

63
2el.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

"CAMPUS ARAGON"

"LA ARMONIZACION TRIBUTARIA EN LOS
PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA EL
CASO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMERICA DEL NORTE, 1990-1995"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A:

RAFAEL) SOSA CARPENTER

ASESOR JOSE LUIS CHAVEZ DELGADO



MÉXICO

1997

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
CAMPUS ARAGON**

TITULO:

**LA ARMONIZACION TRIBUTARIA EN LOS PROCESOS DE
INTEGRACION ECONOMICA: EL CASO DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, 1990-1995**

NOMBRE: RAFAEL SOSA CARPENTER

CARRERA: RELACIONES INTERNACIONALES

No. DE CUENTA: 9353684-0

ASESOR: JOSE LUIS CHAVEZ DELGADO

**"La armonización tributaria en los procesos de integración económica:
el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte 1990-1995".**

Índice

Introducción

	Pag.
Capítulo 1: La integración económica: Una realidad del siglo XXI	
1.1 Definición de integración económica	1
1.2 Etapas de integración	2
1.2.1 Club preferencial	3
1.2.2 Área de Libre Comercio	4
1.2.3 Unión aduanera	4
1.2.4 Mercado común	4
1.2.5 Unión económica	5
1.3. Antecedentes de integración económica	5
1.3.1 Zollverein alemán	5
1.3.2 Pacto austríaco-alemán	6
1.4. Formas de integración económica en el mundo	7
1.4.1 Unión europea	7
1.4.2 Cuenca del pacífico	10
1.4.3 Asociación latinoamericana de Integración(ALADI)	12
1.4.4 Mercado Común del Sur	15
1.4.5 Grupo de los Tres	17
1.5. Beneficios, efectos y desventajas de la integración económica	23
1.5.1 Creación de comercio	23
1.5.2 Ventajas y desventajas de la integración	25
1.6. Comentarios	27
Capítulo 2: La integración económica en América del Norte	
2.1. Antecedentes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	29
2.1.1 La política exterior de México	29
2.1.2 Iniciativa para las Américas	32
2.1.3 El mercado común de América del Norte	34
2.1.4 El acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y E.U.	35
2.2. Asimetrías entre los países del TLCAN	37
2.3. Cronología del TLCAN	41

2.4. Características	43
2.4.1 Alcance de las desgravación	44
2.4.2 Categorías	44
2.5. Consideraciones finales	47

Capítulo 3: Los impuestos en la economía

3.1. El papel del Estado y su relación con los impuestos	49
3.2. Principios teóricos	52
3.3. Sujetos del impuesto	54
3.4. Tipos de impuestos	55
3.4.1 Directos e indirectos	56
3.5. El impuesto sobre la renta	58
3.6. Efecto de los impuestos en la economía	60
3.7. Comentarios	62

Capítulo 4: La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.1. El Federalismo y los impuestos	65
4.1.1 Ventajas, desventajas	66
4.1.2 Sistemas federales sobre impuestos	67
4.2. Estados Unidos de América	70
4.2.1 Historia del sistema tributario en E.U.	70
4.2.2 Los impuestos sobre la renta individual	74
4.2.2.1 Los impuestos locales y estatales	76
4.2.3 Los impuestos sobre la renta para las empresas en E.U.	76
4.2.3.1 Los impuestos estatales y locales en E.U.	77
4.3. Canadá	80
4.3.1 Historia del sistema tributario en Canadá	80
4.3.2 Los impuestos sobre la renta individual	83
4.3.2.1 Impuestos estatales y locales	83
4.3.3 Los impuestos sobre la renta empresarial	84
4.3.3.1 Impuestos locales y estatales	84
4.4. México	87
4.4.1 Historia del sistema tributario en México	87
4.4.1.1 Facultades de la Federación y los Estados	90
4.4.2 Los impuestos sobre la renta en México	91
4.4.3 Los impuestos sobre la renta individual	92
4.4.4 Los impuestos sobre la renta para empresas	92
4.5. Comentarios finales	94

Capítulo 5: La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

5.1 El problema de la doble tributación	96
5.1.1. Definición de doble tributación	96
5.2. Soluciones a la doble tributación	99
5.3. Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación	106
5.4. Métodos para eliminar la doble tributación	106
5.5. Significado de la armonización tributaria	107
5.6. Tratado de doble tributación de México con Canadá y E.U.	109
5.6.1 Sujetos del tratado	110
5.6.2 Tipos de impuestos	110
5.6.3 Residentes	110
5.6.4 Establecimientos permanentes	111
5.6.5 Rentas inmobiliarias	111
5.6.6 Beneficios de las empresas	111
5.6.7 Transporte marítimo y aéreo	112
5.6.8 Personas asociadas	113
5.6.9 Intereses y dividendos	113
5.6.10 Servicios Personales	115
5.6.11 Artistas y deportistas	115
5.6.12 Estudiantes	116
5.7 Consideraciones finales	116

Conclusiones

Bibliografía

INTRODUCCION

El escenario económico ha cambiado en menos de una década, la caída del bloque comunista, la entrada en vigor de la Unión Europea, el mayor peso de la Cuenca del Pacífico en el comercio mundial, el repliegue norteamericano hacia el continente del nuevo mundo, la formación del Mercosur, y el fin de la Ronda Uruguay que crea la Organización Internacional de Comercio y que da un apoyo importante al multilateralismo liberalizador del comercio, son hechos imposibles de tomar en cuenta en la historia mundial.

El fin de la década de los ochentas marcó un cambio importante en el mundo y en México. El fin de los efectos de la crisis de la deuda se comenzaba a sentir cuando se presentó una importante, aunque leve, recuperación de la economía mexicana sobretodo en el crecimiento económico, control inflacionario y captación de inversión extranjera.

A la vez que la economía comenzaba a mostrar signos de recuperación, la política exterior era más activa, acorde al momento histórico que se vivía, pronto México ingresaba a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), al consejo de la APEC en la Cuenca del Pacífico, se suscribía un Acuerdo Marco con la Unión Europea y se concretaban acuerdos comerciales con Costa Rica, Chile, Colombia, Venezuela y el más importante por su trascendencia, el de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá.

La actitud activa de la política exterior mexicana a grandes rasgos señalaba la diversificación en lo posible del polo natural de atracción económica ubicado al norte de la frontera del río Bravo. Las voces de protesta y de aliento para la firma del TLCAN prosperaron mucho antes y hasta la actualidad, por el enorme reto que significa la integración en un bloque con las dos mayores potencias económicas de América, y en especial, con el vecino tradicionalmente incómodo norteamericano. Sin embargo, la interdependencia de las economías es tan fuerte que solamente confirmó algo que en la práctica era un hecho.

Por otro lado, el ascenso del neoproteccionismo en E.U. y en otras regiones del mundo obligó al gobierno mexicano a enfocar su mirada hacia el norte, sabiendo los riesgos que esto conllevaría. Pero, los cambios en el mundo eran tan rápidos que se tenía el quedar rozagado de la dinámica mundial. De allí que se haya continuado con la política neoliberal para estar acorde con la corriente económica, aunque ha demostrado que no es la fórmula ideal para resolver todos los problemas de México.

Ante la aplicación de dicho modelo económico, se planteó la necesidad de reforzar la política fiscal para suplir las bajas de ingresos que ocasionó el descenso de los aranceles a un 20% en promedio, y la venta de paraestatales, que otorgaban ingresos al Estado para satisfacer las obligaciones que le corresponde cumplir.

Esta nueva política fiscal consistía en igualar en parte, los impuestos existentes entre los tres países y dar un impulso muy grande a la solución de la doble tributación para atraer inversión asegurándole su permanencia. De allí que en los comienzos de la década de los noventas se hayan firmado tratados de doble tributación con Canadá, Estados Unidos, España, Alemania, Francia, Brasil, Gran Bretaña, Japón, etc. Resaltando la firma de los dos primeros por lo que representa para el proceso de integración en América del Norte.

La importancia de estos tratados reside en que dan certidumbre al inversor de que sus ganancias no serán gravadas en México y en otro país por igual, sino que los dos Estados mediante un acuerdo, decidirán quien le impone el gravamen a fin de que una misma fuente no sea afectada dos veces.

No obstante, aunque parece que por una parte, el Estado mexicano puede perder ingresos en impuestos por cederlos al otro, la ventaja reside en la captación de inversión a futuro provocada no solamente por esto sino por otras cuestiones como la Ley de Inversión Extranjera, regímenes especiales para industrias, etc.

El objetivo de un proceso de integración es la armonización de políticas exteriores, comerciales, sociales, fiscales, etc.. Sin embargo, en América del Norte existe una gran divergencia entre los tres países, esta es, el diferente sistema impositivo. Mientras que en E.U. y Canadá conviven impuestos federales y estatales de la renta, en México solamente hay uno a nivel federal, lo que causa desconcierto para los inversionistas mexicanos en esos países. Ahora bien, esto se debe en parte a la diferente organización administrativa del Estado provocada por los procesos históricos de cada nación y a la distinta idiosincracia de los pueblos que forman las naciones de América del Norte.

CAPITULO PRIMERO

LA INTEGRACION ECONOMICA:

UNA REALIDAD DEL SIGLO XXI

- Definición de integración económica
- Etapas de integración
 - Club Preferencial
 - Area de Libre Comercio
 - Unión Aduanera
 - Mercado Común
 - Unión Económica
- Antecedentes de integración económica
 - Zollverein alemán
 - Pacto austríaco-alemán
- Formas de integración económica en el mundo
 - Unión Europea
 - Cuenca del Pacífico
 - Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI)
 - Mercado Común del Sur
 - Grupo de los Tres
- Beneficios, efectos y desventajas de la integración económica
 - Creación de comercio
 - Ventajas y desventajas de la integración
- Conclusiones

CAPITULO PRIMERO

La Integración económica: una realidad del siglo XXI

1.1 Definición de integración económica

En la medida en que declinan las presiones de la carrera armamentista y de la rivalidad Este-Oeste. Los imperativos económicos afloran en la conciencia política de los líderes, el equilibrio del nuevo orden internacional ahora se caracteriza por la integración de grandes espacios económicos con las respectivas economías de escala, la humanidad presencia el desplazamiento de la geopolítica, encaminada hacia la guerra, por la geoeconomía encaminada hacia la negociación.

Si el empeño de la geopolítica era la búsqueda del espacio vital (como lo aplicó Alemania en la Segunda Guerra Mundial, el de la geoeconomía es la integración de los espacios económicos. La geopolítica postuló la ley de los Estados circundantes, la geoeconomía los ubica en el plano económico y no en el geoestratégico defensivo-militar. Así la geopolítica se fincaba en la fuerza de las armas y la diplomacia del "garrote", mientras que la geoeconomía se apoya en la razón y la negociación entre iguales, la primera busca el dominio mundial, la segunda hace de la integración económica su principal objetivo estratégico.

Muchos autores han escrito ensayos para dar una definición sobre la integración. Sin embargo, valdría la pena retomar lo que algunos autores explican para obtener una definición satisfactoria del tema.

Ramón Tamames¹ explica lo siguiente:

"... la integración es igualmente un proceso. A través de él dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar uno solo (mercado común de una dimensión más idónea)"

Para Bela Balassa la integración económica es "un estado de cosas basado en la falta de discriminación entre las unidades económicas del área integrada" en tanto que para Gunnar Myrdal es "el estado de cosas caracterizado por idénticas oportunidades tanto de productores como de consumidores entre países y dentro de cada uno de ellos"²

¹ Tamames, Ramón, Estructura económica internacional, pag. 170.

² ver Levermin, Carlos, Comercio Internacional, pag. 57

La integración económica: una realidad del siglo XXI

Jean Baptiste Duroselle explica lo siguiente: "... el concepto de integración económica va mucho más lejos. No se trata ya de aduanas comunes y de "zona de libre comercio", sino de una fusión total de las economías que implica una completa movilidad de las mercancías, personas, de los capitales, de las aduanas, un mismo sistema bancario, una seguridad social de nivel idéntico y, finalmente la misma moneda..."³

Karl W. Deutsch en su libro "análisis de las Relaciones Internacionales" refiere: "Integrar significa generalmente hacer un todo con las partes, es decir, convertir las unidades antes separadas en componentes de un sistema coherente... La integración es entonces una relación entre unidades en la cual estas son mutuamente interdependientes y poseen en conjunto propiedades sistemáticas de las que carecerían si estuvieran aisladas".⁴

Como se observó, varios autores manejan diversas formas de explicar la integración económica, retomando o sintetizando los puntos importantes podría deducirse una conclusión:

"La integración económica es el proceso mediante el cual dos o más mercados nacionales, previamente separados, se unen para formar un solo mercado de dimensión más idónea. La integración plena implica el cambio de soberanía nacional a instituciones comunes supranacionales".

1.2. Etapas de integración

Existen dos enfoques generales para llegar a la liberación del comercio, como paso para la consecución de la integración económica; estos son: el mundial y el regional.

El primero auspiciado por el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), contempla la promoción de intercambios de bienes entre sus miembros eliminando restricciones, aranceles aduaneros y discriminaciones de tal forma que el beneficio sea a nivel mundial, o sea de manera global mediante un instrumento o acuerdo internacional.

Sobre el mismo GATT, cabe hacer mención que uno de sus principios y objetivos fundamentales es el comercio sin discriminación, plasmado en la cláusula de nación más favorecida (NMF) en la que todas las partes deben otorgar recíprocamente un trato tan favorable como el que den a cualquier

³ Renouvin, Pierre, y Duroselle, Jean Baptiste, Introducción a la política internacional, pag. 151

⁴ Deutsch, Karl W, Análisis de las Relaciones Internacionales, pag. 285.

La integración económica: una realidad del siglo XXI

otros país, en la aplicación y la administración de los derechos de aduana y otros gravámenes de importación y exportación a fin de que ningún país pueda conceder a otro ventajas comerciales especiales ni hacer discriminaciones contra él, ya que todos están en pie de igualdad.

No obstante, en el artículo XXIV del Acuerdo General se autoriza la creación de agrupaciones de economías nacionales mediante el libre comercio, como una excepción a la norma general de NMF en las que el grupo de países decida suprimir o reducir los obstáculos a sus importaciones mutuas las cuales pueden estar excluidas de otras partes contratantes del Acuerdo, siempre y cuando cumplan la condición de que estos acuerdos faciliten el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos al resto del mundo⁵

El segundo enfoque es regional, como su nombre lo indica, se da con características exclusivas, o sea, deja de lado a la mayoría de países para centrarse en un pequeño grupo de naciones cuyo objetivo es liberar el comercio entre ellas e imponer barreras con respecto a otros países fuera de ellos. Tal enfoque implica ciertas fases o pasos a cumplir los cuales se describen a continuación:

Generalmente la mayoría de los autores manejan cuatro etapas para lograr una integración económica; estas son: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica. Sin embargo, Miltiades Chacholiades agrega una más dedicada al club comercial preferencial que antecede a las demás.

1.2.1 Club de Comercio Preferencial: dos o más países forman un club cuando reducen sus respectivos gravámenes a las importaciones de todos los bienes a excepción de los servicios de capital entre sí, se intercambian pequeñas preferencias arancelarias. Los países miembros mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo⁶. En esencia, esta alternativa constituye un primer paso hacia la integración, toda vez que solamente representa tratamientos preferenciales en materia comercial, sin que ello suponga compromisos mutuos de profundizar en los mecanismos de liberalización tanto arancelarios como los no arancelarios. Cabe destacar que en esta muy peculiar forma de integración, o mejor dicho, de cooperación comercial, los países mantienen el control de su política económica, como ejemplos se pueden citar a la Commonwealth y al Benelux en sus primeros años de vida.

⁵SECOFI, Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, pag. 4

⁶Chacholiades, Economía Internacional

La integración económica: una realidad del siglo XXI

- 1.2.2 Área de Libre Comercio:** se eliminan los aranceles a los productos de la región pero se mantienen frente a terceros países⁷. Estas zonas representan una forma de mayor trascendencia, ya que en ella se eliminan de forma paulatina y negociada las trabas comerciales que limitan el libre tránsito de bienes y servicios, de igual manera, cada país miembro mantiene su propia política comercial y su peculiar régimen arancelario, en ese sentido, será la voluntad política de estos países y la adaptación de las estructuras económicas, sociales y culturales las que vayan fijando los tiempos de desgravación y los mecanismos que se utilicen para evaluar las ventajas y desventajas que generen en las economías. En esta etapa no se hace necesario crear instituciones supranacionales, pero supone un aparato administrativo que coordine los mecanismos de desgravación arancelaria y evalúe el cumplimiento de los compromisos contraídos por las partes. Un claro ejemplo de este tipo de integración esta en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- 1.2.3 Unión aduanera:** Constituye un paso adelante en el proceso de integración económica dado que además de la liberación del comercio interzonal se establece un arancel externo común a todos sus integrantes con relación al resto del mundo⁸. Se profundiza el mecanismo de unión, toda vez que no sólo comprende la consolidación de la zona de libre comercio, sino también la adopción de una política comercial común respecto a terceros países y la coordinación de políticas económicas en torno a objetivos comunes de mayor alcance a los meramente comerciales. Paralelamente, la creación de una Unión Aduanera conlleva al establecimiento de un marco constitucional capaz de acoplar las estructuras nacionales al proyecto integracionista, a partir del financiamiento de organismos supranacionales comunes a los que se transfiere una parte importante de la soberanía de cada país. Como ejemplo tenemos la formación de la Unión Europea a partir de la firma del Tratado de Masstricht.
- 1.2.4 Mercado Común:** etapa en la que se suprimen las restricciones comerciales al movimiento de factores de producción (capital, mano de obra, organización y tecnología)⁹. Se busca, entre otras cosas, el mayor aprovechamiento de las economías de escala, desarrollo de nuevas actividades que demandan grandes inversiones, además de mercados amplios para su realización. Un ejemplo lo tenemos en el Mercado Común Centroamericano.

⁷Abdelkader Sid Ahmed, *La Integración del Magreb a la luz de las experiencias en el Tercer Mundo*, pag. 780

⁸Leuvin, Carlos, op. cit. pag. 59

⁹Chacholiades, Miltiades, op. cit. pag.

La integración económica: una realidad del siglo XXI

1.2.5 Unión Económica: Se caracteriza por su alto grado de armonización de las políticas económicas, monetarias, fiscales, sociales. Es la forma más completa y última de integración¹⁰, resume todas las etapas anteriores y es el fin último a lograr, se acepta una integración total y pérdida de soberanía por parte de los involucrados, ya que la acción que tome uno de los Estados repercute inmediatamente en el otro y viceversa. Se persigue acelerar el ritmo de desarrollo a partir de la consolidación de estructuras productivas más eficientes y competitivas y de mayor escala, asimismo incrementa el poder de negociación (como un bloque que aglutina a dos más partes, y no como algún sujeto individual) en la esfera de las relaciones internacionales. Aquí se habla sobre un misma moneda única, un Banco Central y el seguimiento de políticas varias, pero, bajo una misma directriz.

Como se ha visto el proceso para lograr cumplir tales fases implica mucho esfuerzo y voluntad conjunta de los miembros, no obstante, la dinámica de la sociedad internacional a raíz del fin de la Guerra Fría, ha llevado a una cierta regionalización representada en tres bloques importantes de los cuales se analizarán someramente sus procesos integracionistas. Sin embargo, sería importante analizar algunos antecedentes de integración económica a lo largo de la historia.

1.3. Antecedentes de Integración económica

1.3.1 Zollverein alemán

Puede decirse que han existido muchos proyectos de Unión aduanera desde 1820, sin embargo, la historia ha demostrado que han fracasado por los intereses políticos del tiempo en que se vivía. La unión entre Francia y Bélgica de 1842-43 fracasó por la intervención de Gran Bretaña, Austria y Prusia, debido a que se pensó en un preludio a la unión política, cuestión que en nuestros tiempos es un objetivo a alcanzar no sólo entre estos dos Estados sino entre todos los Europeos.

Pierre Renouvin se dio cuenta de ello y trató de explicarlo en las siguientes líneas que a continuación se emiten: "La estrecha asociación de los intereses económicos de dos o más Estados, en el marco de una unión aduanera, exige que las economías nacionales hagan un esfuerzo de adaptación. Esta unión en su forma más completa, implica la unidad del territorio aduanero. En tal caso, son enteramente libres las relaciones comerciales ante todos los Estados que forman parte de la Unión; la tarifa aduanera uniforme se fija por negociación

¹⁰Abdelkader op. cit. pag. 771; Carlos Leuvin agrega que esta etapa también se caracteriza por la creación de órganos supranacionales.

entre los Estados. La armonía así establecida entre política económica de los Estados participantes y la solidaridad entre los intereses materiales que de ella resultan son ciertamente favorables para una colaboración política"¹¹

La anterior cita cabe muy bien al ejemplo de la creación de los Estados de la Confederación Germánica "*Zollverein*" guiados por Prusia entre 1820 y 1850; tal asociación surgió bajo la necesidad de defensa de los Estados pequeños ante otros más grandes como había ocurrido bajo el imperio napoleónico. Sin embargo, ante la posibilidad de perder un mercado extenso, como el Prusiano, muchos pequeños principados alemanes decidieron aliarse y formar una Unión Aduanera más grande, aunque después se haya roto en 1866 y vuelto a rehacer, bajo la fuerza de las armas, con el esquema de unidad política en 1870.

1.3.2 Pacto austríaco-alemán

Entre los antecedentes de integración económica, figura el caso de la propuesta de unión aduanera austro-alemana de 1932 la cual perseguía fines políticos pero se hacía referencia a la vinculación de intereses y sentimientos de los austríacos hacia alemanes además de la complementariedad de la industria metalúrgica y la agricultura austríaca con las industrias químicas y eléctricas alemanas; sin embargo, la oposición francesa, ante el temor de una unión política, rechazó y vetó tal propuesta.

Más tarde al término de la Segunda Guerra Mundial se dará un nuevo orden internacional que favorecerá, de acuerdo a las condiciones de la época, un avance en la integración económica no sólo en Europa sino en otras partes del mundo incluyendo países desarrollados y subdesarrollados. El objetivo de exponer estas formas primitivas de integración fue demostrar que los procesos de integración económica están influenciados de acuerdo a la voluntad de los países y al período histórico que viven, así puede ser que el siglo pasado las rencillas entre países.

¹¹ Renouvin, Pierre, op. cit. pag. 122

1.4. Formas de integración económica en el mundo

1.4.1 Unión Europea

Desde el punto de vista histórico han existido varios intentos por unir territorialmente Europa bajo un solo mandato, pero con la particularidad de que tales proyectos tenían un carácter personalista, político o militar. Algunos de estos intentos se realizaron al crear imperios que abarcaban a varias de las Naciones Europeas actuales.

No obstante, fue hasta después de la segunda guerra mundial cuando ante los cambios producidos en la economía aparecen una serie de motivaciones que propusieron pensar seriamente en la integración económica. Esto no podría llevarse a cabo sin la colaboración del Plan Marshall que beneficiaría en la cooperación a Europa, al exigir la nación donante una total colaboración entre los países beneficiados por la ayuda, no sólo en la distribución de la misma, sino también en todas sus relaciones económicas y financieras. Se creó la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) para conseguir dichos fines en el marco de la cooperación; pero fue necesario transformarla en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) para favorecer una integración europea en el seno de la organización.

Ante las limitaciones de la OECE para lograr la coordinación económica algunos países prefirieron llevar por su cuenta una integración pero sin abandonar la organización; es así que en la década de 1950-1960 se creó la Comunidad Económica del Carbón y el Acero (CECA) que sirvió de modelo para la formación de la Comunidad Económica Europea bajo el Tratado de Roma firmado en 1957 por Bélgica, Francia, Alemania, Luxemburgo, Países Bajos e Italia. Entre los principios del mismo se establecía la finalidad de conseguir un mercado común, el acercamiento de las políticas económicas de los estado miembros, la consecución a través de la comunidad del desarrollo armónico de la economía, lograr una continua y equilibrada expansión y una acelerada elevación del nivel de vida conseguida a través de las fuertes relaciones entre los Estados miembros¹².

La Unión Europea representa el proceso más exitoso de integración en el mundo, de igual manera es un ejemplo de lo que el objetivo común (la unidad) y la cooperación mutua pueden lograr ante las grandes diferencias, incluso históricas, entre sus miembros.

¹²Martínez Cortiña, Rafael, *Áreas económicas en el mundo*, pag. 101

La integración económica: una realidad del siglo XXI

A pesar de, que no es el proceso más antiguo de integración (debido a que Centroamérica lo es), la Unión Europea ha atravesado muchos inconvenientes para llegar a ser lo que es actualmente, comenzando con la reconstrucción europea como punta de lanzamiento y con la firma del Tratado de Roma en la década de los sesenta, el proceso de la formación de un sólo bloque económico se vio grandemente favorecido por la necesidad estratégica de hacer frente al bloque socialista durante la Guerra Fría.

Sin embargo, con la caída del "Bloque del Este", el proceso de unidad comienza a tomar más importancia y auge entre los líderes europeos, con la inclusión de España y Portugal en 1986 a la entonces Comunidad Económica Europea¹³, y la reunificación alemana más tarde, los europeos toman más en serio la formación de la Unión, que no sólo armonizaría criterios aduanales, sino que tomaría a la vez un enfoque común en seguridad, unidad monetaria y política.

La entrada en vigor del Tratado de Masstrich el 1 de enero de 1993 cristaliza en parte, el objetivo de unidad que se persigue con anhelo. Aunque el Tratado se vea como un punto final, su propia estructura, que incluye cláusulas evolutivas y la posibilidad de revisión muestra efectivamente que Masstrich es una etapa más en la construcción de una Europa más integrada. Dos ejes han sido los que han movido la negociación de este Tratado:

- * La culminación del gran espacio económico sin fronteras (que va más allá de la mera Unión Aduanera) con la introducción de una moneda única, y un Banco Europeo (sede en Alemania) con el fin de una Unión Económica y Monetaria para 1999.
- * El establecimiento de las bases de una Unión Política mediante:
 - La atribución de mayores poderes al Parlamento Europeo, o sea mayor democracia.
 - Un reforzamiento de la cohesión económica y social de la Unión (más solidaridad interna y continuas reuniones de jefes de gobierno).

¹³ En 1994, se adhirieron al proceso unificador europeo tres países: Austria, Finlandia y Suecia

La integración económica: una realidad del siglo XXI

- Una Política Exterior Común, que incluye la seguridad comunitaria, se plantea que sea el Consejo y no los Estados los que decidan la política. Rige el principio de la unanimidad, las abstenciones quedan eliminadas, por otra parte se fortalece la Unión Europea Occidental como fase para renovar el pilar de la Alianza Atlántica que será la encargada de la defensa común.
- La incorporación de la ciudadanía de la Unión que otorga tres nuevos derechos a los habitantes: libre circulación, derecho a votar y a ser elegido en las elecciones municipales y del Parlamento Europeo y derecho de residencia
- La creación de un Fondo de Cohesión destinado a lograr un desarrollo armonioso entre los miembros, serán beneficiarios del mismo aquellos países que tengan una renta per capita inferior al 90% de la media comunitaria, o sea España, Grecia, Irlanda y Portugal¹⁴.

En la actualidad, con una superficie de 2.3 millones de km.2 , una población de alrededor de 330 millones de habitantes, un producto nacional bruto que sobrepasa los 42 billones de dólares y con un producto anual per capita de 13 mil dólares, la Unión Europea se ha convertido en la segunda potencia económica mundial, aportando cerca del 30% al producto mundial, situación que reviste particular importancia, no sólo para la economía mundial sino para los países en el subdesarrollo que ven el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Unión una oportunidad para exportar sus productos y obtener así divisas que favorezcan el desarrollo propio¹⁵.

Aunque hay que resaltar que a partir de la entrada del SGP en 1994 se pretende limitar el acceso de productos agrupados en cuatro categorías que son las siguientes: Productos altamente sensibles, productos sensibles, productos semisensibles y productos insensibles determinando así requisitos a cumplir para poder importar a la Unión, de la misma manera se eliminan beneficios que se concedían a ciertos países catalogados como solidarios, de esa forma, se imponen restricciones a los textiles de la India, químicos de China, aparatos electrónicos procedentes de Hong Kong, fertilizantes de Rusia y otros ejemplos, reforzándose la idea del neoproteccionismo frente a la del libre comercio¹⁶.

¹⁴Secretaría de Estado para las Comunidades europeas, El Tratado de la Unión Europea, Estructura y contenido, pag. 314-1

¹⁵Abdala Mirwald, Mario, Comercio Internacional: Retos y oportunidades para la Empresa, pag.36

¹⁶International Trade Committee Newsletter, The Europeans Union's New GSP Regime, Invierno de 1994/1995, vol. V No. 4

1.4.2 Cuenca del Pacífico

El término Cuenca del Pacífico, siempre ha existido como tal, ya que geográficamente se refiere a los territorios del Este asiático, sin embargo, en la actualidad, tal concepto reviste gran importancia por ser el área de mayor dinamismo económico del mundo, quizá por la gran interdependencia de los países lo que les da la ventaja de una integración.

Se podría decir que esta interdependencia y crecimiento rápido de sus economías son las bases para la estabilidad de los mismos países integrantes porque las mismas naciones de la ANSEA (Asociación de Países del Sudeste Asiático) han reconocido que el enemigo mayor para su población es ella misma, y por eso se han implementado medidas tendientes al crecimiento económico como requisitos para la estabilidad y la seguridad interna de estos países.

Ahora bien, la interdependencia económica, era factible entre naciones industrializadas, porque sus industrias se complementaban mediante sus economías de escala. Sin embargo, en la Cuenca del Pacífico se presenta un caso peculiar al explotarse correctamente la interdependencia entre los países industrializados y los no industrializados; un claro ejemplo de esto es la importancia en la economía mundial de los NIC's o NIE's (países de Asia recién industrializados).

Sin duda el eje o centro de lo que se le denomina Cuenca del Pacífico es Japón y posteriormente Estados Unidos, el país del sol naciente ha tratado de implementar la dinámica de los "gansos voladores", en la cual Japón sería el centro y el que debe llevar adelante la parvada de gansos, esto es una realidad al convertirse él en el gran ahorrador y portador de inversión externa directa en la región creando una cadena mundial de manufacturas que serán exportadas a su vez a otras regiones del mundo¹⁷.

Hablar de la Cuenca del Pacífico no es hablar de algo formal e institucional, como en los casos europeos y latinoamericanos: se trata de una forma de integración y de cooperación intergubernamental y empresarial más que un tratado de unión, en donde, las relaciones económicas, en especial, el comercio y la inversión son detonantes de unión interregional. a pesar de que muchos países como Corea, Hong Kong, China y Taiwan, no guardan relaciones políticas amistosas, el comercio se ha encargado de unirlos fraternalmente.

¹⁷Los Estados Unidos y Japón producen alrededor de 80% del Producto Interno Bruto de la Región (PIB), y sus exportaciones constituyen más del 50% de las exportaciones totales de la región.

La integración económica: una realidad del siglo XXI

De hecho, la primera institución aglutinadora de los esfuerzos conjuntos en favor del establecimiento de una comunidad del pacífico es la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico, que se originó a consecuencia de un seminario en 1980 en Australia con la participación de otros países como: E.U., Canadá, Japón, Nueva Zelanda, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, Corea del Sur, Fiji, Papua Nueva Guinea y Tonga. El resultado de esta conferencia fue la creación de la APEC que es el órgano más importante de la Cuenca del Pacífico, porque agrupa a empresarios, académicos y funcionarios gubernamentales¹⁸.

La inserción de México en la Cuenca durante el primer lustro de la década, abre posibilidades para nuestro país por ser esta región la más importante del mundo, no sólo por su comercio, como se ha visto, sino por su relación especial; sin embargo, deben entenderse que la entrada de nuestro país resulta no sólo de factores económicos sino políticos, ya que, a raíz de haber firmado el TLCAN, México pasa a formar parte de la economía norteamericana (la interrelación cada vez mayor demuestra esto) por lo que al ser parte del bloque norteamericano, abre la posibilidad de apoyar en todo y en todos los organismos en los que participa a nuestro vecino del norte (el ingreso a la OCDE confirma la regla), no obstante, aunque la geopolítica forma parte importante de los cambios que presenta el mundo (sobretudo en bloques económicos), lo social no puede quedar atrás, y una prueba de ello, es la inserción de México a la Cuenca del Pacífico, punto que a continuación se explica.

Partiendo de la idea en que un país es atractivo para la inversión mientras sea rentable la ganancia en la producción mediante la mano de obra barata, las facilidades legales para la inversión, etc.. Los países de la Cuenca y en especial los NIE's, se han caracterizado por tener en su población una mano de obra barata y abundante, situación que, además del perfecto control de la misma mediante dictaduras dan al inversionista un clima de estabilidad y ganancia; México, al ingresar a la Cuenca, debe competir por atraer más inversiones, y una forma de hacerlo es abaratando la mano de obra. El hecho de atraer inversión extranjera no es malo, pero lo es, cuando se reduce el nivel de vida de la población, precisamente por la competencia.

¹⁸González Gálvez, Sergio, Los esfuerzos por crear un órgano de cooperación en el Pacífico, pag. 21 y 22

1.4.3 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

La integración latinoamericana se intentó por primera vez en el siglo XIX, los esfuerzos que se hicieron después de la Segunda Guerra Mundial fueron diferentes a los del siglo pasado; el deseo de unión política se reemplazó por el de unidad económica, lo que reflejaba el cambio de prioridades de la región. Como lo señala G. Pope Atkins, " de la seguridad y la defensa de extranjeros hacia el desarrollo económico"¹⁹.

