédito contra impuesto a cargo (sujeto a limitaciones) por el impuesto sobre la renta pagada en países extranjeros o unidades gubernamentales extranjeras. Por otra parte, los impuestos extranjeros pueden deducirse el ingreso gravable. Los extranjeros no residentes no tienen derecho a la deducción o acreditamiento de impuestos extranjeros. Los residentes y los residentes extranjeros pueden reclamar créditos por gastos de cuidado de niños y dependientes. El Decreto de Reformas al Impuesto de 1986 elimina el impuesto de inversión a los créditos de contribuciones políticas.

CANADA

Deducciones empresariales. En el cálculo del ingreso por el trabajo, una persona física puede reclamar sólo deducciones muy limitadas y específicas. No son deducibles los impuestos de intereses (excepto los relativos a ingresos por ganancias empresariales y de la propiedad), la mayoría de primas de seguros y pérdidas por caso fortuito o de fuerza mayor.

Las deducciones permitidas en la determinación del ingreso por el trabajo, incluyen viáticos y otros gastos de directores y empleados cuando son necesarios como una condición del empleo y contribuciones al plan de pensión normativo del trabajador, con ciertas limitaciones.

Gastos no empresariales.- Son deducibles los gastos no empresariales, incluyendo contribuciones a varios fondos registrados de ahorro, ciertos gastos de cuidado de niños, pago de alimentación y mantenimiento, ciertos gastos de traslado por movimientos dentro de Canadá (usualmente en relación con un cambio de empleo) y realizar cambios en los ingresos de inversión.

Créditos de impuestos

Las concesiones personales tienen la forma de créditos de impuestos. El sistema canadiense permite dos tipos de beneficios sobre el impuesto extranjero al trabajo pagado, la deducción del ingreso y el acreditamiento del impuesto. Cuando se paga un impuesto en el extranjero por ingresos a la propiedad (diferentes de impuestos sobre inmuebles) superior al 15% del ingreso, el exceso del impuesto extranjero no se reconoce en Canadá para efectos de su acreditación, pero es raro que lleguen a ser deducidos estos ingresos de la propiedad. (Esta disposición puede tener implicaciones adversas para ciertos ciudadanos extranjeros que tienen ingresos de propiedades extranjeras y viven en Canadá).

8.4 OTROS IMPUESTOS

MEXICO

Impuestos de Seguridad Social.

Las contribuciones al Instituto Mexicano del Seguro Social son retenidas a los trabajadores a la tasa del 5.20% del salario integrado del trabajador.

Impuestos Locales sobre Ingresos.- En pocos Estados de la República Mexicana se establece una relativamente tasa baja de impuestos sobre sueldos, (pero no sobre el ingreso en general), el cual en la mayoría de los casos es pagado por el patrón. El Distrito Federal estableció un 2% de impuesto a las nóminas en 1988, pero éste es pagado por el patrón.

ESTADOS UNIDOS

Impuestos de Seguridad Social.- Para 1990, la cuota de trabajadores del impuesto de seguridad social es del 7.65% en los primeros 51,300 US. DLLS. de sueldo. El impuesto por auto-empleo individual es igual al 15.30% de los primeros 51,300 US DLLS. del ingreso neto de auto-empleo. Las contribuciones de seguridad social no son deducibles para la determinación del ingreso gravable. Sin embargo comenzando en 1990, se permite una deducción por un monto igual a la mitad de la tasa impuesta de auto-empleo.

Impuestos sobre la renta estatales y locales. La mayoría de los Estados y una cierta cantidad de autoridades municipales establecen impuestos sobre la renta sobre trabajadores o residentes personas físicas dentro de una jurisdicción. Los dos estados más populares, Nueva York y California, establecen un impuesto sobre la renta a las personas físicas en tasas graduales sobre una base equivalente a la de ingresos gravables para la Federación con ciertas modificaciones.

El impuesto sobre la renta a las personas físicas del Estado de Nueva York tiene una tarifa entre 4% y 7.88% para la declaración de 1989. La tasa tope marginal es de 7.88% aplicada a los ingresos gravables en el Estado de Nueva York que exceden de 26,000 US.DLLS. para las personas físicas casadas que presenten declaración separada.

