

00781

29

20

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

TESIS DOCTORAL

"EL IVA EN LAS IMPORTACIONES ANTE EL TLC"

C.U. MEXICO, D.F. 1994

ALUMNO: JOSE ANGEL VALLE SOTOMAYOR

DIRECTOR DE TESIS: LIC. LUIS CARBALLO BALVANERA

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIAS

A mi padrino de graduación doctoral,

SR. ING. RENE RAMIREZ JIMENEZ

con gratitud.

A mi benefactor,

SR. ING. FRANCISCO XAVIER AGUIRRE CASTELLANOS

en agradecimiento.

A mi esposa, hijos y nietos

con cariño.

A mi honorable jurado

CC. Sinodales:

Dr. Gonzalo M. Armienta Calderón

Dr. Juan Luis González Alcántara

Dr. Genaro Castro Flores

Dr. Gregorio Rodríguez Mejía

Dr. Carlos Yáñez Franco

Dr. Dante Schiaffini Barranco

Dr. Luis Humberto Delgadillo Gutiérrez

I N D I C E

	Pág.
DEDICATORIAS.	I
CAPITULO I. EL CONCEPTO DEL IVA SOBRE LAS IMPORTACIONES.	1
1. Determinación de bienes tangibles e intangibles.	4
2. Uso o goce temporal de bienes tangibles.	5
3. Uso o goce temporal de bienes intangibles.	6
NOTAS DE CAPITULO.	8
CAPITULO II. LA ESTRUCTURA DEL IVA SOBRE LAS IMPORTACIONES.	9
1. Gravación.	10
2. Pago.	14
3. Base del impuesto.	18
4. Acreditamiento.	23
NOTAS DE CAPITULO.	26
CAPITULO III. LOS FINES DEL IVA SOBRE LAS IMPORTACIONES.	27
1. Utilidad de aplicar IVA sobre importaciones.	28
2. Condición de la enajenación de bienes.	30
3. Propósito del aprovechamiento de los servicios.	31
NOTAS DE CAPITULO.	34

	Pág.
CAPITULO IV. EL TRATADO NORTEAMERICANO DE LIBRE COMERCIO.	35
1. Panorama fiscal en ambos países.	46
2. Situación correlativa en EE.UU. y Canadá.	56
3. Reciprocidad fiscal en ambos países.	62
NOTAS DE CAPITULO.	70
CAPITULO V. LA LEGISLACION IMPOSITIVA DE EE.UU. Y - CANADA SOBRE LA MATERIA.	71
1. Legislación impositiva de EE.UU. sobre el IVA.	73
2. Legislación impositiva de Canadá sobre el IVA.	83
3. Consideraciones sobre ambas legislaciones.	96
NOTAS DE CAPITULO.	99
CAPITULO VI. LOS EFECTOS DE LA NUEVA RELACION COMER- CIAL EN EL FUNCIONAMIENTO DEL IVA.	100
1. Efectos económicos.	106
2. Efectos jurídicos.	122
3. Libertad de aranceles, pero vigencia del IVA.	136
NOTAS DE CAPITULO.	144
ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL TLC.	145
CONCLUSIONES.	150
BIBLIOGRAFIA.	154

	Pág.
AVANCES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. Los Acuerdos Paralelos.	158
GLOSARIO.	173
ANEXOS.	178

CAPITULO I

EL CONCEPTO DEL IVA SOBRE LAS IMPORTACIONES.

1. Determinación de bienes tangibles e intangibles.
2. Uso o goce temporal de bienes tangibles.
3. Uso o goce temporal de bienes intangibles.

CAPITULO I. EL CONCEPTO DEL IVA SOBRE LAS IMPORTACIONES.

ELSA BARRERA, en el subtema de la importación de bienes y servicios, de su obra, nos ofrece el concepto sobre importación: (1)

"Para efectos del impuesto al valor agregado, se considera importación, la introducción al país de bienes, la adquisición por residentes en el país de bienes intangibles enajenados por no residentes en él; el uso o goce temporal en el país de bienes intangibles proporcionados por no residentes en él, los bienes tangibles que con el mismo fin se entreguen materialmente en el extranjero y se aprovechen en territorio nacional, y el aprovechamiento de cualquier servicio independiente en territorio nacional, prestado por no residentes en él".

Por su parte, OSCAR CASARIN, en su libro "Cuestionario de Impuestos", al referirse al tema de la importación de bienes y servicios nos dice: (2)

"1. Al verificarse el monto del impuesto, causado por la empresa, ¿se tomó en cuenta qué se entiende por importación de bienes y servicios, de conformidad con el artículo 24 de la Ley?".

"El referido artículo establece que para efectos de esta ley, se considera importación de bienes o de servicios:

I. La introducción al país de bienes.

- II. La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en el país.
- III. El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles, proporcionados por personas no residentes en el país.
- IV. El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero.
- V. El aprovechamiento en territorio nacional de los servicios a que se refiere el artículo 14, cuando se presten por no residentes en el país.

Esta fracción no es aplicable al transporte internacional".

A su vez, el artículo 37 del reglamento establece:

Para los efectos de la fracción V del artículo 24 de la Ley, el aprovechamiento en territorio nacional de servicios prestados por no residente en él, comprende tanto los prestados desde el extranjero como los que se presten en el país.

El tratadista EMILIO MARGAIN, en el capítulo VII de su libro, de la importación de bienes y servicios, nos dice: (3)

"Del objeto de este capítulo".

"Llama la atención que las lagunas que se observan en los capítulos anteriores resultan aparentes, ya que quedan comprendidos en este capítulo.

Así tenemos que el objeto de este capítulo, lo es:

a) La introducción al país de bienes. Esto significa que todo importador, sea empresario o no, además de cubrir los impuestos aduanales deberá pagar el impuesto al valor agregado, lo cual significa un incentivo más para la "INDUSTRIA" del contrabando.

El fisco federal debe haber previsto que como consecuencia de este gravámen se incrementará la introducción ilegal de bienes al país y que ello significará una reducción en las actividades del comercio organizado en la venta de bienes importados, así como un aumento en el costo de una mayor vigilancia aduanera.

Por tanto, deberá obtenerse un incremento notable en la recaudación para que se compense este efecto no deseado".

Hasta aquí las aseveraciones del autor antes citado.

Por mi parte, respeto el criterio de tan ilustre fiscalista, pero no lo comparto toda vez que los fines del IVA van más allá de meras especulaciones o posibilidades de infracción fiscal.

I.1. Determinación de bienes tangibles e intangibles.

El autor JAIME DOMINGUEZ, en su texto "REGIMEN Y APLICACION PRACTICA DE LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Y SU REGLAMENTO", al analizar el párrafo quinto del artículo 5o., nos dice qué se debe entender por bienes tangibles y bienes intangibles:

(4)

"Tratándose de importación de bienes tangibles, el pago se hará como lo establece el artículo 28. Para los

efectos de esta Ley son bienes tangibles los que se pueden tocar, pesar o medir; e intangibles los que no tienen al menos una de estas características".

I.2. Uso o goce temporal de bienes tangibles.

FLORES MEYER, en el subtema clase de importaciones que quedan gravadas, de su libro "ESTUDIO ANALITICO DEL IVA" se refiere a este punto en los términos siguientes: (5)

d) "El uso en el país de bienes tangibles.

La fracción IV del artículo 24 define en qué casos hay importación, cuando se trata del uso o goce en el país de - bienes tangibles.

Al efecto, indica:

Se considera importación: fracción IV "el uso o goce en territorio nacional, de bienes tangibles, cuya entrega material se hubiese efectuado en el extranjero".

"Obsérvese que se condiciona la importación en este caso a los bienes... cuya entrega material se hubiese efectuado en el extranjero".

Hasta aquí la participación de FLORES MEYER.

Enseguida JAIME DOMINGUEZ, en su obra ya citada, en el subtema 3: Importación de uso o goce temporal de bienes tangibles, - aborda este tema en los siguientes términos: (6)

"Se establece como requisito que en el caso del uso o goce temporal de bienes tangibles, los bienes sean entregados materialmente en el extranjero, ya que si se entregan en territorio nacional estarían gravados en los términos del capítulo IV del uso o goce temporal de bienes".

Por su parte, EMILIO MARGAIN, en su obra ya citada sólo se limita a hacer la observación siguiente: (7)

d) "El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiere efectuado en el extranjero."

Dice que este hecho no está comprendido en el capítulo IV del uso o goce temporal de bienes y que se incluye en este capítulo V de la Importación de Bienes y Servicios."

I.3. Uso o goce temporal de bienes intangibles.

Nuevamente JAIME DOMINGUEZ nos aporta material al respecto, en el subtema 4, Importación de Bienes Intangibles, en su obra citada: (8)

"Este artículo 24 considera importación de bienes intangibles, los adquiridos por residentes en el país de no residentes en él."

"Al respecto debemos aclarar que ni la Ley ni el reglamento del IVA definen lo que debe entenderse por residente en territorio nacional, por lo que aplicando supletoriamente el

Código Fiscal, que en su artículo 15, fracción II, define:

- a) Tratándose de personas físicas, cuando hayan establecido su casa habitación, salvo que permanezcan fuera de él, en el año de calendario, por más de 183 días naturales consecutivos o no.
- b) Tratándose de personas morales, cuando tengan uno o varios establecimientos en el país, por todas las operaciones que en ellos realicen."

A partir del 1o. de octubre de 1982, el concepto de residente en territorio nacional es el artículo 9 del Nuevo Código Fiscal.

FLORES MEYER nos brinda los siguientes comentarios referidos al artículo 24, en su fracción III en el orden siguiente: (9)

"Se considera importación, fracción III, el uso o goce en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país."

De lo expuesto se puede concluir:

PRIMERO.- Se está ante el caso de regalías. Porque regalías es el pago que hace una persona a la que tiene la titularidad de una patente o una marca o un nombre comercial, etc. para que le permita su uso durante un tiempo determinado.

SEGUNDO.- Es importación porque concede su uso un residente en el extranjero, sin que afecte donde, en qué país se celebró el contrato o acuerdo relativo."

NOTAS DE CAPITULO

1. BARRERA FUENTES, ELSA. "Aplicación contable del IVA". edit. Ecasa, primera edición, 1982, pág. 26, punto 2.5 De la importación de bienes y servicios, capítulo 2.
2. CASARIN M. OSCAR. "Cuestionario de Impuestos", edit. Pac, 5a. edición, 1983, pág. 73, capítulo III.
3. MARGAIN MANAUTOU, EMILIO. "Exégesis del Impuesto al Valor Agregado Mexicano", edit. Univ. Aut. San Luis Potosí, 1981, capítulo VII De la importación de bienes y servicios, - pp. 103 a 110.
4. DOMINGUEZ OROZCO, JAIME. "Régimen y Aplicación Práctica de la Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento", edit. Ediciones Fiscales ISEF, S.A., Tercera edición, 1982, página 89.
5. FLORES MEYER, GUILLERMO R. "Estudio Analítico del IVA", edit. Ecasa, primera edición, 1982, pág. 55 capítulo 2.
6. DOMINGUEZ, Op. cit. página 213.
7. MARGAIN, Op. cit. página 104.
8. DOMINGUEZ, Loc. cit. pág. 213.
9. FLORES, Loc. cit. pág. 55.

CAPITULO II

LA ESTRUCTURA DEL IVA SOBRE LAS IMPORTACIONES.

1. Gravación.
2. Pago.
3. Base del impuesto.
4. Acreditamiento.

CAPITULO II

LA ESTRUCTURA DEL IVA SOBRE LAS IMPORTACIONES.

1. Gravación.
2. Pago.
3. Base del impuesto.
4. Acreditamiento.

CAPITULO II. LA ESTRUCTURA DEL IVA SOBRE LAS IMPORTACIONES.

II.1. Gravación.

Inicio este capítulo, con las observaciones del tratadista - GUILLERMO FLORES, a partir del subtema CLASE DE IMPORTACIONES QUE QUEDAN GRAVADAS, de su conocida obra. (10)

"Clase de Importaciones que quedan gravadas".

- a) La de bienes tangibles de cualquier clase: materias primas, materiales, envases, componentes, partes, artículos terminados o mercancías de cualquier clase.
- b) La de bienes intangibles, como la adquisición en propiedad de la titularidad de una patente de una marca de un nombre comercial.

"Al efecto, en el artículo 24 de la Ley del IVA se establece:

Art. 24. Para los efectos de esta Ley, se considera importación de bienes o de servicios, fracción I. LA INTRODUCCION AL PAIS DE BIENES".

No se hace ningún distingo a la clase de bienes, por lo que se incluye a todos los bienes, a los intangibles y a los tangibles.

Pero, como en el caso de los intangibles no hay forma de hacerlos pasar por una aduana, porque el contrato mediante el cual se adquiere en propiedad la titularidad de ellos, de una patente

por ejemplo, puede celebrarse en la ciudad de Celaya y surgiría el conflicto de si hay o no importación, se precisa en la fracción II del Art. 24 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, qué es importación:

"La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles, enajenadas por personas no residentes en él."

Sin que afecte en qué país se celebró el contrato mediante el cual se adquirió en propiedad el bien tangible.

Conviene precisar dos cosas además:

PRIMERA.- Se está hablando de adquirir en propiedad, no de usar temporalmente esa clase de bienes intangibles y pagar por eso una regalía.

SEGUNDA.- Dice la fracción II, "si se adquiere de un residente en el extranjero hay importación", no dice si se adquiere de un extranjero residente en el extranjero.

Por lo cual, aunque se adquiriera de un mexicano pero que resida en el extranjero, hay importación.

c) El uso o aprovechamiento en el país, de bienes intangibles tales como: marcas, patentes, nombres comerciales como FORD, COCA COLA, PIERRE CARDINI, etc. proporcionados por personas que no residen en el país como lo establece la fracción III del Art. 24 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Sigue diciendo FLORES MEYER, en ocasión del subtema 2, IMPORTACIONES GRAVADAS. (11)

"EL IVA grava las siguientes importaciones:

A. De bienes tangibles.

Así, el Art. 24, fracción I de la L.I.V.A. norma:

"Se considera importación de bienes o de servicios:

FRACCION I. La introducción al país de bienes."