Inicialmente las propuestas de integración económica en América Latina surgieron a iniciativa de las Naciones Unidas inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, en concreto de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). Su objetivo principal como comisión era coordinar políticas diseñadas para promover el desarrollo económico latinoamericano. Se abrazó la teoría del libre comercio y se aplicó la base teórica de la integración regional²⁰.

La CEPAL concebía que primeramente se formarían una serie de uniones aduaneras regionales, esto es, mercados pequeños que tendrían mayor cohesión y viabilidad que si se tratara de uno solo, grande y regional, y que, una vez que los mercados subregionales demostraran su operatividad, se podría fusionar en una sola entidad; a raíz de este enfoque se crea el Mercado Común Centroamericano.

Más tarde la CEPAL aconsejó que se abandonara el enfoque subregional a favor de toda una región latinoamericana; el cambio fue en 1958 y gracias a este enfoque y al apoyo del presidente Lindon Johnson de E.U., que consideraba la integración como medio para promover el crecimiento económico del área, se animó a los países latinoamericanos a la creación de la ALAC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) constituida formalmente en el Tratado de Montevideo de 1960 cuyo objetivo final era la consecución del Mercado Común Latinoamericano.

Sin embargo, debido a la falta de realización de plazos de desgravación y etapas claves para el logro del objetivo final se decidió poner fin a la ALAC en 1980. No obstante, ese mismo año se firma otro acuerdo en Montevideo que da origen a la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) y propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región que tiene por objetivo último el establecimiento de un mercado común latinoamericano con bases más sólidas; dicha asociación esta conformada por: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y

¹⁹G. Pope Atkins, *América Latina en el sistema político internacional*, pag. 242.

²⁰Ibid. pag. 242

La integración económica: una realidad del siglo XXI

Venezuela, naciones que en conjunto abarcan una superficie de 20 millones de Km², y cerca de 400 millones de habitantes²¹.

Los objetivos del Tratado de Montevideo de 1980 son los siguientes:

- ♦ Establecer a largo plazo y en forma gradual y progresiva un Mercado Común latinoamericano.
- ♦ Promover y regular el comercio recíproco y el desarrollo de acciones de cooperación para ampliar los mercados.
- ♦ Establecer un margen de preferencia regional para beneficiar el intercambio recíproco.
- ♦ Promover el comercio intrazonal mediante acuerdos comerciales ya sea de alcance regional o parcial.
- ♦ Establecer condiciones para la participación de países de menor desarrollo económico relativo (PmDER).

Este acuerdo se basa en tres principios: Pluralismo (trata de conseguir la integración por encima de la diversidad que en política o economía pudiera existir), Convergencia (traducido en la aspiración de multilateralizar los acuerdos de alcance parcial) y flexibilidad (con el fin de poder compatibilizar los acuerdos de alcance parcial con el logro progresivo del afianzamiento de la integración a nivel regional²²).

El Tratado de Montevideo se considera como un "Tratado Marco" consistente en que bajo su amparo o estructura, las partes contratantes desarrollen a su vez acuerdos de diversa índole como: Acuerdos de Alcance Regional (comunes a los 11 países) o Acuerdos de Alcance Parcial (válidos para dos o más países que los suscriban o se adhieran a ellos). Por lo que si un país miembro de ALADI firmase un Acuerdo al margen de las disposiciones del Tratado de Montevideo 1980, tendrían necesariamente que extenderles las ventajas negociadas al resto de los países integrantes, en virtud de la "cláusula de la nación más favorecida".

La ALADI cuenta con dos mecanismos fundamentales:

Preferencia arancelaria regional (PAR): Es una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a terceros países, otorgada por los países de ALADI sobre las importaciones recíprocas de toda clase de productos originarios de sus territorios.

Acuerdos regionales y parciales: Los acuerdos de alcance parcial y regional pueden abarcar las siguientes opciones: desgravación comercial;

²¹Sera, Vázquez, Modesto, Tratado de Organización Internacional, pag. 917

²²Ledesma, Carlos, op. cit. pag. 155

La integración económica: una realidad del siglo XXI

complementación económica, comercio agropecuario, promoción del comercio normas comerciales, cooperación científica y tecnológica, tributaria, aduanera; promoción del turismo y preservación del medio ambiente.

También en el ámbito de ALADI hay otros mecanismos como:

- Un programa de eliminación gradual de restricciones no arancelarias.
- Un programa de corrección de los desequilibrios del comercio recíproco.
- Un régimen regional de salvaguarda.
- Un régimen general de origen de las mercancías.
- Una nomenclatura arancelaria común (NALADI / NALADISA) basada en el Sistema Armonizado.

La integración dentro de la ALADI tiene ante sí obstáculos muy difíciles de superar, uno de ellos es la desconfianza de los integrantes a ceder soberanía, que en muchos casos es lo que une y da cohesión a un pueblo.

Otra barrera se encuentra en la disparidad del desarrollo entre sus integrantes y por lo tanto, la falta de acoplamiento entre sus economías; no es posible hablar de una integración de igual a igual entre Bolivia y Brasil que entre Buenos Aires y Brasilia, porque a la vez sus economías de escala son complementarias; de esa forma, el atribulado subcontinente sufre por la falta de desarrollo que se traduce en una población con escaso poder adquisitivo y por lo tanto incapaz de generar esa demanda necesaria para otros productos de otros países integrantes de la ALADI, aunque, si notamos el hecho de que se habla de una población de trescientos ochenta y cuatro millones de habitantes que habita en un territorio de 20 millones de km² (el doble del de Europa, y similar al de Canadá-E.U.), es justo referirse a las enormes posibilidades que significarían para cualquier industria un mercado de considerables proporciones pero de baja rentabilidad por su poder adquisitivo que se vio afectado gracias a la "década pérdida de los ochentas", sin embargo hay otros problemas a los que se enfrenta ALADI, entre ellos Eduardo Gana cita los más importantes.

"A pesar de contar con algunos instrumentos que pueden operar para el conjunto de los miembros, en particular la preferencia arancelaria regional, poco se ha avanzado en el plano multilateral y es evidente la decisión de los gobiernos de actuar mediante agrupaciones mas reducidas, como el Grupo Andino, el Mercosur, el Grupo de los Tres y numerosos acuerdos bilaterales. La preferencia de los gobiernos por avanzar en la integración a partir de compromisos más manejables en cuanto al número de participantes, se ha traducido en mayores tensiones para la ALADI, al sobrepasar muchas de las laborosas negociaciones en los acuerdos de alcance parcial con los recientes y más dinámicos convenios entre agrupaciones. Es necesario reformar el Tratado de Montevideo para que este acorde con la realidad de nuestro

La integración económica: una realidad del siglo XXI

tiempo no dejando a la deriva los logros que se han obtenido bajo la ALADI²³.

1.4.4 Mercado Común del Sur (Mercosur)

La historia del Mercosur comienza en una reunión bilateral entre los presidentes de Brasil y Argentina en Foz Iguazú, en 1985 cuando expresaron su deseo de unión comercial, desde esa fecha el proceso de acercamiento avanzó, más tarde en 1988 ambos firmaron una Acuerdo de Complementación Industrial para coordinar políticas en las industrias automotriz, de alimentos y de aeronaves, entre otras.

El 26 de marzo de 1991 se firma el Tratado de Asunción, por el que se crea el Mercado Común del Sur incorporando a Paraguay y Uruguay a este acuerdo²⁴.

A diferencia de la experiencia europea y del papel ejercido en la misma por la Comisión Europea, en el Mercosur, la responsabilidad de formular los rumbos de la integración y de administrarla descansó, desde un principio, en la cooperación de los gobiernos nacionales. Esto es una innovación en cuanto a los mecanismos porque elimina a la vez a un ente supranacional que genera tensiones entre los gobiernos y la Comisión. La estrategia adoptada, en cambio, fue inducir progresivamente a las burocracias nacionales a un espíritu solidario. De este modo, el proceso de integración fue acogido con mayor amplitud.

En menos de una década, Argentina y Brasil y sus otros dos socios han liberado la mayor parte de su intercambio y establecido una tarifa externa común (TEC) que abarca en 85 % del universo arancelario. Las excepciones a la TEC y a la liberalización total del intercambio intraregional se eliminarán en los próximos años.

A partir del 1 de enero de 1995 está en vigencia la Tarifa Externa Común (TEC) para 85 % del universo arancelario, con un promedio de 14% y un máximo de 20%. Cada uno de los países ha establecido aranceles distintos, entre 0 y 35 por ciento, para el restante 15% del universo arancelario. Las excepciones abarcan los bienes de capital, informáticos y de telecomunicaciones. Los de capital deberán converger en una TEC de 14% al

²³Gana, Eduardo, Coordinación de políticas en la integración latinoamericana: necesidad o urgencia?, pag. 722

²⁴Argentina y Brasil representan el 95% del espacio territorial, la población, el producto y el comercio exterior de Mercosur, siendo por tanto la potencias económicas de Sudamérica, y los países más importantes de este Acuerdo.

La integración económica: una realidad del siglo XXI

1 de enero del 2001 y los Informáticos y de telecomunicaciones, de 16% al 1 de enero del 2006. Además existen "listas nacionales del régimen de adecuación" (con 29 productos en el caso de Brasil y 221 en el de Argentina) que no gozarían transitoriamente de la preferencia tarifaria para el comercio entre los países del Mercosur. En estos casos continúan en vigencia las tarifas nacionales con una convergencia gradual en un plazo de cuatro años (de cinco para Paraguay y Uruguay). El hecho de que los dos principales socios cuentan con las economías más diversificadas e industrializadas de América del Sur hace que el intercambio sea mayor y se puedan acopiar más fácilmente. Cabe destacar que en el Mercosur el 90% de la producción nacional va dirigida hacia el mercado interno, lo que hace en cierta medida vulnerable la unión porque es muy importante la exportación y la obtención de dólares u otra moneda fuerte que pueda hacer caminar este mercado.

La formación del Mercosur se registra en momentos en que la liberalización del intercambio de bienes, servicios y factores es un paradigma a seguir, queda como un peldaño más para la consecución de esa zona hemisférica de Libre Comercio del 2005, pero aunque la población de esta región sea de 200 millones de habitantes, no es tan grande a nivel mundial ya que solo representa el 3% de la población mundial.

Sin embargo, es un mercado de grandes expectativas, aunque faltan muchas cuestiones por tratar, el hecho de tener diferentes políticas económicas en Argentina y Brasil llevan a sus otros dos miembros a adaptarse a uno u otro bando, realmente es significativo que rivales de antaño se unan para lograr un objetivo común, pero debemos entender que Brasil y Argentina han tenido problemas históricos muy fuertes, sin duda el hecho de querer dejar todo a la libre fuerza del mercado hace pensar que poco o muy poco se preocupan por otros factores que son de vital importancia no sólo para ellos sino para el mundo, es decir, la ecología y el pulmón del mundo del Amazonas, ya que al parecer poco se ha hecho por proteger el medio ambiente debido a la ceguera de conseguir un desarrollo industrial rápido.

Otro punto a discutir es la aplicación de distintos sistemas aduaneros y fiscales que aún no ha sido resueltos, pero que en el transcurso del tiempo se armonizarán.

1.4.5 Tratado del Grupo de los Tres

Como continuidad de la estrategia de diversificación que adoptaba nuestro país en los noventas para enfrentar a un mundo que parece ser más cerrado y restringido ante la conformación de bloques regionales que caracterizan el último decenio del siglo. El 13 de junio de 1994, en Cartagena de Indias, Colombia, los Presidentes de México, Carlos Salinas de Gortari, de Colombia, Cesar Gaviria Trujillo, y de Venezuela, Rafael Caldera Rodríguez, suscribieron el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, que entra en vigor a partir del 1º de enero de 1995 y que termina en el año 2005.

Aunque eminentemente el interés y la trascendencia de este acuerdo (G-3) es realmente comercial, existen otras cuestiones que no sin ser comerciales completamente sí afectan y benefician a nuestro país, una de ellas, la buena posición geoestratégica de los países firmantes para dominar la región centroamericana, causa que origina el primer acercamiento importante entre estos tres países a raíz de la desestabilización política y social de los setentas y ochentas causada por las revoluciones que en el istmo se presentan y que afectan indirectamente a cada uno de los países colindantes.

El primer paso de esta integración trinacional se da en la reunión en la isla de Contadora (Panamá, 1983), cuyo resultado originará el grupo del mismo nombre formado por Panamá, Colombia, Venezuela y México que tiende a alentar un proceso de paz mediante su acción mediadora en la desestabilizada región centroamericana y que adquiere mayor fuerza con la posterior creación del Grupo de los Ocho que conseguirá lentamente sus objetivos.

El G-3 surge al firmarse en 1989 el Plan de Acción entre Colombia, México y Venezuela, pero, es hasta febrero de 1993 cuando en Caracas, Venezuela, queda conformado el Programa de Cooperación entre los países miembros. En esto programa se destacaron los siguientes puntos:

1. Promover la integración económica y comercial entre los países miembros, al igual que con las regiones de Centroamérica y el Caribe, fomentando la cooperación con esos países, por medio de acciones conjuntas que permitan alcanzar esos objetivos.
2. Fomentar el proceso de integración física entre el G-3 y Centroamérica.
3. Promover esfuerzos culturales, educativos y turísticos que resaltarán los valores comunes a los tres países.

La integración económica: una realidad del siglo XXI

Sin embargo, otro aspecto que influyó para la firma de este tratado, fue la I Cumbre Iberoamericana que inauguraba una etapa de acercamiento mayor por parte de nuestro país hacia Iberoamérica y en especial hacia el subcontinente, confirmado con la posterior firma de los Acuerdos Económicos con Chile, Costa Rica y Bolivia.

No obstante el acuerdo del G-3 debería ser tomado quizá como el más importante de México hacia Latinoamérica incluso más que el de Chile debido a que tanto el mercado venezolano y colombiano superan la cifra de 40 millones de habitantes superior a la población de Chile, Costa Rica y Bolivia juntos. Definitivamente el mercado chileno se presenta como el más atractivo para los exportadores mexicanos por su alto nivel adquisitivo que guarda la población, no obstante, Colombia y Venezuela aunque atraviesan dificultades económicas y políticas son una alternativa viable para nuestras exportaciones, tal y como se muestra a continuación:

BALANZA COMERCIAL TOTAL DE MÉXICO CON COLOMBIA
(VALOR EN DÓLARES)

AÑOS	IMPORTACION	EXPORTACION	BAL. COMERCIAL
1990	30,954,155	103,834,376	72,880,221
1991	45,421,104	151,485,687	106,064,583
1992	69,179,398	216,398,675	147,219,277
1993	79,501,803	113,337,213	33,835,410
1994	117,866,201	176,661,421	58,795,220
1995	62,645,540	133,676,796	71,031,256

FUENTE: Secofi ene/ago 1995

BALANZA COMERCIAL TOTAL DE MÉXICO CON VENEZUELA
(VALOR EN DÓLARES)

AÑOS	IMPORTACION	EXPORTACION	BAL. COMERCIAL
1990	127,637,468	129,842,961	2,205,493
1991	132,361,308	119,994,408	-12,366,900
1992	193,536,381	191,789,714	-1,746,667
1993	218,750,454	154,870,514	-63,879,940
1994	259,039,355	89,366,468	-169,672,887
1995	121,844,261	112,979,127	-8,865,134

FUENTE: Secofi ene/ago 1995

La integración económica: una realidad del siglo XXI

A continuación se dará una breve explicación de los puntos más importantes que se trataron:

Los beneficios en términos generales del Tratado se refieren al acceso libre de barreras a los mercados de Colombia y Venezuela, con lo que se amplían las posibilidades de aumentar y diversificar la producción, de propiciar alianzas comerciales y de inversión y generar el efecto multiplicador del comercio exterior (exportación = mayor producción/ mayores empleos); es de señalar que aquí se toma como parte importante la protección a la propiedad Intelectual y se cuenta con un procedimiento expedito y significativo para la solución de controversias entre las partes.

El Tratado del Grupo de los Tres comprende los siguientes temas de los cuales serán tratados los más importantes :

- Trato Nacional
- Acceso de Bienes al Mercado
- Sector Automotor
- Sector Agropecuario
- Sector Servicios
- Medidas Fito-Zoosanitarias
- Reglas de Origen
- Procedimientos Aduanales
- Salvaguardas
- Prácticas Desleales del Comercio Internacional
- Telecomunicaciones
- Propiedad Intelectual y
- Solución de Controversias

En cuanto al trato nacional y acceso de bienes de mercado se acordó lo siguiente:

Con Venezuela se acordó un programa de desgravación gradual que permitirá que en 10 años se alcance la liberalización del comercio total entre ambas naciones.

Con Colombia se negoció que el 40% de las exportaciones mexicanas quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del acuerdo y el resto en un período de 10 años; en tanto las ventas de ese país a México se desgravarán en un 50% a la entrada en vigor del Tratado y la otra mitad en un plazo de 10 años.

Partiendo de las preferencias negociadas con anterioridad en el marco de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), se establece una cláusula que permitirá acelerar el proceso de desgravación arancelaria. Se establecen disciplinas que aseguran el trato no discriminatorio, prohíbe elevar y adoptar

La integración económica: una realidad del siglo XXI

nuevos aranceles, además se admite eliminar las barreras no arancelarias, con excepción de aquellas referentes a los bienes usados, y petrolíferos.

En cuanto al sector agropecuario, medidas fitozoosanitarias²⁴ y zoo sanitarias. Se logró la creación del Comité de Comercio Agropecuario con el fin de revisar anualmente la operación del sector y operar como foro de consulta sobre temas relativos al mismo. De igual manera se constituye un Grupo de Trabajo de Normas Técnicas y de Comercialización para revisar la aplicación y los efectos de este tipo de normas en el comercio de productos agropecuarios.

Se acordó un esquema de desgravación a diez años con una lista de excepciones temporales de cada país que será revisada anualmente, y la aplicación durante los primeros diez años, de una salvaguarda especial tipo arancel-cuota entre México y Venezuela, para pepinos y pepinillos, pimientos, ajos frescos, aguacates y naranjas frescas o secas, mangos, guayabas y langostinos, preparaciones para sopas, cerveza, ron y harinas de carne.

Las partes se comprometen a minimizar los efectos distorsionantes de los apoyos internos sobre el comercio y la producción, reservándose el derecho de modificar sus esquemas actuales de apoyo, de conformidad con los derechos y obligaciones del GATT.

Se permite el uso de subsidios a la exportación en los tres primeros años de operación del tratado. a partir del cuarto año se inicia la eliminación en etapas anuales iguales, hasta su supresión total cuando culmine el proceso de desgravación.

Tratando las reglas de origen²⁵ se estipuló que: para asegurar que los beneficios del tratado permanezcan en la región, evitando la triangulación, (o sea la práctica de Inmiscuir bienes importados producidos, total o parcialmente en una región ajena del Tratado, que gozaría de beneficios solamente por encontrarse en el área que abarca el Tratado no favoreciendo a

²⁴Las medidas fitozoosanitarias son aquellas medidas restrictivas que aplica un país importador hacia productos agropecuarios, frescos y procesados de otros país, tiene la finalidad de proteger la vida y salud humana; estas se refieren principalmente a requisitos a cubrir como: procesos de producción, uso de pesticidas, pruebas de laboratorio, inspecciones, prohibición de ciertas sustancias en alimentos, contenido nutricional, reglas de preparación etc., Igualmente se aplica a animales vivos entre los más comunes se encuentran: cuarentenas, detección de enfermedades o plagas (sanidad) en los animales, etc.

²⁵ Se entiende por regla de origen aquella disposición que se encuentra en un Tratado comercial destinada a especificar la cantidad de contenido nacional o partes fabricadas en el país (partes nacionales), ensambladas en un bien producido, generalmente se especifica cierto porcentaje "nacional" que debe cubrir un producto para ser acreedor de los beneficios que otorga el Tratado al país en cuestión.

La integración económica: una realidad del siglo XXI

los productores nacionales) la eliminación de aranceles se aplicará de la siguiente forma:

* Bienes producidos en su totalidad en la región : Bienes que cumplan con una transformación sustancial con base al cambio arancelario y/o que cumplan con el requisito de contenido regional. El cambio arancelario establece los materiales que para la producción de un bien se permiten importar de fuera de la región del G-3.

* El requisito de valor de contenido regional es de 55% en términos generales, salvo algunos productos cuyo contenido regional será de 40% los primeros tres años, 45% por tres años más y posteriormente 50%.

Para definir la regla de origen de un número reducido de productos de los sectores químicos y plásticos, textil, cobre, aluminio se establece un Comité de Integración regional de Insumos, integrado por representantes del sector público y privado de los tres países, el cual evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos.

Por otra parte se acuerdan tres principios básicos que regularán el comercio de servicios entre los que se encuentran:

- El trato no discriminatorio
- Trato de nación más favorecida
- La no obligatoriedad de establecimiento en otro país como requisito para su operación en el mismo de las empresas prestadoras de servicios

En la subdivisión de servicios (financieros), se logró que: sobre la base de que cada país se reserva el manejo de su política monetaria y cambiaría apoyándose en los "Principios Generales sobre el Comercio de Servicios" de este tratado, se permite el establecimiento de instituciones financieras de otros países y se garantiza la libre transferencia de recursos al exterior.

Con total apego a la Constitución y a la "Ley de Inversión Extranjera", se establecen condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones; se incluyen garantías jurídicas para el trato no discriminatorio, trato de nación más favorecida, libertad de transferencias y expropiación; no se impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio y la inversión. De igual forma, se establecen las disciplinas que garantizan la protección a los derechos de autor y la propiedad industrial, así como las marcas notoriamente conocidas, a las denominaciones de origen y a los secretos industriales y comerciales.

Obviamente, el tratado procura evitar cualquier malentendido o conflicto entre las partes, aún así, se definieron bases claras y objetivas para la solución de controversias con certidumbre y de manera rápida. El mecanismo adoptado

La integración económica: una realidad del siglo XXI

considera tres etapas: la consulta, la intervención de la Comisión Administradora del Tratado y la instancia arbitral en donde cada país será representado por medio de un juez.

El hecho de haber firmado el G-3 tiene repercusiones en la geopolítica debido a que Colombia y Venezuela han tenido mayor influencia en centroamérica que hacia el sur del subcontinente quizá por las diferencias que existen frente a sus hermanos sureños o quizá por la oportunidad de un subimperialismo en Centroamérica con países territorialmente más pequeños. De esta forma el Grupo de los Tres no sólo representa la oportunidad de ampliar nuestros mercados, sino de proteger la frontera sur de momentos difíciles como los ocurridos en la década de los ochentas.

En el plano geoeconómico, la firma de este acuerdo enlaza a las dos mayores productoras de petróleo del continente: México y Venezuela con lo que los países centroamericanos tendrían la posibilidad de entablar negociaciones con un sólo bloque para prorrogar el Acuerdo de San José, que si lo hicieran individualmente. De forma similar, E.U. aprovecharía esto para imponer políticas petroleras a Venezuela a través de México.

Como se ha visto, las oportunidades son muchas para los mexicanos sobretodo en el comercio sin embargo, debemos tener presente los maleficios que podrían acarrear la firma del acuerdo, por una parte estamos ante el mayor país productor de narcóticos de América, Colombia, por otro lado la integración con Venezuela podría acarrear problemas por la inestabilidad monetaria en que vive que se trasladaría aquí posteriormente.

No obstante, el panorama que se pinta es de oportunidades benéficas para los mexicanos, y una de ellas deberían ser las lecciones que estos países sudamericanos podrían ofrecernos tales como Venezuela que es una de las democracias con mayor arraigo en todo el continente y que se podría aprender algo o mucho de ellos. Por el otro lado, Colombia es el segundo exportador mundial de flores de corte (después de Holanda) lo que hace pensar que mediante un plan bien coordinado y llevado con honestidad puede funcionar eficientemente cualquier proyecto sobretodo en México para activar a sectores que necesitan eso: apoyo. Así pues, debe reflexionarse los retos que implica un proceso de integración con estos países y las expectativas que se abren para México al incorporarse con ellos.

1.5 Beneficios, efectos y desventajas de la integración económica

1.5.1 Creación del comercio

Jacob Vinner, fue pionero en las Teoría de las Uniones Aduaneras, propuso que en una unión aduanera de ellas, o cualquier forma de comercio preferencial, puedan integrarse dos o más elementos opuestos, con el beneficio para ambas partes. Es decir, Vinner afirmaba que una unión aduanera tiende a incrementar la competencia entre los países miembros de la misma representando un comercio más libre. A su vez, la unión aduanera tenderá a proporcionar más protección a los integrantes con respecto a la competencia del resto del mundo²⁶.

El innovador pensamiento de Vinner reformó la antigua Teoría de la Unión aduanera que se basaba en el supuesto de que: "el libre comercio eleva al máximo el bienestar mundial; por lo tanto, una unión aduanera disminuye los aranceles y constituye un movimiento hacia el libre comercio; en consecuencia, una unión aduanera aumentará el bienestar mundial aún cuando no conduzca a un máximo de tal bienestar". Vinner demostró que este argumento no era del todo cierto al introducir los conceptos de creación y desviación del comercio Internacional²⁷.

El estadista demostró que existe creación de comercio argumentando que; si antes de la formación de la unión aduanera, los países miembros potenciales producían un bien tras barreras arancelarias con un costo relativamente alto, una vez agrupados bajo la unión, uno de los miembros, que tenga ventajas competitivas, aprovechará esas mismas formas para fabricar ese bien a un precio menor, abasteciendo a toda la unión de ese producto a un menor precio. Así, en virtud de que la producción se localiza ahora en el lugar de menor costo dentro de la unión la creación de comercio se beneficia del ingreso nacional de la unión y del mundo. Caso contrario sucede cuando, la unión aduanera hace que algunos productos que antes eran importados del resto del mundo ahora se importen de un país socio que los fabrica ineficientemente, o sea a un costo alto.

Debido a la formación de la unión, ese país captura el mercado de la unión y discrimina por medio de aranceles a otros productos de otros países que son eficientes, para producir tal bien a costos menores; así aparece la desviación del comercio porque se desplaza la producción de un productor de menor costo (ajeno a la unión) por uno de mayor (perteneciente a la unión) reduciendo esto en el ingreso nacional de la unión y del mundo.

²⁶ Chechollades, Miltades, op. cit. pag. 261

²⁷ S. Andic y S. Teitel, Integración económica, pag. 34

Se hará notar un ejemplo:

Consideréense tres países diferentes, Alemania, Francia y Bolivia.

Si Alemania aplica un arancel del 100% a las importaciones de zapato para proteger su industria nacional, cuyo costo de producción es de 50 dls. por par, restringirá la importación de zapatos provenientes de otros países como Francia y Bolivia que tienen costos más bajos de producción porque en Francia cuesta 40 dls. y en Bolivia 30 dls. la fabricación de cada par.

Al aplicar Alemania el arancel de 100% a Francia y Bolivia, a ambos les costará el doble exportar (80 y 60 respectivamente) mientras que a los alemanes les cuesta lo mismo producir los zapatos (50 dls). Con la formación de una Unión Aduanera entre Francia y Alemania, Berlín eliminará el arancel a París y este podrá vender sus zapatos que cuestan más baratos a Alemania, por lo que se desplazará la fabricación de los mismos al lugar donde se producen óptimamente, o sea a menor costo (40 dls. por par en Francia). En este caso existiría una creación del comercio, porque un país eficiente aprovecha su ventaja comparativa y sustituye a uno que no lo es.

Sin embargo, hay una desviación de comercio en el sentido en que se excluye de ese mercado a Bolivia, que produce a menores costos ese producto (30 dls.) y por lo tanto ante los aranceles externos de la unión pierde su ventaja comparativa. Esta ley de la ventaja compartiva afirma que: *"los países se especializan en la producción de bienes que pueden fabricar a un costo relativamente más bajo"*²⁸, pero se observa que se pierde esta ventaja cuando los aranceles que aplica la unión, restringen la iniciativa de exportar de Bolivia, porque a este país le sale más barato producir zapatos.

²⁸ Stanley Fischer, Rudiger Dornbusch, *Economía*, pag. 890

1.5.2 Ventajas y desventajas de la integración

La integración puede contribuir a obtener de mejor manera algunos objetivos importantes para el desarrollo nacional.

Primero: Mejora el acceso a los mercados externos para productos cuya venta en los países desarrollados ofrece dificultades. Si el mercado internacional no es abierto, entonces reviste mayor importancia conseguir ingresar en condiciones favorables a otros mercados, en particular de países con un grado de industrialización relativamente similar al nuestro.

Segundo: para el sector industrial, una economía de escala, necesita mercados más amplios para poder producir una serie de productos en condiciones razonables de costos.

Tercero: La acción conjunta de un grupo de naciones concede a estos un poder de negociación mayor que la suma del que dispone cada una en forma aislada.

Cuarto: Se genera una posición más fuerte al negociar en la sociedad internacional al actuar como Unión y no como un país independiente, por lo que se gana mayor peso político en las negociaciones.

Bajo otra percepción, los beneficios de la integración se pueden medir de distintos niveles: a nivel de los mercados nacionales por cuanto implica una expansión industrial, aprovechamiento de factores de producción en escala; a nivel de especialización de la producción: se optimiza y se logra eficiencia y productividad debido a la complementación industrial; y en cuanto al estímulo de su competencia y beneficio para el consumidor la expansión y diversificación del comercio y productos, hace que baje el precio de los mismos.

Como todo proceso, la integración tiene sus ventajas así como sus desventajas, la desviación del comercio es una de ellas. De la misma manera debe entenderse que existe una necesidad de interrelación entre los países por medio del comercio de bienes tangibles e intangibles, pero ante el surgimiento del neoproteccionismo, el acoplamiento a un bloque parecerá ser la única alternativa viable para aquellos países que deseen no quedarse a la zaga de la dinámica mundial.



PRINCIPALES BLOQUES ECONOMICOS INTERNACIONALES

1.6. Consideraciones

A finales del siglo XX se dan una serie de cambios que van a determinar el papel de cada país en el concierto internacional del siguiente siglo, en base a las características de desarrollo que tenga cada uno de los miembros de la sociedad internacional y dependiendo también de la capacidad de adaptación para insertarse en esos cambios económicos ya que, de lo contrario, puede correrse el riesgo de quedar fuera de la competencia en el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI), que, exige la eliminación de alguna de las ideas que eran fundamentales en determinada época; se tiene entonces, que adaptar el pensamiento a las nuevas realidades mundiales.

El mundo ha cambiado radicalmente desde principios de siglo a estos años, verdaderamente existe una gran interdependencia e interrelación de los países, diferente a la de principios de siglo, las comunicaciones, y en especial la tecnología, ha propiciado este acercamiento entre los países. Ahora, las actividades que realicen los países, no son independientes, la actividad económica ya no está centrada en el crecimiento interno de cada una de estas naciones, ahora, se ha marcado la presencia de determinados participantes que comienzan a desarrollar tal influencia que han llegado a ser parte importante e indispensable en el nuevo juego económico (refiriéndonos a los tres contendientes relativamente iguales: Japón, Unión Europea centrada en su país más poderoso, Alemania; y Estados Unidos).

No hay duda de que el mundo se enfrenta a la conformación de bloques regionales, esta forma de integración ha transformado la idea de que un país puede mantener un cierto grado de desarrollo si cuenta con las fuentes tradicionales de ventaja competitiva, en la actualidad estos factores han cambiado, por ejemplo: En cuanto a la ventaja de contar con los recursos naturales, esta ha desaparecido de la ecuación competitiva ya que contar con ellos es importante pero no imprescindible, puesto que tenerlos no garantiza la riqueza y el no tenerlos no es obstáculo para enriquecerse.

Conforme al capital; el hecho de pertenecer a un país que tenga un desarrollo que garantice mejores oportunidades es cada vez menos una ventaja competitiva debido principalmente, a los progresos tecnológicos que permiten el desplazamiento del capital el cual no tiene patria y que se desarrolla en un mercado mundial de capital diferente, surgido en parte a causa de los cambios institucionales (desregulación de los mercados financieros) y en parte por el desarrollo tecnológico.

La tecnología se ha convertido en la base de la ventaja competitiva creada por el hombre, es decir, depende de la capacidad del hombre para crear productos que le satisfagan necesidades, sin embargo, en la nueva realidad económica

La integración económica: una realidad del siglo XXI

se considera como una ventaja competitiva perdurable aún después de ser desplazados los anteriormente mencionados fuentes de ventaja competitiva.

Considerando las necesidades actuales, las tendencias resultan evidentes; Estados Unidos concerta acuerdos especiales con Canadá y con México (TLCAN), Europa habla de incorporaciones asociadas a la Unión Europea para los países de Europa Occidental (Asociación Europea de Libre Comercio) que aún no son miembros y algunos de Europa Central quienes tendrán a África del Norte como la región manufacturera con bajos salarios. Japón por su parte, continua arrastrando hacia sí a los países de la ANSEA e integrando a su vez a sus satélites (NIC's) aparte de China.

De esta forma, se manifiestan exigencias de eficacia para una economía mundial abierta, multipolar e integrada que necesita de la coordinación fiscal y monetaria entre los principales países; Alemania, Japón y E.U., la necesidad de construir la nueva locomotora macroeconómica ha atraído mucha atención, aunque no mucha acción, pero un mercado disponible para todos no es menos importante.

En la realidad de este nuevo juego económico se presenta el desplazamiento de las habilidades de producción hacia países como Alemania y Japón que ahora son líderes del proceso productivo, así como los Estados Unidos que mantienen su lugar, pero, con una serie de "descuidos" que le han provocado el ya no ser protagonista en algunas áreas que eran su dominio (específicamente la electrónica de consumo, entre otras).