Además; la Ciudad de Nueva York establece un impuesto sobre sus residentes a tarifa gradual del 2.2% al 3.4%. La tasa tope marginal del 3.4% se aplica a los ingresos gravables en la Ciudad de Nueva York que excedan de 108,000 US. DLLS. para los solteros o casados que presenten declaraciones separadas. Las personas físicas que trabajen en la ciudad de Nueva York del 0.45% del salario ó 0.65% del ingreso neto de auto-empleo. Para las declaraciones de 1990 la tasa tope marginal del Estado de Nueva York será de 7.375%.

CANADA

Impuesto de las provincias al ingreso. Además del Impuesto sobre la renta federal, una persona física que resida en o tenga ingresos ganados en alguna de las provincias, está sujeta también al impuesto sobre la renta de la provincia. Excepto en Quebec, el cual colecta su propio impuesto y pide declaraciones separadas del impuesto sobre la renta, las otras provincias y los territorios establecen un impuesto que se expresa como un porcentaje del impuesto sobre la renta federal y este impuesto se recolecta por el gobierno federal. Las tasas de las provincias varían del 43% al 61% del impuesto federal (excluyendo a Quebec). Estos impuestos no son deducibles en el cálculo del ingreso gravable.

Impuestos de Seguridad Social.- Los trabajadores residentes también están sujetos a la contribución al plan de pensión gubernamental hasta 574 DLLS.CAN. en un año y a las primas de seguro de desempleo hasta 749 DLLS.CAN. el acreditamiento del 17% del monto pagado se autoriza en la determinación del impuesto federal de las personas físicas a pagar.

Impuesto sobre donaciones y herencias. No existen ni a nivel federal ni provincial.

Impuesto sobre bienes y servicios para propósitos federales.- El actual sistema federal de impuesto a las ventas se espera sea reemplazado a partir del 1o. de enero de 1991 por el impuesto de Bienes y Servicios bajo el actual proyecto, el Impuesto de Bienes y Servicios tendrá una tasa del 7% y será un impuesto de varias etapas, aplicado en cada nivel de la cadena de producción y distribución y la mayoría de bienes y servicios. Sin embargo, el impuesto no se aplicará sobre las ventas de los bienes llamados "tasa cero" y a los también llamados "víveres exentos", tales como comestibles básicos y ciertos servicios que proporcionan las instituciones financieras.

Otros Impuestos Provinciales y Locales. Varios impuestos sobre ventas provinciales, cuyas tasas fluctúan entre el 6% y el 12%, dependiendo de la provincia, se han establecido sobre la mayoría de las mercancías, también se tienen establecidos impuestos sobre las propiedades a nivel municipal.

8.5 ADMINISTRACION DEL IMPUESTO

MEXICO

Declaraciones. Todos los residentes que perciben ingresos durante el año calendario se les requiere presentar una declaración anual a más tardar el 30 de abril del año siguiente, excepto en ciertos casos, tales como; personas Físicas que sólo obtuvieron ganancias por interés pagados por Bancos Mexicanos, independientemente de su monto, o salario hasta 5 veces el salario mínimo anual.

Pago de Impuesto. El Impuesto se paga sobre la base de presentar una declaración. El impuesto completo sobre ingresos por salario y ciertos intereses son retenidos por la fuente.

Sin embargo, en casos de salarios recibidos por personas físicas residentes, las leyes mexicanas requiere que tales personas físicas presenten mensualmente declaraciones estimando el impuesto a pagar en un monto igual al impuesto retenido aplicable a esos sueldos. Las declaraciones mensuales deben presentarse por el 17 del mes siguiente.

ESTADOS UNIDOS

Declaraciones.- Los maridos y las esposas generalmente presentan una declaración conjunta sólo si cada uno es un ciudadano o un residente, cualquiera de las dos cosas. Sin embargo, cuando sólo uno de los esposos es un ciudadano o residente, la declaración conjunta puede ser presentada si ambos esposos acuerdan ser gravados como residentes en sus ingresos totales combinados.

La presentación conjunta usualmente resulta en un menor impuesto que en la presentación separada. Los matrimonios extranjeros no residentes no pueden presentar declaración conjunta y deben usar la tabla del impuesto para personas físicas casadas que presentan declaración separada. Los extranjeros no residentes no pueden declararse como jefes de familia.