Por lo que se grava en el IVA la introducción al país de - cualesquier clase de bienes: mercancías, materias, envases, maquinaria, etc., aun las devoluciones de exportaciones hechas con anterioridad al volver a entrar al país.

Se grava sin que afecte, si es o no con afán de lucro, la importación de esos bienes. (Existen exenciones para maquiladoras, para residentes en las zonas fronterizas, etc.

B. Uso en el país de bienes intangibles.

En la fracción III del citado artículo 24 de la L.I.V.A. se indica que entre las importaciones gravadas está:

"El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país."

Lo que quiere decir que el aprovechamiento en el país de patentes de marcas, de nombres comerciales, etc. con base en un contrato celebrado con personas residentes fuera del país

son importaciones gravadas.

Obsérvese que dice: "personas no residentes en el país" y no, extranjeras no residentes en el país.

Por lo que habrá importación aunque el uso de esos intangibles se contrate con un mexicano, pero que no reside en el país.

C. Uso de bienes tangibles.

La fracción IV del artículo 24 establece qué es importación:

"El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero."

El alquiler de carros de ferrocarril que se reciben en el extranjero y se usan en el país, es el caso típico de ese tipo de importaciones.

Que pueden incluir cualquier clase de bienes tangibles: máquinas, barcos, camiones, etc.

Sigue diciendo FLORES MEYER:

Obsérvese que la entrega material del bien tiene que ser en el extranjero, para que se considere que hubo importación.

Porque si la entrega material de estos bienes, se hace en territorio nacional, ya queda configurada la operación de otorgar en el país el goce temporal de bienes tangibles, que es otra de las clases de operaciones que grava el IVA, como

ya se vio y no será entonces en una importación.

II.2. Pago.

Para cumplir con este punto, el autor que mejor lo trata, es sin duda GUILLERMO FLORES MEYER, en su ya multicitado ESTUDIO ANALITICO DEL IVA. (12)

Quien refiere que mientras el Impuesto Federal sobre Ingresos Mercantiles no las gravaba, las importaciones son una de las operaciones gravadas en el IVA con base en el artículo 10. - fracción IV de la propia Ley al establecer:

"Art. 10.- Están obligados al pago del Impuesto al Valor Agregado quienes realicen en el país los actos siguientes: fracción IV. "Importen bienes o servicios".

Remarca al respecto FLORES:

"Obsérvese que el sujeto es la persona que reside en el país y hace la importación, no lo es, el que reside en el extranjero."

Si se entregan en el extranjero los bienes tangibles, hay importación y el sujeto es la persona que residiendo en el país paga el uso de esos bienes, incluyendo en sus declaraciones para IVA como operación gravada esta importación.

Pero si la entrega material del bien tangible, máquina carro de ferrocarril, se hizo en el país, es una operación realizada en el país y no una importación.

En este caso, el sujeto es quien concede el uso temporal y no quien lo usa.

A la altura del capítulo 15, precisamente al pie de la página 345, FLORES MEYER centra el punto de quién es el sujeto obligado al pago del IVA por estos conceptos.

Lo hace sembrando la duda, mediante una interrogación, para luego disiparla, despejando claramente este embrollo con argumentos sólidos y señalamientos precisos:

"5. SUJETO - ¿Quién lo es?

"En el caso de importación de bienes tangibles, no hay duda de que el sujeto del IVA es quien los importa. Quien importa mercancías, partes, materias primas, etc., es el sujeto."

Pero no se sabe con precisión quién es el sujeto cuando se está ante la importación de servicios (asistencia técnica, publicidad, comisiones) o ante el caso de regalías por uso de intangibles de que son titulares personas residentes en el extranjero.

Continúa FLORES, en las páginas 344, 345:

Extranjeros o todo residente en el extranjero.

Puede llamar la atención el que al relacionar las importaciones gravadas por IVA, se condicione a que:

- Los servicios prestados lo sean por no residentes en el país.

- El uso de intangibles que sea proporcionado por no residentes en el país.
- La adquisición de intangibles lo sea por un residente en el país de una persona no residente en él.

"Se empleó esa expresión, para evitar la confusión de si había habido importación o no y quién debía pagar el IVA, en el caso de que un no residente en el país, estando ocasionalmente en el país, prestase servicios; otorgase el uso de intangibles; o enajenase intangibles."

"Podría caber la duda si se está o no en estos casos ante una importación."

Agrega FLORES:

Pero precisamente se estableció que hay importación:

- Si el servicio lo presta un residente en el extranjero y se aprovecha dicho servicio en el país sin que afecte dónde se prestó materialmente ese servicio, en el país o en el extranjero.
- Si quien permite el uso de los intangibles (una marca por ejemplo) reside en el extranjero, sin que afecte dónde se celebró el contrato, en el país o fuera de él.
- Si el que enajena el intangible (un nombre comercial) reside en el extranjero aun cuando el contrato se haya celebrado en el país.

Igualmente, para evitar la misma imprecisión si un residente en el país se trasladase al extranjero y así en propiedad de bienes intangibles; contratase su uso, para ser usados en el país; recibiese servicios a aprovechar en el país, de personas no residentes en él, se precisa que hay importación, si se realizan esas operaciones con residentes en el extranjero.

LA RESPONSABILIDAD SOLIDARIA.

Prosiguiendo con FLORES MEYER, este respetable doctrinista del impuesto al valor agregado, en la página 123 de su libro que se está consultando, menciona la obligación de presentar declaraciones por cuenta de residentes en el extranjero.

"Cuando una persona como representante de un residente en el extranjero realice, en el país por cuenta y a nombre de éste, operaciones gravadas, está obligado a presentar las declaraciones correspondientes."

Naturalmente, será por cuenta y a nombre de ese residente en el exterior.

También tendrá esta obligación aun cuando no sea su representante con todas las formalidades legales, si el residente en el extranjero realizó operaciones por su conducto o mediante su intervención.

Al efecto, los artículos 32 y 33 de la Ley del IVA - señalan expresamente las obligaciones de los sujetos solidarios.

Remarca FLORES MEYER:

"Obsérvese que tiene responsabilidad solidaria, es - decir, que las autoridades fiscales pueden cobrar los impuestos no pagados por el sujeto del impuesto a la persona que tiene la responsabilidad solidaria."

Un corredor, comisionistas, agentes aduanales, entre otros, pueden ser las personas con cuya intervención un residente en el extranjero realice en el país operaciones gravadas.

II.3. Base del impuesto.

ELSA BARRERA, aborda así el tema de la base gravable: (13)

"La base del impuesto será el valor de la contraprestación pactada y al igual que en la prestación de servicios y en la enajenación de bienes, se adicionará toda la cantidad que se origine por cualquier otro concepto, como intereses normales y moratorios, penas convencionales, etc."

"En bienes tangibles, la base del impuesto será la - misma que se utilice para la determinación del impuesto general de importación, incrementada con ese mismo gravamen y todos aquellos que se tengan que pagar por ese acto."

"Tratándose de importación de bienes intangibles o de servicios, la base será el valor que le correspondería por enajenación de bienes, uso o goce de bienes o prestación de servicios en territorio nacional, según proceda."

No podrá retirarse mercancía de la aduana o recinto fiscalizado sin que previamente quede hecho el pago que corresponda conforme a esta ley.

Por su parte, OSCAR CASARIN, en su CUESTIONARIO DE IMPUESTOS comenta transcribiendo el artículo 27 de la Ley del IVA en la forma siguiente: (14)

"Para calcular el impuesto al valor agregado, tratándose de importación de bienes tangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación."

El valor que se tomará en cuenta tratándose de importación de bienes o servicios a que se refieren las fracciones II a V del artículo 24, será el que les correspondería en esta ley por enajenación de bienes, uso o goce de bienes o prestación de servicios en territorio nacional, según sea el caso.

Tratándose de bienes exportados temporalmente y retornados al país con incremento de valor, éste será el que se utilice para los fines del impuesto general de importación y en consecuencia, para efecto de este gravamen, se considerará dicho valor adicionado por el impuesto general de importación.

Conviene recordar que, para el cálculo del impuesto deben tomarse en consideración las exenciones que expresamente señala el artículo 25 de la ley.

Continuando con este somero análisis del pago del IVA, en el caso de la importación de bienes tangibles e intangibles, después de haber comentado sobre el sujeto del pago y la responsabilidad solidaria, conviene analizar sobre los casos en los que no se paga el IVA.

IMPORTACIONES EN LAS QUE NO SE PAGA IMPUESTO

Esto se encuentra previsto en el artículo 25, fracciones I, II, III, IV, V, VI de la L.I.V.A. en la página 40, de la edición actualizada y comentada por la editorial Olguín, en la forma siguiente:

"Art. 25. No se pagará el impuesto al valor agregado en las importaciones siguientes:

I. Las que, en los términos de la legislación aduanera, no lleguen a consumarse, sean temporales, tengan el carácter de retorno de bienes exportados temporalmente o sean objeto de tránsito o transbordo. Si los bienes importados temporalmente son objeto de uso o goce en el país, se estará a lo dispuesto en el capítulo IV de esta ley.

II. Las de equipajes y menajes de casa a que se refiere la legislación aduanera.

III. Las de bienes cuya enajenación en el país y las de servicios por cuya prestación en territorio nacional, no den lugar al pago del impuesto al valor agregado, salvo la de oro que no sean en lingotes, o se les aplique la tasa 0% y las

de bienes muebles usados, únicamente cuando estos sean de los mencionados en el artículo 2o. A, fracción I, inciso e) y 9o., fracción III, de esta Ley.

IV. Las de bienes donados por residentes en el extranjero a la federación, entidades federativas, municipios o a cualquier otra persona que mediante reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

V. Las de obras de arte que su calidad y valor cultural sean reconocidas como tales por las instituciones oficiales competentes siempre que se destinen a exhibición pública en forma permanente.

VI. Las de obras de arte creadas en el extranjero por mexicanos o residentes en territorio nacional, que por su calidad y valor cultural sean reconocidas como tales por las instituciones oficiales competentes, siempre que la importación sea realizada por su autor."

Esta transcripción del artículo 25, como vemos es importante porque fija las reglas para la exenciones sobre el particular.

También resulta interesante el comentario al calce que hace la editorial citada, respecto al momento en que para la Ley considera que se efectúa la importación y a la vez que nace la obligación para pago de impuesto.

El comentario aludido destaca que si se trata de bienes tangibles este mismo artículo señala las reglas

Termina el comentario en que es necesario analizar al estar importando bienes y servicios, porque de allí nace la fecha en que se tiene la obligación del pago del impuesto.

Aprovechando este comentario, por mi parte, conviene establecer o más bien ratificar, que la elaboración de esta tesis tiene como propósito central la importación de los bienes tangibles e intangibles, exclusivamente.

Para nada se refiere la presente investigación a los servicios, los cuales, si acaso se mencionasen será como mera referencia, pero no como objetivo del trabajo.

REGLAMENTO DE LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

El reglamento de la Ley de la materia que estamos manejando, en su artículo 38, el cual es correlativo del 25 anteriormente invocado, se refiere a que no se pagará el impuesto en cuestión a la importación de artículos de primera necesidad.

Este numeral 38, establece que:

"No pagarán el impuesto por la importación de los artículos de primera necesidad en los términos de los artículos 46, fracción VIII, primer párrafo y 114 de la Ley Aduanera, quienes residan dentro de las franjas fronterizas de 20 km paralelas a las líneas divisorias internacionales del país."

II.4. Acreditamiento. (15)

Para integrar este subcapítulo del acreditamiento del impuesto al valor agregado, referido a la importación de bienes tangibles e intangibles, en esta ocasión me referiré a las disposiciones sobre la materia, contenidas en la L.I.V.A. y su reglamento respectivo.

Posteriormente, conforme avance en las investigaciones sobre el tema, analizaré las aportaciones por parte de la doctrina.

Así se ve, en el artículo 4o. del capítulo I de la Ley, en qué consiste el acreditamiento del impuesto, en los siguientes términos:

Artículo 4. "El acreditamiento consiste en restar el impuesto acreditable, de la cantidad que resulte de aplicar a los valores señalados en esta Ley, la tasa que corresponda según sea el caso. Se entiende por impuesto acreditable un monto equivalente al del impuesto al valor agregado que hubiera sido trasladado al contribuyente y el propio impuesto que él hubiese pagado con motivo de la importación de bienes o servicios, en el mes o en el ejercicio al que corresponda."

A propósito, me parece oportuno el comentario del editor cuando se refiere a que, para que sea acreditable el impuesto es indispensable que sea deducible para el impuesto sobre la renta, en sus artículos aplicables.

Esta aclaración es pertinente y necesaria.

Cabe advertir que existen varias modalidades y variantes acerca del acreditamiento, pero desde luego la que más me interesa es la que se refiere al acreditamiento de impuesto por importación.

Esto se encuentra previsto en el tercer párrafo del artículo 4o. en la forma siguiente:

"El impuesto trasladado al contribuyente correspondiente a los gastos efectuados con motivo de la importación, se podrá acreditar en la proporción en que sea acreditable el impuesto pagado en esa importación."

Este enunciado es claro en su disposición, no requiere mayor comentario o explicación.

Por otra parte, en el Reglamento de la Ley que trato, la referencia al subtema del acreditamiento, se encuentra en el artículo 40-A, a la altura del capítulo V, de la importación de bienes y servicios.

Este artículo mencionado reza así:

"Para los efectos de lo dispuesto en el artículo 24 de la Ley, los contribuyentes que importen bienes intangibles o servicios por los que deban pagar este impuesto, podrán efectuar el acreditamiento en los términos de los artículos 4 y 5 de la propia Ley en la misma declaración de pago provisional del mes a que correspondan dichas importaciones."