La competencia por los espacios implica que todos ganan, todos tienen un lugar donde pueden destacarse; nadie se ve expulsado de la actividad empresarial. A diferencia de la competencia cabeza a cabeza, que implica que unos ganan y otros pierden, ya que no son todos quienes cuentan con las industrias fundamentales para su buen desenvolvimiento en la nueva realidad económica que surge con fuerza. Incluso se sostiene que la guerra militar entre las superpotencias del siglo XX será sustituida por la guerra económica del siglo XXI en donde los principales representantes mundiales enfatizan primeramente un evidente dominio económico de su región para después extenderse hacia el resto de las economías del mundo.

Esto sin duda garantiza la dura competencia económica de los años venideros ya que la cooperación económica tendrá que mantenerse por su propio mérito y no utilizando el argumento militar para regularla. Si la violencia armada se logra, se garantizaría una competencia que pueda activar el crecimiento económico y la cooperación global si se quiere un ambiente común de un mundo que sea habitable para todos.

CAPITULO SEGUNDO
LA INTEGRACION ECONOMICA EN
AMERICA DEL NORTE

- Antecedentes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
 - La política exterior de México
 - Iniciativa de las Américas
 - El Mercado Común de América del Norte
 - El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos
- Asimetrías entre los países del TLCAN
- Cronología del TLCAN
- Características
 - Alcance de la desgravación
 - Categorías
- Consideraciones finales

CAPITULO SEGUNDO

LA INTEGRACION ECONOMICA EN AMERICA DEL NORTE

2. Antecedentes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

2.1.1 La política exterior de México

" La verdadera integración se obtiene cuando se satisface el criterio subjetivo de las expectativas de ciertas élites; si las expectativas de las élites clave en la región convergen hacia demandas de cambio pacífico y otros beneficios que sólo se consideran alcanzables mediante la unión, la integración está en marcha."

Ernst. B. Hees

La influencia provocada por la caída de la "cortina de Hierro" y el fin de la Guerra Fría con la Cumbre de Malta entre Bush y Gorbachov en 1989, dio pauta a un nuevo orden internacional que afectaría a la economía mexicana. El agotamiento del modelo de Sustitución de Importaciones provocó cambios estructurales de la misma, a raíz de la gestión del presidente Miguel de la Madrid cuyo logro más importante fue el ingreso de nuestro país al GATT en 1986, lo que propició que el país abriera sus fronteras reduciendo aranceles (hasta llegar a 20%), eliminando permisos de importación y adecuando leyes para facilitar el comercio exterior de México.

La coyuntura que se presenta en los noventas en Europa del Este hace que los flujos internacionales de capital (Inversión Extranjera Directa) por parte de los países desarrollados se dirija hacia esa región del planeta y que se presente una lucha por la IED entre los países en el subdesarrollo toda vez que necesitan capital para incentivar sus economías con problemas. La privatización de empresas estatales llevada a cabo desde hace dos sexenios atrajo recursos para el país, sobretudo en el aspecto monetario, el ejemplo más claro reside en el sexenio 1988-1994 en el que se privatizaron 361 entidades generando 66 mil 106.5 millones de nuevos pesos¹.

Conforme los cambios se presentaron a nivel internacional, México adecuó su política exterior a la velocidad de los mismos, es por eso que El Plan Nacional de Desarrollo identificó seis objetivos de política exterior:²

¹El Financiero, 25 nov. 1994, Adelgazamiento del Estado Mexicano, pag. 23

La Integración económica en América del Norte

- 1) Preservar y fortalecer la soberanía nacional lo cual implica la defensa de nuestra integridad territorial, de nuestros mares, plataformas, continentes y recursos naturales.
- 2) Apoyar el desarrollo económico, político y social a partir de una mejor inserción de México en el mundo actual.
- 3) Proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero
- 4) Utilizar la cultura mexicana como uno de los principales elementos de identidad nacional y presencia de nuestro país en el mundo.
- 5) Ayudar a proyectar una imagen positiva de México en el exterior.
- 6) Apoyar y promover la cooperación internacional en todos sus aspectos, como instrumentos esenciales para que la comunidad de naciones alcance estadios superiores de paz, convivencia, entendimiento y desarrollo³.

Una vez definidos los seis objetivos, el gobierno de la República asignó cuatro líneas de acción a la política exterior; a saber:

- 1) Replantear nuestras relaciones con los Estados Unidos, con miras a maximizar los beneficios de la vecindad, reducir sus inconvenientes y aminorar los efectos de los grados diferenciales entre los niveles de desarrollo de ambos países.
- 2) Promover una diversificación de nuestros vínculos hacia otras regiones geográficas a fin de evitar una excesiva e inconveniente concentración de nuestras relaciones exteriores con los Estados Unidos; los esfuerzos orientados hacia la diversificación abarcaron a América Latina, Europa, y la Cuenca del Pacífico.
- 3) Intensificar los vínculos con aquellos países que por su peso específico en el escenario internacional, su dinamismo económico y tecnológico, su nivel de coincidencia con México en foros internacionales o la existencia de estrechas relaciones históricas y culturales, se consideran naciones clave como: Canadá, Japón, China, Corea, Alemania, Francia, España, Italia, Gran Bretaña y, en nuestros ámbito regional los países centroamericanos: Chile, Colombia, Venezuela y Cuba.
- 4) Participar activamente en los foros multilaterales, tanto los regionales como los de carácter universal⁴.

Esto respondió a las necesidad de estar acorde con la dinámica de los cambios mundiales de una nueva época. La historia presenciaba la desaparición de la tesis este-oxate y su remplazo por otra nueva que preconizaba la globalización y la integración económica como nuevo orden internacional.

³Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, Presidencia de la República

⁴Rozental, Andrés, La política exterior de México en la era de la modernidad, pag. 14

La integración económica en América del Norte

El hecho de que en 1993 se constituyese formalmente la Unión Europea, que en 1994 entrase en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y que para estos años el Mercosur y la Cuenca del Pacífico mediante sus relaciones de producción vayan haciendo que los países se conjunten o aglutinen bajo la idea principal de integración comercial, que podría llegar hasta la política y social, lo que ha llevado al mundo, a vislumbrar lo que para muchos será el orden mundial imperante en el siguiente siglo en el que prevalecerán tres centros de poder: Asia con Japón a la cabeza, Europa bajo la dirección de Alemania, y América bajo mandato de Estados Unidos como centro de poder de la región, lo que implica un riesgo para la soberanía de sus vecinos, en este caso de México.

La política exterior mexicana ha tenido gran prestigio mundial por mantener una cierta independencia frente a Estados Unidos, sin embargo, en los últimos años ha aparecido una cierta mercantilización, norteamericanización y deslatinoamericanización de la política exterior como lo señala Luis González Souza

"...poco a poco, los gobiernos de De la Madrid y el de Salinas de Gortari van acercándose más a las posturas de la política exterior norteamericana y alejándose de sus principios de política exterior, ejemplos hay varios... Gracias al TLCAN, México aparece enganchado de antemano en una guerra que podría ser más devastadora (que la Guerra del Golfo Pérsico), la guerra de los bloques por ahora sólo guerra comercial"

Por su parte el Presidente Salinas de Gortari aceptó y defendió su postura ante cierta independencia de esta forma: "Si sólo miráramos las cosas a corto plazo, perderíamos el argumento principal de las negociaciones (del TLC), o sea, tener la capacidad de afrontar y competir con los bloques regionales que se están formando en el mundo"

De esta forma la política exterior del Presidente Salinas, encaminada a la inserción de la economía mexicana en la internacional, propició la firma del TLCAN en 1992; a raíz de ello se inauguró una nueva etapa en las relaciones con nuestros vecinos del Norte, no sólo en el aspecto comercial sino en lo político y social, redefiniéndose nuestras complejas relaciones y poniendo de relieve nuestras diferencias con nuestros socios. Sin embargo, a pesar de que el TLCAN fue firmado en esta década, la integración comercial en América del Norte tiene muchos antecedentes que cabría mencionar.

⁵González Souza, Luis, Soberanía Herida: México - E.U. en la hora de la globalización, Tomo 2, pag. 86

⁶Salinas de Gortari, Carlos, entrevista para Newsweek, enero, 1992

2.1.2 Iniciativa para las Américas

Mario Abdata Mirwald comentaba que a su vez, "Las medidas proteccionistas y neoproteccionistas a nivel internacional tendían a acentuarse, a pesar de la aceptación generalizada de la globalización de los mercados mundiales, sobretodo a partir de la liberalización comercial que se ha constituido en el medio más adecuados para el desarrollo económico mundial. En esta dinámica, -agregaba- la forma más adecuada para evitar la ampliación neoproteccionista (restricciones) estará determinado por la posibilidad de acceder a los mercados internacionales a partir de la firma de acuerdos bilaterales o regionales que propicien la liberalización comercial."⁷

Paralelamente, la expansión de las economías de la Unión Europea y de la Cuenca del Pacifico, impulsan la tendencia a la formación de bloques comerciales por medio de la estructuración dinámica de los diferentes aparatos productivos, buscando la especialización de actividades económicas y un adecuado aprovechamiento de las economías de escala; así la importancia de las naciones deja de medirse por su potencial bélico sino por su influencia económica y Alemania y Japón van adquiriendo un papel más preponderante en el escenario mundial. Estados Unidos salió triunfante de la Guerra Fría, pero los problemas de su economía (déficit comercial y fiscal, la mayor deuda externa del mundo, recesión, desempleo, etc.) hicieron que su solidez económica se vea amenazada por sus competidores europeos y asiáticos. Así, E.U. ha optado por un repliegue estratégico hacia el continente americano, pero se notan dos tendencias de mutua complementación como resalta Carlos A. Roza Bernal.

La primera orientada hacia el objetivo de impedir el mayor entendimiento entre las naciones latinoamericanas, a fin de evitar una revitalización del Ideal Integrador de los setentas. La segunda línea esta en la configuración y expansión de su propio espacio económico. Es en este segundo objetivo en el que constituyen piezas clave los Acuerdos de Libre Comercio con Canadá y México⁸.

Más tarde la Iniciativa de las Américas o Iniciativa Bush (*Enterprise for the Americas*) fue anunciada por el presidente norteamericano George Bush el 27 de junio de 1990, la cual era sustentada en el comercio internacional y la deuda externa.

⁷Abdata Mirwald, Mario, Comercio Internacional: Retos y oportunidades para la empresa, pag.27

⁸A. Roza Bernal, Carlos, La Integración comercial de México a E.U. y Canadá /Alternativa o destino?, coordinador Benito Rey Romay, pag. 179

La integración económica en América del Norte

El objetivo a largo plazo propuesto por el estadounidense era la creación de una zona de Libre Comercio que se extendiera "desde el puerto de Anchorage hasta la Tierra de Fuego" y para lograrlo E.U. se disponía establecer Acuerdos de Libre Comercio con América Latina y el Caribe particularmente con grupos de países que se han asociado para lograr la liberalización comercial.

La economía norteamericana debido a sus problemas no podía seguir siendo la locomotora de la dinámica económica mundial, por lo que la acción económica norteamericana se contrae hacia el continente, de allí que la Iniciativa adquiere importancia en su nuevo proyecto hemisférico.

La Iniciativa para las Américas (IPA) declaraba que era necesario "cambiar el enfoque de la interacción económica" y hacer que la prosperidad hemisférica "dependiera del comercio" por eso la importancia del TLCAN, porque México serviría como el enganche de los países del Sur hacia E.U., la propia IPA definía expresamente al TLC con México como el primer paso necesario para su cristalización, de allí que en el encuentro Salinas-Bush en Monterrey, el segundo mandatario definiera a México como "eslabón clave" en esa "cadena de progreso" que sería supuestamente la IPA, mientras que el mexicano se definió como un "eslabón estratégico".

La iniciativa se basa en tres puntos de apoyo:

- 1) Expandir el comercio bilateral con países de América
- 2) Reducir y reestructurar la deuda de ellos con Estados Unidos, que en 1990 representaba 2.7 del total de 412 mm. de dólares de deuda externa de América Latina.
- 3) Promover la inversión directa en la región mediante la liberalización de las economías.

La IPA establece elementos de condicionalidad que afectarán la soberanía de los potenciales socios, y no todo el mundo esta de acuerdo en ajustarse, entre estas condiciones están:

- 1) adoptar el programa de reforma económica como lo establece el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.
- 2) Instrumentar grandes reformas hacia regímenes más abiertos a la inversión.
- 3) Negociar acuerdos con los prestamistas comerciales sobre programas satisfactorios de financiamiento de su deuda comercial. El ejemplo más claro de este sometimiento lo representa México, sobre todo a lo largo del gobierno de Salinas⁹.

⁹Ver Rev. Benito, Rangel, José, La (in) viabilidad económica de la Iniciativa para las Américas como marco para los Tratados de Libre Comercio, pag. 165

La integración económica en América del Norte

2.1.3 El Mercado Común de América del Norte

La Iniciativa se convierte en esta década en el marco teórico de la integración económica de América del Norte, sin embargo, existen antecedentes de años atrás que se remontan al año de 1860 cuando se trata de ratificar el fallido Tratado Mc.Lane-Ocampo que buscaba una zona de libre comercio entre el vecino del norte y el gobierno de Juárez, acosado por las fuerzas conservadoras en la Guerra de Reforma; posteriormente, bajo el gobierno del Porfirio Díaz se busca por parte de los norteamericanos un acercamiento comercial por esta vía, no obstante, con la Revolución Mexicana se da una ruptura abrupta entre el viejo orden pro-extranjero (en especial pro-norteamericano) y el nuevo nacionalismo que pondrá como máxima irrenunciable la soberanía.

La idea pasó a segundo término por muchos años hasta que la administración norteamericana de Jimmy Carter, presentó la idea de la creación del Mercado Común de América del Norte (Canadá, E.U. y México); semanas más tarde aparecía el proyecto de un Mercado Común Energético mismo que fue presentado al presidente norteamericano por el Comité de Energía y Recursos Naturales del Senado, y que recibió apoyo de diversos sectores políticos e industriales estadounidenses.

Durante la campaña electoral de 1980, Ronald Reagan en calidad de candidato tomó la idea del Mercado Común, vinculándola a la seguridad del abastecimiento energético de su país. Los motivos que propiciaron la toma de esta decisión fue el incremento del precio de los hidrocarburos, el aumento de poder negociador de la OPEP y la inestabilidad de los países del Golfo Pérsico, además convencido de las bondades del libre comercio y como pilar de su programa económico promovió tal idea.

Alicia Puyan da un panorama más exacto del MCAN:

"En una etapa inicial los países integrantes del MCAN acordarían eliminar recíprocamente todas las barreras a la libre circulación de bienes y de capital; las trabas a la migración punto muy importante para México- no se eliminarían pero serían reducidas a los niveles europeos. Se implementarían políticas externas comunes que regularan las relaciones de la región con otros mercados comunes (exceptuando Latinoamérica) y con los países de la OPEP. Se hacía un énfasis en la necesidad de restringir en los tres países miembros, la migración proveniente de Europa y Asia. Como contrapartida, se plantea la apertura de los mercados de Canadá y México a las exportaciones estadounidenses, a las garantías de suministro de hidrocarburos, y al establecimiento de las políticas tarifarias y de comercio exterior geográficamente discriminatorias.

La integración económica en América del Norte

Estados Unidos, ofrecía, además de la apertura de su propio mercado a las importaciones mexicanas y canadienses, reorientar hacia la región las inversiones productivas y la asistencia financiera que en ese momento se dirigían a zonas deprimidas de Asia y África. Desde luego que los dos países receptores de estos recursos externos habrían de relajar *trabas nacionalistas* a las inversiones foráneas y garantizar al inversionista privado en general una rentabilidad acorde al riesgo asumido¹⁰.

Esta propuesta se trató de incluir en la reunión binacional en 1982 de los entonces presidentes Reagan y López Portillo pero, fue declinada por el gobierno de México.

José Ángel Conchello cita la reacción del mandatario mexicano: "La creación de un mercado común vendría inevitablemente a impedir nuestro desarrollo industrial y condenarla a México perpetuamente a extraer y exportar materias primas para el consumo de las sociedades más avanzadas"¹¹.

2.1.4 El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y E.U.

Aunque México mostraba su desagrado a formar una integración en América del Norte, Canadá y Estados Unidos firman en 1988 un Acuerdo de Libre Comercio (ALC), que será el antecedente para la firma posterior del TLCAN.

Este acuerdo fue firmado por Canadá, ante la reconfiguración de la economía mundial a inicios de los 80's, y la amenaza de un neoproteccionismo más fuerte en Estados Unidos, Europa y Asia, lo que obligaron a Canadá a replantear su política en el marco de pensar una integración con su vecino del sur. La amenaza de la aplicación de la Ley de Reformas a la Política Internacional y Comercial (*Omnibus Trade Act, 1988*) hizo temer el cierre a sus exportaciones en muy corto plazo al mercado estadounidense, situación que aumentaría los problemas internos por los que atravesaba la economía canadiense.

La *Omnibus Trade Act*¹² plantea la necesidad de combatir el déficit comercial de los E.U., así como proteger la industria norteamericana de prácticas desleales en el comercio exterior; en ella se establece la necesidad de investigar a países que impongan barreras a las mercancías o capitales

¹⁰Puyan, Alicia, La idea del Mercado Común de América del Norte y las implicaciones para México, Lorenzo Meyer (Compilador), *México-Estados Unidos 1982*, pag. 136

¹¹Para más información consultar: Marconi Osorio, *La gran Negociación México-E.U.*, edit. Caballito, México, 1982, 215 pp.

¹²Conchello, José Ángel, *El TLC: un callejón sin salida*, pag.190

¹³Esta ley actualmente sigue vigente

La Interacción económica en América del Norte

estadounidenses para que en caso de resultar culpables, se les aplique sanciones comerciales y represalias (antidumping) a que haya lugar¹³.

Esta ley es totalmente proteccionista y niega uno de los pilares básicos del programa económico de Reagan, el libre comercio, con lo que dificultaba la relación comercial de E.U. con muchos países, entre ellos, Canadá y México. Sin embargo, el primero enfrentaba una problemática interna difícil, la aguda recesión y el cada vez mayor sentimiento de reprobación contra el Estado intervencionista que no había sido capaz de controlar la crisis económica y el mayor apoyo y consenso de un enfoque librecambista hace que acceda al poder el conservador Bryan Mulroney aplicando un programa neoliberal y que junto con Reagan en la Cumbre de Quebec de 1985 declaren la Iniciativa de estrechar relaciones y lazos económicos de ambos países; de esa forma comienzan más tarde las negociaciones que terminaron hasta 1988 entrando en vigor el ALC en 1989.

Se acordó lo siguiente:

A partir de 1989 todas las tarifas entre ambos países habrán desaparecido excepto algunas en un término de cinco años.
El ALC garantiza una acceso más seguro en varios sectores en especial comercio de servicios, inversión y energía.

Cada país garantizará el "Trato nacional" a empresas extranjeras. El Acuerdo acepta el derecho de establecimiento, lo que significa que las empresas de un país pueden crear filiales en el otro; la creación de empresas distintas por la prestación de servicios en telecomunicación, informática, turismo. Igualmente se anulan las barreras que impedían el acceso de los particulares que vendían bienes y servicios profesionales posteriores a la venta ¹⁴.

Hasta la fecha aún no hay indicios exactos que expliquen el total beneficio o maleficio para ambos países del ALC, lo cierto es que representa una nueva relación e inserción de Canadá en América con respecto a su política exterior caracterizada por su orientación europea, el ALC es el antecedente inmediato del TLCAN y muchos estudios referentes al mismo estuvieron basados en los resultados del Acuerdo canadiense-norteamericano. Como se sabe la firma de un tratado implica ceder y ganar, en este caso, pueden presentarse condiciones favorables para uno y desfavorables para el otro en tal o cual producto, sin embargo, es de resaltar que ambas economías no presentan disparidades tan enormes como lo es en el caso de México que a continuación se ilustrará.

¹³Ortiz, Wadymar, Arturo, Introducción al Comercio exterior de México, pag. 236

¹⁴Gutiérrez, Haces, María Teresa, Experiencias de Libre Cambio: Canadá, México y E.U. La integración comercial de México a E.U. y Canadá, pag. 217

2.2. Asimetrías entre los países del TLCAN

Sidney Weintraub fue el primero en utilizar el término "integración silenciosa"¹⁵, para caracterizar la relación entre México y Estados Unidos, sin embargo, mucho antes Hugh Aitken analizó el papel desempeñado por el capital estadounidense en la integración de las economías de Canadá y E.U. Esta integración silenciosa es la creciente relación e interdependencia que existe entre las economías de los tres países gracias al elemento norteamericano. La Integración entre E.U. y sus dos vecinos ha progresado gracias a la penetración de inversión de las empresas transnacionales de ese país en las economías de México y Canadá. Este modelo se ha representado como el patrón de comercio "centro-radio", en el cual E.U. ocupa el lugar central, con dos radios comerciales uno grande, representado por Canadá y otro pequeño, representado por México. Los dos últimos tienen tan poco comercio entre sí que resulta casi inexistente los vínculos directos, sólo a través de E.U.

Aunque se diga que con la firma del TLCAN se crea el bloque económico más grande del mundo con 356 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto de 6 millones de dls, la realidad es que la economía más grande (E.U.) llevará en sí la delantera ante sus contrapartes, la relación que guardan entre ellos es representativa; para México el intercambio con E.U. representa el 70% siendo este su principal país de destino, y para E.U. nuestro país representa el tercer socio comercial, después de Canadá y Japón, de la misma forma Canadá representa el primer país de destino de las exportaciones estadounidenses.

¹⁵Ver artículo de Lorrein Edan y Maureen Appel titulado "La integración silenciosa a la alianza estratégica", en: Vega Cánovas, Gustavo, *Liberación económica y Libre Comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993, 477pp.

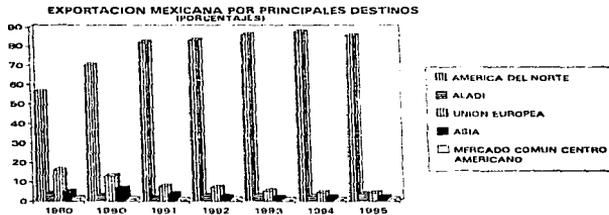
La integración económica en América del Norte

Para entender la relación entre los mismos cabría analizar los siguientes cuadros:

MEXICO 1991-1995

VARIABLE	1991	1992	1993	1994	1995
PIB (dila.)	876.9	1034.7	1145.4	1272.8	1659.1
Producción industrial	103.4	106.5	106.8	111.1	98.0
Tasa real de crecimiento	3.6	2.8	0.6	3.5	-7.0
Desempleo % (PEA)	2.6	2.8	3.4	3.7	7.4
Inflación	22.7	15.5	9.7	6.9	51.9
Importación (mmd) 1/	31.03	39.60	44.01	47.18	31.04
Exportación (mmd) 1/	26.62	26.93	16.59	19.13	24.46
Reservas excluyendo oro(mmd)	12.392	13.776	18.281	4.301	10.936

1/ Exportaciones e importaciones totales y definitivas, cifras SECOFI, dic. 1995
Fuente: OCDE, Main Economic Indicators, ene. 1996



La Integración económica en América del Norte

CANADA 1991-1995

VARIABLE	1991	1992	1993	1994	1995
PIB (dóla.)	679.48	690.12	712.86	750.05	795.6
Producción Industrial	98.2	98.8	101.4	105.6	110.7
Tasa real de crecimiento	-1.8	0.8	2.2	4.6	3.9
Desempleo (mill.de tabs.)	1.492	1.640	1.649	1.541	1.394
Inflación	5.6	1.5	1.9	0.2	2.1
Importación (mmd)	122.28	126.45	136.03	151.29	175.00
Exportación (mmd)	128.15	132.12	143.95	163.49	196.00
Reservas excluyendo oro(mmd)	11,362	8,314	9,087	8,416	10,623

Fuente: OCDE, Main Economic Indicators, ene. 1996



ESTADOS UNIDOS DE AMERICA 1991-1995

VARIABLE	1991	1992	1993	1994	1995
PIB (dóla.)	6724,8	6020,3	6343,3	6738,4	7113,2
Producción Industrial	98,2	101,6	105,2	111,4	116,9
Tasa real de crecimiento	-1,2	3,3	3,1	4,1	2,8
Desempleo (mill. de hab.s.)	8,426	9,384	8,734	7,907	7,505
Inflación	4,2	3,1	3,0	2,5	3,5
Importación (mmd)	490,98	536,46	589,44	669,09	751,39
Exportación (mmd)	416,92	440,36	456,87	502,73	571,60
Reservas excluyendo oro(mmd)	46,602	48,831	45,395	43,350	50,521

Fuente: OCDE, Main Economic Indicators, ene. 1996



DISTRIBUCION DE LA FUERZA DE TRABAJO DE LOS INTEGRANTES DEL TLCAN

SECTOR	MEXICO	CANADA	E.U.
Agricultura %	28	4	3
Industria y Comercio %	35	21	25
Servicios %	37	75	72

Fuente: OCDE, 1996

La integración económica en América del Norte

Con estas cifras se puede resumir que el país que proporcionará los alimentos sería México al igual que las manufacturas, ya que las otras dos economías destinan mayor inversión al sector terciario de la economía lo que se traduce en mayor grado tecnológico de cada uno. De esta manera podemos aplicar la teoría de David Ricardo y la aplicación de la ventaja comparativa entre los miembros, en donde un país podrá acoplarse perfectamente al otro y ser competitivo en tal o cual producto llegando a una intercambio de bienes ya que ningún país tiene todos los bienes necesarios en su territorio y por lo tanto necesita del comercio con otros miembros para satisfacer sus demanda.

2.3. Cronología del TLCAN

A continuación se incluyen las fechas más sobresalientes de las etapas de negociación que dio por resultado la firma del TLCAN en 1992.

1989

agosto. Durante la VII Reunión Binacional México-E.U. se acuerda acelerar las negociaciones sobre medidas arancelarias y no arancelarias en el marco de la ronda Uruguay e iniciar conversaciones sobre facilidades de comercio e inversión, así como acceso a mercados en áreas o sectores específicos.

octubre. Reunión en Washington de los Presidentes Salinas de Gortari y Bush se acuerda: Crear un Comité Conjunto para la inversión y el Comercio que identificara negocios entre ambos países.

1990

enero. En Ottawa, durante la VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, el Srío. mexicano de Comercio propone un Acuerdo marco Bilateral para impulsar el intercambio de ambos países.

junio. En Washington los Presidentes Salinas y Bush determinan que el TLCAN es la mejor opción para ampliar relaciones.

septiembre. George Bush solicita al Comité de Finanzas del senado y al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes, la autorización formal para negociar el TLCAN según el procedimiento denominado Fast Track.

1991

febrero. De manera simultánea, los gobiernos de México, E.U. y Canadá anuncian su decisión de realizar negociaciones trilaterales en pos de un Tratado de Libre Comercio de América del Norte

junio. Comienzan formalmente la negociación en Toronto, Canadá con la Primera Reunión Ministerial

diciembre. Reunión en Campo David, Maryland entre Salinas y Bush, acuerdan agilizar las negociaciones.

La integración económica en América del Norte

1992

abril. En la V Reunión Ministerial, realizada en Montreal, se supera gran parte de las diferencias entre los tres países y se logran acuerdos significativos en casi todos los capítulos.

agosto. El Presidente de México informa sobre la conclusión de las negociaciones.

octubre. En San Antonio Texas, los representantes comerciales de los tres países firman el texto final del TLCAN. Atestiguando el acto los Presidentes respectivos.

noviembre. William Clinton gana las elecciones estadounidenses y reitera su apoyo al TLCAN, pero condicionado al establecimiento de mejoras en los aspectos laboral y ecológico

1993

marzo. Clinton declara que el TLCAN es un objetivo de primera importancia para la política comercial de su país y que buscará la firma de los acuerdos suplementarios y la ratificación del Tratado.

marzo. Se realiza en Washington la Primera Ronda de Negociaciones sobre los Acuerdos paralelos. Se definen los principios básicos para las difusiones y se termina la agenda.

abril. Los negociadores en jefe de los tres países se reúnen en la cd. de México. Se informa que las partes están de acuerdo en crear comisiones trinacionales sobre Ambiente, derechos Laborales, y salvaguardas que funcionarán como organismo de consulta y no con carácter supranacional.

mayo. La Cámara baja del Parlamento canadiense aprueba el TLCAN por 140 votos a favor y 124 en contra.

junio. La Cámara Alta del Parlamento canadiense aprueba el TLCAN completando las etapas legislativas correspondientes.

agosto. En Washington se da la última ronda de negociaciones de los Acuerdos Paralelos.

agosto. Se destraban las negociaciones. En el aspecto laboral México acuerda vincular el aumento de los salarios mínimos a la productividad. En materia de sanciones comerciales, Canadá queda eximido de ellas; México las acepta pues son no tradicionales en el caso de violaciones laborales y ambientales. Los tres secretaríos de comercio informan el término de la negociación de los acuerdos paralelos.

septiembre. En forma simultánea los tres presidentes firman los textos finales de los acuerdos paralelos del TLCAN .

noviembre. La Cámara de Representantes de E.U. aprueba el TLCAN por 234 votos a favor y 200 en contra.

noviembre. El Senado estadounidense lo aprueba con 61 votos contra 38.

noviembre. El Senado mexicano lo aprueba con 56 votos contra 2, con lo que concluye la etapa de Negociación para que el 1 de enero de 1994 entre en vigor, la creación del bloque económico más grande del mundo¹⁶.

2.4. Características

El Tratado de Libre Comercio se define como un acuerdo entre países para perseguir una reducción gradual en barreras aduanales permitiendo el libre intercambio comercial figuran 6 objetivos :

- a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre las partes.
- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- d) Proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual.
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversia.
- f) Establecer lineamientos para la posterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.

Para muchos productores y exportadores mexicanos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) servirá de catalizador para tener presencia o, incluso lograr un mayor grado de penetración en los mercados de Estados Unidos y Canadá, al contar con los beneficios que este Tratado representa a sus operaciones de comercio exterior. Obviamente sería muy extenso hablar sobre todo lo negociado en el TLC, lo importante sería hacer notar que los servicios de telegrafía, postales, satélites y petróleo no entraron en la negociación sin embargo, la mayoría de los productos que se incluyeron fueron casi todos los que constituyen el comercio entre los tres países. El avance significativo lo constituye la instalación de una Comisión Tripartita de solución de controversias, la utilización de salvaguardas y la protección de la propiedad intelectual y el origen geográfico de un producto, como es el caso del tequila y mezcal que se reconocen como productos netamente mexicanos.

Otro de los aspectos interesantes, y quizá el más importante dentro del TLCAN es el relativo a niveles arancelarios que enfrentan los productos mexicanos en los mercados de Estados Unidos y Canadá. Sobre este aspecto, en el Tratado se dispuso la eliminación progresiva de todo arancel que afecte el flujo de mercancías que sean consideradas provenientes de la Región de América del Norte, conforme a lo dispuesto en el capítulo de "Reglas de Origen".

¹⁶Secofi, Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, pag. 805

La Integración económica en América del Norte

Cabe recordar que para propósitos de determinar los procesos de desgravación arancelaria entre las partes, se tomaron como punto de referencia en las negociaciones las tasas vigentes al 1ro. de julio de 1991, en las tarifas de cada una de las partes incluyendo aquellos contemplados en el Arancel General Preferencial (GTP, por sus siglas en inglés) de Canadá y el Sistema General de Preferencias (SGP) de EE UU.

En este contexto, un precepto fundamental en el TLC en esta materia está contenido en el artículo 302 que establece que "ninguna de las partes podrá incrementar ningún arancel aduanero existente ni adoptar ningún arancel nuevo, sobre bienes originarios"

2.4.1 Alcance de la desgravación

Dentro del proceso de desgravación arancelaria se incluyó a todo el universo de productos considerados en las tarifas arancelarias de los tres países. Ello implica que al término de los periodos de transición acordados para cada uno de los productos, estos quedarán exentos de arancel teniéndose como un plazo máximo de 15 años. Cabe recordar que para poder acogerse a estas preferencias, cada uno de los productos debe cumplir con lo dispuesto en las reglas de origen del propio Tratado. Ello tiene por objeto el que sólo los productos de la región reciban las preferencias acordadas.

Sin embargo, se hace la observación de que la única excepción a este proceso de desgravación lo constituye el comercio de productos avícolas y lácteos, entre Canadá y México en el que ambos países conservan la facultad de establecer aranceles.

2.4.2 Categorías

En el anexo 302.2 del Tratado se establecen las reglas generales que determinan la eliminación de aranceles definida en el artículo 302. En las listas de desgravación de cada una de las partes, se establece para cada producto, el arancel base junto con los plazos especiales (y en su caso, las modalidades especiales de desgravación). A este respecto, cabe señalar que en el comercio Estados Unidos-Canadá aplica lo definido en el Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países. Canadá y EE UU por su parte, tienen listas para los productos originarios de México. México a su vez, contempla en una lista, los periodos de desgravación para bienes originarios de Canadá y EE UU.

La Integración económica en América del Norte

En términos generales, se estipularon cuatro categorías de desgravación arancelarias que son las siguientes:

A: Desgravación inmediata.- Productos que a partir del 1ro. de enero de 1994 estarán sujetos a un arancel cero.

B: Desgravación en cinco etapas anuales iguales.- La desgravación comenzará en 1ro de enero de 1994, de tal forma que el producto quede libre de arancel a partir del 1ro. de enero de 1998.

C: Desgravación en diez etapas anuales iguales.- La desgravación comenzará en 1ro. de enero de 1994, de tal forma que el 1ro. de enero de 2003 quede libre de arancel.