Pago del Impuesto. Se retiene el impuesto sobre la renta para la compensación del trabajador. El contribuyente con ingresos significativos no sujetos a retención deben hacer pagos cuatrimestrales del impuesto limitado. Los extranjeros no residentes deben hacer tres pagos de impuesto estimado (rara vez son cuatro) el 15 de junio, 15 de septiembre y 15 de enero con cuotas del 50% para el primer pago.

CANADA

Declaraciones.- Los contribuyentes deben presentar declaración en un año base calendario por el 30 de abril del siguiente año. Los contribuyentes casados presentan separadamente ya que la declaración conjunta no esta permitida.

Pago del Impuesto. Para los sueldos y salarios se efectúa una retención del impuesto sobre la renta. Si un contribuyente tiene ingresos importantes no sujetos a retención, puede solicitar hacer cuatro pagos anticipados del impuesto estimado.

La legislación fiscal de cada país contiene aspectos sustantivos (sujetos, objetos, bases y tasas) que en cierta forma son comparables, pero contienen también aspectos de procedimiento formales, de fiscalización, de penalización, etc., que son muy difíciles de someter a una comparación lógica y sistemática.

Es importante destacar que mediante una simple comparación de conceptos o de ideas no se puede llegar a una conclusión generalizada respecto de cuál de las legislaciones fiscales comparadas ofrece mayores ventajas al contribuyente; tampoco se puede concluir qué país tiene un mayor o menor gravamen, ya que todos los elementos que intervienen para esta cuantificación, tienen una mayor o menor influencia en función de las circunstancias particulares de los sujetos tributarios.

III.4. ASPECTOS GENERALES DE LA DOBLE TRIBUTACION

Cuando los países entran en interacción comercial se produce un fenómeno que se conoce como de doble tributación a nivel internacional. Esto ocurre porque los Estados, en ejercicio de la referida soberanía, imponen contribuciones a cargo de los particulares y de esta manera los Estados en los que radican los individuos que originan esa interacción comercial gravan la misma transacción, con la consecuencia de que un mismo individuo puede recibir el impacto de la carga tributaria establecida por su país de residencia y por el país en el que radica el individuo con el que entabla una relación jurídica mercantil.

Los países que integran la comunidad internacional, como soberanos que son para dictar normas jurídicas con un ámbito de validez limitado a su espacio territorial, suelen establecer tributos a cargo de quienes obtienen beneficios gracias a la infraestructura creada por una población establecida en ese territorio o por llevar a cabo actos jurídicos con miembros de esa población. De esta manera se presentan tres criterios universalmente empleados para establecer el ámbito personal de validez de las normas jurídicas que establecen las cargas a los particulares, conocidas como contribuciones. El primer criterio se refiere a la nacionalidad de un sujeto; se le obliga al pago de contribuciones por el solo hecho de tener una pertenencia permanente y pasiva con ese determinado orden jurídico estatal. El segundo criterio se refiere a la residencia del sujeto; se le obliga al pago de impuestos por la circunstancia de estar establecido en el espacio territorial en el que impera ese orden jurídico particular, sin importar cuál sea su nacionalidad. El tercer criterio se relaciona con la ubicación de la fuente de riqueza; si el origen de la riqueza se localiza en el espacio territorial en el que impera este orden jurídico a cargo del sujeto que se beneficia de dicha fuente de riqueza, sin importar si reside o no en el espacio territorial o si se encuentra o no vinculado jurídicamente a ese orden jurídico estatal en virtud de la nacionalidad.

La posibilidad de que conforme a los tres criterios enunciados se establezca la obligación de contribuir a cargo de los sujetos y ante la falta de un criterio uniforme internacionalmente admitido que permita identificar la ubicación de la fuente de riqueza de los beneficios que obtienen los individuos, se propicia el problema que se conoce como de doble tributación en el ámbito internacional.

Puede advertirse por lo expuesto, que la doble tributación en el ámbito internacional dificulta enormemente las transacciones comerciales interestatales; en ocasiones las diversas cargas tributarias encarecen a tal grado las contraprestaciones, que las partes optan por no llevar a cabo las transacciones comerciales.

Existen en la actualidad dos teorías para evitar la doble imposición en el campo internacional: la del establecimiento permanente y la de la fuente del ingreso gravable.