Tal vez debiera mencionar otros aspectos inherentes al acreditamiento, como son la forma de determinar el impuesto acreditable, la forma de hacer el entero, el pago provisional y el pago definitivo, las declaraciones, los requisitos para el acreditamiento y otros tópicos. Sólo que sea necesario lo haré, conforme vaya requiriendo durante el transcurso de esta investigación.

De momento, creo que con estos lineamientos o normatividades preliminares, se está entendiendo el asunto del acreditamiento del impuesto al valor agregado, por la importación de bienes tangibles e intangibles.

NOTAS DE CAPITULO

10. FLORES MEYER, GUILLERMO R. "Estudio Analítico del IVA", edit. Ecasa, primera edición, 1982, pág. 55, capítulo 2.
11. Ibíd., páginas 342, 343.
12. Ibíd. páginas 54, 123, 344, 345.
13. BARRERA FUENTES, ELSA. "Aplicación Contable del IVA". - edit. Ecasa, primera edición, 1982, pp. 26, 27, puntos 5 y 4, capítulo 2.
14. CASARIN M. OSCAR. "Cuestionario de Impuestos", edit. Pac, 5a. edición 1983, páginas 73 a 75, capítulo III. Ventas e Ingresos, Importación de Bienes y Servicios.
15. "Ley y Reglamento del Impuesto al Valor Agregado". Edit. Olguín, S.A., 9a. edición, comentada y actualizada, - aplicable para 1992, páginas 25, 82.

CAPITULO III

LOS FINES DEL IVA SOBRE LAS IMPORTACIONES

1. Utilidad de aplicar IVA sobre importaciones.
2. Condición de la enajenación de bienes.
3. Propósito del aprovechamiento de los servicios.

CAPITULO III. LOS FINES DEL IVA SOBRE LAS IMPORTACIONES.

Según JAIME DOMINGUEZ, él encuentra la siguiente utilidad. (16)

La utilidad es que al gravar el IVA las importaciones, se logra nivelar los precios desde un punto de vista fiscal de los productos nacionales con los extranjeros; situación que, en general no se presentaba con el impuesto sobre ingresos mercantiles.

III.1. Utilidad de aplicar IVA sobre importaciones.

FLORES MEYER, nos recuerda al respecto. (17)

"Con base en la fracción II del repetido artículo 24 de la L.I.V.A., se considera como importación a:

La adquisición por personas residentes en el país, de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él."

Luego hace esta interpretación:

"Conviene precisar que no se está hablando de usar los bienes intangibles, tales como marcas, patentes, nombres comerciales, etc., sino de adquirir en propiedad, por compra u otro medio legal, la titularidad de esos derechos, esas patentes o marcas, etc.".

El que paga regalías por usar el nombre comercial y el logotipo de tierra Bardini por ejemplo, lo puede usar sólo mientras -

dure el contrato y mientras pague lo ahí convenido.

Caso ya contemplado en la fracción III del artículo 24.

El que adquiere en propiedad ese bien intangible, lo puede usar indefinidamente y aún puede revenderlo.

Aunque en ambos casos se cubre el IVA, en uno es un gasto y en el otro es una inversión en un activo fijo intangible.

EMILIO MARGAN, en su ya citado texto "EXEGESIS DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO MEXICANO, nos indica sobre el particular.

(18)

a) "La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él - en el capítulo II de la enajenación, en la sección que precisa, cuando se entiende que la enajenación se efectúa en territorio nacional; se expresa que:

b) "La operación de enajenación de bienes intangibles no se gravará, aun cuando se celebre en territorio nacional si una de las partes enajenante o adquirente no residen en el país."

Pero ahora, en este capítulo (capítulo V, fracción V, último párrafo):

Se grava esta operación quedando comprendido el caso de la adquisición por residentes en el país, de bienes intangibles enajenados en el extranjero por personas no residentes en el país y -

que posiblemente los adquirentes jamás los traigan al país.

Analiza MARGAIN otro caso:

- c) "El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país."

Esta actividad no gravada por el capítulo "Del Uso o Goce Temporal de Bienes" y que forma parte de este que se examina, pero en el que sí se requiere que estos bienes se internen al país.

"Pero, y si el contribuyente no tiene representante en el país —pregunta Margain— ¿cómo se pagará el impuesto?"

III.2. Condición de la enajenación de bienes.

ANGEL MATTIELLO, en su libro "COMO COBRAR Y PAGAR EL IVA DENTRO DEL PRECIO", en el punto II de la página 65, dice: (19)

II. Momento en que se considera efectuada la enajenación.

"Se considera que se efectúa la enajenación de los bienes en el momento en que se realice cualquiera de los supuestos siguientes:

1. Se envíe el bien al adquirente. A falta de envío, le entregase materialmente el bien.

No se aplicará esta fracción cuando a la persona a la que se envíe o entregue el bien, no tenga obligación de recibirlo

o de adquirirlo.

2. Se pague parcial o totalmente el precio, salvo en los casos que esta Ley señale.
3. Se expida el comprobante que ampare la enajenación.

III.3. Propósito del aprovechamiento de los servicios.

Para el caso, GUILLERMO FLORES MEYER, dice: (20)

Aprovechamiento de los servicios, ¿qué es?

"Para conocer si estamos ante una importación, aunque el servicio se haya prestado en el extranjero, es importante precisar qué debe entenderse por APROVECHAMIENTO."

El artículo 24, fracción V de la L.I.V.A., establece que es importación el aprovechamiento en territorio nacional de los servicios a que se refiere el Art. 14 de la L.I.V.A.

A su vez, el artículo 37 del Reglamento del IVA para efectos de definir si hubo o no importación, norma que aunque el servicio se preste en el extranjero, si se aprovechó en el país, ha habido importación.

Por lo que es importante precisar con claridad, qué es aprovechamiento.

"Es obvio que se diga que el primero que aprovecha un servicio es quien lo presta por la contraprestación en numerario que recibe."

Pero aprovechar un servicio, es su utilización en la realización de las operaciones que llevan a cabo las personas, empresas o no empresas: compra-venta, producción, distribución, mano de obra, dirección, asistencia técnica, publicidad, etc.

Su utilización para lograr la conservación física de esos bienes o continuar con la titularidad de los derechos que se poseen, servicios de vigilancia, seguros, trámites, en registro de patentes, etc.

PROVECHAMIENTO EN EL PAIS DE SERVICIOS INDEPENDIENTES.

También son importaciones gravadas, con base en la fracción V, artículo 24 de la L.I.V.A.

"El aprovechamiento en territorio nacional de los servicios a que se refiere el artículo 14, cuando se presten por no residentes en el país."

Como se recuerda, el artículo 14 incluye los siguientes servicios: la asistencia técnica y la transferencia de tecnología, fracción V; el mandato, la comisión, fracción IV; la prestación de obligaciones de hacer que realice una persona a favor de otra, fracción VI; el reaseguro, el afianzamiento, fracción III.

Además del servicio de asistencia técnica y la transferencia de tecnología, que son los servicios que posiblemente se reciben con frecuencia de residentes en el extranjero, se aprovechan también en el país campañas de publicidad ideadas y formuladas por no residentes en él; actos de comercio realizados por -

comisionistas no residentes en el país, a nombre y por cuenta y orden de residentes en el país.

De lo anterior se concluye además:

PRIMERO.- Si el servicio se presta por un mexicano pero residente en el extranjero, se está ante una importación.

SEGUNDO.- Si el servicio se presta desde el extranjero pero se aprovecha en el país, es también una importación.

NOTAS DE CAPITULO

16. DOMINGUEZ OROZCO, JAIME. "Régimen y Aplicación Práctica de la Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento". Edit. Ediciones Fiscales ISEF, S.A. Tercera edición, 1982, página 212, capítulo V.
17. FLORES MEYER, GUILLERMO R. "Estudio Analítico del IVA". Edit. Ecasa, primer edición, 1982, pp. 343,344, capítulo 15.
18. MARGAIN MANAUTOU, EMILIO. "Exégesis del Impuesto al Valor Agregado Mexicano". Edit. Univ. Autónoma de San Luis Potosí, 1981, pp. 103, 104, capítulo VII.
19. MATTIELLO, ANGEL. "Cómo cobrar y pagar el IVA dentro del precio". Edit. Limusa, 1985, primera edición, punto II, pág. 65, capítulo I, segunda parte.
20. FLORES, Op. cit. páginas 56, 343, 345.

CAPITULO IV

EL TRATADO NORTEAMERICANO DE LIBRE COMERCIO.

1. Panorama fiscal en ambos países.
2. Situación correlativa en EUA y Canadá.
3. Reciprocidad fiscal en ambos países.

CAPITULO IV

EL TRATADO NORTEAMERICANO DE LIBRE COMERCIO.

Para integrar este capítulo, como antecedente necesario del tema de investigación que me ocupa "EL IVA EN LAS IMPORTACIONES ANTE EL TLC", conviene destacar los siguientes aspectos:

(21)

El TLC, que significa Tratado de Libre Comercio, es un acuerdo entre dos o más países para eliminar barreras comerciales entre ellos.

Los beneficios de un TLC, al eliminar barreras al comercio internacional entre los países asociados permite:

- a) Aumentar las exportaciones.
- b) Aumentar las inversiones.
- c) Aumentar los empleos.
- d) Aumentar los salarios.

Dicho en otra forma, este tratado pretende: (22)

a) Promover un mejor y más seguro acceso de nuestros productos a los Estados Unidos de América y Canadá.

b) Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.

c) Permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía fortaleciendo la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad.

d) Coadyuvar a crear empleos más productivos que eleven el bienestar de la población nacional.

El Tratado en comento, está suscrito por los representantes de tres países, es decir México, Canadá y Estados Unidos. (23)

Al respecto, conviene establecer que de las múltiples reuniones presidenciales ministeriales y comisiones en general y específicas de los grupos de trabajo en distintas ciudades de los tres países —todas importantes— destacan desde luego las presencias de los personajes más importantes durante las pláticas, negociaciones, redacciones y finalmente la firma del TLC.

Por ejemplo, la declaración conjunta, para el inicio de negociaciones trilaterales que conduzcan a un tratado de libre comercio en América del Norte, el día 5 de febrero de 1991, por parte del presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, quien fue el gran promotor de esta concertación; el presidente de los Estados Unidos de América, George Bush; el primer ministro de Canadá, Brian Mulroney.

Otra reunión, ésta a nivel ministerial, fue la segunda en su nivel, verificada del 18 al 20 de agosto de 1991 en la ciudad de Seattle, Washington, por los secretarios del ramo.

Por México, el Dr. Jaime Serra Puche; por Estados Unidos, la Sra. Carla Hills; por Canadá, el Sr. Michael Wilson. En la cual se decidieron las nuevas líneas de acción, ya que en la primera reunión de este tipo en Toronto, Canadá, el día 12

de junio de 1991, sólo se definieron los seis (6) grandes temas de negociación en los 18 grupos de trabajo.

Por lo que respecta a la primera reunión de jefes de negociación, celebrada en la ciudad de Washington los días 8 y 9 de julio de 1991, en la cual se decidieron los lineamientos a seguir en los grupos de trabajo y estuvieron presentes: por parte de México, Herminio Blanco; por los Estados Unidos de América, Julius Katz y por Canadá, John Weekes.

Es de reconocer el esfuerzo e interés de cada uno de los jefes de estado involucrados en este Tratado.

Por fortuna el senado mexicano ha estado siempre a la altura de las circunstancias y con espíritu patriótico y solidario coadyuvó en todo momento hasta la culminación del proceso comercial.

Por el lado del presidente norteamericano George Bush, éste solicitó el 25 de septiembre de 1990 y hasta la culminación del Tratado, la autorización formal del comité de finanzas del senado y al comité de medios y procedimientos de la cámara de representantes de su país, para que esas negociaciones se llevasen a cabo bajo la vía expedita o fast-trac; es decir, obviando al máximo los trámites y formalidades.

Ahora bien, ¿por qué precisamente suscribir el tratado comercial con estos dos países norteamericanos?

Bueno, entre otras consideraciones, por las siguientes: (24)

En primer lugar, porque Estados Unidos representa nuestro - mayor mercado; no obstante que muchos productos mexicanos - enfrentan obstáculos para su ingreso a ese país.

Por lo que respecta a Canadá, es también otro socio comercial importante de México.

Incluso, Canadá ya había suscrito el TLC con los Estados - Unidos, siendo posteriormente invitado México en tal proyecto.

Por ese motivo, algunos tratadistas de la materia le denominan Acuerdo Ampliado de Libre Comercio, a este Tratado Trilateral Comercial.

Entre los pronósticos que se dan para este tratado comercial, se estima que se creará la mayor zona de libre comercio en el mundo, ya que contará con 356 millones de habitantes y un producto interno bruto de seis (6) millones de millones de dólares.

Esto vendrá a superar a la comunidad europea y a la cuenca del pacífico, ya que la comunidad europea cuenta con 323 - millones de habitantes y 4.3 millones de millones de dólares de producto interno bruto (PIB).

Por su parte, la cuenca del pacífico, con Japón a la cabeza, seguido por Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur, aprovecha los "procesos de producción compartida", o sea, cuando un - producto combina partes fabricadas en algunos de los países mencionados.

En América Latina existen otros mercados con el fin de sumar

esfuerzos pro América del Sur, como lo son la ALADI (Asociación Latinoamericana de Desarrollo Integral), el pacto Andino y el Mercosur.

La creación de la mayor zona de libre comercio en el mundo, se debe a una necesidad impostergable. (25)

Toda vez que la competencia internacional es cada día más acelerada, provocando que los países formen agrupaciones económicas de mercados para sumar esfuerzos, de lo contrario, los países que permanezcan aislados retardarán su desarrollo.

La competencia internacional a su vez, resulta del cada día más pujante avance científico y tecnológico que permite obtener una mayor producción de bienes más baratos y mejor logrados.