C+: Desgravación en quince etapas anuales iguales.- La desgravación comenzará en 1ro. de enero de 1994, de tal forma que el 1ro. de enero de 2008 quede libre de arancel.

D: Este código indica los productos que al inicio de la negociación se encontraban libres de arancel por lo que éstas se consolidan a "cero" el 1ro. de enero de 1994.

Adicionalmente a éstas grandes modalidades de desgravación, el TLC contempla para ciertos productos específicos (como algunos del sector textil, por ejemplo) fórmulas "ad hoc", tanto en el período de desgravación como en los porcentajes del mismo. Esto aplica a alrededor del 10% del universo de productos incluidos en la tarifa arancelaria. Sin embargo cabe recordar que al término del 15avo. año, todos los productos originarios estarán libres de arancel.

Fueron diversos los objetivos que México consideró en las negociaciones para la desgravación arancelaria de los productos originarios de Canadá y EE UU. Por ejemplo, la asimetría existente entre los niveles de desarrollo entre las partes se reflejó en los calendarios de desgravación, por lo que se establecieron plazos de ajuste a la competencia de productos externos, en un plazo adecuado.

Por otro lado, se hace la observación que para el caso de México, el proceso de desgravación es más rápido en el caso de insumos para la producción y bienes de capital que para los bienes de consumo final, esto con objeto de mantener la congruencia en las cadenas productivas y que las mercancías mexicanas puedan competir en mejores términos en los mercados de Estados Unidos y Canadá, y el propio.

EXPORTACIONES MEXICANAS HACIA E.U. Y CANADA

Entrada inmediata sin impuestos	Entrada a cinco años sin impuestos	Entrada a diez años sin impuestos
A E.U. Automóviles, parabrisas, estufas de gas, planchas eléctricas, refrigeradores domésticos, envases de vidrio, televisores, motoras de gasolina, radios y cassetteeras, computadoras.	A E.U. Cerveza, camiones de carga, pantalones de algodón, motores eléctricos, asientos automotrices, tejidos de algodón.	A E.U. Lámina y tubería de acero, botas y zapatos de acero, sanitarios de cerámica, calentadores de agua, penicilinas.
A Canadá Cerveza, equipo de cómputo, partes de televisores, parabrisas, lavabos de cerámica, mármol.	A Canadá Televisores, envases de vidrio, calentadores, camiones ligeros, cristalería, azulejos de cerámica, baterías para automóviles.	A Canadá Juguetes, cafeteras eléctricas, exprimidores de jugos, pantalones de algodón, calzado.

Fuente : Arturo Damm Arnal , TLC oportunidades, retos y riesgos.

EXPORTACIONES DE E.U. Y CANADA HACIA MEXICO

Entrada inmediata sin impuestos	Entrada a cinco años sin impuestos	Entrada a diez años sin impuestos
México quitará los impuestos para los productos que no se fabrican aquí como son:	México habrá eliminado totalmente para el 18% de sus compras a E.U. y Canadá que cubren 2,500 productos.	Se habrán eliminado totalmente para 3,300 productos.
De E.U. Locomotoras diesel, fotocopiadoras, videocassetes, aviones, bulldozers, teléfonos celulares, maquinaria, equipo de transporte no automotriz..	De E.U. Computadoras, llantas, t.v., radios portátiles, pantalones de algodón.	De E.U. Autos, refrigeradores, lavadoras.
De Canadá Equipo de telecomunicaciones.	De Canadá Aparatos eléctricos, computadoras, hornos industriales, papel..	De Canadá Tractocamiones, champúes, pañales.

Fuente : Arturo Damm Arnal , TLC oportunidades, retos y riesgos.

La interacción económica en América del Norte

2.5. Consideraciones finales

Para muchos, los efectos del TLCAN serán el objetivo de sus análisis, sin embargo al parecer a muy pocos les interesa las oportunidades que este represente para nuestro país; definitivamente, el hecho de negociar un Tratado de Igual a Igual con la economía más poderosa del mundo no traerá una ventaja especial e inmediata para una economía débil y saliente de una crisis que la ha dejado exhausta. Lo especial, sería hacer notar que, aunque muchas empresas nacionales quiebren por culpa de la competencia del norte, se abren oportunidades para otras en cuanto a muchos productos en lo que los mexicanos son competitivos, no sólo significa ver con pesimismo la competencia voraz que generará la entrada de más productos norteamericanos y canadienses a nuestro país, sino significa a la vez la oportunidad (de la que no gozan muchos países) de poder acceder al mercado más grande del mundo, con un alto poder adquisitivo, y a una de las economías más importantes del planeta como es el caso de Canadá.

Sin duda el tema del TLCAN será motivo de debate para muchos años más, la forma en que se negoció, y sus efectos serán objeto de muchas controversias, sin embargo, debemos aceptar que la interdependencia que mantenemos con Estados Unidos al ser nuestro primer mercado de exportación y proveedor de muchos insumos hace que sea indispensable mantener reglas claras y coherentes para definir nuestro intercambio comercial con aquél país. En el caso canadiense se abre casi un nuevo mercado de exportación ya que con aquél país nuestro comercio abarca sólo 1,200 mdó lo que equivaldría a desperdiciar un mercado de gran poder adquisitivo, y de relativa cercanía sobretudo porque para hacer llegar los productos nacionales hay que atravesar Estados Unidos que cuenta con una buena red de infraestructura que reduciría costos sobretudo de transportación, con lo que se concluiría que ya estamos en esto ahora hay que afrontarlo y aprovecharlo.

El superávit comercial con EE UU mostrado a lo largo de todo el año, a pesar de ser un año difícil hace pensar que este camino podría ser una vía de escape para próximas crisis que México tendrá que afrontar, tal vez pocos se den cuenta de lo importante que ha resultado para nuestro país el hecho de haber firmado un TLC con ese país, ya que muchas de esas exportaciones se facilitaron gracias a las reglas impuestas en el mismo, situación que a fin de cuentas era el objetivo final.

CAPITULO TERCERO

LOS IMPUESTOS EN LA ECONOMIA

- El papel del Estado y su relación con los impuestos
- Principios teóricos
- Sujetos del impuesto
- Tipos de impuesto
 - Directos e Indirectos
- El impuesto sobre la renta
- Efectos de los impuestos en la economía
- Comentarios

CAPITULO TERCERO

Los impuestos en la economía

3.1. El papel del Estado y su relación con los impuestos

Para conseguir los fines que la ley le ha encomendado, el Estado, las provincias y municipios tienen la necesidad de disponer de dinero para que el estas cumplan la ley. El Estado desembolsa dinero bien para el pago de retribuciones a las personas físicas que trabajan para el mismo o para la remuneración de quienes desarrollan una actividad a favor de este en virtud de un contrato o bien que suministran al mismo sujeto los bienes necesarios para que consiga sus fines (construcción de edificios escolares, carreteras, fabricación de armas, etc.) y para el desarrollo en general de toda actividad que debe llevarse a su cargo, p.ej. subvenciones a favor de instituciones, indemnizaciones por expropiación, mantenimiento de los mismos organismos del gobierno o para cubrir las necesidades que el mismo Estado tiene.

Existen muchos tratadistas que hablan sobre lo que el Estado debe hacer o satisfacer, existen pues, necesidades individuales que afectan al ser humano independientemente de sus relaciones con la sociedad y el Estado, por ejemplo: vestido, alimentación, hogar, etc. Por otra parte, los individuos son incapaces de satisfacer sus necesidades complementarias en este sentido las que se refieren a las necesidades de instrucción, salubridad, asistencia social, etc. que reciben el nombre de colectivas en virtud de que nacen de la convivencia social. Samuelson señala al respecto que "los beneficios de un bien social, al contrario que los deducidos de un bien privado, producen efectos externos de consumo sobre más de un individuo.

Si un bien puede ser subdividido de manera que cada parte pueda ser vendida por separado a distintos individuos sin producir efectos externos sobre el resto del grupo, no es probable que la producción de ese bien sea objeto de la actividad estatal, por lo que cuando los individuos no pueden alcanzar ese bien actúa el Estado"¹.

¹Samuelson, Paul, Curso de Economía Moderna, pag. 184

Los impuestos en la economía

Por último se sabe que un Estado tiene para sí que cubrir necesidades públicas que son básicas para la supervivencia del mismo entre las cuales están la de conservación del orden interior (policía), de defensa exterior (ejército), de impartición de justicia (tribunales) y de relaciones con otros países (embajadas) que facilitan la aprobación del Estado ante sus gobernados y ante la comunidad internacional.

Obviamente existen diversas escuelas de pensamiento que indican los tipos de necesidades que debe satisfacer el Estado. Los más radicales, por presentar los dos extremos, son los del liberalismo individualista y la del socialismo estatista. El primero concibe al Estado como un "gendarme o guardián" cuya actitud debe ser la de "dejar hacer y dejar pasar", por lo que el Estado debe satisfacer las necesidades públicas más apremiantes y no puede satisfacer otras como las individuales, en cambio, el socialismo establece que el Estado debe satisfacer todas las necesidades públicas y las colectivas y en determinados casos las individuales².

Independientemente de quien tenga la razón, el Estado debe proveerse de recursos para atender tales necesidades, estos recursos puede obtenerlos de diversas maneras, Gian Antonio Michelli señala algunas:

El Estado tiene el monopolio legal de emitir papel moneda y con ello puede influir directa o indirectamente sobre el régimen de los medios legales de pago (aún de sus propias deudas) y también sobre toda la economía del país. Pero no puede decirse en lenguaje jurídico que el emitir moneda procura al Estado moderno ingresos, salvo en la pequenísima parte de la monetización que puede servir para fines numismáticos, cuando la especie de la moneda es la que cuenta y no el género por su valor liberatorio. Otra forma es con la utilización económica de sus bienes patrimoniales o con su enajenación, con los derivados del ejercicio de actividades productivas de bienes o servicios sea a través de otros actores públicos o por medio de entes societarios y por la contratación de créditos o empréstitos. Igualmente existen otras formas para atraerse recursos como la ganancia e intereses originadas por las empresas en la que se tenga participación estatal, con la colocación de bonos o con la imposición de sanciones pecuniarias sin desechar, por supuesto la forma más importante para el Estado de atraerse recursos, en este caso, la aplicación de impuestos³.

²Fava Viesca, Jacinto, Finanzas Públicas, pag. 27

³Michelli, Gian Antonio, Curso de Derecho Tributario, pag. 31

Muchos autores han dado una definición de impuesto; a continuación se presentan las más importantes:

Comenzando por la definición más simple, la enciclopedia Rialp menciona lo siguiente:

"Por impuesto se entiende aquel ingreso coactivo derivado del poder fiscal del Estado que, a diferencia de otros ingresos coactivos, no guarda relación alguna con los beneficios recibidos por los ciudadanos como consecuencia de la actividad estatal, ni está vinculado o afectado a empresas o servicios públicos específicos"⁴.

Michell es más claro al afirmar: "el impuesto es una prestación coactiva, generalmente pecunaria, debida por el sujeto pasivo sin ninguna relación específica con una particular actividad del ente público y menos a favor del sujeto mismo que esta obligado a cumplir aquella prestación cuando se encuentre en una determinada relación (fijada por la ley) con el presupuesto de hecho legalmente establecido; el impuesto aparece como la manifestación más típica de un poder de supremacía, atribuido al Estado y prácticamente privado de límites en cuanto que el propio Estado tiene la más amplia libertad de escoger el elemento de hecho y su relación con el sujeto deudor, y también de los demás elementos del tributo"⁵.

A.D. Giannini declara: "el impuesto es la prestación pecunaria que el Estado u otro ente público tiene el derecho de exigir en virtud de su potestad de imperio originada o derivada, en los casos, en la medida y en el modo establecido por la ley con el fin de conseguir un ingreso"⁶.

De la Garza define: "el impuesto es una prestación tributaria obligatoria ex lege, cuyo presupuesto de hecho no es una actividad del Estado referida al obligado y destinada a cubrir los gastos públicos"⁷.

Raúl Rodríguez Lobato expone: " el impuesto es la prestación en dinero o en especie que establece el Estado conforme a la ley, con carácter obligatorio, a cargo de personas físicas y morales para cubrir el gasto público y sin que haya para ellas contraprestación o beneficio especial, directo o inmediato"⁸.

⁴Gran enciclopedia Rialp, Tomo XII, pag. 318

⁵Michell, op. cit. pag 48

⁶A.D. Giannini, *Instituciones de Derecho Financiero*, pag. 46

⁷De la Garza, Sergio, *Derecho Financiero Mexicano*, pag. 348

⁸Rodríguez, Lobato, Raúl, *Derecho Fiscal*, pag. 61

Los impuestos en la economía

Por último, en México, el Código Fiscal de la Federación en su artículo 2º fracción I define que "... impuestos son las contribuciones establecidas en la ley que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma y que sean distintas a las señaladas en la fracción II, III y IV de ese mismo artículo.

Así es posible obtener las características fundamentales que se desprenden de la naturaleza del mismo:

por un lado su coactividad, la cual origina la obligatoriedad de pagar su importe por parte del sujeto sometido al mismo. Por otro lado, la ausencia de contraprestación, es decir, que con independencia de que el Estado efectúe determinadas prestaciones a los particulares financiadas mediante los fondos recaudados por la vía impositiva, ello no significa que necesariamente deba ocurrir así, puesto que el impuesto es una prestación incondicionada o, en términos más económicos una transacción unilateral, la cual proporciona al Estado unos ingresos.

3.2. Principios Teóricos

Los impuestos constituyen cuantitativamente la fuente más importante de ingresos públicos para el Estado. La tarea del mismo de imponer contribuciones tiene una gran importancia, no sólo por lo que se recauda sino por la dificultad de vencer la resistencia de los contribuyentes a pagar impuestos a cambio de ninguna contrapartida directa. La repercusión que tienen los impuestos en la economía nacional obliga al ente público a tener muy en cuenta la equidad en la carga impositiva porque a fin de cuentas el Estado debe observar la justicia social.

En la Edad Media se desarrollaron reglamentos y principios tributarios orientados a frenar las arbitrariedades del Estado pero también para asegurarle al mismo una fuente de ingresos. Más aún, los principios tributarios que desarrolló Adam Smith de justicia, certidumbre, comodidad, economía, proporcionalidad y precisión en la recaudación de impuestos plasmados en su libro V de su obra "La Riqueza de las Naciones" siguen vigentes en la actualidad.

Los impuestos en la economía

a) El principio de justicia establece que los habitantes de una nación deben contribuir al sostenimiento del gobierno. Esto debe aplicarse junto con otros dos aspectos de generalidad, o sea que a excepción de los que no tienen capacidad contributiva colaboren, y, el de uniformidad, o sea que todas las personas sean iguales frente al tributo.

b) El principio de certidumbre establece en que todo impuesto tenga todos los aspectos necesarios que ayuden a evitar todo acto arbitrario⁹

c) El Principio de comodidad refiere que "todo tributo debe exigirse en el tiempo y modo que sea más cómodo y conveniente a las circunstancias del contribuyente"¹⁰, o sea, es mejor recaudar un impuesto en épocas de facilidad para los contribuyentes; por ejemplo es difícil que se pague cierto impuesto inmediatamente después de diciembre porque seguramente el causante ha gastado en ese mes.

d) El principio de economía consiste en que el rendimiento del impuesto debe ser lo mayor posible aprovechado y para ello, su recaudación no debe ser onerosa, pero si aprovechable.

Rodríguez Lobato cita a otro tratadista importante como Adolfo Wagner que en su "Tratado de las Ciencias de las Finanzas" acomoda los principios de imposición en cuatro grupos:

En el primer grupo están los principios de "política financiera" que abarca los de suficiencia, que implica que todo impuesto debe ser suficiente para cubrir necesidades financieras de un determinado período sin recurrir a otros medios para cubrir el faltante, y, el de adaptabilidad a las condiciones financieras de la época, es decir que no provoquen trastornos en casos de crisis.

El segundo gran grupo denominado de "economía pública" se refiere a la elección de buenas fuentes de impuestos y a la elección de las clases de impuestos.

El tercer grupo, de "principios de equidad" entran los aspectos de generalidad y uniformidad anteriormente comentados.

En el último grupo denominado "principios de administración fiscal" se encuentran el de comodidad, certidumbre y economía que se analizaron líneas atrás.

⁹Elementos esenciales son: objetivo, sujeto, exenciones, tarifa, época de pago, infracciones y sanciones.

¹⁰Smith, Adams, *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, pag. 118

Los impuestos en la economía

Enrique Arriaga en su libro "Finanzas Públicas de México"¹¹ establece cinco principios que parecen agrupar a los autores anteriores :

Principio de suficiencia: Los impuestos junto con los ingresos ordinarios cumplan el objetivo de cubrir los gastos por la prestación de los servicios .

Principio de equidad: Tiene la función de contribuir a una redistribución de la renta de la riqueza que sea más aceptable socialmente. Existen dos vertientes: la equidad vertical y la horizontal.

Fischer señala que "La regla de la equidad horizontal consiste en que las leyes tributarias deben gravar a los iguales por igual, y la regla de la equidad vertical consiste en que los desiguales deben tratarse de forma desigual; si una persona gana más debe ser gravada más"¹².

Principio de flexibilidad: Se refiere a la capacidad del sistema tributario de captar las variedades de los ingresos de la comunidad, de igual manera en que si estos aumentan o disminuyen sea proporcionalmente igual a la recaudación.

Principio de conveniencia económica: Los impuestos deben establecerse de acuerdo a los efectos que tendrán sobre las actividades económicas.

Principio de eficiencia en la administración: Se refiere a que el Estado aplique eficientemente los impuestos y que no produzca efectos contrarios a los objetivos perseguidos.

3.3. Sujetos del impuesto

Como se observó, todos los principios buscan la equidad impositiva para evitar abusos o para recaudar de manera más justa el impuesto , pero ¿Hacia quienes se dirigen ?.

Una vez que se ha hecho el presupuesto del Estado sobre gastos e ingresos, la Ley Fiscal prevé que para que se cumpla lo estipulado debe existir un sujeto pasivo que cumpla sus obligaciones. Existen dos sujetos; el sujeto activo, que es el Estado (Gobierno Federal, Estatal y Municipal) y el pasivo, en este caso como dice Jacinto Faya "Aquella persona física o moral a la que la Ley Fiscal le imputa la realización de determinados hechos o actos que son generadores del crédito fiscal. El obligado al pago es el sujeto pasivo de la relación tributaria " ¹³

¹¹Arriaga, Conchas, Enrique, Finanzas Públicas de México, pag. 75

¹²Fischer, Stanlev, Rudinger, Dornbusch, Economía, pag. 469

¹³Faya, Jacinto, op. cit. 15

De la Garza amplía el tema al citar a D. Jarach: "El sujeto pasivo principal, llamado también contribuyente o causante en muchas leyes tributarias, es el sujeto obligado en virtud de la propia naturaleza de los hechos imponibles¹⁴, que de acuerdo con la Ley resultan atribuibles a dicho sujeto por ser él quien los realiza"¹⁵.

Rodríguez especifica que el sujeto pasivo de la obligación fiscal es la persona física o moral, nacional o extranjera, que de acuerdo con la ley está obligada al pago de una prestación tributaria e incluso se considera al mismo Estado como sujeto activo y pasivo a la vez¹⁶.

Como se observa, debido a las atribuciones que la Ley le concede al Estado, los impuestos se aplican hacia los sujetos pasivos afectando las riquezas patrimoniales, que en caso de no pagar tal obligación el ente público se reserva la acción coercitiva hacia el sujeto pasivo por no cumplir. De esa forma se crea una relación jurídico-tributaria ya que aquí no entra solamente el aspecto impositivo sino el de obligación y castigo al declararse una ley que no es cumplida, y que el Estado tiene la capacidad de hacerla valer por medio del poder judicial. En la medida en que el contribuyente cumpla con su obligación, en ese momento se extingue la relación jurídico-tributaria ya que se ha cumplido el objeto de esa misma.

Sin embargo, el sujeto activo debe velar porque se realice una recaudación justa entre los sujetos pasivos, para tal efecto se utilizan los impuestos progresivos, es decir en la medida en que el sujeto gana más se le cobra más, es decir, busca una distribución más igualitaria de la riqueza.

3.4. Tipos de impuestos

Existen varias clasificaciones de los impuestos entre las más importantes están:

Reales y personales: Los primeros se establecen de acuerdo a los bienes o cosas que gravan desentendiéndose de las personas y sobre sus condiciones personales; en cambio los segundos toman en cuenta la situación y cargas de familia del sujeto pasivo.

¹⁴Como hecho imponible, el tratadista Sainz de Bujanda dice "el hecho hipotéticamente previsto en la norma, que genera al realizarse la obligación tributaria , o bien, el conjunto de circunstancias hipotéticas previstas en la norma cuya realización provoca el nacimiento de una obligación tributaria concreta ". Ver Sainz de Bujanda, Fernando; Análisis Jurídico del hecho imponible.

¹⁵De la Garza, op. cit. pag. 469

¹⁶Rodríguez Lobato, op. cit. pag. 64

Específicos y ad valorem: el impuesto específico es aquel que se establece en función de una unidad de medida o calidad del bien, en cambio, el impuesto ad valorem se establece en función del valor del bien gravado.

Impuestos Especiales y Generales: Gravan diversas actividades u operaciones, pero con un común denominador; los impuestos especiales gravan una actividad en forma aislada

Acabalarorios: Gravan la libre circulación de mercancías de una entidad a otra, o dentro de la misma identidad como impuestos al tránsito, circulación, extracción, etc. que gravan el simple paso de las mercancías.

Aunque como se ha visto, la existencia de diversas clasificaciones puede complicar el estudio sobre los impuestos existe una enumeración que es generalmente aceptada por los tratadistas que a continuación se expone de manera simplificada.

3.4.1 Directos e Indirectos

Los impuestos se clasifican normalmente en dos clases, *directos e indirectos* y aunque no hay una definición comúnmente aceptada de estos términos, la distinción corresponde en términos generales, a una división entre los impuestos que gravan a las personas (que pueden ser entidades legales como las empresas o personas físicas) e impuestos que gravan las transacciones de cierta clase.

Bajo esta percepción todos los impuestos sobre la renta o posesión de propiedad, ya sea sobre los individuos o sobre las empresas caerían en una categoría (que incluiría los impuestos sobre herencias o tasas locales) en tanto que todos los impuestos a las mercancías o sobre las compras o venta de propiedad (como los impuestos del timbre) caerían en la otra. Para complementar V. Ysern de Arce¹⁷ especifica:

Los impuestos indirectos cargan directamente sobre la propiedad e ingresos de los individuos y bajo el punto de vista del bien común, el límite de su aplicación aparece cuando se comienza a perjudicar la productividad económica del país. Si se tiene en cuenta que la productividad de cada país consecuencia directa de su desarrollo económico y que uno de los problemas más graves de los países pobres es el de encontrar capitales suficientes, se deduce claramente que este tipo de impuesto reclama aplicaciones diferentes en cada caso.

¹⁷V. Ysern de Arce, Vicente, Filosofía social de los impuestos, pag. 234

Es decir, podrán ser elevadísimos para los ingresos que no van a parar a inversiones productivas (supuesto siempre un mínimo exento de acuerdo a las circunstancias de cada individuo) o para aquellas propiedades de las que la sociedad no obtiene beneficio (no se olvide el fin social de toda propiedad) y, como es lógico, siempre deben ser progresivos. No obstante, al legislar este tipo de impuestos debe tenerse en cuenta no caer en demagogia, pues independientemente de que si se daña la productividad social se esta actuando en contra de un bien.

Por su parte los impuestos indirectos: Gravan los gastos de las personas. Este tipo de impuestos, si no se manejan adecuadamente afectarían en forma injusta a los menos dotados. Por otra parte, aunque el impuesto que grava el consumo de lujo puede ser suficientemente alto, sobre todo el que grava artículos de consumo de gran lujo, se ha de ser cauto en la determinación de los artículos que se consideran de lujo, porque puede ser que algunos de ellos sean de gran consumo por parte de las personas que perciben las menores rentas, como ocurre por ejemplo con el tabaco.

Para Nicholas Kaldor los impuestos sobre la renta representan la forma ideal de imposición ya que lo considera como un impuesto neutral porque el ingreso generalmente se considera como una medida general de la capacidad de pago del contribuyente individual, un impuesto que grava directamente el ingreso, no puede trasladarse a otros de tal manera que recaer sobre aquellos a quienes va dirigido. A diferencia del impuesto sobre las mercancías que grava indirectamente al consumidor final, como al productor por lo que no se sabe con quien recaer el gravamen. Igualmente el impuesto sobre las mercancías grava desigualmente o arbitrariamente ya que no toma a los primeros en cuanto a que se limitan en adquirir ciertos artículos que les puedan servir.

El impuesto sobre la renta interfiere en el contribuyente con sus incentivos para ganar dinero; ya sea como resultado del trabajo, del ahorro o del deseo de correr riesgos. Son más importantes los incentivos para ganar dinero que evitar distorsiones en el patrón de gasto como sucede con el impuesto sobre las mercancías

Jonh Stuart Mill demostró que el impuesto sobre la renta enfoca la atención, no sólo sobre la distribución del gasto entre diferentes formas de consumo, sino en la elección entre gasto y ahorro entre consumo presente y futuro. El impuesto sobre la renta en consecuencia, comparado con el impuesto sobre las mercancías proporciona un incentivo especial para anticipar el consumo en otras palabras para pagar el impuesto con los ahorros (sean ahorros pasados o ahorros corrientes potenciales), más bien que a costa de consumo presente¹⁸.

¹⁸Nicholas, Impuesto y gasto, pag. 23

Los impuestos en la economía

En cambio Margálin Manautou defiende al Impuesto indirecto porque tiene la ventaja de que desalienta el gasto superfluo de que poco tiene; obliga a éste a orientar sus consumos hacia bienes y servicios más indispensables. El asalariado al ver reducido el impuesto directo que lo grava ve aumentada su capacidad de consumo, lo que provoca incremento en las adquisiciones, y esto a su vez mayor producción.

El impuesto indirecto es un impuesto graduado por el gasto, pues grava más a quien más gasta. "El pobre no puede gastar más de lo que percibe, pero el rico una vez satisfechas sus necesidades esenciales empieza a hacer gastos superfluos o secundarios para su subsistencia. Luego entonces, si éste está haciendo un mayor gasto considerando que aquí que no está en capacidad de realizar un mayor consumo, un mayor gasto"¹⁹.

Entendemos que ambos autores tiene cierta razón en sus afirmaciones porque guardan cierto grado de veracidad, sin embargo, el efecto de tal o cual impuesto se verá en apartados posteriores, por lo pronto sería preciso entender el significado del impuesto sobre la renta, ya que a últimas fechas se ha convertido en el más utilizado por los diferentes gobiernos de diversos países como medio de recaudación de estos para sufragar algunos de sus gastos.

3.5. El impuesto sobre la renta

Al hablar sobre el impuesto sobre la Renta (ISR) se refiere al gravamen sobre las rentas entendidas éstas como los ingresos, en moneda nacional o en especie que provengan del patrimonio personal o de las actividades propias del contribuyente o de la combinación de ambos, como en el ejercicio de una profesión.

Para Ernesto Flores Zavala el ISR tiene los siguientes caracteres:

- 1º Es susceptible de renovarse porque proviene de una fuente normalmente producto como el capital o la actividad personal, aún cuando hay casos en los que no tienen periodicidad.
- 2º Se encuentra económica y jurídicamente a disposición del beneficiario que puede disponer libremente de ella²⁰.

¹⁹Margálin, Manautou, Emilio, Nociones de Política Fiscal, pag.194

²⁰Flores, Zavala, Ernesto, Elementos de las Finanzas Públicas Mexicanas, pag. 125

Los impuestos en la economía

Pero surge esta cuestión: ¿debe gravarse renta bruta, renta neta, renta libre o renta legal?

Entendiéndose por renta bruta aquella sin deducción alguna, mientras que la renta neta es aquella que se deducen los gastos que requiere la producción de esa renta

Flores Zavala²¹ cita más adelante a Graziotti quien considera que de las rentas brutas deben hacerse las siguientes deducciones para determinar la renta neta:

- a) gastos de producción, o sea gastos para comprar materia prima, pago de salarios, para impuestos sobre materias primas y salarios.
- b) cuota de manutención y consumo físico de maquinaria y su depreciación junto con la compra de nuevas máquinas y la cuota de seguros contra riesgos.

Si bien, la renta libre es la que queda al individuo después de deducir, no sólo los gastos de obtención de la renta, sino también las cargas de todas clases que pueden pesar sobre ella. Es en esta forma cuando la renta queda reducida a cero o casi cero, utilizándose a menudo la renta legal que es aquella que se obtiene al deducir de los ingresos totales únicamente los gastos que autoriza la ley como la más apropiada para gravar los ingresos o rentas.

Como se ha visto es innegable que la base para establecer un gravamen es la renta o ingreso de la persona, aquí se aplica la equidad vertical ya que en cuanto sea mayor la renta monetaria de una persona más capaz será de pagar impuestos.

Pero, la renta monetaria no es la forma óptima para obtener la capacidad de pago. Resumiendo el ejemplo de Charles M. Allan hay otras formas de gravar equitativamente, por ejemplo, no es lo mismo que alguien invierta \$10,000 en acciones que si lo hace con \$10,000 en un cuadro, o en el mantenimiento y decoración de una casa. Incluso se puede tener una gran riqueza en activos como mansiones, joyas, etc. y no tener una renta, estos activos pueden producir escasa renta pero refuerzan, la capacidad de su propietario para pagar impuestos. Infiuye en esta capacidad cuentas bancarias, créditos, etc. y lo que se espera de ellos en el futuro (intereses por ejemplo). M. Allan propuso que para determinar la capacidad de pagar impuestos se utilice el "valor neto":

²¹idem. pag. 125

Los impuestos en la economía

Valor neto = $f(Y, A, Y_e)$ donde Y es la cuenta corriente, A los activos tangibles netos e Y_e la valoración neta de la corriente de renta futura esperada; aunque, es necesario gravar ingresos futuros porque se obtiene beneficios, dada la dificultad de este cálculo se cobra el impuesto en el tiempo en que se recibe el ingreso²².

Por otra parte puede ser que el ISR afecte más al que no tiene riqueza que al que la tiene, por ejemplo; para el empresario o profesional es deducible de impuesto el gasto que realiza en un restaurante en que atiende un negocio, pero no así el importe de comida que el asalariado lleva a su trabajo, de igual forma el primero puede deducir gastos que efectúan en sus vacaciones, con sólo acreditar que tiene relaciones de trabajo a donde acuerde descansar; el asalariado no.

De todo esto se define que un impuesto puede ser visto de diferentes formas pero independientemente de sus beneficios o maleficios para el contribuyente, el ISR establece un control para el Estado de quienes perciben ingresos, es fundamental para saber niveles de bienestar, pobreza, así como delimitar áreas necesitadas, etc. de la misma forma, debido a su naturaleza coercitiva establece una cierta dominación y reconocimiento de supremacía hacia el Estado lo que le ayuda a legitimarse no de manera directa pero sí efectiva.

Es importante reconocer que siempre se va a buscar la justicia o equidad al hablar sobre impuestos, sin embargo esto no podrá ser posible porque la misma población no es uniforme y homogénea sino que tiene diferencias y que por estas no puede favorecer el establecimiento de un impuesto a toda esta población; es por eso que a muchos los afectará en gran medida que a otro porque aunque se busque la igualdad siempre hay divergencias.

3.6. Efecto de los impuestos en la economía

Pero ¿qué efecto tiene la aplicación de un impuesto en la economía?

Aunque se habló un poco sobre los efectos a nivel personal de un cierto impuesto, en un aspecto más técnico un gravamen puede tener repercusiones sobre múltiples variables económicas entre ellas la más clara de entender es el precio como a continuación se apreciará.

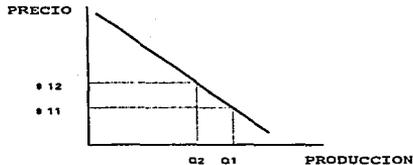
²²M. Allan, Charles, La teoría de la tributación, pag. 146 y 147

Los impuestos en la economía

Entendiendo que los precios se rigen por la oferta y la demanda, el establecimiento de un determinado impuesto repercute directamente en la fijación de los precios que a su vez se traduce, con ayuda de otros factores, en una inflación y depreciación del tipo de cambio, etc. con todas las consecuencias que esto trae para cualquier economía.

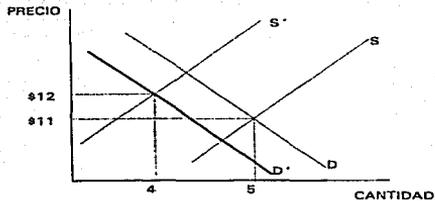
Cuando no hay cambio en la demanda y oferta, el precio se mantiene estable, en la medida en que estos dos factores crezcan o disminuyan el precio resentirá ese efecto bajando o aumentando. De igual forma, otros factores como los impuestos pueden afectar directamente el aumento en los precios porque significa un aumento a los precios del productor o en su defecto del consumidor que se reflejará en los precios del último. Así, el impuesto puede ocasionar que un determinado producto deje de demandarse provocando la reducción de la producción y por lo tanto de la oferta teniendo repercusiones no sólo en el precio sino en toda la economía como en el empleo, la inversión, el ahorro, etc.

Si por ejemplo, el precio del tabaco es de \$11 se demandan 5 unidades, cuando se aplique un impuesto el precio aumentará a \$12 y se demandarán 4 unidades producidas afectando a los consumidores.