Sostiene la teoría del establecimiento permanente, que un causante tiene la obligación de pagar el impuesto a un determinado Estado, siempre que en él opere a través de un establecimiento permanente. En términos generales, se entiende por establecimiento permanente de las negociaciones, todo local fijo destinado al desarrollo de una actividad mercantil gravada por el Impuesto sobre la Renta. Con este criterio objetivo y simplista se evita la doble tributación en los casos de operaciones realizadas en los dos Estados, por medio de las cuales se perciben ingresos que van a ser motivo de pago de impuestos solamente en el país en donde se encuentre situado el establecimiento permanente del negocio.

Por cuanto a los casos de negociaciones que cuenten con dos o más establecimientos permanente, radicados en distintos países, la regla para evitar la doble imposición consiste en gravar los ingresos de cada uno de los establecimientos permanente, en la medida en que fueron percibidos por cada uno de ellos, y permitir que la casa matriz deduzca del impuesto total que debe pagar al Estado donde se halle ubicada, el cubierto al país donde se encuentre uno de sus establecimientos permanentes.

La teoría de la fuente, por su parte, atiende al lugar donde se han generado los ingresos y resuelve que es allí donde debe pagarse el impuesto, sin importar la residencia de los contribuyentes ni el sitio en que se hubieren celebrado los contratos que dieron motivo a la operación.

Esta teoría trata de gravar de manera equitativa en cada país, el ingreso obtenido dentro de su territorio, y como lo acepta la teoría anterior, ésta permite también la deducción del impuesto que debe cubrirse al Estado del que sea nacional o en el que resida el sujeto que lo percibe.

Los tratados bilaterales que se han celebrado, aceptan la tesis del establecimiento permanente y la de la fuente de ingreso, en mayor o menor medida, pero en general acogen las dos teorías para resolver el problema planteado por la doble tributación.

Como parte fundamental del proceso de modernización del sistema tributario mexicano, y ante la necesidad de ofrecer esquemas fiscales competitivos a la creciente inversión extranjera que al mismo tiempo mejoren las condiciones impositivas a las que se enfrentan cada vez con *más frecuencia* las empresas mexicanas en sus operaciones con el exterior, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público inició en 1990 un ambicioso proceso de negociación de convenios para eliminar la doble tributación internacional en materia de impuestos sobre la renta.

En este contexto, y ante la posible suscripción de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos de América, en abril de 1990 se inició la negociación de un convenio bilateral en materia fiscal que eliminará la carga tributaria adicional a la que pueden verse sujetos los contribuyentes mexicanos y estadounidenses que efectúan operaciones en los Estados Unidos o en México, respectivamente, al causarse dos veces un impuesto sobre sus RENTAS en el país del que proviene dicho ingreso, país fuente, y en el país de residencia contribuyente, que, como sucede en la mayoría de los países, grava a sus residentes con el criterio de renta mundial, esto es, por todos los ingresos que obtenga dentro o fuera de su territorio.

El mecanismo de acreditamiento de los impuestos pagados en el extranjero, contenido en la Ley del Impuesto sobre la Renta, es una medida efectiva para atenuar la doble tributación internacional. Sin embargo, este método unilateral sólo atenúa los efectos de una doble tributación, pero no logra eliminarlos totalmente, ya que es imposible prever en la legislación interna soluciones específicas para cada caso de doble imposición que pueda surgir de las modalidades de aplicación del sistema fiscal de los Estados Unidos. Por tal motivo, México se orientó a la adopción de medidas bilaterales para solucionar la doble tributación, las cuales no sólo han probado ser la forma más eficaz para evitar dicho fenómeno, sino que además han resultado el instrumento ideal para la armonización de los sistemas tributarios de los países signatarios en áreas tales como la eliminación de tratamientos discriminatorios, el reconocimiento recíproco de beneficios a instituciones filantrópicas, el establecimiento de mecanismos de cooperación para la resolución de conflictos, mediante el acuerdo amistoso y el arbitraje internacional, y el intercambio de información en materia fiscal.

CONCLUSIONES

La celebración de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá es uno más de tantos esfuerzos del Gobierno Mexicano para la modernización del aparato productivo del país, con esto se pretendía alcanzar un nivel superior de desarrollo comparado con el que tenemos.