Estos nuevos y numerosos satisfactores entran en competencia en todos los mercados.

Se ha dicho que los países competidores requieren, para lograr esos productos baratos y bien terminados, contar con las siguientes ventajas:

a) Reglas claras y permanentes que aseguren un clima de confianza para el intercambio.

b) Acceso a tecnologías variadas.

c) Sumar y aprovechar las ventajas de cada país.

d) Especialización en la producción de ciertos productos.

e) Mercados amplios que permitan bajar el costo por -
unidad producida.

Esto nos va dando una idea de lo que puede ocurrirle a un país que no se incorpore al nuevo orden económico internacional, es decir, se quedaría a la zaga y carecería de mercados, de inversión en general y con tecnología obsoleta.

Todo ello le llevaría a aumentar el desempleo en su región, con bajos salarios, productos deficientes y caros; en fin, -
adoptaría el esquema típico de país subdesarrollado.

Esto es precisamente lo que México no desea, el desandar el camino sólido por el que ha transitado de unas décadas a la fecha, sino todo lo contrario.

Es decir, la actitud mayoritaria de pueblo y gobierno mexicanos, aspiran mediante la adhesión al TLC, lograr mayor volumen, calidad y venta de los productos nacionales, preservando los principios rectores de nuestra economía, sin menoscabo de los postulados de la Carta Magna (soberanía, desarrollo, justicia).

Negociaciones durante el TLC

Brevemente, y basándonos en el contenido del III documento -
emitido por el titular de SECOFI, Dr. Jaime Serra Puche (26),
se afirma:

Que en los avances de tal negociación previa a la aprobación del convenio internacional en comento, fue menester crear seis grandes áreas de negociación y dieciocho grupos de trabajo;

siendo éstos los que se enuncian a continuación:

- Grupo 1. Aranceles y barreras no arancelarias.
- Grupo 2. Reglas de origen.
- Grupo 3. Compras gubernamentales.
- Grupo 4. Agricultura.
- Grupo 5. Industria automotriz.
- Grupo 6. Otras industrias.
- Grupo 7. Salvaguardas.
- Grupo 8. Prácticas desleales.
- Grupo 9. Normas.
- Grupo 10. Principios generales.
- Grupos 11 y 12. Servicios financieros y seguros.
- Grupo 13. Transporte terrestre.
- Grupo 14. Telecomunicaciones.
- Grupo 15. Otros servicios.
- Grupo 16. Inversión.
- Grupo 17. Propiedad intelectual.
- Grupo 18. Solución de controversias.

Como se indica, esta redacción corresponde al texto correspondiente al III informe presentado por el funcionario aludido, ante la Comisión de Comercio de la H. Cámara de Senadores de la República.

Las pláticas o negociaciones se inician en la ciudad de Toronto, Canadá, el día 12 de junio de 1991; el primer y segundo informes se presentaron el 27 de agosto y el 16 de diciembre

de 1991; el tercer informe que estamos manejando correspondió al pasado 28 de febrero de 1992.

Bien, es el caso que de esta ordenación, sólo se destacarán o referirán los puntos más importantes o de menor exposición, con el fin de obviar y concretar el presente trabajo de investigación.

Creación de zona de libre comercio. (27)

"La creación de una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, constituye una estrategia más para - apoyar el proceso de modernización económica del país.

Es una estrategia que satisface las exigencias internas del desarrollo y responde, cabal y adecuadamente a la nueva realidad internacional."

Hasta hace aproximadamente dos décadas, México aún exhibía - como marco económico para su desarrollo interno, el esquema o programa de sustitución de importaciones.

Pero se advirtió que ese modelo de desarrollo, a la larga no resolvió el problema para la expansión de la economía.

Por el contrario, el mercado que se generó, carente de competencia externa, nos mantuvo estancados; desalentando la creatividad empresarial y la competitividad.

Muy a tiempo, el país a través de subsecuentes administraciones rectificó ese modelo de desarrollo; mismo que recurrió al inconveniente uso de subsidios e intervencionismo estatal,

sin lograr el verdadero despegue económico.

Actualmente, todo parece indicar que la presente administración nacional ha retomado el rumbo para el crecimiento, adoptando con éxito ciertas medidas como son: el abatir la inflación, aumentar el empleo, eliminar los vicios de ineficiencia y promover la competitividad.

Por otra parte, la nueva realidad internacional ha dejado al descubierto la falacia de los planes de desarrollo de las llamadas superpotencias, lo cual es un mito.

La realidad mundial es que cada país debe operar apegado a algún proceso de globalización, que le permita competir en igualdad de ventajas para integrarse a las economías de escala o de punta.

Se transcribe el 7o. párrafo de la fuente que se cita: (28)

"La creación de una zona de libre comercio en América del Norte permitirá a México enfrentar, en mejores condiciones, esta aguda competencia por capital, tecnologías y mercado, y vincularse con éxito a la nueva dinámica de la economía internacional".

Al concluir las negociaciones del TLC, el panorama para México pinta optimista, pues según estimaciones de los especialistas comerciales, el país podrá ampliar sus relaciones con otras regiones y con ello diversificará sus mercados con el resto del mundo.

Por un lado, México confía en fortalecer el mercado interno

y además acceder a los mercados globales de Canadá y Estados Unidos, donde ya estamos hablando de economías de escala, las cuales se traducen en competitividad y conquista de otros mercados externos.

El TLC y la serie de compromisos y beneficios que acarreará, no serán la panacea que venga a resolver todos los problemas económico-sociales de México, pero también es verdad que ofrecerá oportunidades ilimitadas a todos aquellos sectores de la población que estén dispuestos a aceptar el desafío de la madurez productiva (empresarios, trabajadores, campesinos, etc.).

La elaboración del documento del TLC, fue una labor pluripartita, en la cual coadyuvaron entre otros, los siguientes organismos:

a) La Comisión Intersecretarial del TLC, compuesta por la mayoría de las dependencias del Ejecutivo Federal.

b) El Consejo Asesor del TLC, que aportó interesantes opiniones y diagnósticos nacionales.

c) La Coordinadora General del Consejo del TLC, que organizó más de 26 reuniones estatales.

d) La Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), que ofreció apoyo importante por su experiencia y conocimiento especializado llegando a celebrar más de 2,600 reuniones, por lo que también fue factor invaluable en la negociación del tratado en cuestión.

En suma se puede decir, que el Tratado de Libre Comercio que se analiza es de los más avanzados de la época, porque simultáneamente reconoce la globalización creciente y la interdependencia económica, en su interrelación multilateral de bienes, servicios y capital.

Esta experiencia multilateral para México, sienta un precedente en la era moderna, por lo que nuestro país está empeñado en que se alcancen los máximos logros.

Por ejemplo, para la administración del tratado, se creará un organismo tripartita, nos referimos a la Comisión de Comercio de América del Norte, integrada por funcionarios presidenciales de los tres países, que designarán libremente las partes.

En el capítulo de las conclusiones de esta fuente consultada, se reitera que el TLC es un Tratado de Libre Comercio, no una unión aduanera ni mucho menos un mercado común o unión económica, según lo dispuesto en el Art. XXIV del GATT.

Bien, después de esta somera introducción al capítulo, paso a desarrollar cada uno de los subcapítulos que lo conforman.

IV.1. Panorama fiscal en ambos países.

Para integrar este punto, conviene mencionar ciertas situaciones arancelarias que se dan durante el intercambio comercial con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

Empezaremos pues, por definir lo que son las barreras arancelarias y las no arancelarias, es decir, los porcentajes

impositivos, cuotas y restricciones en general, al efectuar nuestras exportaciones a esos países, como partes integrantes del TLC. (29)

Las barreras arancelarias. Son los impuestos que encarecen los productos mexicanos en el mercado norteamericano.

Las barreras no arancelarias. Son las cuotas y las restricciones sanitarias.

Precisamente, uno de los propósitos de suscribir el TLC, es para que se eliminen aunque sea en forma gradual las barreras u obstáculos a que se enfrentan numerosos productos mexicanos al ingresar a los Estados Unidos de Norteamérica.

Porque este fenómeno del aumento de los aranceles por parte del país vecino del norte, se debe al afán proteccionista para los productos norteamericanos, ello es lo que dificulta el acceso de los bienes mexicanos en ese país.

Como ejemplo de barreras arancelarias que enfrenta México al exportar sus mercancías a los Estados Unidos, se pueden apreciar en el siguiente esquema:

BARRERAS ARANCELARIAS

<u>PRODUCTOS</u>	<u>ARANCEL (%)</u>
Tabaco	76.6
Calzado	64.1
Brandy	60.8
Repuestos p/pluma	48.2
Puros	46.4
Vasos de vidrio	38.0
Textiles (cierto tipo)	36.1
Melones	36.0
Jugo congelado de naranja	27.9

Comp ejemplo de barreras no arancelarias o para-arancelarias, decía que están representadas por las cuotas y las restricciones sanitarias.

Las cuotas. Se refieren a determinada cantidad de mercancías, que pueden ingresar a los Estados Unidos, en este caso, de acuerdo a determinada unidad (toneladas, metros cúbicos, tal cantidad de piezas, etc.).

El siguiente esquema ilustrará este punto.

BARRERAS NO ARANCELARIAS

CUOTAS:

- a) Siderúrgicos.
- b) Textiles.
- c) Lácteos (cajeta, mantequilla, queso).
- d) Azúcar y derivados.
- e) Chocolate.
- f) Cacahuate.
- g) Algodón.
- h) Escobas de mijo.

El ejemplo clásico del sistema de cuotas, es el caso de la -
mayoría de los textiles mexicanos, los cuales no pueden concu-
rrir al mercado estadounidense, debido a la existencia de -
cuotas norteamericanas que no pueden rebasarse.

En igual caso de los textiles se encuentra el acero.

LAS RESTRICCIONES SANITARIAS.

Estas son otra forma de barreras u obstáculos no arancelarios,
pero que afectan directamente a las exportaciones mexicanas
destinadas a los Estados Unidos de Norteamérica, ya que se -
aplican en forma injustificada la mayoría de las veces.

En esa situación se encuentran dos productos mexicanos, como
casos típicos nos referimos al aguacate y la papa.

México exporta actualmente el aguacate a Europa, pero no a -
Estados Unidos.

Ello se debe, a que hace varios años este producto resintió una plaga (el gusano barrenador); y aunque a la fecha ya fue erradicado, la restricción sanitaria subsiste, sin razón de ser.

El siguiente cuadro, nos dará la oportunidad de ejemplificar sobre algunos casos de las barreras sanitarias y fitosanitarias, que le son impuestas a las exportaciones mexicanas destinadas al norte del continente.

Obsérvese, el artículo agropecuario que se cita y las enfermedades más comunes o plagas que padecen, por las cuales se les restringe o niega su internación en ese país.

BARRERAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

a) Huevo	Salmonella
b) Aves	Newcastle
c) Cerdo	Fiebre porcina y aujesky
d) Mango	Mosca de la fruta
e) Aguacate	Gusano barrenador
f) Tomate	Uso de agroquímicos
g) Melón	Uso de agroquímicos
h) Fresa	Uso de agroquímicos
i) Chile	Uso de agroquímicos
j) Cítricos	Mosca de la fruta

LAS PRACTICAS DESLEALES. (30)

Esta sanción que les es impuesta a las exportaciones mexicanas, también conocida como impuesto "antidumping", es otra medida que desalienta a los productores mexicanos que pretenden enviar sus mercancías al exterior.

Como ejemplo más reciente tenemos el caso del cemento mexicano, que para poder acceder al mercado norteamericano tiene que pagar un impuesto antidumping de 58 por ciento.

Para apreciar mejor el panorama fiscal que impera actualmente en Estados Unidos, Canadá y México, y que se espera desaparezca gradualmente a través del TLC, es el siguiente: (31)

A) Estados Unidos, maneja barreras arancelarias (picos) y barreras no arancelarias (cuotas).

B) Canadá, impone barreras arancelarias (picos) y barreras no arancelarias (administración de oferta).

C) México, no aplica usualmente barreras arancelarias, pero sí implementa barreras no arancelarias (permisos previos).

La estrategia arancelaria de Estados Unidos, es que por una parte concede a México un arancel ponderado menor al 4%, que deben pagar nuestras exportaciones al arribar a ese país.

Pero, por contraparte a esa consideración, aplica aranceles muy elevados en aquellos productos en que México es su abastecedor importante (mayores del 20%).

Por ejemplo, el melón paga el 35%, los espárragos, las jicamas y algunos vegetales frescos y congelados pagan el 25%.

Afortunadamente, debido a la diversificación entre otros continentes, incluyendo a Norteamérica, nuestras exportaciones no petroleras han aumentado considerablemente, porque hemos sabido aprovechar las oportunidades de los flujos del comercio internacional.

Así, de los 5 mil millones de dólares captados en 1982, logramos captar divisas por casi 17 mil millones de dólares en 1983.

Bien, continuando con el panorama fiscal en ambos países comprometidos con el TLC, a continuación recorro al siguiente - cuadro comparativo, que refleja la situación o sistema de - barreras comerciales que utiliza cada uno de los tres países asociados; para lo cual presento la lista de artículos exportables más frecuentes. (Agricultura)

PICOS ARANCELARIOS EN EE.UU.

a) Jugo de naranja	25%
b) Melón	35%
c) Vegetales congelados	17.5%
d) Azúcar	160%

PICOS ARANCELARIOS EN CANADA

a) Tequila	183%
b) Brocoli y coliflor	20%
c) Licores	39%

BARRERAS NO ARANCELARIAS

EE.UU.	cuotas:	a) Azúcar
		b) Lácteos
		c) Algodón
México:	permisos previos	a) Maíz
		b) Trigo
		c) Leche en polvo
		d) Frijol
		e) Avícola
CANADA:	administración de oferta	a) Lácteos
		b) Avícolas
		c) Cereales

En lo que sí coinciden los tres países, es que se deben eliminar —vía TLC— los subsidios a la exportación; así como también estructurar un sistema más acorde respecto a las normas sanitarias y fitosanitarias, mediante la acreditación de baja prevalencia de plagas, evaluación del riesgo y mayor asistencia técnica.