Si la preferencia del consumidor fuera por consumir otro bien que no fuera afectado por el impuesto, el consumidor no sería afectado, ya que para él el efecto ingreso sería nulo; pero si la preferencia fuera consumir tabaco, el consumidor es afectado en su ingreso y en sus patrones de consumo ya que deja de adquirir tal producto, como lo vemos en la siguiente gráfica en la que hay una baja de la demanda y aumento de la oferta.

Los impuestos en la economía



La aplicación del impuesto causa cuatro grandes efectos que son los siguientes:

- Desplazamiento de la inversión por efecto del incremento de la recaudación y gasto del gobierno (inversión pública) que desalienta la participación privada.
- Reducción de inversión debido a los costos elevados de los proyectos.
- Afectaciones a las funciones de producción de las empresas, mismas que generan reducciones en la producción que tienen su repercusión en el empleo y salario.
- El ahorro disminuye por efectos de impuestos en el consumo y por la afectación de los frutos del ahorro debido a su gravación.

3.7. Comentarios

Los impuestos constituyen la base más importante de captación de recursos del Estado, dependiendo de estos, él tiene la facultad de atender más prontamente las obligaciones que tiene ante sí para con su población. Sin embargo, esto no quiere decir que el pago de los mismos tenga de por sí una retribución inmediata, sino que, hay que aclarar que los impuestos no tienen esa relación pago-servicio directamente, sino más bien indirectamente.

Los impuestos en la economía

La carga impositiva resulta tan importante para la producción que sin ella o con ella (en altas proporciones) no funcionaría la economía, porque dependiendo de los ingresos que se perciban por impuestos, el Estado comenzará a distribuir estos recursos que se verán reflejados en la actividad económica nacional, ahora bien, en la medida en que él imponga cargas más fuertes sobre sus contribuyentes esto representará a la larga una distorsión de la actividad económica, como menciona David Ricardo "el deseo que tiene todo hombre de mantener su puesto en la sociedad, de conservar su riqueza en el nivel que ha alcanzado, hace que la mayoría de los impuestos, ya sean sobre el capital, ya sea sobre la renta, se paguen de ésta; y, por consiguiente, a medida que la tributación es mayor, o que el gobierno aumenta sus gastos, las satisfacciones anuales de los habitantes han de reducirse, a menos que éstos puedan aumentar proporcionalmente sus capitales y haberes"; y recomienda "los gobiernos debieran tener por norma inducir a sus gobernados a procurar esto último, y no crear nunca impuestos que hayan de recaer necesariamente sobre el capital, puesto que, al hacerlo, disminuirán los fondos destinados al sostenimiento de la clase trabajadora, y, por consiguiente, reducirán la producción futura del país"²³.

De igual forma, el tema de la carga tributaria siempre acarreará polémica toda vez que se hable del nivel adecuado de aplicación con justicia y equidad de estos impuestos sobre la población con el fin de no deteriorar la actividad económica. Muchos gobiernos recurren a los impuestos al comercio exterior para atraer más recursos, hay quienes dicen que entre más cercana se encuentre la recaudación hacia el impuesto sobre la renta más avanzada es la economía de ese país, en cierta medida esto es verdadero, como ejemplos tenemos a los países de la OCDE que se basan en la imposición sobre la renta como parte fundamental de su recaudación, en contraste con algunos países poco desarrollados que recurren a los aranceles para abastecerse de recursos, de cualquier forma, el hecho de gravar de una u otra forma no implica que el Estado pierda recursos porque de todas maneras los recupera, sea cobrando el impuesto sobre la renta o al comercio exterior, sin embargo, los tiempos modernos en los que se predica el libre comercio y la reducción de los aranceles por compromisos con el GATT y OMC, hace que se vaya perdiendo esta práctica de allegar ingresos por medio de sus aranceles, de igual forma, es más justo, cobrar a cada quien respecto a sus ganancias, que hacerlo por medio de impuestos indirectos como el IVA que realmente distorsiona el precio real de las mercancías que llegan al consumidor.

²³Ricardo, David, Principios de economía política y tributación, pag. 90

CAPITULO CUARTO

LA SITUACION TRIBUTARIA EN LOS PAISES MIEMBROS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

- El Federalismo y los impuestos
 - Ventajas, desventajas
 - Sistemas federales sobre impuestos
- Estados Unidos de América
 - Historia del sistema tributario de E.U.
 - Los impuestos sobre la renta individual
 - Los impuestos locales y estatales
 - Los impuestos sobre la renta para las empresas en los E.U.
 - Los impuestos locales y estatales
- Canadá
 - Historia del sistema tributario en Canadá
 - Los impuestos sobre la renta individual
 - Impuestos estatales y locales
 - Los impuestos sobre la renta empresarial
 - Impuestos locales y estatales
- México
 - Historia del sistema tributario en México
 - Facultades de la Federación y los estados
 - Los impuestos sobre la renta en México
 - Los impuestos sobre la renta individual
 - Los impuestos sobre la renta para empresas
- Comentarios Finales

CAPITULO CUARTO

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.1. El federalismo y los impuestos

El Federalismo significa en pocas palabras "estar unidos pero no mucho", es interesante observar que lo anterior guarda una dicotomía especial que propone la unión por un lado y la independencia por el otro lo que trae consigo un gran esfuerzo de coordinación y organización entre los principales actores del sistema federal (Gobierno Federal, Estatal y Regional) el cual es el más aceptado a nivel mundial. El federalismo es un sistema que por su naturaleza guarda ciertas características esenciales sin las cuales no podría existir; para Benjamín Retchkiman¹ son cuatro elementos básicos:

a) Constitución escrita; que esta por encima de las leyes estatales, de esta forma se da la estructura orgánica del Estado, así como las facultades para imponer gravámenes y asignar tareas específicas a las partes.

b) División Territorial: se acepta la división territorial para combatir problemas que un Estado no podría debido a su incapacidad para abarcar todos ellos.

c) Descentralización: Aunado al punto anterior, aquí se comparten responsabilidades, o se delegan a uno de los niveles, ya sea en forma unilateral. En resumen, la descentralización se refiere a la transferencia de autoridad de un gobierno de más alto nivel a uno más bajo; esto queda plasmado en la constitución.

d) Suprema Corte de Justicia: La constitución tiene rigidez, para interpretarla entra el Poder Judicial, además, si se toma en cuenta que el sistema federal trabaja con tres niveles independientes de gobierno con posibilidades múltiples de acción encontrada, de invasión en las esferas reservadas a un autoridad por las otras, se verá que la Suprema Corte de Justicia debe intervenir para solucionar tales conflictos.

Como se sabe, en los países con constituciones federales, cada unidad gubernamental guarda cierta facultad para administrarse utilizando impuestos para sufragar sus gastos particulares. Así, el Federalismo tiene sus ventajas y desventajas con respecto a su organización y funcionamiento; entre las primeras se mencionan las siguientes:

¹ Retchkiman, Benjamín. Teoría de las Finanzas Públicas, Tomo II, UNAM, México, 1987, 410 pag. pag. 95

La situación tributada en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.1.1 Ventajas, desventajas

El hecho de existir una multiplicidad de autoridades provoca que se dividan las funciones del gobierno entre diferentes tamaños de unidades gubernamentales permitiendo aprovechar las economías de tal o cual lugar. Por ejemplo, la defensa nacional resulta más económica cuando la realiza el gobierno federal que si al municipio se le recomendara la defensa de su propio territorio.

Por otra parte, la centralización de todas las funciones gubernamentales puede producir una conducción ineficiente de los recursos. Se atiende de manera más efectiva las demandas de servicios públicos que reclama la población. Se evita una gran medida la evasión del pago de impuesto por parte de los individuos. Se trata de generalizar el bienestar en todo el territorio a pesar de que en un país existen grandes diferencias económicas entre las diversas regiones, parte de los beneficios de una pueden ir hacia otra zona más necesitada.

Aunque hay que aceptar que a la vez, en el sistema federal existen inconvenientes como los del desequilibrio vertical en el que un nivel de gobierno tiene una ventaja relativa para proporcionar un servicio en particular pero no cuenta con los ingresos adecuados para darlo. En cambio, el gobierno federal cuenta con la capacidad de ingresos, pero no con la ventaja comparativa de poder brindar muchos servicios gubernamentales, en tanto que tiene a su cargo obligaciones mayores que su capacidad de ingreso.

Por otra parte, el nivel inferior de servicios que se dan en ciertos Estados hace que muchas personas emigren hacia otras regiones en donde la oferta de servicios es más completa provocando que existan por un lado ciudades gigantescas y pequeños poblados rurales, generando una pérdida de ingresos para el estado federal o municipio y a su vez mayores responsabilidades y gastos para las partes receptoras de esta población, traduciéndose esto en un obstáculo para el bienestar general de una nación que se reduce a un sólo punto o puntos en lugar de ser a nivel más homogéneo.

Generalmente se da una pelea o disputa por los ingresos entre las partes de la federación creando divergencias entre los mismos, e incluso rivalidades con el fin de captar inversiones. Esta competencia se da por atraer negocios a una región en particular. Las firmas se asientan en los lugares por una gran variedad de razones, tales como el acceso de infraestructura, mano de obra barata, recursos, y gravámenes inferiores que les permitan reducir costos de producción.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Esta competencia tiene consecuencias graves cuando se hacen concesiones especiales a los negocios porque reducen los ingresos y las entidades buscan financiar sus gastos contratando deuda o aplicando nuevas fórmulas impositivas. El problema final es el de la superposición de impuestos. Básicamente el problema es que la suma de todas las fuentes de ingreso son gravados a pesar de que existen tres niveles de gobiernos que tienen la facultad de imponer impuestos y que muchas veces se realiza una superposición múltiple sobre una misma fuente.

4.1.2 Sistemas federales sobre impuestos

Es innegable que el Gobierno Federal recauda mayores ingresos que los Estados y Municipios, sin embargo, el sistema federal tiene como premisa favorecer un bienestar a todos sus habitantes mediante sus otros dos niveles gubernamentales a los que previamente se les asigna recursos para cumplir tal misión. Existen varios sistemas de relaciones impositivas intergubernamentales que Enrique Arriaga Conchas² señala a continuación:

**Sistema de Separación:* Consiste en el reparto de los diferentes impuestos entre el gobierno federal y las entidades federativas. Cada corporación se asegura, de acuerdo a su posición, la totalidad de recursos necesarios para el cumplimiento de sus funciones, así cada unidad gubernamental tendrá sus propias fuentes de ingresos que no podrán utilizar otros niveles de gobierno.

**Sistema Concurrente:* Tanto los Estados como la Federación pueden cobrar los mismos impuestos, la utilización conjunta de las fuentes impositivas por los dos niveles, puede ser con absoluta independencia, no importando que el mismo impuesto se elija por otro nivel, o bien de forma coordinada.

**Sin coordinación:* Cada ámbito de gobierno establece y regula sus propios impuestos, independiente de los otros se producirá un empleo múltiple de ciertos gravámenes.

²Arriaga, Conchas, Enrique, Finanzas Públicas de México, IPN, Mex, 1992, pag 192

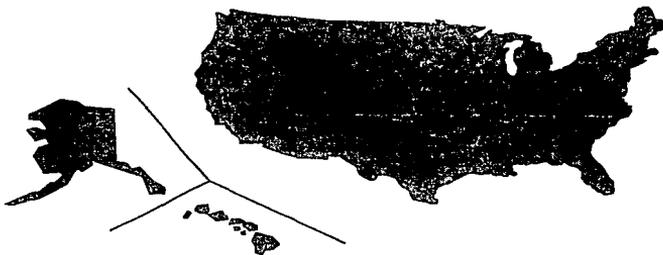
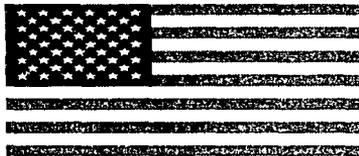
La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

***Forma Coordinada:** Su contraparte es esta, se busca la cooperación y coordinación impositiva entre Federación-Estado, permite una recaudación más efectiva al establecerse quien grava tal o cual impuesto, se pretende que los impuestos sean independientes con regulación uniforme y que se recauden e impongan una sola vez, de igual forma se busca: evitar que los contribuyentes paguen un impuesto sobre una misma fuente, impedir que uno de los niveles gubernamentales interfiera en la estructura fiscal del otro, por medio de la asignación de fuentes de ingresos definidos para cada nivel, y graver equitativamente la actividad económica, para que el sistema impositivo no afecte de manera negativa esta actividad.

Es necesario e indispensable que para entender el federalismo nos remitamos a cuestiones más prácticas, en este caso, el análisis de los sistemas federales impositivos de los países miembros del Tratado de Libre Comercio, proporcionan un excelente material de investigación debido a su importancia no sólo para estos países sino para aquellos que tienen la vista fija en el proceso de integración económica empezado recientemente. Puede resultar interesante conocer la forma orgánica en que se basan estos Estados y su particular funcionamiento del sistema fiscal con el fin de obtener así las ventajas o problemas para llegar a evitar la múltiple imposición de una fuente a nivel internacional, cuestión que será tratada más a fondo en el siguiente capítulo.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA



La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.2. Estados Unidos de América

Los Estados Unidos de América es una unión federal gobernada bajo una constitución que explica las funciones del gobierno soberano central y los Estados soberanos. Los poderes del gobierno nacional están plasmados en el artículo primero, octava sección de la Constitución; allí se delegan a los Estados todas aquellas funciones o poderes que no corresponden o enmarcan para el gobierno federal. De igual forma, la Constitución menciona las cuestiones de vital importancia en la escena doméstica; educación, salud pública, caminos, caridad. Aunque pareciese raro, y aunque se hable de que los Estados y los gobiernos regionales y el poder federal tengan soberanía no se habla de que cada uno tome un camino diferente sino que de acuerdo a la legislación local se adapta y se crea la legislación federal unitaria.

4.2.1 Historia del Sistema Tributario en E.U.

Desde que se fundó la nación, las relaciones entre estos tres actores no han sido estáticas; algunas veces se conserva la autonomía estatal y otras se pierde, este va de acuerdo al momento histórico económico de la historia. Así en los treinta ocurrieron grandes cambios en las funciones, gastos e ingresos de todos los niveles de gobierno que observaban una obsolescencia, aunque después de la segunda guerra mundial se muestra el nuevo equilibrio intergubernamental que actualmente prevalece. No obstante cabría hacer un repaso histórico para entender lo que hoy es el sistema fiscal norteamericano.

En los años de la Confederación, 1781-88, los Estados fueron fuertes frente al naciente gobierno federal. El Congreso no tenía poderes reales para administrar las finanzas, los gastos del gobierno federal fueron dirigidos por los estados y por lo tanto se carecía de unidad. Con la nueva constitución federal 1789, el Congreso recibió el poder de hacer leyes, coleccionar impuestos, aduanas, pagar y contratar deuda para la defensa y gobierno. Los Estados Unidos; igualmente el banco federal fue creado junto con un sistema tributario federal.

Después de estos pasos vigorosos, los Estados quisieron revivir un nuevo federalismo. Durante los siguientes 60 años, los Estados fueron ganando poder, la expansión geográfica hacia el oeste dio nacimiento a nuevos Estados con diversos intereses nacionales que provocó una divergencia entre el norte y el sur cuyas diferencias terminaron en una guerra civil en la que al final, el gobierno federal adquirió supremacía y desprestigió al poder estatal derrotándolo, por lo que por muchos años más el poder continuaba gravitando sobre el gobierno federal.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El siguiente ciclo se denomina la *Resurrección de los Estados* que abarca del año 1902 a 1927. Para el nuevo siglo, se veía un fenómeno importante. Existía mayor gasto de los gobiernos estatales que el federal, esto se debió a las transferencias importantes del último a los primeros. La composición de los impuestos era de la siguiente manera:

Los impuestos al consumo eran para el gobierno federal en 1902, a excepción de unos que gravaban algunos Estados, por otra parte, estos obtenían sus ingresos de los impuestos sobre propiedad, consumo y otros, dejando a los gobiernos locales la recaudación total de los impuestos sobre la propiedad.

Para 1927 la situación no era tan distinta salvo que aparece en escena el impuesto sobre la renta o ingreso cobrado en su mayoría por el gobierno federal dejando una pequeña parte para el Estado. Cabe resaltar que durante la primera guerra mundial, el gobierno federal presionó fuertemente a los contribuyentes en los impuestos sobre la renta personal y de empresas, pero en los 20's los disminuyó; así, esto sirvió para que los Estados explotaran nuevas fuentes en la imposición de coches de motor y gasolina.

La Depresión de los 30's: La década de los 30's marcó un cambio drástico en la estructura financiera intergubernamental de E.U.; la fuerza de la depresión cambió y desarrolló la filosofía social en cuanto a que los gobiernos estatales y locales necesitaban ayuda ya que sus fondos e ingresos habían declinado terriblemente. Para 1933 el gobierno federal intervino con programas de emergencia como : aumento de burocracia, caridad, etc. En 1935 el acta de seguridad social provocó que se implantara un programa federal de pensiones , un seguro de desempleo que sería cubierto entre el Gobierno Federal y Estatal además de que otorgara asistencia pública por parte del gobierno Estatal y local pero con ayuda federal.

La filosofía social había cambiado la forma de ver las cosas, ahora era aceptado que el gobierno federal interviniera en temas que no le correspondía expresamente y en los que los otros poderes tenían obligación de cumplir; de hecho, con la depresión los gobiernos locales no pudieron cobrar impuesto de la propiedad (el cual era su tradicional fuente de ingreso), así que se utilizó el impuesto sobre la renta personal (seis Estados lo decretaron en 1933) que competía con el impuesto sobre las ventas en impopularidad.

Después de la rehabilitación de la economía norteamericana vino la segunda guerra mundial por la que el gasto federal de 1940 a 1944 se expandió de 10.1 billones de dólares a 100.5 billones de dólares mientras que el gasto estatal y local declinó de 11.2 billones a 10.5 billones principalmente porque casi toda la recaudación fue dirigida hacia los esfuerzos de la guerra.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Pero al finalizar la guerra el gobierno Federal desmantiló los establecimientos militares y restableció la actividad industrial; este cambio favoreció a los gobiernos locales y estatales porque adquirieron mayores ingresos. Así poco a poco estos fueron ocupando las fuentes de ingresos que había dejado el gobierno federal vacantes por el fin de la guerra. La directa expansión del poder federal desde los 30's ha continuado indirectamente. El sistema federal norteamericano demostró su flexibilidad ante los problemas.

Los estados aunque iguales legalmente reconocen su heterogeneidad en su población, sus problemas, su urbanización, sus fuentes y áreas aceptando esta diversidad, y ésta misma ha ayudado a la creación y aplicación de impuestos a nivel federal por ejemplo la aplicación del impuesto sobre la renta de Wisconsin de 1911 sirvió de antecedente para crear el mismo impuesto a nivel federal en 1913, de igual forma Oklahoma inventó el seguro para los depositantes, esto sirvió para que en 1933 se creara la protección federal sobre depósitos bancarios. California en 1978 aprobó una reducción del impuesto sobre la propiedad, luego en 1979 se aprobó una proposición que exigía un control en el gasto estatal y municipal siendo el antecedente de la Reforma Fiscal de del presidente Reagan en 1981. Así se puede decir que el sistema tributario federal en E.U. es probado en el laboratorio de los gobiernos estatales y locales para ser utilizado a nivel federal.

Los impuestos sobre la renta individual y de sociedades tuvo un aumento durante la segunda guerra mundial pero quedó virtualmente sin cambio hasta 1964. Entre 1940 y 1963 estos impuestos llegaron a representar del 32% del total de ingresos a 79% en 1944 pero cayeron en 65% en 1963. Como la economía creció fuertemente entre 1945 y 1964 los ingresos federales se incrementaron por 249%, de 45,159 mill. de dls. a 112,613 mill. de dls.

Viendo el crecimiento económico en 1962 la admón. Kennedy propuso aumentar la recaudación de estos impuestos en 11,000 m. dls. a lo cual el Congreso aprobó en 1964 de esta manera el gobierno federal obtuvo en 1964 112,613 con un crecimiento de 152,973 m. en 1978 medida que respondía a cubrir los enormes gastos que se llevaba la guerra en Vietnam, para 1967 el presidente Johnson propuso imponer una sobretasa del 10% los impuestos sobre la renta personal y de sociedades siendo aprobado el proyecto por el Congreso en junio de 1968 así se recaudaban en 1969 186,882 mill. de dls.

En un esfuerzo por estimular la economía el presidente Richard Nixon logró que se aprobara en 1971 el Acta de Ingresos la cual reducía los impuestos anteriores en 8,600 mill. de dls. cada año de 1971 a 1973, ese año el Congreso restauró el 7% al impuesto de crédito a inversión la medida no funcionó porque se atravesaba una recesión la cual incrementó los ingresos de 263,224 en 1974 a 279,090 mill. de dls. en 1975.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En 1976 se buscó reducir los impuestos y se obtuvo un déficit de \$73,700 millones. Más tarde la inflación obligó a aumentar los impuestos. Los ingresos federales por impuestos pasaron de 355,553 en 1977 a 699,272 (20.1% PNB) en 1981 cuestión que alarmaba a muchos; porque aparte del déficit que arrastraba la economía se generaba un clima de inestabilidad y descontento.

Para 1981 con el ascenso de Ronald Reagan a la presidencia se comenzó a hablar de una gran reforma fiscal, se propuso una gran reducción de tarifas del Impuesto sobre la renta para empresas y personas, así como enmendar la constitución para limitar el crecimiento del gasto público Federal, Estatal y Local. Se redujo la tasa del impuesto sobre la renta en 25% sobre 3 años con el fin de estimular la economía, la Iniciativa privada y la inversión, si por una parte se reducían los impuestos los de seguridad social aumentaban sobre todo con el Acta Económica de Recuperación Impositiva en 1981 (*Economic recovery tax act*) que mediante el mayor reordenamiento radical de los impuestos federales se logró que para 1984 el 40% de las familias pagaran más en impuestos que el 60% de los ricos.

Los efectos de esta decisión fueron momentáneos, por la recesión de mediados de 81-83 los impuestos declinaron de 1,000,000 en 1981 a 769,091 recobrados en 1986 cuando se recuperó la economía. Con el apoyo de Reagan el Congreso aprobó el Acta de Reformas a los Impuestos en 1986 (Tax Reform Act) disminuyendo impuestos sobre personas y familias que tuvieran bajos impuestos, los efectos de esto fue el incremento de otros impuestos.

El periodo de Reagan se caracterizó por una parte en la reducción en la renta individual y empresarial pero a su vez en un aumento las contribuciones sobre Seguro Social. Al subir George Bush en 1989 prometió no aumentar impuestos aunque tampoco disminuirlos sobretodo cuando no pudo reducir el impuesto de capital de 33% a un 15%, pero, como el déficit se agravaba Bush tuvo que incrementar el impuesto a la tasa marginal impositiva de 28% a 31% al igual que el impuesto sobre energía. Entre 1988 y 1992 el porcentaje de ingresos federales declinó en 19% en 1989 a 18.3% en 1992, de igual forma la representación en el producto nacional bruto del impuesto sobre la renta individual y empresarial cayó de 10.2% a 9.7% mientras que las contribuciones sociales permanecieron constantes (6.9%) durante ese periodo.

Repudiando la filosofía económica de sus dos antecesores, en 1993 el nuevo presidente William Clinton propuso 262,000 dls. en nuevos impuestos para reducir el déficit, al igual que, incrementar el impuesto sobre la renta individual y empresarial a 36% y el de energía.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Pero el Senado propuso un plan igual de 243,000 dls. incluyendo un impuesto sobre combustible para transportación en lugar del que Clinton había propuesto sobre energía. Con respecto a sus antecesores las Reformas impositivas de Reagan en 1981 y 1986 lograron reducir las transferencias hacia los Estados y gobiernos locales dejando el costo del Seguro Médico para los pobres, educación, seguridad y servicios públicos a cargo de éstos; llegando Clinton a la presidencia propuso aumentar gastos o transferencias hacia los otros niveles gubernamentales pero sin logros sustantivos por la oposición del Congreso.

4.2.2 Los Impuestos sobre la renta individual

Los impuestos en los Estados Unidos son recaudados por un gobierno federal, 52 gobiernos estatales y múltiples gobiernos locales, cada uno de estos grava varias clases de impuestos. Las mayores fuentes de ingresos por impuestos federales lo constituyen los impuestos sobre la renta individual y empresarial, impuestos de seguridad social, desempleo, donaciones y herencias, bienes de consumo (tabaco, alcohol, productos petrolíferos, armas de fuego).

En cuanto a impuestos estatales, la mayoría están orientados al impuesto sobre la renta, venta, uso sobre propiedad, desempleo y obligaciones por muerte. También las cuotas por calificación y franquicia son impuestos por la mayoría de los gobiernos estatales, incluso muchos gobiernos locales gravan impuestos ad valorem sobre tenencia de propiedad personal como inmobiliaria, sobre ventas y uso en transacciones. A continuación se analizará el impuesto sobre la Renta (ISR) en los Estados Unidos.

E.U. establece como contribuyentes a todas las personas estadounidense (Incluyendo ciudadanos estadounidense extranjeros residentes³, consorcios y corporaciones nacionales) que están sujetos a impuestos sobre su renta mundial, independientemente de la fuente.

³Para señalar a los extranjeros no residentes se establecen dos pruebas para determinar su residencia en un año en particular.

a) La prueba de la residencia permanente legal trata de verificar que tenga la residencia legal en los E.U. con la "green card"

b) La prueba de presencia substancial consiste en ver que si un individuo está presente en los E.U. más de 182 días durante cualquier día de calendario, será considerado residente estadounidense en ese año fiscal. Así si un individuo está presente en los E.U. durante 31 días o hasta 183 días en el periodo de tres años se presume que es residente estadounidense para el año fiscal.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Las personas estadounidenses individual o como corporación, están sujetas a un régimen especial conocido como "Impuestos Alternativos Mínimos" (Alternative Mininum Tax AMT). Si los impuestos calculados bajo el AMT superan los impuestos regulares, el contribuyente paga el impuesto más alto del AMT. El AMT tiene por objeto hacer que el contribuyente pague un mínimo de impuestos sobre su renta económica.

Para personas extranjeras se aplica el impuesto a las renta bruta originada de fuente en los E.U. y que no esta conectada efectivamente con la realización de negocios o comercio dentro de los E.U., y renta bruta que es tratado como si estuviera conectada efectivamente con la realización de negocios o comercio en la nación americana.

Las tasas del ISR individual están graduadas según los ingresos totales del individuo.

Para los no residentes como los residentes se cobra el impuesto al salario deduciéndole aquellos gastos necesarios para sobrevivir (renta de casa, comida o viajes)

Las ganancias de capital e ingreso por inversiones de los no residentes son gravadas con un 30% sobre ganancias netas de capital (incluyendo intereses, dividendos, rentas, patentes) si ellos están en los E.U. 183 días o más durante un año fiscal

El contribuyente puede ser favorecido a la hora de pagar sus impuestos por la tasa del Impuesto Alternativo Mínimo, cuyo impuesto más alto corresponde a 26% o 28% dependiendo de las estructuras o caminos a tomar.

La tasa del 26% se aplica a los primeros 175,000 dls. (87,500 dls. para casados por bienes separados) de la declaración del contribuyente de ingresos por medio de Tasa Mínima Alternativa de Ingresos (AMTI Alternative Mininum Taxable Income). Sin embargo se aplica la tasa del 28% cuando se ha rebasado ese límite. Sin embargo, si la declaración del AMTI excede los \$150,000 dls para casados por bienes mancomunados (75,000 dls. para casados por bienes separados, y 112,000 para otros contribuyentes) la excepción puede ayudar a reducir a 25% la tasa a pagar.

La Tasa Mínima Alternativa de Ingresos (AMTI Alternative Mininum Taxable Income) se calcula con los ingresos y las deducciones y un ajuste especial a algunos impuestos que fueron usados para calcular los impuestos por ingresos.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.2.2.1 Los impuestos locales y estatales

Muchos gobiernos estatales, al igual que autoridades municipales, imponen tasas a los residentes en sus jurisdicciones. New York y California son ejemplos importantes: New York aplica un impuesto sobre la renta de 4% a 7.85% para 1994, la más alta tasa se aplica a los ingresos que excedan los 26,000 dls. para casados con bienes mancomunados y 13,000 dls. para solteros o casados por el régimen de bienes separados. Cuando los ingresos superan los 150,000 dls. se aplica la tasa del 7.85% independientemente del régimen matrimonial que tenga el individuo.

Adicionalmente la ciudad de Nueva York impone a sus residentes a partir de 1994 tasas graduadas entre 2.51% a 4.46%, la más alta se aplica a los ingresos que excedan los 108,000 dls. para casados con bienes mancomunados y 60,000 dls. para solteros o casados por el régimen de bienes separados. Los trabajadores individualmente se les aplica sobre su salario un impuesto de 0.45% o 0.65% sobre ingresos por empleo netos.

En el Estado de California a partir de 1994 las tasas al impuesto sobre la renta oscilaron entre 1% y 11%, la más alta se aplicó a los ingresos que superaran los 429,858 dls. para casados con bienes mancomunados y 214,929 dls. para solteros o casados por el régimen de bienes separados.

4.2.3 Los impuestos sobre la renta para las empresas en E.U.

La tasa máxima federal para impuesto sobre la renta de empresas es de 35% aunque existen algunas excepciones que se observarán después en la siguiente tabla de impuestos sobre la renta empresarial.

ING RE SOS (dólares)		Impuestos para columna 1	tasa impositiva
Columna 1	no mayor de		
mayores de			
0	50,000	-	15
50,000	75,000	7,500	25
75,000	100,000	13,750	34
100,000	335,000	22,250	39
335,000	10,000,000	113,900	34
10,000,000	15,000,000	3,400,000	35
15,000,000	18,333,333	5,150,000	38
18,333,333	6,416,667	35

Fuente: Doing Business in the United States, Price Waterhouse, 1995

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

La tasa de 39% se aplica a los ingresos entre 100,000 y 335,000 dols. a eliminandolos beneficios de las tasas del 25% y 15%, igualmente, la tasa del 38% se aplica a los ingresos que oscilan entre los 15,000,000 y los 18,333,333 dols. eliminando los beneficios de la tasa del 34%. Para corporaciones, la tasa de impuesto federal es de 34%, excepto para los primeros 50,000 y 75,000 dols. de renta que están sujetos a tasas entre 15% y 25%. Las corporaciones de servicio personal (aquellas dedicadas a prestación de servicios en el campo de salud, leyes, ingeniería, arquitectura, contabilidad, actuaría, artes y consultoría cuyas existencias están en manos de empleados) pagan una tasa de 35% sobre su renta, incluso si su renta gravable no supera los 75,000 dols.

4.2.3.1 Los Impuestos Estatales y locales en E.U.

La mayoría de los Estados gravan los ingresos de las empresas. Las tasas de los impuestos estatales oscilan entre una máxima de Pennsylvania de 12.25 a una mínima de 0.0% en South Dakota, Washington, Wyoming y Nevada, se suma al impuesto federal del 35%. Estos impuestos se aplican a las ganancias de la empresa en el lugar "donde se puede considerar de que están haciendo negocios". Se aplica a los ingresos totales de la empresa, no necesariamente la obtenida en un Estado específico cuando una empresa hace negocios en más de un Estado en particular. El hacer negocios dentro de un Estado se determina por la naturaleza y extensión de actividades dentro del Estado, entre los factores a considerar está el mantenimiento de una oficina, planta o inventario dentro de la entidad; la presencia de empleados y el pago de sueldos; o la venta de propiedad o de prestación de servicios dentro del territorio estatal.

La variedad de tasas impositivas entre Estados y gobiernos locales se deben a las diferencias en cuanto a demografía, urbanización, servicios, etc. esto provoca problemas ya que muchos Estados tienen diferencias por atraer inversión, por otro lado hay dificultad para determinar los efectos comparativos en el movimiento interestatal de personas, por ejemplo: si una persona que vive en New Jersey y trabaja en New York recibe su salario de Washington D.C. tiene que pagar impuestos federales sobre el total de su salario, además, paga impuestos al Estado de Nueva York y a la ciudad de N.Y., pero, aparte paga impuestos a New Jersey porque allí es donde vive. Quizá en otros países no se entiende lo complicado que resulta la aplicación de los impuestos y las implicaciones que pueden resultar no sólo para el contribuyente nacional sino para un futuro inversionista.

CANADA



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

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.3. Canadá

Canadá antes de su independencia tuvo un difícil comienzo en su sistema tributario ya que 50% y 10% de sus exportaciones eran gravadas por Gran Bretaña y por Francia ya que ambas compartían el dominio de lo que es Canadá. No obstante, a raíz de su independencia en 1867 se ha caracterizado por su influyente federalismo que desde los comienzos de la nueva nación observó como el peso de algunas provincias darían forma a un sistema federal muy particular.

4.3.1 Historia del Sistema Tributario en Canadá

Para finales de 1867, Ontario, Quebec, Nueva Escocia y Nueva Brunswick habían formado el Canadá y se buscaba una tarifa nacional como lo hizo el gobierno en alcohol y tabaco, pero aún así, las provincias tenían gran poder debido a los ingresos provenientes de la venta de sus tierras, concesiones de explotación de minas, bosques, etc. y a subsidios del gobierno central., aún el sistema tributario federal no funcionaba porque algunas provincias implantaban impuestos no permitidos como Ontario que cobraba un impuesto a la propiedad mientras que Quebec no lo hacía.