Entre los objetivos que se pretendían alcanzar con la firma del Tratado, están los siguientes : eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios, facilitar las condiciones de libre competencia en el área de libre comercio, incrementar la inversión extranjera, se aumentarían las fuentes de empleo, así mismo, se fomentaría el crecimiento del aparato productivo mexicano y el aumento de su competitividad; y así podríamos seguir citando innumerables objetivos que se pretenden alcanzar con el TLC.

Sin embargo, es conveniente reflexionar, después de año y medio de la entrada de dicho Tratado, qué de lo anterior se cumplió o está por cumplirse. Indudablemente llegaríamos a la conclusión de que es triste darnos cuenta que con la tecnología con que cuentan nuestras industrias es imposible competir con países que se encuentran a la vanguardia en diversos procesos productivos colocándose como líderes en el mercado. Así mismo tampoco contamos con los suficientes recursos económicos ni humanos que compitan con Estados Unidos o Canadá.

Si bien es cierto que la inversión extranjera se vió incrementada al principio de la firma del TLC, éste también tuvo efectos contrarios para nuestras industrias más débiles como la textil que desapareció inmediatamente. Lo mismo sucedió con la industria automotriz, ocasionando el cierre de algunas de sus plantas, lo que produjo

de inmediato la falta de fuentes de empleo, observando que éstas lejos de aumentar estaban disminuyendo considerablemente.

La oportunidad de que nuestra economía y aparato productivo crezcan, siempre la hemos tenido, lo que nos hace falta son los recursos necesarios para salir adelante en la forma en que nuestro país lo está demandando.

Después de conocer acerca de los sistemas fiscales de los tres países, podemos concluir que México debe instrumentar una política fiscal que aumente la inversión dirigida a la producción, y no obstaculizar ni limitar a los pequeños y medianos empresarios.

Se debe crear un sistema tributario que cuente con las características necesarias para alcanzar niveles internacionales.

Uno de los efectos inmediatos causados por el TLC en México, fue la urgente modernización de su política tributaria, presentándose cambios cuantitativos y cualitativos que no se habían dado desde hace muchos años. Pero que comparado con los sistemas de Estados Unidos y Canadá presenta aún grandes deficiencias.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- EMILIO CABALLERO U.
El Tratado de Libre Comercio.
Ed. Diana, México, 1991.
- 2.- ITAM
México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio.
Ed. McGrawHill, México, 1992.
- 3.- GUSTAVO VEGA CANOVAS
México ante el Libre Comercio con América del Norte.
- 4- JOSE LUIS CALVA
Probables Efectos de un TLC en el Campo Mexicano.
- 5.- VICTOR BERNAL SAHAGUN.
La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá.
Ed. Siglo XXI.
- 6.- JAIME SERRA PUCHE
Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte.
Ed. Porrúa.
- 7.- JULIO ZAMORA BATIZ
El por qué y para qué del TLC.
UNAM, 1991.
- 8.- IMCP
Tratados Para Evitar la Doble Imposición.
México, 1992.
- 9.- SECOFI
Tratado de Libre Comercio en América del Norte.
Monografías Tomo I Y II.
- 10.- PIERRE BELTRAME
Los Sistemas Fiscales.
Ed. Oikos.

- 11.- JOHN F. DUE
Análisis Económicos de los Impuestos.
Ed. El Ateneo.

- 12.- TENDENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
No. 352, 354, 358, 360, 362, Volumen VII..

- 13.- MOMENTO ECONOMICO
No. 54, 55, 57, 64, 71. Año 1991.

- 14.- EJECUTIVOS DE FINANZAS
No. 1, 3, 8, Año 1991, Vol. 20 Y No. 8 Año 1992. No. 5 MAYO 1992 Vol.
XXI.

- 15.- COMERCIO EXTERIOR
No. 9 Septiembre 1992, 2 Febrero 1993 y 3 Marzo 1994.

- 16.- CONTADURIA PUBLICA
No. 233 Enero 1992 Vol. 20 Y 253 Septiembre 1993 Vol. 21.

- 17.- ESTUDIOS ECONOMICOS
No. 2 Vol. 7 Año 1992, Julio-Diciembre 1992.

- 18.- REVISTA EXPANSION
No. 602 Vol. XXIV, Octubre 1992.