Este punto de las prácticas desleales y el de las normas son dos de los más importantes grupos de trabajo que participaron para el TLC.

En efecto, el grupo 8, de las prácticas desleales que celebró seis reuniones y el grupo 9 de normas que realizó dieciocho reuniones, repetimos se avocaron al caso del dumping y los subsidios a la exportación, que ya comentamos en líneas anteriores.

Lo que faltó decir fue que se tomaron en consideración las disposiciones del texto del Director General del GATT, Arthur Dunkel durante la Ronda Uruguay.

El siguiente cuadro me servirá para comparar las prácticas desleales que sufren las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos; así como las importaciones a México procedentes de Estados Unidos.

PRODUCTOS MEXICANOS BAJO INVESTIGACION EN EE.UU.

Dumping: Cemento, utensilios de cocina y flores frescas.

Total de comercio afectado: 0.22% X mexicanas a EE.UU.

Subsidios: Ciertos productos textiles, prendas de piel, utensilios de cocina y azulejos.

Total de comercio afectado: 0.61% X mexicanas a EE.UU.

Dumping: Sosa cáustica, tictila mina, hidróxido de potasio, fibra acrílica, PVC, varilla corrugada, placa de acero, piso vinílico.

Total de comercio afectado: 0.02% M procedentes de EE.UU.

Nota: En el lenguaje del comercio internacional, las exportaciones se expresan por la literal X y las importaciones por la letra M.

Para cerrar este punto, sólo falta clasificar los subsidios.

Los subsidios se clasifican en tres categorías, designadas con los colores verde, ámbar y rojo.

a) Subsidios verdes. Estos se otorgan sin riesgo de que se impongan cuotas compensatorias.

b) Subsidios ámbar. Son los que pueden recibir imposición de cuotas compensatorias, si se prueba que causan daño al país importador.

c) Subsidios rojos. Son los que permiten al país importador imponer en forma automática cuotas compensatorias, sin necesidad de demostrar el daño sufrido.

Así se encuentra a grandes riesgos, el panorama fiscal en - ambos países, el cual se pretende armonizar por medio del TLC; tomando en cuenta el grado de desarrollo y estructura industrial y agropecuaria de cada una de las tres partes contratantes suscritas a tal tratado.

IV.2. Situación correlativa en Estados Unidos de América y - Canadá.

Durante el desarrollo de este punto, tendré que repetir algunas nociones y consideraciones que ya fueron tratadas en el punto anterior.

Pero ello no constituye redundancia, sino complemento de -
refuerzo, del presente epígrafe que me ocupa.

Primero trataré sobre EE.UU. y luego Canadá.

SITUACION CORRELATIVA CON ESTADOS UNIDOS.

Desde hace más de un siglo, el intercambio entre México y los Estados Unidos del Norte ha resultado de considerable importancia con tendencia al incremento.

Así se tiene, que según lo registran las estadísticas se da esta proporción: (32)

En 1890, el 69% de nuestras exportaciones se destinaba al mercado estadounidense, en tanto que de ese país provenían el 56% de nuestras importaciones.

A partir de 1910, la etapa postrevolucionaria transformó la economía mexicana de eminentemente agrícola en economía industrial.

En 1980, marcó en México la década de la apertura comercial, en que se convirtió en país exportador de productos no petroleros, específicamente en productos manufacturados.

Entre 1983 y 1990, las exportaciones con el mercado norteamericano crecieron a un promedio anual del 25%. (33)

Así se tiene, que en 1990 el total de exportaciones mexicanas, incluyendo la producción de la industria maquiladora registró un monto de 41.122 millones de dólares equivalente al 73% de nuestras ventas externas destinadas a los Estados Unidos, en comparación con el 32% que se realizaba hace aproximadamente ocho años.

Esto clasifica a México como el tercer socio comercial de Estados Unidos, después de Canadá y Japón.

En cambio, nuestras compras externas o importaciones procedentes de ese país son del orden del 56%, de acuerdo a la siguiente relación:

IMPORTACIONES PROCEDENTES DE EE.UU.

a) 1985	13,000 millones de dólares
b) 1986	11,000 millones de dólares
c) 1987	15,000 millones de dólares
d) 1988	20,000 millones de dólares
e) 1989	23,000 millones de dólares
f) 1990	26,000 millones de dólares

Ahora, de acuerdo al valor de las exportaciones de México a Estados Unidos en 1990, los principales productos vendidos fueron los siguientes:

- a) Combustibles y aceites minerales.
- b) Vehículos, automóviles.
- c) Turbinas y artefactos mecánicos.
- d) Material eléctrico.
- e) Legumbres y hortalizas.

Por cierto que, en algunos renglones de intercambio, México es el primer proveedor a Estados Unidos de los siguientes artículos:

- a) Televisores de color.
- b) Radiograbadoras.
- c) Circuitos impresos.
- d) Cinturones de seguridad.
- e) Conductores eléctricos aislados.
- f) Aparatos eléctricos.
- g) Ganado bovino.
- h) Cobre.
- i) Tequila.
- j) Zinc.

Negociaciones Comerciales con Estados Unidos.

La experiencia exportadora que hemos adquirido con nuestros excedentes a los Estados Unidos, ha fortalecido nuestra capacidad negociadora.

Eso ha resultado en parte, gracias a la serie de acuerdos comerciales suscritos entre ambas potencias, p. ej. podemos citar: (34)

a) Entendimiento bilateral en materia de subsidios y derechos compensatorios (1985). Por el cual, los Estados Unidos antes de aplicar un impuesto compensatorio, se comprometen a comprobar el daño que pudieran causar las exportaciones mexicanas.

b) Acuerdo Marco (1987). Establece procedimientos de consulta para problemas de comercio e inversión.

c) Nuevo Acuerdo Marco (Oct. 1989). Tendiente a facilitar el comercio e inversión.

SITUACION CORRELATIVA CON CANADA.

El intercambio comercial entre México y Canadá, se ha ido incrementando en los últimos años. Veáanse unos casos concretos.
(35)

En 1986, las exportaciones mexicanas a Canadá eran del orden de 1,163 millones de dólares canadienses.

Para 1990, el monto de esa relación comercial ascendió a 1.730 millones de dólares canadienses.

Eso representó un promedio anual de crecimiento del 10.4%.

En 1990 pues, México se convirtió en el 9o. lugar como proveedor de Canadá, por su parte, Canadá ocupaba el 5o. lugar como proveedor importante para México.

En la década de los setenta el intercambio era mínimo, pero se incrementó a principios de los ochenta debido al auge petrolero.

Así en 1981, el principal producto de exportación hacia ese país era el petróleo y representaba el 89% de las exportaciones mexicanas; durante 1987, sólo constituían el 12% en 1990 la venta externa de ese energético al mercado canadiense significó solamente el 3%.

En la actualidad exportamos una extensa línea de productos con mayor valor agregado.

En atención al valor de las operaciones, los principales productos que México exporta al Canadá son:

- a) Motores.
- b) Partes de carrocería.
- c) Procesadores digitales.
- d) Cables eléctricos.
- e) Automóviles.
- f) Petróleo.
- g) Grabadoras.
- h) Televisores.
- i) Equipo para computadoras.

Unicamente, en el sector automotriz de refacciones y motores constituyen más del 50% de las compras canadienses a México.

A ese volumen se agregan las compras de los productos agrícolas, tales como el café, jitomate, pepinos.

Precisamente, esas ventas mexicanas de productos hortifrutícolas, algunos productos químicos, aparatos receptores de TV y tequila, nos convierten en el primer proveedor de Canadá, en esas líneas de productos.

De Canadá, México recibe a cambio artículos valiosos como: -
aceite de colza, trigo, leche en polvo y ganado bovino.

Canadá también provee a México de algunas materias primas y productos semiacabados como por ejemplo: azufre, acero, pulpa y papel, asbestos y plásticos.

Canadá participa cada vez más ampliamente en las ramas de -
Ingeniería en Telecomunicaciones, transporte, irrigación, -
agricultura, medio ambiente y empresas de servicios públicos, que requiere la industria mexicana para su desarrollo.

Como ejemplos claros de la situación correlativa entre México y Canadá, a través del TLC, se tiene: (36)

a) Comenzando 15 años a partir de la entrada en vigor del TLC, Canadá eliminará la prohibición de importar vehículos usados provenientes de México, en un período de 10 años.

Desde luego que México cumplirá con el mismo trato y los mismos términos, respecto a ese renglón de importaciones procedentes de Canadá.

b) Tres años después de la entrada en vigor del Tratado, México y Canadá permitirán la prestación de servicios transfronterizos, con itinerario fijo y hacia cualquier punto de su territorio.

c) A partir de la entrada en vigor del Tratado, México y Canadá permitirán la inversión del 100% en sus instalaciones y servicios portuarios, ya se trate de grúas, muelles, terminales y estiba.

Estos son sólo algunos ejemplos de las futuras relaciones de comercio bilateral México-Canadá.

Los datos y cifras antes mencionados, indican lo importante que es Canadá como parte contratante para México; y más que lo será en el futuro promisorio a través del Tratado que me ocupa en este trabajo de investigación.

IV.3. Reciprocidad fiscal en ambos países.

Este punto viene a ser la parte medular de lo que se espera del TLC, tanto para México como para los otros dos países - implicados.

Afortunadamente, esta reciprocidad fiscal está garantizada, al haberse previsto que el TLC será compatible con las disposiciones del GATT. (37)

El grupo I de aranceles y barreras no arancelarias, a través de sus nueve reuniones abordó los criterios de "trato nacional" y las "restricciones" a la importación y exportación.

El trato nacional se refiere a considerar por igual a los - productos de los tres países, para el pago de impuestos y/o aplicación de los reglamentos internos.

Aunque la tendencia es a lograr la reducción o máxima desgravación posible, ambos países, dentro del ejercicio de su soberanía, se reservan el derecho de imponer restricciones en casos especiales como: escasez, seguridad nacional, protección a la salud, la ecología y en general a las obras de patrimonio

cultural. También se les conoce a esas circunstancias como - salvaguardas.

Desgravación: Esta se llevará a cabo en tres fases (de acuerdo a la naturaleza de los productos).

1. Desgravación inmediata.
2. Desgravación a mediano plazo (5 a 6 años).
3. Desgravación a largo plazo (10 años o más).

Precisamente, el grupo 2 de las reglas de origen ha revisado más de 27 mil fracciones arancelarias del total de los 98 - capítulos de la tarifa del Impuesto General de Importación, correspondiente a los 3 países, distribuidas de la siguiente manera:

- a) 12 mil fracciones de México.
- b) 9 mil fracciones de Estados Unidos.
- c) 8 mil fracciones de Canadá.

Eliminación de Barreras Arancelarias y no Arancelarias. (38)

En el comercio de bienes, la desgravación para los 3 países, se verificará a través de 4 grupos de productos.

En el primer grupo.

México: desgravará de inmediato 5,900 Fracciones arancelarias, que en 1991 representaron el 43% y 41% de las importaciones no petroleras provenientes de Estados Unidos y Canadá respectivamente.

Esas compras comprenden bienes de capital (maquinaria, equipo electrónico, equipo de transporte no automotriz e instrumentos).

Estados Unidos: Desgravará desde el día en que entre en vigor el Tratado, 7,300 fracciones arancelarias, correspondientes a las exportaciones mexicanas y canadienses, no petroleras.

En 1991, representaron el 84% y 79% de México y Canadá respectivamente, ascendiendo a 23 mil millones de dólares.

En el segundo grupo.

Canadá y Estados Unidos: Mediante desgravación gradual del 10. al 50. año de vigencia del Tratado, desgravarán cada uno de esos países cerca de 1,200 productos, que en 1991 representaron el 8% de las exportaciones no petroleras a esos países, con valor aproximado de más de 2 mil millones de dólares.

México: Desgravará en este plazo 2,500 productos equivalentes al 18% y 19% de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá respectivamente.

En el tercer grupo.

Los aranceles serán eliminados en el décimo año de vigencia del Tratado.

Estados Unidos: desgravará 700 productos.

Canadá: desgravará 1,600 productos.

Los cuales representaron en 1991, el 7% y 12% de las exportaciones mexicanas no petroleras a esos países, respectivamente, con un valor de más de 2 mil millones de dólares.

México: Desgravará en este plazo de diez años, 3,300 productos, que en 1990 representaron el 38% de las importaciones mexicanas, provenientes de Estados Unidos y Canadá respectivamente.

El cuarto grupo de productos a desgravar, es de menor importancia por lo que se omiten los detalles.

REQUISITOS PARA OBTENER TRATO PREFERENCIAL DEL TRATADO.

Las reglas de origen de los bienes motivo del intercambio, - definen los requisitos que deben cumplir los tres países: - Estados Unidos, Canadá y México, para beneficiarse del trato preferencial arancelario. (39)

"El objetivo del requisito de origen de los productos, es asegurar que las preferencias comerciales del Tratado beneficien fundamentalmente, a la región de América del Norte."

Este sistema de Reglas de Origen, evita la triangulación de los productos, en países fuera de la región del Tratado.

Al respecto, se acordaron tres criterios para determinar el origen de los bienes.

Primer Criterio. Que un bien será considerado originario de la región cuando se produzca en su totalidad en el territorio de alguna o algunas de las partes.

Segundo Criterio. Establece que un bien, para ser considerado originario de la región, debe sufrir un proceso mínimo de transformación en sus insumos.

Tercer Criterio. Basado en el requisito de contenido regional, ya sea a partir del precio factura del bien exportado, o a partir de la estructura de costos del bien exportado.

Para agilizar los trámites aduaneros de importación y exportación, se requiere de modernización en la administración aduanera, mediante la implantación de seis reglas:

1a. Se eliminarán los derechos de trámite aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencial en julio de 1999.