Poco a poco, el Partido en el poder (Conservador) había implementado el proteccionismo en la Confederación desde 1867 con la fijación de aranceles entre 10 y 15% por esas fechas, no obstante, para 1889 se llegó a un tope de 32% lo que le aseguraba ingresos al poder central y autonomía de las poderosas provincias; sin embargo, en 1897 llegó al poder el partido Liberal e implantó la Tarifa Británica Especial como un plan de liberalismo en el que se daba una reducción importante de los aranceles para los productos provenientes de los países del imperio.

Entre 1898 y 1914 se disfrutó de un periodo de prosperidad que posibilitó el incremento de los ingresos. En el campo provincial y municipal hubo cambios. En 1878 la Columbia Británica levantó un impuesto sobre propiedad personal y sobre tierra anticipándose a otras provincias. En 1894 la isla del Príncipe Eduardo introduce un impuesto sobre la renta de la Tierra, a su vez, Quebec impone un impuesto sobre corporaciones al instalarse el ferrocarril. Las otras provincias fueron imitando lo que hacían sus compañeras por ejemplo; Ontario aplicó por primera vez en Canadá el impuesto sobre sucesiones en 1892 y cada provincia siguió su ejemplo después de dos o tres años.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Los años del periodo de 1914-1929 se caracterizaron por el problema del Gobierno Federal de financiar la Guerra y la Postguerra. Ante la necesidad de recursos se aumentaron los impuestos en café, azúcar, alcohol y tabaco y en 1915 "El Acta de Ingresos Especiales para la Guerra" introdujo una larga lista de cargas que se aplicaban a las estampillas, a los seguros, telegramas, ferrocarriles, cheques, patentes, perfumes y otros similares.

Conforme pasa el tiempo se da un aumento en impuestos en tabaco, té y café y se introduce el de automóviles pero terminando la Guerra en 1918 se implanta un aumento del 10% de impuesto a ganancia de empresa, en 1920 se gravan artículos de lujo y semilujo. El esfuerzo de la Guerra fue indicativo de que el gobierno federal se fortalecía frente a las provincias, sin embargo ésta época representó cambios importantes en los ingresos provinciales porque tuvieron nuevas fuentes a base del cobro de licencias para manejar además de impuestos sobre gasolinas y aceites.

Al llegar la década de 1930-1940 la depresión creó y aumentó los déficits gubernamentales. Por ello, el gobierno Central incrementa los impuestos sobre las ventas, ganancias, azúcar y otros alimentos e impone nuevos impuestos indirectos. Las provincias en general aumentaron el impuesto sobre la renta para hacer frente a la Guerra y Postguerra.

Como vemos ante un gobierno central débil las provincias reclamaron explotar sus recursos con impuestos directos; para antes de la primera guerra mundial ellas imponen impuestos sobre sucesiones, corporaciones y hasta renta. Así el gobierno federal sólo captaba los impuestos indirectos. Con el fin de la segunda guerra mundial se da un nuevo federalismo cuyo auge se presenta en 1982 cuando se promulga una nueva Constitución que establece fórmulas para mantener la unión delineando derechos y libertades de las provincias entendiendo sus diferencias.

El cambio que produce la nueva constitución es importante desde la segunda guerra mundial porque se da una nueva relación política como económica entre el gobierno central y las provincias; de esa forma "El Acta Constitucional" (*The Constitution Act*) de 1982 establece que cada provincia tiene pleno poder sobre sus recursos naturales pero sin perjudicar a las otras partes del Canadá en precios o subsidios ya que puede explotarlos de la forma en que guste y pueda. Igualmente estas entidades pueden levantar impuestos indirectos sobre sus minas, petróleo, gas, bosques, agua, electricidad.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El Parlamento Nacional debe crear Leyes para la paz, orden, y el buen gobierno respetando las que tengan las provincias, éstas a su vez tienen el poder de recaudar impuestos sobre sus recursos naturales, prisiones (excepto penitenciarias) asistencia pública, trabajadores locales, incorporación de compañías, derechos de propiedad en la provincia, multas, registro civil y administración de justicia y educación.

En algunos casos hay concurrencia en ciertos aspectos entre el gobierno federal y las provincias por ejemplo: las legislaturas locales pueden tener poder sobre agricultura, inmigración y algunos recursos naturales, pero si hay un conflicto de leyes la Constitución Federal prevalece. Aunque el gobierno central tiene definidas sus funciones se puede dar esta concurrencia las actividades encomendadas al último son: crear leyes bancarias, de navegación marítima y aérea, control sobre energía atómica, seguro de desempleo, sistema postal, defensa, telégrafos, defensa de comunidades indígenas, naturalización, procedimientos penales, regulación sobre comercio exterior, deuda, circulación y emisión de moneda, registro de patentes y marcas, censos y estadísticas y comunicación interprovincial.

El federalismo en Canadá es muy complicado debido a que combina unidad con diversidad, el gran mosaico de pueblos perpetrado y favorecido por la misma sociedad canadiense al aplicar el derecho de la supervivencia de los grupos étnicos es la realidad canadiense a la vez que se reconoce la soberanía provincial en la Constitución de 1982 que reconoce las disparidades provinciales, señalando al respecto lo siguiente:

"El gobierno Nacional y el Parlamento junto con el gobierno provincial y su legislatura están obligados a promover equitativamente oportunidades para el futuro desarrollo económico al reducir disparidades y proveer servicios públicos de calidad para todos los canadienses. De igual forma están obligados a obedecer en cuanto al principio de equidad transfiriendo ayuda cuyos ingresos sean suficientes a otros a fin de que sean comparables los niveles de servicios públicos y razonablemente comparables niveles de imposición"

El federalismo canadiense es una suma de intereses federales y provinciales que se caracteriza por un fuerte regionalismo difícil de entender para otras personas.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.3.2 Los impuestos sobre la renta individual

Canadá establece que las personas canadienses están sujetos a impuestos sobre su renta mundial, independientemente de la fuente. Establece requisitos para imponer impuestos sobre la renta, sea que el individuo tenga una propiedad establecida en cualquier provincia del Canadá, o que tenga una propiedad utilizada para emprender o llevar a cabo los negocios en el Canadá, incluso, si un individuo está presente en aquel país más de 182 días durante cualquier día de calendario, será considerado residente canadiense en ese año fiscal. Así si un individuo está presente en el Canadá durante 31 días o hasta 183 días en el período de tres años se presume que es residente canadiense para el año fiscal.

IMPUESTO FEDERAL SOBRE LA RENTA INDIVIDUAL

GAN ANCIAS		IMPUESTO EN COLUMNA I		PORCENTAJE EN EXCESO	
MAYORES A \$	NO SOBREPASA	---	17	---	26
COLUMNA I	COLUMNA II	COLUMNA I	COLUMNA II	COLUMNA I	COLUMNA II
0	Can\$ 29,590	---	17	---	26
Can\$ 29,590	59,180	Can\$ 5,030	26	Can\$ 5,030	26
59,180	---	12,724	29	12,724	29

Fuente: Individual Taxes Canada. Price Waterhouse, 1996

4.3.1.1 Impuestos Estatales y Locales

Aparte del impuesto federal sobre la renta individual, un individuo que reside o tiene un ingreso en alguna provincia esta sujeto a un impuesto sobre la renta individual estatal. Excepto para Quebec, el cual utiliza su propio impuesto separado sin combinarlo con el Federal, cada una de las otras provincias imponen su tasa expresada en un porcentaje del impuesto federal sobre la renta individual. Los impuestos provinciales son colectados por el gobierno federal, las tasas compuestas de las provincias varían de 45% a 69%, excepto Quebec. Cabe aclarar que muchas provincias aplican una sobretasa que incrementa los impuestos provinciales.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.3.3 Impuestos sobre la renta empresarial

La tasa neta federal del ISR para casi todas las empresas es del 28% todas las corporaciones, excepto las no residentes están sujetas a una sobretasa del 3%; ésta es calculada después de la deducción de impuestos en la Declaración ya sea por depreciación, operación con pérdidas, pagos a empresas afiliadas extranjeras, intereses, investigación científica y otros. Para las actividades manufactureras y de transformación la tasa neta federal es de 21%, todas las corporaciones excepto las no residentes extranjeras son sujetas a una sobretasa del 3% impuestos y la tasa del impuesto sobre la renta empresarial de manufacturas y transformación es del 31% a partir de enero de 1994.

4.3.3.1 Impuestos estatales y locales

En cuanto a los impuestos provinciales, cada entidad grava a la empresa que se establece en su territorio. Las tasas van desde 17% a menos de 5% dependiendo del tamaño de la Corporación y de la provincia en donde se localice. A continuación se muestra una tabla sobre estos impuestos.

IMPUESTOS PROVINCIALES SOBRE LA RENTA PARA EMPRESAS

PROVINCIA	IMPUESTO A LAS GRANDES EMPRESAS %	OTROS IMPUESTOS %
Alberta	6.00	15.50
British Columbia	10.00	16.50
Manitoba	9.50	17.00
New Brunswick	9.00	17.00
Newfoundland	5.00	16.00
Nova Scotia	5.00	14.00
Ontario	5.00	16.00
Prince Edward Island	9.50	15.50
Quebec	7.50	15.00
Saskatchewan	5.75	8.90
Northwest Territories	8.50	17.00
Yukon	6.00	15.00

Fuente: Corporate Taxes Canada, Price Waterhouse, 1995

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En general las provincias aplican incentivos a las grandes empresas que obtengan 200,000 dls. canadienses en un año fiscal; así se reducen algunas ciertas tasas de impuestos; por otra parte algunas provincias separan una tasa especial para las Industrias manufactureras y de transformación. De la misma manera Canadá establece que una empresa es residente si su oficina central está en Canadá.

IMPUESTOS PROVINCIALES SOBRE LA RENTA INDIVIDUAL

PROVINCIA	PORCENTAJE DE TASA BÁSICA FEDERAL	TASA COMBINADA PROVINCIAL Y FEDERAL
Alberta	45.5	46.07
British Columbia	52.5	54.16
Manitoba	52.0	50.40
New Brunswick	64.0	51.36
Newfoundland	69.0	51.33
Nova Scotia	59.5	50.30
Ontario	58.0	53.19
Prince Edward Island	59.5	50.30
Quebec	N/A	52.94
Saskatchewan	50.0	51.95
Northwest Territories	45.0	44.37
Yukon	50.0	46.55

Fuente: Individual Taxes Canada, Price Waterhouse, 1995

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS



La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.4. México

A lo largo de la historia de los Estados Unidos Mexicanos, el proyecto de nación se ha debatido siempre entre un centralismo o un federalismo como marco organizativo de la República, de allí que a partir de su independencia, nuestro país haya tenido que sufrir toda una serie de rebeliones y guerras intestinas que buscaban el fin de implantar por medio de los gobiernos nacidos de las mismas un sistema organizativo entre ambos modelos. En el transcurso de los siguientes párrafos se observará un breve bosquejo de lo que ha sido el sistema tributario mexicano a lo largo del tiempo, influenciado por estos cambios políticos.

4.4.1 Historia del sistema tributario en México

El Sistema federal mexicano actual ha pasado por una historia llena de altibajos entre sistema centralista y federalista. El sistema federal fue instituido jurídicamente por el Acta Constitutiva de enero de 1824, la cual ordenó el régimen republicano representativo popular y federal, no obstante no se delimitaron los ámbitos de competencia en materia fiscal entre niveles del gobierno federal y de los estados miembros, salvo por la prohibición a éstos de establecer derechos de tonelaje, y gravar importaciones y exportaciones. Para solucionar tal cuestión se emitió la Ley de Clasificación de Rentas de agosto de 1824 que entre sus más importantes puntos establecía la diferencia de fuentes entre federación y los estados y la tributación para el gobierno federal de gravar las importaciones y exportaciones, tabaco y pólvora, lotería, rentas de los territorios de la federación y todos los ingresos que no estuvieran consignados aquí eran para los Estados.

La Constitución de 1824 ratificó el sistema federal pero abrogó la Ley de Clasificación de Rentas, sólo quedaron los artículos de tonelaje y aranceles para el Gobierno Federal que eran limitaciones al poder de las distintas entidades. Así los Estados introdujeron gravámenes alcabalatorios para financiarse entorpeciendo el comercio interno.

En 1835 fue revocada la estructura federal por una centralista. El Congreso General emitió las Bases Constitucionales que establecieron la República Unitaria Central y en 1836 se publicaron las siete leyes constitucionales que ratificarían al Supremo Poder Conservador como órgano máximo. En materia fiscal, se centralizaron las rentas. Pero en 1841, las siete leyes fueron suprimidas convocándose a un nuevo Congreso Constituyente, que fue disuelto a su vez por el presidente de aquel entonces, Antonio López de Santa Ana y reemplazado por una Junta de Notables que expidió las Bases de Organización Política de la República Mexicana en 1843. En materia fiscal esta legislación contenía la división de las rentas en generales y departamentales;

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

así se asignaban las contribuciones directas a los Departamentos mientras que un porcentaje iba al Gobierno Central. En cuanto a facultades impositivas de los Departamentos, éstos podían establecer gravámenes si eran aprobados por el Congreso Nacional, pero podían eliminarse si el Presidente lo decidía.

En 1846 se volvió al Sistema Federal con la restauración de la constitución de 1824, se asignaron gravámenes particulares a la Federación como: aranceles, impuestos del 4% sobre moneda, tabaco, correos, lotería, estampillas, así todas las actividades que no eran de la Federación pasaban a los Estados. Sin embargo, en 1850 se instauró de nuevo el régimen centralista, se dispuso centralizar los ingresos como rentas generales de los Estados y territorios a favor del Supremo gobierno, pero los municipios siguieron percibiendo sus ingresos con base a las disposiciones expedidas con anterioridad.

Con la caída de López de Santa Ana en 1854 se instaló un Congreso para redactar una nueva Constitución. Más tarde, la Ley de 1856 hablaba sobre una reforma importante la llamada "Ley de Desamortización de las Fincas Rústicas y Urbanas" que administraban como propietarios las corporaciones civiles y religiosas de la República: proponía que todas aquellas propiedades se adjudicaran a los que las tenían arrendada, por el valor de la renta, con un 6% anual. En caso de que no estuviese arrendadas se licitaban al mejor postor, el dinero recaudado era para el Gobierno Federal y una parte para los Municipios.

En 1857 se proclamó una nueva Constitución que no distribuyó los ingresos entre Federación y Estados aunque estableció sólo los siguientes principios:

a) El Congreso Federal tenía facultad para expedir aranceles, podía impedir restricciones al comercio interestatal, por lo tanto todo lo que no estuviese aquí podría ser gravado por las localidades de la misma forma se fija un contingente del 20% de las rentas de los Estados para completar el Gasto Público Federal. Los Estados para formar su Hacienda particular sólo podían establecer contribuciones directas mientras que la Federación establecería impuestos indirectos.

Más tarde vendría la época revolucionaria que se caracterizaría por una reorganización paulatina del sistema fiscal sobretodo porque es hasta la década de los 20's cuando comienza la restructuración y hasta después de los 30's cuando empieza a formarse el sistema fiscal moderno.

La situación tributería en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En el período del Pdto. Manuel Avila Camacho (1940-1946), el total de impuestos representó en promedio anual el 6.1% respecto del PIB, el 84.4% de los ingresos públicos fueron impuestos, los principales fueron el de la renta, el de industria, y el de comercio exterior, más tarde para el período de 1946-1952 los impuestos disminuyeron su participación en el total de los ingresos públicos a sólo 77.7% siendo los más importantes los antes mencionados.

Para la época de 1952-1958 los impuestos representaron el 70.7% del total de ingresos, lo cual implica que se buscó otras fuentes de financiamiento, como los préstamos, los principales impuestos no variaron a los anteriores añadiéndose solamente el de comercio interior. En el siguiente sexenio el Pdto. López Mateos crea el impuesto sobre los ingresos mercantiles, aunque los más importantes eran el de la renta, industria y los de comercio exterior, por su parte, los impuestos representaron el 59.5% de los ingresos totales.

Más tarde, en el sexenio 1964-1970, estos presentaron un drástico descenso al ser solamente de 31.3% su participación, tal situación obligó a un endeudamiento aunque se incorporó a la Ley de Ingresos de la Federación los ingresos de las empresas estatales, el impuesto sobre ingresos mercantiles se vuelve importante fuente de recursos, junto con el de la renta, el de la producción y el de las importaciones.

Cuando finalizó la presidencia de Luis Echeverría en 1976 la participación de los impuestos en los ingresos públicos siguió disminuyendo representando el 30.9% del total por lo que se recurrió al endeudamiento público interno como externo. Los impuestos más importantes del sexenio fueron, según su monto, el de la renta, el de ingresos mercantiles y el de producción, otros ingresos importantes fueron los empréstitos y los ingresos de las empresas estatales.

Con José López Portillo los impuestos siguieron disminuyendo en la el total de ingresos públicos al representar el 29.8%; para 1980 el impuesto al Valor Agregado (IVA) sustituye al de los ingresos mercantiles y continua siendo uno de los más importantes junto con el de la renta.

Al finalizar el período de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) los impuestos representaron el 53.0% del total de los ingresos públicos en promedio anual, hubo tres impuestos importantes, el de la renta, el IVA y el de la producción, muchos impuestos se incrementaron desmesuradamente como el del predial que creció en un 2,000% y tenencia debido a la inflación por eso se le conoce a este período como el más alto en cuanto al crecimiento de los impuestos porque en su mayoría llegaron a incrementarse en más de 100% debido precisamente a los efectos inflacionarios.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El gobierno de Carlos Salinas de Gortari fue uno de los más importantes en cuanto a reformas en los impuestos, ya que redujo el impuesto sobre la renta de un 42% en 1983 a 35% en 1991 y a 34% en 1994, además, creó el impuesto al activo de las empresas que las grava con un 2% e implementó un nuevo impuesto del uno por ciento para la adquisición de vehículos usados, igualmente, se amplía la base tributaria en el número de contribuyentes pero a su vez una gran cantidad de personas productivas quedan fuera del padrón federal de contribuyentes por formar parte de la economía informal. Aunque se hicieron esfuerzos, los impuestos representaron el 30.6% de total de los ingresos públicos.

4.4.1.1 Facultades de la Federación y los Estados

En 1917, se promulga una nueva Constitución, que a la fecha sigue en vigor (aunque con sus reformas) y que establece de forma más clara el funcionamiento del sistema tributario federal de México.

En el artículo 73 fracción VII se establece que el Congreso Federal esta facultado para imponer las contribuciones necesarias a cubrir el Presupuesto Federal. Por lo que se deduce que puede apropiarse de otras fuentes en este caso puede recaudarlas tanto los Estados como los Municipios.

Más adelante en la fracción XXIX, se establecen algunas materias reservadas para la Federación y cobradas exclusivamente por ellas, en este caso son las siguientes:

Comercio exterior, aprovechamiento y explotación de recursos naturales comprendidos en el art. 27 párrafos 4º y 5º, Instituciones de seguro y crédito, Servicios públicos concesionados y contribuciones especiales por energía eléctrica, producción y consumo de tabacos labrados, gasolina y otros productos derivados del petróleo, cerillos y fósforos, aguamiel y productos de su fermentación, explotación forestal y producción y consumo de cerveza. Del rendimiento de estas las legislaturas locales recibirán una participación.

En cuanto a las facultades estatales, el artículo 124 es muy claro al definir las facultades que no están expresamente concedidas en la Carta Magna. O sea, todo lo que no este expresado puede pasar a los Estados, el artículo 117 fracciones IV, V, VI, VII agrega que en los siguientes aspectos los Estados tienen prohibido imponer gravámenes, estos son: emitir, estampillas ni papel sellado, imponer gravámenes sobre tránsito de personas o cosas que cruzen su territorio (pasaje), entrada y salida de mercancías nacionales o extranjeras, contraer empréstitos con otras naciones, sociedades extranjeras, sólo cuando se destinen a inversiones públicas productivas, gravar la producción, acopio o venta de tabaco en rama.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En el artículo 118 se declara que tampoco pueden, sin consentimiento del Congreso de la Unión: establecer derechos de tonelaje, ni otro alguno de puertos o derechos a la importación y exportación

En cuanto a los municipios estos tienen a su cargo según el artículo 115 fracción III proporcionar los siguientes servicios públicos:

- a) Agua potable y alcantarillado
 - b) Limpia
 - c) Alumbrado público
 - d) Mercados y centros de abasto
 - e) Panteones
 - f) Rastro
 - g) Calles, parques y jardines
 - h) Seguridad pública y tránsito
- Las demás según su capacidad administrativa y financiera que puedan soportar.

En el mismo artículo, pero en fracciones más avanzadas (IV) se habla sobre la manera de administrarse: "... los Municipios administrarán libremente su hacienda, la cual se formará de los rendimientos de los bienes que les pertenezcan, así como, las contribuciones y otros ingresos que las legislaturas establezcan a su favor. Percibirán las contribuciones, incluyendo tasas adicionales que establezcan los Estados sobre la propiedad inmobiliaria de su fraccionamiento (predial), división, consolidación, traslación y mejora así como las que tengan por base el cambio de valor de los inmuebles". En la fracción V se menciona que los Municipios estarán facultados para formular y aprobar su administración, la zonificación y planes de desarrollo urbano municipal. Creación y administración de reservas territoriales, controlar y vigilar la utilización del suelo de su jurisdicción, intervenir en la regularización de la tenencia de la tierra urbana, otorgar licencias y permisos para construcciones y admón. de zonas reservadas.

4.4.2 Los impuestos sobre la Renta en México

Para el impuesto sobre la renta en México existe una ley especial que se denomina Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento.

El ISR grava todos los ingresos que se acumulen en dinero, especie, servicios o crédito, originarios por el trabajo personal, bienes por ganancia en la enajenación de bienes, premios, capital, utilidades o la combinación de todos ellos, que aumenten el patrimonio del contribuyente, persona física o moral mexicana o extranjera, residente en el país o fuera de él proveniente de fuentes de riqueza ubicadas en el territorio nacional, restando las deducciones fiscales autorizadas por la ley.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.4.3 Los Impuestos sobre la renta Individual

La Ley del ISR establece diversos objetos del impuesto para personas físicas, observando las diferentes clases de ingresos; entre ellos están : Ingresos en efectivo, en bienes, en crédito, en servicios, en capital, etc.

Se impone una tasa máxima del 35% para ingresos superiores a los 103,118.79 pesos.

Y se exime a aquellos que obtengan hasta tres salarios mínimos.

IMPUESTO FEDERAL SOBRE LA RENTA INDIVIDUAL

GAN ANCIAS (pesos)		IMPUESTO BASICO	
MAYORES A (COLUMNA I)	NO. SOBREPASA (COLUMNA II)	IMPUESTO EN (COLUMNA I)	PORCENTAJE (COLUMNA II)
0.00	1,562.60	---	3
1,562.61	13,262.57	46.87	10
13,262.58	23,307.64	1,216.86	17
23,307.65	27,094.19	2,924.50	25
27,094.20	32,439.04	3,871.11	32
32,439.05	65,425.99	5,581.42	33
65,425.00	103,118.79	16,468.75	34
103,118.80		29,282.60	35

Fuente: Individual Taxes México, Price Waterhouse, 1995

4.4.4 Los Impuestos sobre la renta para empresas

Se grava los ingresos que haya obtenido la sociedad mercantil por concepto de: efectivo, bienes, servicios, crédito, o aquella ganancia proveniente de establecimientos en el extranjero, incluyendo cualquier otro.

Las sociedades mercantiles residentes en el extranjero que tengan uno o varios establecimientos en el país, acumularán la totalidad de sus ingresos atribuidos a un establecimiento permanente la simple remesa que obtenga de la oficina central.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Las sociedades mercantiles deberán calcular el impuesto sobre la renta aplicando al resultado fiscal obtenido en el ejercicio, la tasa única federal del 34%, sin embargo ésta tasa puede ser reducida en los siguientes casos:

50% (por ejemplo la tasa sería del 17%) en el caso de contribuyente dedicado exclusivamente a la agricultura, ganadería, pesca y silvicultura. 25% (por ejemplo la tasa sería 25.5%) a los contribuyentes mencionados antes que tengan cierta industrialización de su producto que dicha actividad no derive en más del 50% de su ingreso bruto. Y 50% (por ejemplo la tasa sería del 17%) en el caso de contribuyentes dedicados exclusivamente a la publicación editorial.

La Ley del ISR establece seis actividades sujetas al impuesto: comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, pesca, silvícola.

Se considerará empresa la persona física o moral que realice esas actividades.

Por establecimiento se entenderá cualquier lugar de negocios en donde se desarrollen las actividades parcial o totalmente del negocio.

Se entiende que el ingreso lo percibe la persona que realice las actividades empresariales.

Las personas físicas residentes en el extranjero que tengan uno o varios establecimientos permanentes en el país acumularán la totalidad de los ingresos atribuibles a dichos establecimientos.

Cabe mencionar que, también existe el impuesto al activo del 2% que grava exclusivamente a las empresas y que se considera como complementario del ISR.

La situación tributaria en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.4.5. Comentarios finales

Definitivamente el caso mexicano difiere con su contraparte norteamericana y canadiense. Por una parte el federalismo en esos dos países impide o dificulta la contabilidad del impuesto total a pagar en esos países. En México las empresas están sujetas al impuesto sobre la renta con una tasa del 34%. En los E.U. la tasa del impuesto al ingreso de las empresas es del 34% pero existen a su vez otros impuestos estatales y locales que aumentan este gravamen, en cuanto a Canadá su sistema tributario guarda cierta semejanza en cuanto a su organización y estructura con E.U., no así en cuanto al cobro e importancia del impuesto federal en Canadá que en su vecino del sur, ya que se aplica una tasa del 28% dejando mayores recursos libres para las provincias.

Por otra parte Canadá muestra una tendencia y favoritismo hacia aquellas actividades manufactureras que favorecen el empleo no como sucede en E.U. y en México ya que este tratamiento especial no está contemplado específicamente en el impuesto sobre la renta, sino que, para el caso de México se aplica el régimen de maquiladora.

Aunque el cobro de un impuesto federal por parte de México favorece la contabilidad no es posible desdenar las desventajas que tiene para los Estados y municipios ya que muchas veces no se reparten equitativamente esos ingresos a nivel federal y por lo tanto éste problema se traduce en la cierta escasez de servicios públicos que atraviesan municipios y Estados por no contar con mayores ingresos. Caso contrario de Canadá que gracias a los mayores ingresos provinciales y a la cierta autonomía del gobierno local frente al federal provoca una mayor dotación de recursos y servicios a la población, pero a su vez fomenta ciertos espíritus secesionistas como el caso de Quebec, o incluso una rivalidad por obtener ventajas individuales dejando de lado el espíritu federal, como ejemplo se puede citar que, la provincia canadiense de Ontario se negó a un acuerdo comercial con E.U. mientras que Quebec con el fin de conseguir apoyo de sus vecinos aprobó un acuerdo comercial sabiendo que existen divergencias entre una y otra nación.

En el caso norteamericano la batalla por el presupuesto fiscal se ha convertido en un mito más político que económico, ya que el aumento o disminución de impuestos (federales, locales o estatales) lejos de abatir un déficit económico se convierte en tema de debate, campañas y hasta discusiones por lograr un acuerdo que beneficiaría primeramente al gobierno federal y después a sus otras entidades. Puede encontrarse que en su mayoría los tres países guardan cierta uniformidad en cuanto a la identificación del contribuyente, definición del impuesto sobre la renta pero el federalismo impide a la vez una cierta armonización.

CAPITULO QUINTO

LA ARMONIZACION TRIBUTARIA EN EL AREA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

- El problema de la doble tributación
 - Definición de doble tributación
- Soluciones a la doble tributación
- Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación
- Método para eliminar la doble tributación
- Significado de la armonización tributaria
- Análisis de los tratados de doble tributación de México con Canadá y E.U.
 - Sujetos del tratado
 - Tipos de impuestos
 - Residentes
 - Establecimientos permanentes
 - Rentas inmobiliarias
 - Beneficios de las empresas
 - Transporte marítimo y aéreo
 - Personas asociadas
 - Intereses y dividendos
 - Servicios personales
 - Artistas y deportistas
 - Estudiantes
- Conclusiones

CAPITULO QUINTO

La armonización tributaria en área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

5.1 El Problema de la doble tributación

5.1.1 Definición de doble tributación

Quando se fijan objetivos para lograr una integración, tienden a observarse los problemas fiscales como el primer paso a superar, prueba de ello esta en la supresión paulatina de los impuestos al comercio exterior o aranceles que forman parte de todo el ramo fiscal, sin embargo, no sólo estos gravámenes influyen en el proceso integracionista, existen otros que, aunque no lucen a primera vista, su importancia es innegable sobretodo porque dependiendo de ellos se pueden eliminar muchas trabas administrativas y problemas, en este caso, se habla del impuesto más importante: el de la renta, que es el más utilizado por la mayoría o todos los Estados para allegarse recursos, además de que grava la parte medular de la actividad económica, el ingreso, que constituye el propulsor del ciclo económico.

El mencionado impuesto ha sido, es y será tan importante que se han buscado múltiples formas para acoplarlo lo mejor posible en las relaciones bilaterales o multilaterales para evitar el problema de la doble tributación y llegar así al fin último de todo proceso de integración: la armonización de cualquier política, incluyendo la tributaria. ¿pero qué es la doble tributación?, ¿por qué tanto temor a ella?

Flores Zavala expone que "la doble imposición se presenta cuando una misma fuente es gravada con dos o más impuestos, establecidos por una misma entidad, o bien porque concurren en esa fuente dos o más entidades diversas"¹.

Grizzlotti encuentra doble imposición "cuando se verifica la reiterada imposición de la misma riqueza o de los mismos contribuyentes, mientras que existiendo una sola causa de imposición solo se justifica un solo impuesto o varios tributos pero sobre parte de la misma riqueza".

¹Flores, Zavala, Ernesto, Elementos de las finanzas públicas mexicanas, pag. 325

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Eduardo Ríofrío explica más profundamente el significado de la doble imposición: "la reiterada imposición de la misma materia imponible, por el mismo concepto sea que satisfaga el doble o múltiple impuesto a la misma persona, sea que lo pague otra diversa, siempre que con ello se quebranten los principios fundamentales de la tributación a saber, la generalidad y la uniformidad, por carecer de causa o razón fundamental"².

Aun así, cabe destacar que esta doble imposición se presenta en dos formas, la interna y la internacional.

Bajo la primera óptica, una misma entidad impositiva (Federación, Estado o Municipio) establece dos o más gravámenes sobre una misma fuente quebrando así los principios de justicia porque la fuente doblemente gravada se encontrará en situación de desigualdad frente a otras gravadas con un solo impuesto, y porque constituye un obstáculo para el desarrollo económico del país.

A su vez esta imposición puede perseguir lograr una mayor equidad en la imposición teniendo en cuenta la diversa capacidad productiva de los individuos y de las sociedades industriales y comerciales.

Por ejemplo: para un individuo las deudas disminuyen su capacidad económica, pero para una sociedad la omisión de obligaciones las aumenta, y entonces, al gravar el resultado de esta emisión se esta estableciendo doble impuesto que al tomar en cuenta la capacidad económica del causante, permite, en general mayor justicia en la tributación. Sin embargo, el tema aunque es interesante no conviene tratarlo aquí, más bien la parte que interesa es la doble tributación a nivel internacional, la cual, es definida de la siguiente forma:

Chapoy Bonifaz Doloras lo expresa de manera más sencilla: " una persona recibe ingresos gravables tanto en el país con el que se originan como en su propio país, ya que ambos países ejercen su jurisdicción impositiva sobre dichos ingresos"³

²Ríofrío, Eduardo, La Doble Tributación y sus problemas, pag. 13

³Chapoy, Bonifaz, Beatriz, Problemas derivados de la múltiple imposición interestatal e internacional, pag. 185

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El mismo Rofrío hace hincapié en la definición de la doble imposición internacional al mencionar: "la reiterada imposición de la misma cosa o persona, o ambas juntas, que proviene del conflicto de atribuciones entre dos o más Estados para establecer la obligación tributaria en razón de conflicto de principios que se invocan para justificar el fundamento o causa del poder tributarlo fenómeno que se presenta cuando una persona amplía sus actividades más allá de su país y se encuentra sujeta a un doble gravamen, por dos o más países, sobre un mismo ingreso"⁴

Esto se puede entender mejor con el ejemplo que ofrece Richard Musgrave⁵ a continuación:

Utilizamos un sencillo modelo de dos países cuyos ingresos proceden de los impuestos sobre la renta. Los individuos cuyo país de principal fuente fidedigna tributaria (p.f.t.f.) es el país A pueden trabajar en A o en B. Así pues, pueden derivar sus rentas de capital de inversiones en A o en B. Así pues, pueden estar sujetos a impuestos por ambos países A y B.

¿Cómo han de estar relacionados estos dos países y una fuente a la que se aplican dos impuestos?

Un país tiene derecho a gravar la renta que se origina dentro de sus fronteras, aun cuando los factores (trabajo y capital) que perciban la renta pertenezcan a extranjeros. Aquí ha de realizarse una distinción entre la división a) de las ganancias o pérdidas nacionales entre las economías de dos países; b) de las ganancias o pérdidas de ingresos públicos entre sus tesorerías.

Un inversor cuyo p.f.t.f. es el país A invierte en el país B, y B establece un gravamen sobre su renta derivada en B, este impuesto representa dos tipos de pérdida nacional, ya que la renta total de sus nacionales se ve reducida.

Obviamente cada Estado, mediante su soberanía tiene la facultad de gravar los ingresos de una persona que obtiene ingresos en ese país. Hugo Carrasco Iriarte, cita en su libro "Derecho Fiscal Constitucional" palabras de Miguel Valdez Villareal referente a esto: " la potestad tributaria de establecer contribuciones se confiere en virtud de la soberanía como una de sus derivaciones, con el carácter de instrumento para cuidar y robustecer la misma soberanía, como realidad histórica, frente a otros Estados y entre los propios habitantes del país.

⁴Rofrío, Eduardo, op. cit. pag. 21

⁵Musgrave, Richard, Sistemas Fiscales, pag. 342

La armonización tributaria en el Área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Esta potestad es el poder jurídico de establecer contribuciones mediante una ley; de aplicar en el caso los bienes recaudados para expandir el gasto público, la potestad se confiere a los entes constitucionales fundamentales que gobiernan la convivencia nacional, de modo que le corresponde un atributo jurídico en el cuerpo de sus autoridades con el fin de que le sea factible cumplir con sus funciones"⁶.

Un contribuyente que debe sujeción fiscal al país Austria, pero gana rentas salariales en Bélgica, de cualquier manera, este individuo será gravado sobre dichas rentas salariales en Bélgica. De acuerdo a la no discriminación, este gravamen se fijará a los tipos impositivos de Bélgica, pero si su sujeción básica corresponde a Austria, su obligación fiscal se determinará según la ley austríaca. Suponiendo que Austria adopte una versión internacional del problema, el impuesto pagado por el individuo en Bélgica le será acreditado para que deduzca el de Austria, calculado sobre la renta antes del impuesto belga. Si el impuesto belga es más elevado, le será debido un reembolso por Austria. La cuestión que ahora deberá de considerarse es ¿dónde debería residir la soberanía fiscal?

5.2 Soluciones a la doble tributación

Para resolver el problema de la doble tributación, Dolores Beatriz Chapoy⁷ establece que han surgido dos sistemas para determinar la facultad de imponer gravamen: el de residencia o nacionalidad de causante, y el de la fuente del ingreso.

Imposición atendiendo a la fuente. Este sistema tiene relación con el principio del beneficio. La mayoría de los países consideran entre sus facultades la de imponer gravámenes sobre los ingresos derivados en su territorio. Los países que siguen este sistema reclaman el derecho preferente que el beneficiario ha sido obtenido dentro de sus fronteras, y que así resulta más fácil la determinación de los impuestos y su recaudación. Al estructurar el sistema impositivo sobre la base única de este principio, se deja fuera del ámbito de la ley al ingreso extranjero cuando no a la simulación de operaciones fuera del país para escapar al impuesto, con las consiguientes repercusiones nocivas al desarrollo económico del país y a la recaudación fiscal. Por otra parte, es una discriminación contra aquellos que invierten en el país.

⁶Giriarte, Carrasco, Hugo, Derecho Fiscal Constitucional, pag. 51 y 52
⁷Chapoy, Bonifaz, Beatriz op. cit. pag. 166

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Aparentemente el sistema de imposición en la fuente es de fácil administración y evita la doble imposición; pero en la práctica no sucede así, pues basta con que la ley adopte una definición amplia de los que se ha de entender por fuente de ingreso, abarcando por una fracción legal las operaciones que hayan de tener los efectos en el territorio nacional, para que surjan las mismas dificultades que existirían si se recurriera al criterio de residencia.

Imposición atendiendo a la nacionalidad: Esta es la relación más fácil de establecer por parte del Estado que impone el gravamen. En el caso de ciudadanos residentes en el extranjero, este criterio necesariamente da origen a la doble imposición.

Imposición atendiendo a la residencia: La mayoría de los países que gravan el ingreso extranjero se basan en este criterio. El término "residencia" da lugar a múltiples problemas por la diversidad de criterios que siguen los distintos países para definirlo, ya sea atendiendo al domicilio, a la presencia en el país por un período determinado, o a la ejecución de hechos que hagan presumir la voluntad de residir en el país.

Generalmente existen dos formas de solucionar el problema de la doble imposición internacional, una de ellas es el procedimiento unilateral, por medio del cual un Estado en ejercicio de su soberanía dicta las medidas legislativas necesarias para evitar la doble tributación. Estas medidas pueden ser las siguientes⁸:

Deducción: El Estado concede la deducción del impuesto sobre la renta pagado por la misma materia en otro Estado o,

Exención: Cada Estado exceptúa del impuesto a los no residentes, aún cuando la fuente se encuentre dentro del país, pero grava a los residentes por el total de su fortuna, sin distinción de situación o de origen.

Procedimiento bilateral o plurlateral que consiste en que dos o más Estados celebren convenios tendientes a evitar la doble imposición. Entre estos los más significativos son los de la Sociedad de las Naciones, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización de Naciones Unidas, signo de que la preocupación por el problema viene desde tiempo atrás haciéndose esfuerzos por resolverlo a través del tiempo.

⁸Flores, Zavala, Ernesto, op. cit., pag. 333

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En 1921 la Sociedad de las Naciones, por conducto de su Comité Financiero, en respuesta a la necesidad planteada en la Conferencia Financiera Internacional de Bruselas de 1920, para que se adoptaran medidas encaminadas a eliminar la doble tributación, hizo que se reunieran cuatro expertos asignados que llegaron a la conclusión de cuatro métodos posibles para evitar la misma:

1. Método del desgravamiento total que consiste en que el país del domicilio deduce del monto del impuesto debido por su residente, todo el impuesto pagado por él en el extranjero sobre el valor de sus bienes gravables.
2. Método de la exención; el país de origen exceptúa, a todos los contribuyentes no residentes, del impuesto que grava las rentas de las fuentes que se encuentran sobre su territorio.
3. Se divide el impuesto y se reparte la carga del desgravamiento entre los Estados.
4. Método de la atribución de las riquezas imponibles que consiste en repartir entera y específicamente, según su naturaleza, ciertas categorías de riqueza entre los países interesados, de modo que cada país grava libremente la riqueza que para ese efecto le han atribuido.

Más tarde el Comité Financiero de la Sociedad, en 1922, formó un grupo de siete funcionarios fiscales (Bélgica, Checoslovaquia, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido y Suiza) especializados para evaluar los aspectos administrativos y prácticos de la doble imposición y de la evasión internacional de impuestos. Estos reconocieron que dada la diversidad de legislaciones no puede proponerse un sólo método para solucionar el problema y llegaron a los siguientes acuerdos:

1. La mayor parte de las convenciones han seguido el patrón de atribuir el derecho de gravar al país de origen de la renta.
2. Los gobiernos están dominados por el instinto de gravar a los extranjeros.
3. Hay una corriente creciente para fundar los impuestos personales en la noción de domicilio.

Para 1925, el grupo fue reestructurado y ampliado por expertos de Alemania, Argentina, Japón, Polonia y Venezuela, posteriormente en 1927 se anexaría un norteamericano y se darían propuestas de convenciones sobre impuestos sobre la renta y fortuna, derechos de sucesión, asistencia judicial en la recaudación de impuestos y asistencia administrativa.

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Seguendo las recomendaciones de la Reunión General de Expertos Gubernamentales, el Consejo de Seguridad de la Sociedad de las Naciones en 1929, designó un Comité Fiscal permanente. Este comité dedicó una atención considerable al problema de formular, con fines fiscales, normas para la imputación de los ingresos comerciales de las empresas que operaban en varios países. En el marco de estas actividades el comité formuló la regla de que los productos de las patentes y derechos de autor se gravarían en el Estado del domicilio fiscal de sus beneficiarios, a menos que tales patentes o derechos hubiesen sido adquiridos a título oneroso o representase una renta industrial o comercial, caso en el cual deberían someterse al mismo régimen.

También en 1936 se adoptaron disposiciones relativas a la repartición de gravámenes sobre el capital diciéndose que: si una empresa tiene su domicilio en un Estado, el otro sólo podrá gravar la fortuna situada o el capital empleado en su territorio, atribuible a un establecimiento estable⁹.

En la ciudad de México, se celebró del 3 al 15 de julio de 1940 la primera Conferencia Regional Tributaria del Comité Fiscal, que reanudó labores en julio de 1943 en la misma sede, en esta se aprobó un Modelo de Convenio Bilateral para evitar la doble tributación de sucesiones y protocolo; además, un Modelo de Convenio bilateral para el establecimiento de ayuda recíproca en materia de aplicación y cobranza de los impuestos directos con su protocolo respectivo.

Un año más tarde se celebró una tercera conferencia en la misma ciudad, se aprobaron tres modelos, uno sobre la ayuda recíproca en materia de determinación y cobro de los impuestos directos así como un Intercambio de información, el segundo proyecto se refiere a la prevención de la doble tributación en materia de impuestos sobre la renta y fortuna, y el tercero el tendiente al problema de las sucesiones.

El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, el 1º de octubre de 1946, formó una Comisión Fiscal, a la que se le pidió "emprender estudios y asesorar al Consejo en el campo de la hacienda pública, especialmente en sus aspectos jurídicos, administrativos y técnicos"¹⁰.

En 1954, la Comisión Fiscal y su Comité de Relaciones Fiscales Internacionales dejaron de actuar y la función para el estudio de la doble tributación internacional se desplazó hacia la Organización de Cooperación Económica Europea (OCEE).

⁹Flores, Zavala, Ernesto, *ibid.* pag. 343

¹⁰Bettinge, Herbert, Estudio práctico sobre convenios impositivos para evitar la doble tributación, pag. 22

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El Consejo de la OCEE adoptó su primera recomendación sobre la doble tributación tributación el 25 de febrero de 1955, esa recomendación se tradujo en el establecimiento del Comité Fiscal de la OCEE, en marzo de 1956. Sin embargo, la agrupación, sufrió cambios importantes en 1961 cuando se convirtió en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Ella misma, reconociendo el esfuerzo de eliminar la doble tributación entre países miembros entendió que debía ir más allá de la esfera de los impuestos sobre la renta y el capital, solicitó en 1963 al Comité Fiscal, que elaborara un proyecto de convención que plasmará lineamientos uniformes, para resolver los problemas de doble tributación en materia de patrimonios y herencias, mismo que se dio a conocer en 1966.

Por otro lado, a nivel regional también se han llevado a cabo esfuerzos por evitar la doble tributación a través del Grupo de expertos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), mismo que aprobó en 19° y 20° sus criterios para evitar el problema entre los países miembros y aquellos no, no lo eran. De igual manera, pero a nivel subregional, la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó en noviembre de 1971, una convención modelo para evitar la doble imposición entre los países miembros del Pacto Andino, y los no miembros.

Los Modelos de doble tributación conforme a la experiencia lograda producto de su aplicación, se han adecuado a los sistemas impositivos de los países que los utilizan para formular sus acuerdos tributarios bilaterales, siendo la base para estos, el Convenio de las Naciones Unidas publicado en 1980 y el de la OCDE de 1977, mismo que ha sido revisado en forma constante y cuya última actualización es de fecha del 1° de septiembre de 1992. Los tratados internacionales complementan las leyes de los países contratantes al decidir cuál de los países tendrá jurisdicción para sujetar determinados ingresos a sus leyes nacionales, y bajo qué condiciones y con qué limitaciones puede hacerlo. A continuación se expone la estructura normalmente adoptada en los tratados para evitar la doble imposición. Aunque dichos tratados se apegan generalmente a los mismos lineamientos, el contenido de sus cláusulas varía de acuerdo a cada situación.

5.3 Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación

Este Convenio entró en vigor el 15 de octubre de 1980 y comprende:

* a las personas residentes en los Estados Contratantes

* Comprende todos los impuestos sobre la renta establecidos en nombre de un Estado contratante, de una de sus subsidiarias políticas o de sus administraciones locales, con interdependencia de la forma de recaudación.

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Se entenderá por:

- *persona (personas naturales, sociedades y cualquier otra colectividad de personas)
- *Sociedad (cualquier persona jurídica o entidad considerada como tal para efectos fiscales)

En cuanto a los residentes, el Convenio estipula que se acopla en esta categoría a cualquier persona, que en virtud de la legislación de ese Estado, éste sujeta a impuestos en él por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección o cualquier otro criterio análogo.

Su residencia se determinará de conformidad con las normas siguientes:

- a) Se considerará que reside en el Edo. contratante donde tenga su domicilio permanente, si tiene domicilio permanente en ambos Estados, se considerará que reside en el Edo. que mantenga relaciones personales y económicas más estrechas (centro de intereses vitales).
- b) Si no se puede determinar su centro de intereses vitales se considerará que es residente del Estado donde viva habitualmente.
- c) Si tiene una residencia habitual en ambos países se considerará su nacionalidad.
- d) Si tienen doble nacionalidad o no posee la de alguno de los Estados, las autoridades resolverán la cuestión de común acuerdo.

"establecimiento permanente" será cualquier local fijo de negocios donde desarrolle total o parcialmente la actividad de la empresa. Son establecimientos permanentes los centros administrativos, las sucursales, las oficinas, las fábricas, los talleres, las minas, pozos petrolíferos y canteras.

Los establecimientos permanentes no comprenden:

- a) el uso de instalaciones para almacenar mercancías.
- b) el mantenimiento de local fijo de negocios dedicado a la compra de bienes o mercancías para la empresa.
- c) Mantenimiento de local fijo dedicado exclusivamente a realizar por cuenta de la empresa cualquier otra actividad de carácter preparatoria.
- d) Mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de que sean transformadas por otras empresas.

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Los ingresos percibidos por un residente de un Estado Contratante por bienes raíces situados en el otro Estado contratante podrán gravarse en ese otro Estado.

Los beneficios de una empresa de un Estado solamente podrán someterse a imposición en ese Estado solamente a no ser que la empresa efectúe operaciones en el otro Estado por medio de un establecimiento permanente. En tal caso dichos beneficios serán gravados en el otro Estado pero solamente a la parte atribuible a:

- a) ese establecimiento permanente
- b) ventas en ese otro Estado de bienes o mercancías de tipo idéntico o similar al de las ventas por medio de ese establecimiento permanente.

Los intereses y dividendos procedentes de un Estado contratante pagados a un residente del otro Estado contratante podrán someterse a imposición en este último.

Las ganancias obtenidas por un residente de un Estado Contratante de la enajenación de los bienes inmuebles situados en el otro Estado contratante sólo podrán ser gravados en ese otro Estado.

En cuanto a los servicios personales por cuenta propia, el Tratado establece en su artículo 14 que:

1) Las rentas obtenidas por un residente de un Edo. contratante por la presentación de servicios profesionales en el ejercicio de otras actividades de carácter independiente sólo podrán someterse a imposición en ese Estado salvo las siguientes excepciones en que también serán gravadas en el otro Estado.

- a) si dicho residente tiene su centro fijo en el otro Estado contratante por lo que sólo se le gravará las rentas que se obtenga en ese Estado.
- b) si su estancia en el otro Estado es por un período que sume o exceda 183 días en el año fiscal, en tal caso, se gravará en el otro Estado. Pagará en el otro Estado si ejerce un empleo allí y le pagan a menos que no junte 183 días.

5.4 Métodos para eliminar la doble tributación

Tanto los tratados modelos de la OCDE como de la ONU especifican, salvo pequeñas diferencias en la redacción dos métodos para solucionar la doble tributación, curiosamente para ambos modelos se utilizan los mismos artículos, el 23-A y 23-B, que se diferencian por la redacción y por el título que emplea la OCDE en el segundo al referirse a los métodos de "crédito" en lugar de "deducción" como lo utiliza la ONU, que a continuación se expone:

Artículo 23-A Método de Exención

- 1) Cuando un residente de un Estado Contratante obtenga rentas (o posea capitales) que, de acuerdo con las disposiciones de este Convenio, puedan gravarse en el otro Estado Contratante, el Estado mencionado en primer término, de acuerdo con las disposiciones de los párrafos 2 y 3¹¹, exentará de impuestos tales ingresos o capital.
- 2) Cuando un residente de un Estado Contratante obtenga ingresos que, de acuerdo con las disposiciones de los artículos 10 y 11 (intereses y dividendos) puedan ser gravados en el otro Estado Contratante, el Estado mencionado en primer término permitirá aplicar como deducción de impuestos sobre los ingresos de ese residente una cantidad igual al impuesto pagado en el otro Estado. No obstante, tal deducción no excederá la parte del impuesto, calculada antes de aplicar la deducción, que sea atribuible a tales ingresos derivados del otro Estado.
- 3) Cuando de acuerdo con cualquier disposición de este convenio los ingresos derivados o el capital poseído por un residente de un Estado Contratante estén exentos de impuestos en ese Estado, tal Estado, no obstante, podrá considerar los ingresos o el capital exentos para el cálculo del importe de los impuestos sobre los ingresos o el capital restantes de ese residente.

¹¹Tanto en el convenio de la ONU, como en el de la OCDE, los párrafos 2 y 3 se refieren a las exenciones explícitas de impuestos, por ejemplo: El segundo párrafo del primer modelo dice "De acuerdo con las disposiciones y sujeto a las limitaciones de las leyes de _____ (que puedan ser modificadas en algún momento sin cambiar el principio general de esto), _____ otorgarán a un residente o ciudadano de _____ un crédito contra los impuestos sobre ingresos _____". Respecto al tercer párrafo dice: "Para propósitos de permitir tal compensación por doble imposición de impuestos, de acuerdo con este artículo, se considerará que los ingresos se originan exclusivamente de las siguientes maneras: a) los ingresos obtenidos por un residente de un Edo. Contratante que puedan ser gravados en el otro Edo. según este Convenio (por otras razones además de la nacionalidad) se considerarán como originarios de ese otro Estado; y, los ingresos obtenidos por un residente de un Edo. Contratante que no puedan ser gravados en el otro Edo. Contratante según este Convenio se considerarán como originarios en el primer Estado mencionado. ver Herbert Bettinge pag. 60

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Artículo 23-B Método de Descuento

1) Cuando un residente de un Estado Contratante obtenga rentas de conformidad a esta convención, pueden gravarse en el otro Estado Contratante; el primer Estado permitirá deducir del impuesto sobre los ingresos de ese residente una cantidad igual al impuesto sobre los ingresos pagados en ese otro Estado, sin embargo, esa deducción no excederá de la parte del impuesto sobre ingreso calculada antes de hacer la deducción que sea atribuible según corresponda, a las rentas que pueda gravarse en ese otro Estado.

2) Cuando de acuerdo con cualquier disposición del presente convenio, las rentas obtenidas por un residente de un Estado contratante estén exentas de impuestos en ese Estado, tal Estado, podrá, sin embargo, considerar los ingresos o el capital exentos para el cálculo del importe de los impuestos sobre los impuestos sobre los ingresos o el capital restantes debe ser residente.

Como se puede observar, ambos modelos de la ONU y OCDE muestran una gran similitud, salvo por su redacción, lo que hace innecesario mostrar el modelo de la OCDE toda vez que utiliza las mismas definiciones, métodos de solución y hasta numeración de artículos, por lo que se deduce que una vez visto la prueba o ejemplo a seguir conviene profundizar específicamente en los acuerdos de doble tributación firmados por México con sus socios en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Canadá y E.U.).

5.5 Significado de la Armonización Tributaria

Una vez analizado el convenio marco para suprimir la doble tributación se analizará los tratados de doble tributación de México con Canadá y E.U. tendientes a agilizar el proceso de integración en América del Norte para conseguir la tan ansiada armonización tributaria en esa zona del hemisferio, no obstante, convendría señalar el significado de este último punto para entender lo que se está tratando de conseguir con la firma de estos dos acuerdos.

Parece adecuada la definición que hizo al respecto La Escuela de la Hacienda Pública de España en el II Encuentro de la Red Latinoamericana de Estudios y Tributación en Cartagena de Indias, Colombia, en 1995, la cual se resume de la siguiente manera:

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

"La armonización trata de eliminar las distorsiones fiscales que se producen en los funcionamiento de los mercados, cuando existen soberanías fiscales distintas mediante la adopción de las medidas necesarias para establecer condiciones de tributación y gastos públicos parecidos a los que existirían en una economía unificada".¹²

Los objetivos de toda armonización son los siguientes:

- Abolición de las restricciones no arancelarias.
- Armonización de los impuestos.
- Aproximación de las cargas fiscales que gravan el uso del capital.
- Aproximación de la tributación de las personas físicas (evitar evasión fiscal).

Aunque, el proceso armonizador es un proceso complejo que afecta al conjunto del sistema fiscal y no sólo a alguna de sus figuras tributarias:

- a) afecta a la relación entre los impuestos
- b) afecta a los movimientos de capital
- c) afecta a las operaciones comerciales

Armonizar significa también homogeneizar o establecer fórmulas comunes empleadas en la actualidad para la tributación de las rentas exteriores, fundamentalmente la tributación de la renta.

Armonizar traería aparejado la inutilidad de fórmulas específicas o la utilización de los convenios de doble imposición para el capital, ya que armonizar es el fin último, creando un área de total neutralidad financiero-fiscal para la localización de inversiones productivas

Sin embargo, el hecho de que los gobiernos nacionales de los Estados miembros desean seguir conservando mayor flexibilidad posible para obtener ingresos a través de impuestos directos. Limitan la armonización, de igual forma, el requisito de unanimidad en cuestiones fiscales hace peligrar la armonización porque lleva mucho tiempo ponerse de acuerdo sobre estas cuestiones y más con países como Canadá y E.U. que presentan diferentes esquemas locales y estatales.

¹²Escuela de la Hacienda Pública de España. Conclusiones II Encuentro de la Red Latinoamericana de Estudios y Tributación en Cartagena de Indias, Colombia, 1995, pag. 2

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

5.6 Tratado de Doble Tributación de México con Canadá y E.U.

El tema tributario no fue incluido específicamente en el texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, porque este tema ya había sido tratado ampliamente en los acuerdos que se firmaron entre los países signatarios antes de la entrada del TLCAN¹³. Pero aún así, el artículo 2103 del TLCAN habla sobre tributación y es más exacto al señalar las disposiciones de medidas tributarias.

A continuación se expone una parte del texto de tan importante artículo.

Artículo 1203 Tributación

1. Salvo lo dispuesto en este artículo, ninguna disposición de este Tratado se aplicará a medidas tributarias.

2. Nada de lo dispuesto en el presente Tratado afectará los derechos y las obligaciones de cualquiera de las partes que se deriven de cualquier convenio tributario. En caso de incompatibilidad entre este Tratado y cualquiera de los convenios, el convenio prevalecerá en la medida de la incompatibilidad.¹⁴

Estos son los dos párrafos más importantes para el tema de la doble tributación, ambos son claros, el primero especifica que no hay opciones para imponer medidas tributarias alternas de las que no contempla el Tratado, con la obvia excepción de los impuestos aduaneros y gravámenes similares.

El segundo párrafo pone en alto los convenios sobre doble tributación como una forma de solución de controversias tributarias, en caso de que la hubiera, en los casos más espinosos como servicios financieros, ganancias, dividendos, etc., porque estos tratados deben contemplar todo lo referente a esto, así el TLC no se va como algo inmenso que abarque toda la relación de integración entre los tres países, sino que se va a ayudar de otros mecanismos para lograr la armonización deseada.

Pero, en qué consisten los famosos acuerdos de doble tributación firmados por nuestro país con los otros signatarios del TLCAN, ¿cómo funcionan?, ¿qué hacen?

¹³México suscribió acuerdos sobre doble imposición con los integrantes del TLCAN, antes de la firma del mismo. Con Canadá fue suscrito el 8 de abril de 1991, y con Estados Unidos el 18 de septiembre de 1992.

¹⁴SECOFI, Texto Oficial del TLCAN, pag. 576

La armonización tributaria en el Área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

A continuación se procederá a explicar los aspectos más importantes de los dos tratados con Canadá y E.U., este estudio se facilita mucho porque ambos acuerdos están redactados de la misma forma y funcionan casi idénticamente, aunque existan pequeñas divergencias, de acuerdo a las características del país.

5.6.1 Sujetos del tratado

De acuerdo a las disposiciones de ambos tratados (en ambos casos véase el artículo 1) son sujetos a los beneficios establecidos en los tratados las personas residentes en los países contratantes.

5.6.2 Tipos de impuestos

Para ambos países, el impuesto sobre la renta es el que se negocia, salvo en el caso canadiense que se incluye el impuesto al activo; para E.U. los impuestos federales sobre la renta son los aplicables, para Canadá los impuestos establecidos por el Gobierno de Canadá bajo el Estatuto de Impuestos sobre la renta.

5.6.3 Residentes

En ambos casos (art. 4 párrafo 1, E.U. y art. 4 párrafo 1 inciso Canadá) la regla general establece que se considera residentes a las personas que se encuentren obligadas al pago de impuestos en alguno de los países por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección, lugar de constitución o cualquier otro criterio de la misma naturaleza. De esta suerte, la determinación de quienes son residentes queda en última instancia sujeta a los que disponga sobre el particular la legislación local. Se sigue el modelo de la ONU para ambos casos:

- a) Se considerará que reside en el Edo. contratante donde tenga su domicilio permanente, si tiene domicilio permanente en ambos Estados, se considerará que reside en el Edo. que mantenga relaciones personales y económicas más estrechas (centro de intereses vitales).
- b) Si no se puede determinar su centro de intereses vitales se considerará que es residente del Estado donde viva habitualmente.
- c) Si tiene una residencia habitual en ambos países se considerará su nacionalidad.
- d) Si tiene doble nacionalidad o no posee la de alguno de los Estados, las autoridades resolverán la cuestión de común acuerdo.

La armonización tributaria en el Área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

5.6.4 Establecimientos permanentes

"establecimiento permanente" será cualquier local fijo de negocios donde se desarrolle total o parcialmente la actividad de la empresa. Son establecimientos permanentes los siguientes: sedes de la dirección, las sucursales, las oficinas, las fábricas, los talleres, las minas, pozos petrolíferos y canteras

Los establecimientos permanentes no comprenden:

- a) El uso de instalaciones para almacenar, exponer o entregar mercancías.
- b) El mantenimiento de local fijo de negocios dedicado a la compra de bienes o mercancías para la empresa.
- c) Mantenimiento de local fijo dedicado exclusivamente a realizar por cuenta de la empresa cualquier otra actividad de carácter preparatoria o auxiliar.
- d) Mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de que sean transformadas por otras empresas.

Se considerará que existe un establecimiento permanente, si recauda primas (distintas del reaseguro) o asegura riesgos a través de un representante que no sea un agente independiente.

5.6.5 rentas inmobiliarias.

El art. 6 con Canadá y E.U. especifica

"Los ingresos percibidos por un residente de un Estado Contratante por bienes inmuebles (cuya definición la da la legislación local) situado en el otro Estado contratante podrán gravarse en ese otro Estado".

5.6.6 Beneficios de las empresas

El artículo 7 con Canadá y E.U. señala:

"Los beneficios de un residente de un Estado solamente podrán someterse a imposición en ese Estado a no ser que el residente efectúe operaciones en el otro Estado por medio de un establecimiento permanente. En tal caso dichos beneficios serán gravados en el otro Estado pero solamente a la parte atribuible a:

La armonización tributaria en el Área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

a) ese establecimiento permanente
b) ventas en ese otro Estado de bienes o mercancías de tipo idéntico o similar al de las ventas por medio de ese establecimiento permanente.

No se atribuirá ningún beneficio a un establecimiento permanente de una persona por el sólo hecho de que éste compre bienes o mercancías para la persona".

5.6.7 Transporte marítimo y aéreo

Este tema se encuentra regulado en el artículo 8 de ambos tratados, similares aún cuando existen diferencias entre los mismos.

Vale la pena recordar que México había celebrado con E.U. y Canadá acuerdos diplomáticos para evitar la doble imposición en esta materia. El celebrado con Canadá el 29 de enero de 1974 queda sin efectos al entrar en vigor el tratado según lo establece el artículo 28 párrafo 2.

El acuerdo con E.U. se sigue aplicando desde su firma el 7 de agosto de 1989 (este acuerdo sustituyó uno previo de 1964) y dejará de tener vigencia cuando entre en vigor el tratado según lo expresa el artículo 29, párrafo 3.

En ambos casos la regla general establece que los beneficios que se obtengan de la explotación de buques o aeronaves en tráfico internacional sólo podrán ser gravados por impuestos establecidos por el país del cual es residente quien obtiene dichos beneficios.

Cabe aclarar que con Canadá el beneficio se establece para los residentes de cualquiera de los países en general, mientras que en el de E.U. solamente son sujetos del beneficio las empresas. En ambos casos se incluyen los beneficios obtenidos de la participación en consorcios o en organismos internacionales de explotación.

Canadá precisa que los beneficios provenientes de la explotación de buques o aeronaves, utilizados para transportar pasajeros o bienes al interior de un Edo. contratante pondrán ser sometidos a imposición en este Estado. (art. 8, párrafo 2), se incluye el caso de que beneficio de la enajenación de los buques, aeronaves contenedores.

La armonización tributaria en el Área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

5.6.8 Personas asociadas

Ambos tratados manejan que:

"Un residente de un Estado Contratante participe directa o indirectamente en la dirección, control o el capital de un residente del otro Estado Contratante o unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección y en uno u otro caso las dos empresas estén relacionadas por condiciones aceptadas o impuestos que difieren de los que serían adoptadas por empresas independientes" (art. 9 párrafo 1, E.U.) para determinar las rentas o beneficios que se obtengan, se considerarán los que habrían obtenido personas independientes entre sí.

5.6.9 Intereses y Dividendos

Los intereses y dividendos procedentes de un Estado contratante pagados a un residente del otro Estado contratante podrán someterse a imposición en este último.

En cuanto a los dividendos, estos pueden también someterse a imposición en el Estado contratante en que resida la sociedad que pague los dividendos y según la legislación de ese Estado, sin embargo, si el beneficiario efectivo de los dividendos es un residente del otro Estado Contratante, el impuesto exigido no podrá exceder del:

DIVIDENDOS

ESTADOS UNIDOS
importe bruto de dividendos

5% si se posee al menos el 10% del capital
15% en los demás casos (10% después de cinco años)
impuesto no mayor al 5% sobre utilidades de las sucursales

CANADA
importe bruto de dividendos

10% si se posee al menos un 25% del capital
15 % en los demás casos
impuesto no mayor al 10% sobre utilidades de las sucursales

En cuanto a los intereses, para Canadá se establece que si el receptor de los intereses es el beneficiario efectivo allí, el impuesto exigido no puede exceder 15% del importe bruto de los intereses (art. 11, párrafo 2).

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Los intereses provenientes de México y pagados a un residente canadiense que sea el beneficiario efectivo, sólo serán sometidos a imposición en Canadá cuando sean pagados respecto a un préstamo a plazo de tres años o más concedido, garantizado o asegurado por el "Export Development Corporation"

Ahora bien, los intereses provenientes de Canadá y pagados a un residente de México que sea el beneficiario efectivo, sólo serán sometidos a imposición en México cuando sean pagados respecto a un préstamo a plazo de tres años o más concedido, garantizado o asegurado por el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Para E.U., el proceso cambia un poco:

Si el receptor de los intereses es el beneficiario efectivo allí, el impuesto exigido no puede exceder del 4.9% del importe bruto de los intereses (art. 11, párrafo 2).

a) 10% (4.9% después de 5 años) sobre intereses de préstamos otorgados por bancos e instituciones de seguros o de bonos u otros títulos de crédito que se negocian regular y substancialmente en un mercado de valores reconocido (no hay requisito de registro).

b) 15% (10% después de 5 años) sobre intereses pagados por bancos Mexicanos o a los vendedores originales de maquinaria y equipo que vendan a crédito.

c) 15% en los demás casos, sólo podrán ser gravados por el país de residencia del beneficiario si:
I. El beneficiario es uno de los Edos. contratantes, una de sus subdivisiones políticas o entidades locales

II. Quien pague los intereses sea uno de los Edos. contratantes, o una de sus entidades federativas, autoridades locales, etc.

III. El beneficiario sea un entidad operada con el único fin de otorgar beneficios por planes de pensiones u otros beneficios a empleados

IV. El país de la fuente no gravará los intereses si el préstamo:
Se pacta a un plazo de 3 años o más garantizado por Bancomext, Nafinsa, Eximbank o la Overseas Private Investment Corporation¹⁵

¹⁵Prado, Gustavo, Tratados Fiscales México-E.U., México-Canadá, pag.16

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

5.6.10 Servicios Personales:

En cuanto a los servicios personales por cuenta propia, ambos tratados establecen en su artículo 14 que:

1) Las rentas obtenidas por un residente de un Edo. contratante por la prestación de servicios profesionales en el ejercicio de otras actividades de carácter independiente sólo podrán someterse a imposición en ese Estado salvo las siguientes excepciones en que también serán gravadas en el otro Estado.

- a) si dicho residente tiene su centro fijo en el otro Estado contratante por lo que sólo se le gravará las rentas que se obtenga en ese Estado.
- b) si su estancia en el otro Estado es por un período que sume o exceda 183 días en el año fiscal, o 12 meses, en tal caso, se se grava en el otro Estado, pagará en el otro Estado si ejerce un empleo allí y le pagan a menos que no junte 183 días.

5.6.11 Artistas y Deportistas

Para E.U. el trato es el siguiente:

Las rentas que un residente de un Estado Contratante obtenga del ejercicio de su actividad personal en el otro Edo. Contratante, en calidad de artista, músico, actor, cine, radio y t.v. o como deportista, pueden someterse a imposición en ese otro Edo., salvo que el importe de la remuneración obtenida por tal persona no exceda los 3,000 dólares en el ejercicio fiscal correspondiente. El otro Edo. contratante podrá someter a la imposición mediante retención el importe total a las percepciones brutas obtenidas por dicho artista o deportista (art. 18, párrafo 1).

Cundo se trate de beneficencia o sea traído por el Estado financiando sus gastos, se eximirá de impuestos.