2a. Se establecerá un proceso de certificación de origen común para los tres países.

3a. No se requerirá presentación de certificados de origen para importaciones cuyo valor sea inferior a mil dólares estadounidenses.

4a. Se establecerán mecanismos para verificar el origen certificado por el exportador.

5a. La aduana del país importador podrá expedir dictámenes anticipados sobre el origen de los bienes.

6a. Se establecerá un mecanismo de cooperación aduanera para asegurar la interpretación y aplicación uniforme de las reglas de origen.

Además de estas reglas para certificación del origen de los productos y las reglas para la modernización aduanera, para lograr el trato preferencial arancelario bajo el enfoque de la reciprocidad fiscal, existen breves ejemplos:

a) En materia de inversión.- El capital mexicano en Canadá y Estados Unidos, gozará de los mismos beneficios que las inversiones extranjeras tendrán en México.

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

ANALISIS DE LA RECIPROCIDAD FISCAL

A) ESTADOS UNIDOS Y MEXICO.

A continuación, analizaré brevemente otros casos que se darán en la reciprocidad fiscal entre los tres países, en la consecución del TLC.

En materia textil.

Estados Unidos: Eliminará de inmediato a la entrada en vigor del TLC, las cuotas sobre las exportaciones mexicanas de artículos textiles y de confección.

México: Se beneficiará con el 90% de sus ventas a Estados Unidos.

Pero mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada, por afectar a la industria nacional.

Estados Unidos: Eliminará de inmediato los aranceles a las fracciones que representan el 45% del valor actual de las exportaciones mexicanas a ese país.

México: Sólo desgravará de inmediato el 20% de las exportaciones estadounidenses hacia México.

En materia automotriz.

Estados Unidos: Eliminará totalmente los aranceles vigentes para autos; para camiones ligeros, reducirá de inmediato el impuesto a la importación del 25% al 10% y este último 10% lo eliminará en 5 años.

México: Desgravará las importaciones de autos en 10 años, a partir de un arancel inicial de 10%; los aranceles a los camiones ligeros los eliminará en 5 años.

En materia agropecuaria.

Estados Unidos: Eliminará aranceles que representan el 61% de las exportaciones mexicanas (flores, miel de abeja, nueces, ganado bovino en pie).

México: Desgravará de inmediato el 36% del valor de las importaciones provenientes de Estados Unidos.

B) CANADA Y MEXICO.

a) Canadá: Tendrá los mismos plazos máximos para desgravación hacia las compras mexicanas.

Pero en el corto plazo, actualmente la mayoría de las exportaciones mexicanas hacia ese país, cuentan con el arancel cero.

b) Canadá: El 88% de las exportaciones mexicanas a ese país, gozan de exención arancelaria inmediata.

México: El 4% desgravará de inmediato sobre las importaciones agropecuarias provenientes de Canadá.

c) Canadá: Desgravará en 10 años el resto de las exportaciones mexicanas a su territorio.

México: Desgravará en 10 años el 28% de las importaciones canadienses.

México: Excluirá a Canadá de acceso preferencial a los productos lácteos y avícolas, que actualmente representan el 27% de las importaciones provenientes de ese país.

Canadá y México: Sustituirán las licencias y permisos previos de importación, por el arancel-cuota (con esto se protegerán los productos más sensibles para México, maíz, frijol, leche en polvo, cebada y otros).

Con estas breves consideraciones y comparaciones en los tres niveles de la economía de América del Norte, se trató de ilustrar sobre el panorama, situación correlativa y reciprocidad fiscal en ambos países.

NOTAS DE CAPITULO

21. El ABC del TLC. edit. SECOFI, 1992. pp.1,2.
22. Una Visión Global del TLC. edit. SECOFI-ONTLC, 1992, Ofna. de Negociación del TLC, pág. 3.
23. Ibíd. pp. 3 a 8
24. El ABC, Op. cit. pp. 3 a 6.
25. Ibíd., Loc. Cit. pp. 11 a 15.
26. Serra Puche, Jaime. "Avances en la Negociación del TLC - entre México, Canadá y Estados Unidos, edit. SECOFI, 1992. Tercer Informe, pp. 5 a 43.
27. Serra Puche, Jaime. "Conclusión de la Negoación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos", edit. SECOFI, 1992. pp. 6 a 9.
28. Ibídem. pp. 8 a 10.
29. El ABC, Op. cit. pp. 6 a 8.
30. Una Visión Global, Op. cit. pp. 4 a 6.
31. Avances en la Negociación, Op. cit. pp. 14-15.
32. El ABC, Op. cit. pp. 3-4.
33. Una Visión Global, Op. cit. p. 1.
34. Organización de los Trabajos Preparatorios del TLC, edit. SECOFI, pp. 9 a 11.
35. Una Visión Global, Op. cit. pp. 6 a 8.
36. Resumen del TLC, edit. SECOFI, 1992, pp. 5,13.
37. Avances en la Negociación, Op. cit. pp. 7,8,9,23.
38. Conclusión de la Negociación, Op. cit. pp. 17,18.
39. Ibídem, Loc. cit. p. 19.

CAPITULO V**LA LEGISLACION IMPOSITIVA DE EUA Y CANADA
SOBRE LA MATERIA.**

1. Legislación impositiva de EUA sobre el IVA.
2. Legislación impositiva de Canadá sobre el IVA.
3. Consideraciones sobre ambas legislaciones.

CAPITULO V. LA LEGISLACION IMPOSITIVA DE EUA Y CANADA SOBRE
LA MATERIA.

Este capítulo es el más importante del presente trabajo de investigación, porque centra la atención sobre la materia del impuesto al valor agregado.

Sin embargo, como se verá en las próximas páginas, existe - escasa información al respecto; pues por una parte, la legislación estadounidense no contempla el IVA tal como lo prevé México.

Canadá también lo maneja de manera distinta de como se aplica en México.

Enseguida se pasa a tratar el tema que se menciona de acuerdo al orden del capitulado.

V.I. Legislación impositiva de EUA sobre el IVA.

Para integrar, aunque sea de un modo somero este punto, es necesario hacer una breve comparación o análisis de los impuestos norteamericanos en relación con los impuestos mexicanos.

Hoy por hoy, los impuestos constituyen la forma más usual de obtención de ingresos que tienen los Estados de la nacionalidad que se trate, para hacer frente a los egresos que demanda la administración pública en la satisfacción de los servicios a la sociedad.

Estados Unidos y México, aunque tienen sus sistemas de impuestos muy relacionados, presentan a su vez diferencias marcadas y una de ellas es el tema al cual enfocaremos este trabajo.

Pero cabe hacer mención que esto se debe llevar a cabo bajo un principio de legalidad, puesto que debe tener bases constitucionales y estar plasmado en la ley respectiva, y es aquí donde empieza este análisis.

De una manera global, un estudio comparativo de los impuestos México-Estados Unidos, y para una mejor comprensión se debería dividir el tema en tres apartados:

1. Impuestos sobre ventas.
2. Impuestos sobre ingresos.
3. impuestos sobre nóminas.

En donde en el primer punto se trataría de analizar cuáles son las bases de los dos países para gravar el acto de enajenar, bajo qué tasas se debe tributar y ante qué dependencias se debe declarar; así como qué clase de personas deben tener esta obligación.

En el segundo punto, se tendría que analizar bajo qué bases tributan las personas al fisco sobre sus utilidades, sus ingresos en general, bajo qué tasa y a qué dependencias hay que declarar esto.

En el tercer punto se tendría que analizar qué obligaciones tiene el patrón y cuáles son las del trabajador para con el fisco sobre los ingresos que se obtienen por servicios personales subordinados, bajo qué tasa hay que contribuir y qué tipo de impuestos hay.

Desde luego hay que señalar, que para efectos de esta investigación que de manera específica se refiere al impuesto al valor agregado (IVA), me importa analizar únicamente el primer punto que es el relativo a los impuestos sobre ventas.

Esto es así, porque en México uno de los impuestos sobre ventas más común lo es el IVA; y porque además en la legislación tributaria de los Estados Unidos, es la forma impositiva en que coinciden ambas legislaciones México-Norteamericana.

Antes de lanzarnos a la comparación que resulta de los impuestos sobre ventas, conviene establecer las bases constitucionales en que se sustentan nuestro país y el coloso del norte.

Así tenemos que:

Bases constitucionales:

I. Legislación de Estados Unidos.

En la Constitución Política de los Estados Unidos de Norteamérica, promulgada en 1776 y reformada como está en la actualidad en 1787, en su artículo XVI, emana la fuerza legal y constitucional del Estado Norteamericano para el cobro de impuestos que a la letra dice:

"EL CONGRESO TENDRA EL PODER PARA IMPONER Y COBRAR IMPUESTOS SOBRE INGRESOS, DE CUALQUIER RECURSO QUE DERIVEN SIN PRORRATEO ENTRE LOS DIVERSOS ESTADOS Y SIN CONSIDERAR CUALQUIER CENSO O ENUMERACION."

Tratando de entender lo que el legislador norteamericano estableció al respecto, se entiende que todo ciudadano de ese país por el solo hecho de obtener un ingreso, de cualquier tipo, el gobierno tiene todo el derecho para exigirle que rinda cuentas al Estado, previa promulgación de una ley en particular que disponga cómo se hará y bajo qué condiciones.

II. Legislación de México.

Asimismo, puede observarse, que esta es la base que existe para la promulgación de leyes fiscales en Estados Unidos, que vendría siendo parecida a la establecida en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que fue promulgada en 1917, en su artículo 31, fracción IV, que a la letra dice:

Son obligaciones de los mexicanos:

"CONTRIBUIR PARA LOS GASTOS PUBLICOS, ASI DE LA FEDERACION, COMO DEL ESTADO Y MUNICIPIO EN QUE RESIDAN, DE LA MANERA EQUITATIVA Y PROPORCIONAL QUE DISPONGAN LAS LEYES."

La similitud de estas legislaciones, proviene de que la de Estados Unidos fue la base para la de México de ahí que las dos sean repúblicas y se asemejen las Constituciones.

Bien, después de esta parte introductoria y justificativa, paso directo al punto de los impuestos sobre ventas.

Impuestos sobre ventas.

a) En Estados Unidos:

En Estados Unidos, toda persona física o moral que tenga la intención de vender algún bien tangible sujeto a impuestos, debe solicitar el permiso de ventas al gobierno del Estado.

En caso de tener sucursales deberán solicitar permiso por cada sucursal independientemente del domicilio donde se encuentren.

Al solicitar el permiso se verá obligado a depositar cierta cantidad de dinero que se determina al momento de presentar el permiso.

Asimismo, deberá presentar estimaciones de los gastos mensuales del negocio, tales como renta, salarios, pagos por

maquinaria y equipo, etc. y una estimación de lo que serán las ventas mensuales.

Se deberán presentar pagos provisionales mensuales, los cuales deberán hacerse antes del día último del mes siguiente y también pagos trimestrales, deduciendo los pagos hechos - anteriormente.

Aquí se guarda cierta similitud, puesto que el pago - provisional se determina de lo que el contribuyente cobre, - menos lo que le cobraron y se hacen dichos pagos al gobierno del Estado, al Departamento de Compensación del Estado (State Board of Equalization).

La tasa de impuesto usada en el Estado de California, que es donde se pudo investigar, es el 7.5% sobre el monto de la transacción, siendo ésta general para todo tipo de bien - gravado.

b) En México:

En México, el sistema de impuestos sobre ventas es un poco diferente, porque el contribuyente se registra ante la autoridad, declarando que va a estar obligado a declarar el impuesto sobre ventas sin necesidad de nada más.

Al momento de enajenar deberá cobrar la tasa que le - corresponda al bien, la cual será el 10%; dicho impuesto será pagado por el comprador.

Hasta hace poco, escasos dos años, las tasas eran el 6%, 10%, 15%, 20%; esto se trató amplio en los primeros tres capítulos.

En nuestro país, los pagos provisionales son mensuales únicamente, pagaderos el día once para personas morales y el día diecisiete para personas físicas del mes siguiente y se determinan igual; además serán declarados también a una dependencia del Estado, que es la Secretaría de Finanzas.

En México, aparte del impuesto al valor agregado, que es el impuesto sobre ventas más común, repito, existen otros impuestos que son independientes de éste, los cuales no se manejan en los Estados Unidos; éstos son:

A) Impuesto especial sobre producción y servicios.

Este tiende a gravar ciertos bienes establecidos en esta ley y con diferentes tasas preestablecidas.

Aquí en esta operación, el enajenante le cobra al comprador, aparte del IVA, una cantidad fijada por una tasa establecida, la cual viene siendo este impuesto.

Determina pagos provisionales mensuales, de la misma forma que ya había comentado anteriormente y lo declara al gobierno federal, a la dependencia llamada Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

B) Impuesto sobre automóviles nuevos.

Como su nombre lo indica, únicamente gravará las operaciones en las cuales intervengan automóviles que esta ley considere que deben estarlo.

En esta operación de compra-venta, el enajenante le

ESTA COPIA NO DEBE
SER USADA PARA LA REALIZACIÓN

cobrará al comprador un porcentaje determinado en ley sobre el valor de la operación, determinará pagos provisionales mensuales como ya lo he explicado y lo declarará también a la -
Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Quiero añadir que este (ISAN) Impuesto sobre Automóviles Nuevos, recabé algunos ejemplos de su trámite en agencias aduanales y negocios de importación de vehículos, que se remiten a la sección de anexos, al final de este trabajo.

Para esos trámites de importación definitiva de los -
autos, es indispensable presentar el "shipper's export declaration" y a falta del mismo, el "bill of sale" o comprobante de venta debidamente notariados en el lado americano; de preferencia el "certificate of title" o título de propiedad, -
según sea el caso.

En general, la regla para los autos usados, consiste en que hay diferente tratamiento o facilidades a la importación, ya se trate de un importador para su uso particular, o si se trata de un lote de autos, de un "yonke" (partes) o de una agencia de autos nuevos o semi nuevos (distribuidor autorizado de una compañía automotriz).

En los anexos que se localizan al final de esta investigación, se menciona también el valor mayor o menor de los vehículos; por supuesto expresado en dólares americanos, el cual está por los 2,500 dólares o más.

Pero, para los autos nuevos, el valor nunca será menor de 5,000 dólares.

En la actualidad, sólo se pueden importar autos con antigüedad del modelo 1978 al 1989; después de esos modelos hasta el del año, se consideran autos nuevos y el monto de sus impuestos a pagar se determinará en las tablas respectivas.

El ISAN pues, (Impuesto sobre Autos Nuevos) se causará según la ley respectiva y bajo condiciones previstas, publicadas en el Diario Oficial de la Federación número 23, tomo CDLXXIV, del día 31 de marzo de 1993, primera sección, páginas 47, 48 relativo al título VIII, capítulo I, artículos 217, 218, 219, 220.

Pero el impuesto al valor agregado (IVA) que es el que me interesa, se aplicará invariablemente en todos los casos a los modelos cuya importación definitiva sea autorizada.

NOTICIA PERIODISTICA SOBRE EL IVA EN EUA.

En el periódico La Opinión, de Los Angeles, California, EUA correspondiente al día viernes 16 de abril de 1993, con número de edición 213, año 67, en el margen superior derecho de la primera plana, aparece el artículo titulado "CLINTON SOPESA IMPONER EL IVA" afirma que esa forma de impuesto tiene respaldo sindical y empresarial.

Este encabezado periodístico informa de la realidad del impuesto al valor agregado, la forma especial en que opera en el país vecino del norte.

El Presidente de Estados Unidos, Bill Clinton, afirma que está pensando seriamente en imponer el IVA; es decir, proponer un

impuesto sobre las ventas a nivel nacional, pero únicamente para financiar "reformas al sistema sanitario".

El Presidente Americano declaró en el mes de febrero próximo pasado, que no había considerado solicitar la aplicación de ese impuesto a las ventas, pero que hoy rectifica.

"No cambié, pero mucha gente empresarial y laboral está en favor".

En declaraciones de George Stephanopolus, vocero de la Casa Blanca, el argumento para imponer el IVA tendría por objeto costear la ampliación del seguro de enfermedad y cubrir a 37 millones de ciudadanos que no cuentan con esta protección médica.

Esta idea de crear el IVA en Estados Unidos, en el sentido similar de como existe en México, en cuanto a la aplicación nacional, surgió de la sugerencia de la funcionaria Alice Rivlin, Subdirectora de la Oficina de Administración y Presupuesto.

El séptimo fragmento de este artículo reza así:

"El impuesto a las ventas, conocido también como impuesto al valor añadido (IVA) quedó en un primer plano después de que una importante funcionaria gubernamental lo sugiriese como una forma de financiar la ampliación del seguro de enfermedad, que cubra a quienes carecen de él."

Como sea que se quiera ver, la implantación del IVA en Estados Unidos, posiblemente se llegue a perfeccionar en un futuro inmediato, en la dimensión como se le contempla en nuestro país, que comprende además de los bienes, los servicios.

Mientras eso sucede, aquí en México me interesa que continúe existiendo tal y como está.

Para el caso particular de este estudio, que siga vigente en las importaciones definitivas ante el Tratado de Libre Comercio.

He estado afirmando que esta investigación se orienta hacia las importaciones definitivas, pero en el punto final en el VI.3 menciono algunas consideraciones sobre la "tasa cero" del IVA, para efectos de las exportaciones de mercancías producidas o transformadas por las industrias maquiladoras y por las empresas de comercio exterior.

Esto es, porque las exportaciones definitivas obedecen a la circunstancia de haber realizado previas importaciones temporales.

Con estas breves líneas considero cumplido el primer punto de este capítulo V, y paso a desarrollar el siguiente, o sea el V.2 Legislación impositiva de Canadá sobre el IVA.

Se hace la aclaración, de que para este capítulo V, no se consignan notas del mismo, en cambio se indicará la bibliografía consultada para el punto V.I; así como la mención a las facilidades en el Consulado de Canadá en Tijuana, B.C. al proporcionar

el Manual del Income Tax o Impuesto sobre la Renta Canadiense, para integrar el punto V.2; para el punto V.3 sólo son consideraciones sobre ambas legislaciones, la norteamericana y la canadiense.

V.2. Legislación impositiva de Canadá sobre el IVA.

En esta ocasión, conviene hacer una investigación sobre el sistema tributario canadiense aunque sea de manera somera, para llegar al punto de cómo se maneja el IVA en ese país.

También será necesario conocer aspectos contables y de auditoría así como otros elementos que se dan en el sistema impositivo canadiense, señalando las principales similitudes y diferencias con nuestro sistema.

La firma del Tratado de Libre Comercio trilateral entre Canadá-Estados Unidos-México, constituirá un hecho sin precedentes para el futuro de nuestro país.

Independientemente de la revolución económica y ecomercial que traerá implícita su efecto, resulta también de particular importancia las modificaciones y/o ajustes que tendrán que hacerse en materia impositiva para eficientar sus interrelaciones comerciales.

En lo particular, es insoslayable el estudiar la situación fiscal actual de los países involucrados, con la finalidad de efectuar su comparabilidad y sacar conclusiones al respecto; máxime si cursamos la especialidad o especialización en finanzas públicas.

A continuación, presento un análisis respecto a la situación actual del sistema impositivo y contable canadiense.

SISTEMA TRIBUTARIO CANADIENSE

A) Impuesto sobre ingresos.

El impuesto sobre ingresos (income tax) es aplicable tanto al sistema federal como al provincial (estatal).

En la mayoría de las provincias solamente se utiliza un formato múltiple para el pago de impuestos federales y estatales, siendo el gobierno federal el encargado de recaudarlos.

En los casos que se utilicen dos diferentes formatos, la manera de recaudación es similar.

El sistema fiscal canadiense cobra impuestos sobre los ingresos de personas físicas, personas morales y fideicomisos.

En el caso de personas físicas asociadas (ejemplo copropiedad), éstas pagarán el impuesto en forma individual de acuerdo a su participación en el negocio.

La base principal para ser contribuyente lo constituye la residencia.

Los residentes de Canadá son gravados sobre la totalidad de sus ingresos (independientemente de la fuente de donde los obtengan (dentro o fuera del país)).

Las personas físicas residentes pagarán el impuesto - proporcional a los ingresos que obtengan (tarifas progresivas)

considerando un promedio del 26 al 50% sobre el ingreso gravado; estos porcentajes comprenden los dos impuestos: federal y provincial.

El gobierno otorga estímulos a personas físicas de bajos recursos con el fin de que sean gravadas con las tasas mínimas.

Las personas morales residentes, son gravadas con tarifas fijas sobre el 45% aproximadamente considerando los dos impuestos federal y provincial; las empresas con capital 100% canadiense son gravadas con tarifas más bajas.

Existen dos mecanismos básicos que están disponibles a los contribuyentes, para evitar la doble tributación por ingresos obtenidos en el país y en el extranjero, y son:

1. Disponible a residentes canadienses, incluyendo a empresas (personas físicas y morales), es un estímulo unilateral a impuestos pagados en el extranjero que consiste en un crédito sobre impuestos canadienses por el equivalente del impuesto pagado por ingresos obtenidos fuera del país. (Es similar al acreditamiento del impuesto pagado en el extranjero según sistema mexicano).

Los no residentes, sólo pagarán impuestos por los ingresos que obtengan en el país, asimismo cuando éstos vendan sus activos fijos, relacionados con su fuente de ingreso en el Canadá, tales como: terrenos, edificios o acciones de empresas canadienses, pagarán el impuesto conforme a las tarifas establecidas para los residentes.

Asimismo, pagarán impuestos por ingresos extraordinarios (no de la actividad preponderante), los cuales son gravados en diferente tarifa (fija).

En términos generales, el cálculo del impuesto se efectúa bajo el siguiente procedimiento:

El ingreso es calculado de acuerdo a las reglas aplicables para considerar cuáles son los ingresos gravados y - cuáles los exentos.

Ingresos totales — deducciones = Ingresos gravables

(X) tarifa federal y provincial

(=) impuestos brutos x pagar

(-) reducción de impuestos
(credit tax)

Ejemplo: Compensación saldos a favor en México.

= Impuesto neto a pagar.

2. Consiste en aplicar la extensa cadena de convenios bilaterales en materia de impuestos de Canadá y otros países, los cuales proveen reglas que limitan el cobro de impuesto - duplicado, marcando el tope máximo que pueden recaudar los dos países sobre el mismo ingreso.

La Ley Federal de Impuestos sobre Ingresos del Canadá se basa en el "acto de gravar a los ingresos", la cual es reformada y adicionada por el parlamento en forma periódica para efecto de actualizar las disposiciones en ella contenidas.

Canadá ha tenido reformas sustanciales en materia de legislación fiscal desde 1972 hasta la fecha, siendo de mayor impacto las reformas de 1972 y 1988.

B) Otros impuestos.

Federales:

El gobierno federal gravaba a los productores (en algunos casos a mayoristas) con impuestos sobre sus ventas.

Este gravamen fue muy criticado y subsecuentemente fue eliminado al final de 1990 y reemplazado por el "impuesto de bienes y servicios" (es similar al IVA en México).

El gobierno federal también recibe ingresos por impuestos de importación.

La mayoría de los productos de origen estadounidense que son importados por Canadá ya no pagan dichos impuestos, debido al tratado con EE.UU. de 1989.

Si se aprueba el Tratado de Libre Comercio Canadá-EE.UU.-México, después de otorgada la firma y la puesta en vigor, se eliminarán dichos impuestos para estos países.

Finalmente, el gobierno federal grava a los patrones con los siguientes impuestos:

- a) Cuota fija sobre sueldos pagados, para el fondo de desempleo.
- b) Contribución para el plan de pensión canadiense.

Estos impuestos que normalmente son recaudados en forma equitativa por el patrón y el empleado, proveen fondos para el -

empleado en caso de que se quede sin trabajo (incluye casos de incapacidad por maternidad y para pensión por retiro).

Provinciales:

Todas las provincias (estados) excepto ALBERTA, imponen un impuesto a las ventas al público en general, las tarifas fluctúan entre el 6 y el 12% según cada provincia.

Algunas provincias imponen otros impuestos a la gasolina, licor y tabaco.

Otras provincias imponen impuestos a la venta de inmuebles que normalmente equivale al 1% del valor del inmueble transferido; pero en algunas ocasiones este porcentaje será más alto cuando los adquirentes sean NO residentes.

La explotación de los recursos naturales son gravados por medio de impuestos de extracción.

Algunas provincias cobran impuestos sobre capitales, a empresas, el cual es obtenido como porcentaje anual de hasta .5% sobre el capital invertido.

Las instituciones financieras son sujetas a tarifas de impuestos sobre capitales, más altas.

La provincia de ONTARIO, aplica un "impuesto de concentración comercial" a personas físicas o morales que se dedican a los bienes raíces en el área de TORONTO.

Finalmente, existe el gravamen sobre sueldos en todas las provincias en la forma de "impuestos de compensación al

trabajador", y en el caso de las provincias de ONTARIO, QUEBEC y MANITOBA, un impuesto de nómina general del 1 al 4%, que es recaudado para obtener fondos para la salud y/o educación preparatoria (bachillerato).

Municipales:

Los municipios recaudan impuestos prediales y también un impuesto fijo a los comercios, destinándose para dar servicios públicos y para el mantenimiento de escuelas.

Ejemplo: Cálculo del impuesto anual de una sociedad - mercantil.

Ejercicio Fiscal al 31 de diciembre de 1992.

Utilidad contable antes del impuesto	\$ 1,000,000
	Dls. Canad.
más deprec. y amortizaciones	<u>325,000</u>
Ingresos gravables	1'325,000
menos:	
deducciones	
ganancia en enajenación de inmueble no acum.	537,500
dividendos recibidos de empresas del país	<u>100,000</u>
	637,500
ingreso neto gravable:	687,500
<u>Impuesto federal</u>	
impuesto básico — 38%	261,250
deducción proporc. impto. provincial (10%)	<u>68,750</u>
importe neto	192,500

más: sobretasa 3% a empresas manuf.		<u>\$ 5,775</u>
		198,275
menos:		
deducciones		
deducc. del impto. a manufactureras (3.5%)		
sobre \$387,500 (ingreso por este concepto)	13,562	
estímulo sobre imptos. extranj.	<u>15,000</u>	<u>28,562</u>
		169,713
Impuesto al ingreso (federal)		169,713
impuesto provincial (british columbia)		
14% de: \$ 687,500		<u>96,250</u>
Total de impuesto a pagar federal y prov.		265,963
		Dls. Canad.

CONTABILIDAD Y AUDITORIA.

Este encabezado prevé los estatutos requeridos en las contabilidades y auditorías estandarizadas en Canadá.

Estatutos requeridos.

Son básicamente dos categorías de corporaciones en -
Canadá: pública y privada.

Corporaciones públicas, son aquéllas compartidas para el público.

Corporaciones privadas, están restringidas sobre la -
habilidad de compartir apoyo para transferir aprobaciones -
fuera de otras corporaciones, sólo a sí mismas.

Las corporaciones pueden incorporarse bajo corporaciones de negocios federales de Canadá o bajo legislaciones provinciales similares.

Tanto las corporaciones públicas como las privadas se pueden incorporar a la federal, pero son sujetos de requerimientos de estados financieros (puede estar abierto al público para su inspección) con el Director del Consumidor.

Las compañías privadas deben mostrar sus estados financieros, cuando el total llegue a 10 millones de dólares o rebase los 5 millones.

Este monto incluye el total de compañías locales y afiliadas en el extranjero.

Las compañías públicas generalmente requieren de un reporte anual éste tiene que regularse entre los 140 días antes de terminado el año.