El caso canadiense

Las rentas que un residente de un Estado Contratante obtenga del ejercicio de su actividad personal en el otro Edo. Contratante, en calidad de artista, músico, actor, cine, radio y t.v. o como deportista, pueden someterse a imposición en ese otro Edo. El otro Edo. contratante podrá someter a la imposición mediante retención e importe total a las percepciones brutas obtenidas por dicho artista o deportista (art. 17, párrafo 1).

La armonización tributaria en el Área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Cuando las rentas derivadas de las actividades ejercidas por un artista o deportista personalmente y en calidad de tal se atribuyan, no al propio artista o deportista, sino a otra persona, estas rentas pueden someterse a imposición en el Edo. Contraparte en que se realicen las actividades del artista o deportista. (art. 17, párrafo 2). Cuando se trate de beneficencia o sea tráfico por el Estado financiando sus gastos, se eximirá de impuestos.

5.6.12 Estudiantes

Tratándose de estudiantes, los ingresos que perciban por fuentes ubicadas fuera del país en el que se encuentren cursando sus estudios, por regla general, no estarán gravados por dicho país, así lo expresan ambos tratados (art. 20 Canadá y art. 21 E.U.).

5.7 Consideraciones finales

Los tratados en materia de tributación tiene por objeto principal impedir la doble imposición, y no un aumento en la recaudación, de hecho, significan una reducción en la misma, reducción que puede verse compensada con los efectos del aumento en las relaciones comerciales internacionales.

Aunque la ausencia de un tratado no es un obstáculo grave para éstas, su existencia es un estímulo para el comercio internacional y la inversión extranjera, especialmente por lo que respecto a los países de escaso desarrollo económico, en los que la diversidad de tasa impositivas y las diferencias en cuanto a los conceptos de ingreso dificultan el comercio internacional.

Los primeros tratados de doble tributación se establecieron entre naciones industrializadas, con el objeto de impedir que los impuestos restringieran las inversiones de capital y las movilizaciones del elemento humano; posteriormente, los países que aspiran a su desarrollo integral en la comunidad económica internacional han considerado la convivencia de celebrar esta clase de tratados.

La necesidad de éstos depende del intercambio económico entre los países y de sus respectivas estructuras fiscales. Dado que en los tratados para evitar la doble imposición, el país de la fuente es el que sacrifica ingresos, los países subdesarrollados ven mermada su recaudación a consecuencia de las disposiciones de los tratados, cuando es muy discutible que esta pérdida en la recaudación sea contrarrestada por un aumento en el flujo de inversiones.

La armonización tributaria en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Los modelos actuales de tratados para impedir la doble tributación no satisfacen las necesidades de los países subdesarrollados, ya que la pérdida de recaudación de impuestos sobre las inversiones directas de los residentes de los países exportadores de capital, no pueden recuperarse con un aumento en la recaudación por inversiones realizadas en el país exportador. Consecuentemente este tipo de tratado aumenta la recaudación de los exportadores, más no del importador, incluso lo disminuye.

Es muy claro el atraso que sufre México respecto a la firma de este tipo de tratados, ya que es hasta el inicio la presente década cuando se empiezan a negociar y a firmar este tipo de acuerdos, especialmente con los países con los que tenemos una intensa relación económica, en cuanto a los acuerdos con E.U. y Canadá estos se hacían indispensables no sólo por la magnitud de nuestro comercio interzonal, sino por las presiones ante la firma del TLCAN y el proceso de integración de América del Norte.

Es indudable que se tuvo que firmar este tipo de acuerdos fiscales por presiones externas, sin embargo, más vale tarde que nunca, porque de lo contrario se están perdiendo oportunidades de atraer inversión extranjera tan que cada vez se vuelve más escasa y exclusiva en un mundo en el que la competencia por la misma se hace más difícil.

CONCLUSIONES

Al hablar sobre integración económica se toma un tema por demás complicado e interesante de la Infinidad que hay en nuestro tiempo. Muchas personas no están conscientes de lo que realmente significa y la forma en que modificará sus patrones de vida normales, a tal punto que se vive una desinformación tan grande que el mismo tema es usado por muchos líderes con fines proselitistas para obtener presencia dentro de la sociedad llamando la atención sobre las maldades de la integración económica.

La integración económica no es mala como tal, y tan no lo es, que hasta el momento es y será la premisa más importante a seguir para cualquier sociedad en cualquier parte del mundo. Cuando se analizó la teoría de la integración económica y sus ejemplos se pudo concebir que la misma integración es perseguida desde tiempo atrás, diríase desde la formación del Estado-nación como tal, la transición del feudalismo a la constitución del los Estados naciones modernos refleja el deseo de integrar, o sea unir, sus economías feudales-locales creando una más grande para el bien común.

Un ejemplo más claro es el de la familia, cuando una pareja decide formar una familia, ambas personas, con ingresos particulares y vidas separadas se unen para formar algo más grande p.ej. una vida común, construcción de un patrimonio común como una casa, coche, etc., de esta manera, cada integrante pierde autonomía en su vida privada, pero a la vez satisface otras necesidades que sólo no podría hacerlo, aunque existirán problemas de la misma unión. Igualmente, esto mismo planteó el economista David Ricardo, pero, a nivel de naciones mediante su enunciado de la ventaja comparativa. Él decía que si una nación es competitiva en producir cierto artículo debería hacerlo y en aquel producto que no lo fuera desechara el esfuerzo. Ricardo reconocía la imperiosa necesidad de que ningún país es autosuficiente para no depender de los otros y por lo tanto la relación entre naciones debía existir, aunque se gestaba la naciente división internacional del trabajo, que marcará a los países según su producción.

Esto viene a colación porque, el tema de integración económica tiene que ver con lo anteriormente enunciado. La interdependencia entre países crea la integración económica, se podría decir que, entre más fuerte sea esa relación mayor integrada estarán esas economías nacionales. Cuando se integran, obviamente unos ganan y otros pierden, pero esto debe ser visto a futuro como una economía de suma cero (unos ganan igual que el otro) en la integración deben existir ventajas para cada uno de los integrantes, si en el feudalismo, los feudos se unieron en principio fue por la ventaja de defensa que proporcionaba la unión común ante la necesidad de hacerle frente a las invasiones o como producto del intenso intercambio entre ellos mismos.

Así, la integración es posible gracias a muchos factores y no sólo a uno en especial, la conjunción de estos y el entorno en que se viva marcará el ritmo de la misma a seguir.

Actualmente el progreso de la tecnología en telecomunicaciones, transportes y la sustitución, creación y perfección de nuevos productos que reemplaza la materia prima natural por otra sintética ha hecho que la integración sea vista como algo más probable en la realidad que en la teoría. Así mientras unos países insertan tecnología en la agricultura para producir más y mejor, otras naciones invierten más en la juventud y su educación que proporcionará la tecnología para el futuro. Por eso, los países mantendrán su relación digamos "comercial" porque se intercambiará lo que se tiene por lo que se carece.

El progreso en las formas de producción, transporte y comunicaciones, así como el auge del comercio internacional y el avance científico y tecnológico en sectores como los nuevos materiales, la biotecnología, la informática, las telecomunicaciones y la aeronáutica transforma al mundo y el perfil económico mundial.

El avance de la biotecnología eleva la productividad de la agricultura y modifica la relación entre los factores en el sector, los avances en la informática permiten cerrar brechas geográficas en unos cuantos segundos. Todos estos cambios revolucionan los ciclos de producción y los patrones de consumo, enlazan todos los procesos productivos y distributivos a nivel mundial, fomentan y hace más estrecha la interdependencia. Ahora es posible conseguir los insumos en un país, transportarlo a otro y manufacturarlo para venderlo en un periodo muy corto.

Frente a esta realidad y en una era en que el multilateralismo comercial parece cosa del pasado, el modelo que recibe prioridad en este final de siglo, es el de la formación de bloques entre las naciones con interés y necesidad de complementar su economía, acuerdan reducir tarifas arancelarias, buscan ventajas comparativas e insertarse en los flujos de comercio internacional con ayuda de socios comerciales.

La geopolítica actual dicta la formación de bloques regionales en el mundo, la Unión Europea, la Cuenca del Pacífico, el Mercosur y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) marcan la directriz a seguir por otros países; tal parece que todos los países tienen la ansiedad de integrarse a un bloque determinado porque pueden quedar rezagados de la corriente mundial. Sin duda, el proceso integracionista de Europa es el más exitoso a nivel institucional, es decir, con un tratado común y organismos administrativos. Pero, a su vez, la Cuenca del Pacífico ha prescindido de esto y ha demostrado su eficiencia al ser la región comercialmente más dinámica del mundo, mientras que en América el proceso integracionista asegura una cimentación más sólida con el Mercosur en Sudamérica y el TLC entre Canadá, E.U. y México en América del Norte.

Detrás de los intereses comerciales que tienen como meta la ampliación de mercados, mejores espacios para la inversión y reducción de costos de producción, Estados Unidos observa en la asociación con México y Canadá una posibilidad concreta de hacer del hemisferio occidental una zona de influencia desde el cual pueda regular y de algún modo invadir el resto del mundo.

Impulsado por la necesidad de contar con una sólida plataforma de lanzamiento económico que difícilmente puede encontrar en Europa y Asia a pesar de sus empresas transnacionales, Estados Unidos busca en la zona de libre comercio con México y Canadá el espacio geoeconómico que le permita al propio tiempo llevar adelante objetivos políticos-diplomáticos y estratégicos.

Quizá, los propios mexicanos aún no han asimilado perfectamente el impacto que tiene la firma del TLCAN para sus vidas; es necesario hacer notar que se habla de un cambio en la concepción de soberanía nacional y de la propia sociedad. Tiene que aceptarse que México forma parte de un bloque con su vecino norteamericano y canadiense, lo que para unos parecía irreconciliable no sólo tratar con E.U. sino tenerlo al lado como vecinos, ahora se tendrán que formar la idea de que esa nación estará como hermano en un misma familia. Obviamente como integrantes de esta, México tiene que compartir, perder y ganar, al igual que los otros, pero, debe desecharse lo que algunos dicen que el TLCAN es el acta de defunción de la soberanía mexicana, y de la autonomía política y económica.

Aunque el TLCAN proporciona reglas claras en el aspecto comercial. El tratado no es una fórmula mágica para salir de los problemas ni causa de nuestros males; simplemente es un instrumento que bien aprovechado puede ayudar a solucionar varias situaciones. Para México, otorga beneficios toda vez que establece canales definidos para los exportadores, se abre un gran mercado (el de mayor poder adquisitivo en el mundo) al que no cualquiera tiene acceso tan fácilmente, además, los empresarios mexicanos podrán aprender e imitar a los norteamericanos en su forma de hacer negocios.

Por otra parte, la evaluación del mismo a partir de 1994, según cifras de la Secofi, parece favorable, porque durante ese año el intercambio comercial México-E.U. fue de 100,333 mil. de dls. cifra que aumentó a 120,403 mil. de dls. en 1995, de igual forma que las exportaciones a Canadá en 1995 fueron de 1,979 mil. de dls. aumentando significativamente. Demostrando el intenso intercambio comercial de las tres economías.

Además el TLC ha contribuido al aumento de la Inversión Extranjera Directa en los últimos años, proveniente tanto de inversionistas de Norte de América como otros no pertenecientes a la región, aunque no debe olvidarse la colaboración de la posición geográfica privilegiada, las nuevas leyes de inversión extranjera y la desincorporación de paraestatales como estrategia del gobierno mexicano

Esta estrategia ha provocado que ante un Estado cada vez más adelgazado de sus paraestatales producto de las medidas neoliberales, y necesitado de ingresos que, ahora por falta de esas empresas, se van disminuyendo, y ante la necesidad e importante urgencia de sufragar sus gastos por medio de impuestos intentando un equilibrio contable de su presupuesto; es cada vez más importante impulsar una reforma fiscal que abarque un mayor número de contribuyentes a la vez que refuerce y asegure los que se pierden.

Tal premisa tiene para México un especial significado porque encierra la única forma a corto, mediano y largo plazo en que el Estado obtenga recursos, toda vez que en los últimos años, los impuestos al comercio exterior, llamados aranceles, se redujeron notablemente hasta llegar un nivel promedio de 20% lo que reduce la captación de ingresos por este medio, restándole capacidad operativa al mismo Estado debido a la escasez de recursos que podrían impulsar el desarrollo económico de México, aunque con problemas inflacionarios.

Con la estrategia antes mencionada se buscó proveer al país de un nuevo motor que impulsara el desarrollo del país; este papel sería desempeñado por el sector nacional como extranjero, y para animarlo deberían promulgarse leyes e incentivos que dieran seguridad al sector privado (inversionista nacional o extranjero) para invertir su capital en México, sea en el aspecto financiero o mediante la creación de empresas con sus consiguientes fuentes de empleo.

Por lo que el gobierno mexicano, por medio de incentivos fiscales lo lograría, pero no sólo con la promulgación de Leyes y promoción de nuestro país en el extranjero, sino con otros mecanismos, en este caso, soluciones a la doble tributación lo que traería capital al país y llegar a la tan ansiada armonización tributaria en América del Norte como meta del proceso integracionista.

Dentro de la zona de América del Norte, los impuestos representan, según la OCDE, en conjunto como porcentaje del PIB un 26%. Con los resultados siguientes: Canadá recibe por impuestos como porcentaje del PIB un 36.5%, E.U. 29.4% y México 12.5%, estos datos hablan sobre la importancia de los impuestos en los ingresos de cada país, aunque México se encuentre en desventaja, pronto tendrá que volverse más eficiente en la recaudación de los mismos porque carece de elevados aranceles que le ayudaban a rosar sus gastos.

No obstante, el gobierno debe ser cauteloso cuando realice esto para no caer en el problema de la doble tributación.

La doble tributación aparece cuando una persona amplía sus actividades más allá de sus país y se encuentra sujeto a un doble gravamen, por dos o más países, sobre un mismo ingreso.

Existen dos formas de arreglar la doble tributación; la unilateral por parte de cada Estado que exceptúa, o deduce a los extranjeros del pago de impuestos; y, la bilateral que consiste en la firma de tratados en que se acuerda dividir por partes los impuestos cobrados.

Para determinar la facultad de imponer gravamen se aplican tres criterios básicos:

Los tratados para evitar la doble tributación establecen reglas para determinar cuál de los países contratantes tiene el derecho a gravar determinados ingresos cuando estos son percibidos por extranjeros o cuando los mismos se paguen en el extranjero, existen tres principios de imposición:

Fuente, o sea, el lugar donde se genera la riqueza allí se grava.

Nacionalidad: el Estado grava los ingresos de un nacional estando en el extranjero, y,

Residencia: Refiriéndose al domicilio del causante, o a la presencia en el país por determinado periodo de esa persona.

Aunque en el texto del TLCAN no se especifican tácitamente soluciones a este problema, si ha contribuido para que los tres países tengan acuerdos sobre doble tributación con el fin de facilitar su relación para llegar a la armonización tributaria.

La armonización tributaria trata de eliminar las distorsiones fiscales que se producen en los funcionamientos de los mercados, cuando existen soberanías fiscales distintas mediante la adopción de las medidas necesarias para establecer condiciones de tributación y gastos públicos parecidos a los que existirían en una economía unificada.

Así, la gran variedad de tasas impositivas, sobretudo de renta o riqueza, en los tres países del América del Norte hace difícil llegar a un acuerdo, pero aún así, los tres países firmaron un tratado de doble tributación enfocándolo en los impuestos sobre la renta y patrimonio, tanto federales como locales, que especifica entre otras cosas:

Se aplica el criterio de residencia en caso de que una persona se quede 183 días en determinado país.

Se otorga el derecho exclusivo de imposición al país de residencia en el caso de las rentas derivadas de la transportación marítima y aérea.

Se concede el derecho de imposición al país de fuente, tratándose de rentas inmobiliarias y

Se otorga el derecho de imposición tanto del país de residencia como al de fuente, en los casos de intereses, regalías y dividendos, pero limitando la tasa impositiva del país de fuente, o sea, imponiendo un tope en la tasa de gravación.

Es importante recalcar que el proceso de integración emprendido formalmente desde 1994, cuando entra en vigor el TLCAN, ha traído muchos cambios al interior de nuestro país. Los tratados de doble tributación son un claro ejemplo de esto, porque son un ejemplo de lo que puede hacer la cooperación entre estos países, comienza con esto la etapa institucional de la zona de libre comercio de América del Norte.

Puede parecer que con los tratados de doble tributación, el país pierde ingresos cuando decide ceder al otro país parte de sus ganancias, sin embargo, esta pérdida puede ser compensada con el estímulo que dicha medida significaría para el crecimiento económico en los Estados, a través de una mayor inversión extranjera en los mismos, la cual tendría un efecto multiplicador al aumentar la participación de la fuerza laboral y, por lo tanto, genera un aumento en sus ingresos.

Sin embargo, la firma de un tratado no garantiza del todo la eliminación de la doble tributación, pero es un paso importante para hacerlo mientras se adquiere experiencia con el tiempo a través del paso integrador de las tres economías.

BIBLIOGRAFÍA

CAPITULO PRIMERO

- Andic, S Y Teitel S., "La Teoría De Las Uniones Aduaneras", "Una Reseña General" De Lipsey, R.G., Edit. F.C.E., México, 1977, 872 Pp.
- Atkins, G. Pope., "América Latina En El Sistema Político Internacional", Edit. Gernika, México, 1992, 515 Pp.
- Chachollades, Miltiades., "Economía Internacional", Edit. Mac Graw-Hill, 1993
- Deutsch, Karl W., "Análisis De Las Relaciones Internacionales", Edit. F.C.E., México, 1974, 305 pp.
- Fischer, Stanley Y Dornbusch, Rudiger., "Economía", Edit. Mc Graw-Hill, México, 1968, 1055 Pp.
- French-Davis, R., "Economía Internacional, Teorías Y Políticas Para El Desarrollo", Edit. F.C.E., México, 1979, 499 Pp".
- Leidesma, Carlos A., "Principios De Comercio Internacional", Edit. Macchi, Argentina, 1983, 470 pp
- Levermin, Carlos., "Comercio Internacional" Edit. Mc Graw-Hill, España, 1993
- Martínez, Felinado Javier Y Vidal Villa José María., "Economía Mundial", Edit. Mc Graw-Hill, España, 1995, 480 pp.
- Martínez, Cortina Rafael., "Áreas Económicas En El Mundo", España, 1972, 302 Pp.
- Renouvin, Pierre Y Baptiste, Duroselle Jean., "Introducción A La Política Internacional", Edit. Alianza. España, 1968, 514 Pp
- Sears, Vázquez Modesto., "Tratado De La Organización Internacional", Edit. F.C.E., México, 1985, 1050 Pp.
- Serra, Jaime., Compilador, "Hacia Un TLC En América Del Norte", Edit. Miguel Angel Porrúa, México, 1991, 290 Pp.
- Tamames, Ramón., "Estructura Económica Internacional", Edit. Alianza, Madrid, 1983, 235 pp.

Velázquez Flores, Rafael, "Introducción Al Estudio De La Política Exterior De México", Edit. Nuestro Tiempo, México, 1995

PUBLICACIONES HEMEROGRAFICAS

Abdaia, Mirwald, Mario, "Comercio Internacional, Retos Y Oportunidades Para Las Empresas", Bancomext, 1994, 43 Pp.

Abdelkader, Sid-Abmed, "La Integragción Del Magreb A La Luz De Las Experiencias En El Tercer Mundo", Revista Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 42, Num. 8, México, Ago. 1992 Pp.780

Ampudia, Ricardo, "Libre comercio del Grupo de los Tres", El Universal, 27 dic. 1994

Arvizu, Juan "Representa la APEC una oportunidad dorada para el siglo XXI", El Universal, 19 Nov. 1995

Bancomext, "Guía Básica Del Exportador", México, Oct. 1995, 160 Pp.

Barros, Valero, Javier, "Perspectivas De La Cooperación Científica, Técnica Y Cultural Con La Cuenca Del Pacifico", Revista Mexicana De Política Exterior, Num. 27, Verano 1990, Pag. 36

Chlamers, Johnson, "Definición De La Cuenca Del Pacifico", Revista De Comercio Internacional, Banamex, 1991, Num. Especial, Pag 20

De Mateo Y Sousa, Eligio, "De La Geopolítica A La Geoeconomía: Una Lectura Del Siglo Xx", Revista De Comercio Exterior, Bancomext, Oct. 1993, 974 Pp.

Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Vol. VI, Edit. Aguilar, España, 1975

Ferrer, Aldo, "Mercosur: Trayectoria, Situación Actual Y Perspectivas", Revista De Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 45, Num. 11 Nov. 1995, 819 Pp

Gana, Eduardo, "Coordinación De Políticas En La Integración Latinoamericana: ¿Necesidad O Utopía?", Revista De Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 42, Num. 8 Ago. 1992

Gonzalez, Gálvez, Sergio, "Los Esfuerzos Por Crear Un Órgano De Cooperación En El Pacifico", Revista Mexicana De Política Exterior, Imred, Sre, Verano 1989, Pag. 21

Guerra Borges, Alfredo, "México, Integración Hacia El Sur", Revista Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 42, Num. 8, México, Ago. 1992 Pp.750

Harmsen, Richard, "La Ronda Uruguay, una bendición para la economía mundial", revista Finanzas & Desarrollo, México, marzo 1995

Harris, Nigel, "México Y Las Relaciones Económicas Exteriores De La Cuenca Del Pacífico", Revista Mexicana De Política Exterior, Imred, Sre, Num. 27, Verano 1990, Pag. 8, 109 Pp

Hernández, Luz, Sandra, "Los socios de México en el Grupo de los Tres", El Financiero, 28 dic. 1994

Hernández, Guadalupe, "Entra en vigencia el acuerdo de comercio exterior firmado por Colombia, México y Venezuela", El Financiero, 30 dic. 1995

International Trade Committee Newsletter, "The Europeans Union'S New Gsp Regime", Invierno, 1994/1995, Vol. 5, Num. 4

Lehner, P., Eugenio, "La Nueva Actualidad De La Integración", Revista De Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 42, Num. 8 Ago. 1992, Pp. 707

Sacchi, "Acuerdo General Sobre Aranceles Y Comercio". Monografía, 1994

Secretaría De Estado Para Las Comunidades Europeas, "El Tratado De La Unión Europea, Estructura Y Contenido". Boletín Económico De Información Española, Vol. 2390, Nov. 1993

San Young Lee, "Cooperación económica del Asia-Pacífico en un cambiante ámbito económico", revista comercio internacional, Banamex, edición especial 1991

Sanvilveda, Bernardo, "Seguridad Y Defensa Después De Maastricht", Revista Nexos, Ago. 1992, Pag. 57

Sorjasiro, Hadi, "Conceptos Sobre La Cuenca En El Pacifico Occidental", Revista De Comercio Internacional, Banamex, 1991, Num. Especial, Pag 28

Srja, General Aladi, "Por Un Futuro Mercado Común Latinoamericano", Uruguay, 1991, 15 Pag.

CAPITULO SEGUNDO

Andrés Rozental, "La política exterior de México en la era de la modernidad", Edit. F.C.E., México, 1994, 195 pp.

Carlos Salinas de Gortari, entrevista para Newsweek, enero, 1992

Damm Arnel, Arturo, "TLC, oportunidades, retos y riesgos", Edit. Edamex, México, 1994, 126 pp.

El Fisión, "Mo lleva el TLC", Edit. Grijalbo, México, 1993, 198 pp.

González Souza, Luis, "Soberanía Herida; México -E.U. en la hora de la globalización", Tomo 2, Edit. Nuestro Tiempo, México, 1994, 197 pp.

José Angel Conchello, "El TLC: un callejón sin salida", Edit. Grijalbo, México, 1992, 289 pp.

Marconi Osorio, Antonio, "La gran Negociación México-E.U.", edit. Caballito, México, 1982, 215 pp.

Mario Abdala Mirwald, "Comercio Internacional: Retos y oportunidades para la empresa", Bancomext, 1994

Mayer, Lorenzo, "México-Estados Unidos 1982", Edlt. El Colegio de México, México, 1982, 164 pp.

Ortiz Wladymar Arturo, "Introducción al Comercio exterior de México", Edit. Nuestro Tiempo, 4ª edición, México, 1993, 257 pp.

Ray Benito Rangel, José "La integración comercial de México a E.U. y Canadá ¿Alternativa o destino?, Edit. Siglo XXI, México, 1992, 420 pp.

SECOFI, "Texto oficial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Edit. Miguel Angel Porrúa editor, México, 1993

Serra Puche, Jaime, "Hacia un Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Edit. Miguel Angel Porrúa editor, México, 1991, 290 pp.

Sifney, Samuel, "Bloques de Comercio y mercados comunes", Edit. F:C:E:, México, 1981, 250 pp.

Vega Cánovas, Gustavo, "Liberación económica y Libre Comercio en América del Norte", Edit. El Colegio de México, México, 1993, 477 pp.

Vega Cánovas, Gustavo, "México-E.U.-Canadá 1991-1992", Edit. El Colegio de México, México, 1993, 643 pp.

PUBLICACIONES HEMEROGRAFICAS

Arroyo Ortiz, Juan Pablo, "El TLC y la modernización económica" revista comercio exterior, Bancomext, junio 1994

CEPAL, "La iniciativa de las Américas: un examen inicial", revista comercio exterior, Bancomext, feb. 1991

Doran E., Charles, "La liberalización de los comercios regional y mundial al estilo de América del Norte", revista comercio exterior, Bancomext, enero 1994

OCDE, "Main Economic Indicator", Francia, enero 1996

OTROS DOCUMENTOS

Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, Presidencia de la República

Romero Kolbeck Gustavo, "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: un análisis crítico", revista comercio exterior, Bancomext, junio 1994

Saun, Gustavo, "El adolgazamiento del Estado", El Financiero, 25 nov. 1994

Saxel, "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", revista de comercio exterior, Bancomext, vol. 42, num 9, sept 1992

Wannacott, Ronald, "¿Fortress North America?", Howe Institute, num.54, nov. 93

CAPITULO TERCERO

- Arriaga Conchas, Enrique. "Finanzas Públicas de México", Edit, IPN, México, 1992
- De la Garza, Sergio Francisco. "Derecho Financiero Mexicano", novena edición, Edit, Porrúa, México, 1979, 842 pp.
- Faya Viesca, Jacinto. "Finanzas Públicas", Edit, Porrúa, México, 1981, 420 pp.
- Fischer, Stanley, Dornbusch, Rudiger. "Economía", Edit. Mc Graw-Hill, México, 1989, 1055 pp.
- Flores Zavala, Ernesto. "Elementos de las finanzas públicas mexicanas", Edit, Porrúa, 25ª edición, México, 1989
- Giannini, A.D.. "Instituciones de Derecho Financiero", Edit. ICE Derecho Financiero, España, 1957
- Gran Enciclopedia Rial, Tomo XII, Madrid, 1989, 518 pp.
- Kelsor, Nicholas. "Impuesto y gasto", Edit. F.C.E., México, 1981, pag. 230
- M. Allan Charles. "La teoría de la Tributación", Edit. Alianza Editorial, España, 1974, 209 pp.
- Margáin Manabou, Emilio, "Nociones de Política Fiscal", Edit, Porrúa, México, 243 pp.
- Micheli, Gian Antonio. "Curso de Derecho Tributario", Edit. Nova, España, 1975, 420 pp.
- Musgrave, A. Richard. "Sistemas Fiscales", Edit. Aguilar, México, 1973, 390pp.
- Rodríguez Lobato, Raúl. "Derecho Fiscal", Edit. Harla, 2ª edición, México, 1989, 143 pp.
- Samuelson Paul. "Curso de Economía Moderna", Edit. Aguilar, España, 1968, 1050 pp.

CAPITULO CUARTO

- Arriaga Conchas, Enrique. "Finanzas Públicas de México", Edit, IPN, México, 1992
- Bravo Ugarte, José. "Compendio de Historia de México", 3ª edición, Edit. Jus, México, 1951, 342 pp.
- Chapoy Bonifaz, Dolores Beatriz. "Finanzas Nacionales y Finanzas Estatales", Edit. UNAM, México, 1992, 322 pp.
- Depto del Tesoro E.U.. "Importar en los E.U.", Depto. del Tesoro, E.U. 1993, 93 pp
- Duane H. Zobristy, Timon L. Marshall. "Guía legal para inversiones y negocios en los E.U.", Edit. Centro Mexicano de Capacitación y Servicios Educativos, México, 1994, 94 pp.
- Fischer, Stanley, Dornbusch, Rudiger. "Economía", Edit. Mc Graw-Hill, México, 1989, 1055 pp.

Gil Díaz, Francisco, "La competitividad internacional de la legislación tributaria en México", Edit. Instituto Nacional de Contadores Públicos, México, 1991, 19 pp.

Harvey J. Berry, "Taxation in Canada", Edit. Univ. of Toronto Press, Canadá, 1973, 423 pp.

Hillay L. John, Aranson, Richard, "Financing State and Local Governments", Edit. The Brookings Institution, USA, 1986, 265 pp.

Lee Robert, Johnson V. Ronald, "El Gobierno y la economía", Edit. F.C.E., México, 1973, 400 pp.

Méndez Morales Silvestre, "Problemas económicos de México", Edit. Mc Graw-Hill, México, 1994, 3ª edición, 379 pp.

Pueblita, Arturo, "Elementos Económicos en la constitución de México, legislación, doctrina y jurisprudencia", Edit. Limusa, México, 1987, 2ª edición, 485 pp.

Ratchkman K. Beniamin, "Teoría de las Finanzas Públicas", Tomo II, Edit. UNAM, México, 1987, 410 pp.

Sánchez León, Gregorio, "Derecho Fiscal Mexicano", Edit. Cárdenas editor, México, 1991, 701 pp.

Yañez Ruíz, Manuel, "El problema fiscal en las distintas etapas de nuestra organización política", Tomo V, Edit. Porrúa, México, 1959, 563 pp.

PUBLICACIONES HEMEROGRAFIAS

Castro Martínez, Pedro, "Los años Mulroney: el fin de una era apacible", revista comercio exterior, Bancomext, enero 1994

Dunagan, Peter, Murphy Steve, "Outlook for the Canadian Economy", Edit. Policy Studies are special or preliminary reports circulated, Canadá, 1995

Quiñérez Hacer, María Teresa, "Canadá: entre el libre Comercio y las barreras interprovinciales", revista comercio exterior, Bancomext, enero 1994

Martín Granados, Ma. Antonieta, "Ley de Ingreso de la Federación", Revista Nuevo Consultorio Fiscal, Edit. FCyA, año 10, num 154, ene 1995

Seymour, Martin, "Comparación entre E.U. y Canadá", revista comercio exterior, Bancomext, ene. 1994

OTROS DOCUMENTOS

"Corporate Taxes a worldwide summary", Price Waterhouse, 1995, USA, 683 pp.

"External Affairs and International Trade Canada", Register of United States Barriers to Trade, Canadá, 1993, 30 pp

"Individual Taxes a worldwide summary", Price Waterhouse, 1995, USA, 456 pp.

"La otra América: Su mercado natural", Ultramar marketing corporation, USA, 1984, 550 pp.

"Mercado de Canada", Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1976

"The USA and Canada 1994", Edit. Europa Publications Limited, Inglaterra, 1994, 1000 pp.

Canadian Sourcebook, Canadá 1992, Corpus Almanac
Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Edit. Porrúa, México, 1994
Enciclopedia Jurídica Omeba, Tomo XII, Edit. Bibliográfica, Argentina, 1985
Nueva Enciclopedia Jurídica, Tomo IX, Edit. Carlos E. Mascareñas editor, España, 1982
U.S. Corporations Doing Business Abroad, Price Waterhouse, USA, 1994, 120 pp.

CAPITULO QUINTO

Bettinge, Barrior, Herbert, "Estudio práctico sobre convenios impositivos para evitar la doble tributación", Ediciones Fiscales ISEF, México, 1994, 414 pp.
Carrasco Iriarte, Hugo, "Derecho Fiscal Constitucional", Edit. Harla, México, 1993, 2ª edición 473 pp.
Chacoy Bonifaz, Dolores Beatriz, "Problemas derivados de la múltiple imposición interestatal e internacional", Edit. UNAM, México, 1972, 203 pp.
Flores Zavala, Ernesto, "Elementos de las finanzas públicas mexicanas", Edit. Porrúa, 25ª edición, México, 1989
Guilliani, Eclairouge, "Derecho Tributario", Vol I, Edit. La Palma, Argentina, 1965
Muscavage A. Richard, "Sistemas Fiscales", Edit. Aguilar, México, 1973, 390pp.
OCDE, "International tax avoidance & evasion", Edit. OCDE, Francia, 1987, 120 pp.
Prado, Gustavo, "Tratados Fiscales México-E.U., México-Canadá", Price Waterhouse, México, 1993, 28 pp.
Río Frío Villagómez, Eduardo, "La Doble Tributación y sus problemas", Sria. General de la Undécima Conferencia Interamericana, Quito, 1990, 62 pp.
SHCP, "Tratados para evitar la doble tributación", Edit. SHCP, Tomo I, 1994

DOCUMENTOS HEMEROGRÁFICOS

Alma Rosa Morano Razo, "Tratados Internacionales para evitar la doble tributación en materia de impuestos sobre la renta", México, 1991, 9 pp.
Convention between united states and Mexico for avoidance of double taxation and prevention of fiscal evasion with respect to income taxes, Bureau of National Affairs, E.U., 1992, 21 pp.
Escuela de la Hacienda Pública de España, "Conclusiones II Encuentro de la Red Latinoamericana de Estudios y Tributación en Cartagena de Indias, Colombia, en 1995", 64pp.