Una copia del reporte anual deberá enviarse a cada accionista 21 días antes de la junta anual.

Pues bien, esos son algunos requisitos que necesitan las compañías públicas para distribuir estados financieros internamente.

Las compañías privadas solamente requieren de presentar estados financieros a sus accionistas.

Estos deberán especificar bajo los estatutos de varias corporaciones, los estados financieros, los cuales usualmente

están preparados entre los seis meses del año que termina en orden de presentar sus impuestos anuales.

Los estados financieros, normalmente contienen una hoja de balance, estados de cambios financieros y notas de explicación.

Las gerencias de las corporaciones, no del auditor, - tienen la responsabilidad de preparar todos los estados financieros, de conformidad con las principales contabilidades - generales aceptadas en Canadá.

CONTABILIDAD ESTANDAR.

Los estados financieros son preparados sobre el costo historial convenientemente preparado en acuerdo del (GAAP) "generalmente aceptado por los principales contadores".

Estos están fundados por las recomendaciones de contabilidad en la CICA "Instituto de Contadores en Canadá".

Las principales contabilidades consisten en que las recomendaciones posiblemente se ejerciten en juzgados profesionales, incluyendo consultas de otros contadores; en cierto caso, los principales contadores serán aceptados en virtud de sus circunstancias similares significativas en otras entidades de - Canadá.

Los estados financieros preparados por los contadores tienen el propósito de servir para formular lo referente a los impuestos que deberán pagar o regresar anualmente.

La siguiente revisión del GAAP, es con la intención de darle algunas evaluaciones financieras de los estados que guardan tanto en las corporaciones de Canadá como en las afiliadas a otros países.

COMBINACION DE NEGOCIOS.

Estos son dos aceptables métodos de contabilidad para los - negocios: el método de compras y el método de intereses.

Bajo el método de compras, las corporaciones identifican sus costos adquiridos y valorados desde la fecha de adquisición; los costos se pueden amortizar siempre y cuando no exceda de un período de 40 años.

El método de interés, esto implica que existe combinación de coporaciones, que combinan sus respectivos libros de contabilidad; esto sólo se puede usar en una sola contabilidad de - negocios que no se puede identificar como un solo resultado; más combinaciones de negocios son contabilidades del método de compras, que de interés.

TRASLADOS DE MONEDA EXTRANJERA.

Las corporaciones canadienses requieren que se determine, que otras monedas extranjeras son subsidiarias o integradas en sus operaciones, que son trasladadas en sus resultados para reportarlos en dólares danadienses como propósito de reporte.

Las operaciones extranjeras son financiadas y operadas independientemente, así como los reportes entregados de compañías

a compañías, de los tipos de cambio de sus monedas invertidas en operaciones extranjeras.

Los gastos son trasladados al tipo de cambio aproximado en los efectos que tenía hasta la fecha que sus artículos se organizan para sus impuestos.

Las corporaciones independientes de compañías subsidiarias o integradas en operaciones extranjeras, para estas operaciones se usa el mismo monto del dólar canadiense.

Esto se reporta y se sobreentiende que son actividades operacionales por ellos mismos; bajo este método temporal, artículos monetarios son trasladados a tipos de cambio vigentes a la fecha.

Artículos no monetarios son trasladados a históricos tipos de cambio y artículos de alto costo serán trasladados a tipo de cambio aproximado que haya existido, en esa fecha aproximada en que ocurrió la transacción; las depreciaciones y amortizaciones serán trasladadas al mismo tipo de cambio histórico del momento que se realice.

IMPUESTOS.

La provisión de los impuestos va directamente a la cuenta de impuestos, generalmente esta cuenta está formada por los impuestos preventivos que se van asentando en los estados financieros, ajustándose por artículos que son permanentemente sin impuestos, deducibles de proposición de impuestos.

La hoja de balance refleja la acumulación de impuestos a tipo de cambio historial.

AUDITORIAS REQUERIDAS.

En general, los estados financieros de corporaciones públicas, deberán ser auditadas; hay algunas jurisdicciones de Canadá que tienen excepción de auditoría para compañías privadas.

Los auditores hacen juntas anualmente con sus asesores.

La legislación incorporada califica a los auditores quienes no son independientes de las corporaciones auditadas, para que comparezcan los Directores y Oficiales de las corporaciones y sus afiliados.

Los auditores normalmente expresan sus opiniones de los estados financieros, presentando la posición financiera a la corporación, resultado de las operaciones y cambios en posiciones financieras, acorde con los principales contadores.

El auditor no está capacitado para emitir reportes, con soluciones a problemas detectados.

Bien, después de este viaje por los caminos de la contabilidad de los impuestos canadienses, paso a las consideraciones sobre ambas legislaciones.

V.3. Consideraciones sobre ambas legislaciones.

De la información obtenida en los puntos V.1 y V.2, sobre los sistemas impositivos de Estados Unidos de América y Canadá, incluyendo el impuesto al valor agregado (IVA), se pueden hacer las siguientes apreciaciones:

En general, el sistema impositivo canadiense se asemeja al sistema impositivo actual de los Estados Unidos.

Respecto a su comparación con la situación fiscal de nuestro país, existen semejanzas y diferencias.

En lo que se refiere al IVA los Estados Unidos lo abordan desde el punto de vista de los impuestos sobre ventas.

En Canadá, el impuesto de bienes y servicios se aplica de forma similar al IVA mexicano.

Hasta hace escasos tres años, el impuesto sobre ventas canadiense operaba en forma similar al de los Estados Unidos.

En México, la diferencia fundamental con Estados Unidos y Canadá, es que el IVA es impuesto federal, es decir, de observancia nacional.

En tanto que en los dos países mencionados, la imposición es local, se deja a los estados americanos o provincias canadienses su aplicación.

Al impuesto al valor agregado en México es más amplio, esto significa que comprende más aspectos, no únicamente el acto de la enajenación.

Desde el punto de vista del comercio exterior, Estados Unidos y Canadá no lo aplican a la importación en tanto que México sí lo contempla en este renglón, o sea en las compras que se hacen a esos países.

En tanto que en Canadá y Estados Unidos el IVA oscila en diferentes tasas impositivas, en México existe uniforme a la tasa del 10%.

Para Estados Unidos el IVA se planea como un impuesto emergente para resolver un problema de asistencia social.

Para Canadá, el elemento esencial de imposición, en este caso del IVA, lo da la residencia.

En México, en este renglón específico, lo constituye la introducción de mercancías extranjeras al territorio nacional.

Especulando sobre este particular, se puede pensar que por ser un impuesto emergente en Estados Unidos, su vigencia puede ser transitoria y desaparecer; o bien, quedar permanente.

En Canadá, dado el viraje de enfoque que se dio recientemente al IVA, es de suponer que se convertirá en un impuesto permanente.

En México, por su importante función económica, seguramente el IVA tendrá una vigencia prolongada.

En Estados Unidos, se requiere previo permiso de ventas al gobierno del Estado y cubrir el impuesto respectivo en la entidad.

En Canadá se da el caso de la doble tributación, es decir, - pagar el impuesto federal y el provincial.

En México, el pago del IVA es único y su pago se efectúa - durante o posterior a la realización de la transacción; y en el caso de la importación definitiva el pago es simultáneo a la introducción de los bienes.

A grandes rasgos, estas son las principales consideraciones en ambas legislaciones en cuanto al IVA por importaciones.

Sobre la vigencia del IVA mexicano, se comentará en el punto VI.3.

NOTAS DE CAPITULO

V.1. Legislación impositiva de EUA sobre el IVA.

Bibliografía

- a) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, edit. Dir. Gral. de Gobierno, Secretaría de Gobernación, talleres gráficos de la nación, febrero 1992.
- b) Constitución Política de los Estados Unidos de Norteamérica, D.L. Hennessey editores, 1990.
- c) Compilación fiscal dofiscal, Domínguez Mota Enrique, dofiscal editores, 1990.
- d) Compendio de revistas publicadas por el Internal Revenue Services y el State Board of Equalization, 1989.

V.2. Legislación impositiva de Canadá sobre el IVA.

bibliografía

- a) Declaration of taxpayer rights. Consulado de Canadá en Tijuana, B.C. México.

CAPITULO VI

LOS EFECTOS DE LA NUEVA RELACION COMERCIAL
EN EL FUNCIONAMIENTO DEL IVA.

1. Efectos económicos.
2. Efectos jurídicos.
3. Libertad de aranceles, pero vigencia del IVA.

CAPITULO VI. LOS EFECTOS DE LA NUEVA RELACION COMERCIAL EN
EL FUNCIONAMIENTO DEL IVA.

En este último capítulo de la presente investigación, donde analizaré los principales efectos económico-jurídico-fiscales que se tendrán que dar forzosamente durante el establecimiento de esta nueva relación comercial, a través del TLC, y analizaré también las consecuencias al intervenir el IVA.

Para este análisis general, es conveniente recordar los principales elementos o argumentos justificativos que presentaba el tratado en cuestión, por ejemplo el preámbulo del TLC, los objetivos iniciales del TLC, la cláusula de minimis, etc.

En el preámbulo, donde se exponen las aspiraciones que fundamentaban el TLC, se dice por ejemplo: (40)

"Los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la Zona de Libre Comercio."

En igual forma, los tres países coinciden en que su ingreso al TLC, les permitirá a las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses aumentar la competitividad internacional.

La principal de las disposiciones iniciales del Tratado, se refiere al establecimiento del TLC como una zona de libre comercio entre los tres países mencionados, la cual se ajustará al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GAAT).

"Se establece una zona de libre comercio, entre las partes del tratado, Estados Unidos, Canadá y México; según lo dispuesto en el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio."

Esto se contiene en el artículo 101 del preámbulo.

Como objetivos principales del tratado, se consignan:

- a) Eliminar barreras al comercio.
- b) Promover condiciones para una competencia justa.
- c) Incrementar las oportunidades de inversión.
- d) Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- e) Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias.
- f) Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Ahora, para que los países miembros del TLC logren estos objetivos, se requiere que se cumplan los principios del propio tratado, los cuales son tres a saber:

- a) Principio de trato nacional.
- b) Principio de nación más favorecida.
- c) Principio de transparencia en los procedimientos.

El trato nacional. Se refiere a que no se debe exigir a los extranjeros más requisitos que los que se exigen a los nacionales, pues hacerlo sería discriminación.

Trato de nación más favorecida. Se refiere a que si se otorga una ventaja a algún país no miembro del TLC, se hará extensiva esa prerrogativa a los demás países firmantes del tratado.

Transparencia en los procedimientos. Consiste en que un país, antes de tomar una medida fitosanitaria en contra de otro país miembro del tratado, se lo debe notificar previamente, señalando bienes, objetivos y motivos.

Otra de las situaciones que están previstas sucederán, debido a la relación económica por motivo del tratado trilateral, es lo relativo a la entrada temporal de las personas en algunos de los países signatarios. (41)

El mismo tratado reconoce sus límites ante las Constituciones de los países adheridos.

En principio, acepta que se deberá dar el permiso para entrada temporal a cuatro categorías de personas directamente relacionadas con los negocios por el tratado.

Pero antes reconoce, que el tratado solamente abre una zona de libre comercio, no un mercado común con libre movimiento de personas.

Esas cuatro categorías de personas que pueden entrar temporalmente son las siguientes:

a) Visitantes de negocios. Que desempeñen actividades internacionales como: investigación y diseño; manufactura y producción; mercadotecnia, ventas, distribución, servicios de posventa.

b) Comerciantes. Cuando lleven a cabo intercambio sustancial de bienes o servicios entre su país y el país al que desean entrar.

c) Inversionistas. Que desean invertir algún capital en territorio de otro país signatario (supervisores, ejecutivos).

d) Personal transferido dentro de una compañía. Este personal es transferido de su compañía a otro de los países miembros del TLC; su actividad es de carácter administrativo, ejecutivo o técnico especializado.

El tratado reconoce que cada país dentro del TLC, es soberano para proteger y regular su fuerza de trabajo.

Por ello, sólo en casos excepcionales y justificados se podrá permitir el movimiento temporal de las personas directamente relacionadas con el intercambio trilateral.

México y Estados Unidos acordaron limitar la entrada temporal de profesionales mexicanos a Estados Unidos, hasta 5,500 personas por año; pudiéndose incrementar por acuerdo entre ambos países (aunque la ley de Estados Unidos admite 65,000 profesionales).

Canadá no impone ningún límite a México para el ingreso temporal de personas.

Estos límites quedarán sin efecto diez años después de la vigencia del tratado.

Otras de las disposiciones y procedimientos para la solución de controversias, lo constituyen la creación de una Comisión de comercio, un secretariado, consultas, inicio de procedimientos ante tribunales, selección del foro.

a) Comisión de comercio. Se integrará por funcionarios de los tres gobiernos, relacionados con los comités y grupos de trabajo del TLC.

Será la principal institución del tratado, para la administración conjunta de la zona comercial.

b) Secretariado. Constituye un apoyo administrativo y técnico, que coadyuvará con la Comisión de Comercio, tribunales y demás grupos para la solución de controversias.

c) Consultas. Es un recurso que tiene cualesquiera de los tres países, de solicitar una revisión a los otros dos gobiernos involucrados, sobre un asunto que considere afecta sus derechos.

d) Inicio de procedimientos ante tribunales. Significa que cualquier país involucrado podrá solicitar se establezca un tribunal, si la Comisión de Comercio no logró una conciliación o resolución sobre el problema.

e) Selección del foro. Es el derecho que tienen los países demandantes de elegir el foro para sus controversias, ya sea uno de los del GAAT o del TLC, o un tercer tribunal arbitral distinto o único.

Como se ve, existen varias disposiciones y procedimientos en relación con el funcionamiento del TLC.

Después de hacer una introducción en cada uno de los puntos del capítulo, se enfocará la investigación a indagar los efectos que pudieran suscitarse con motivo de la presencia del impuesto al valor agregado, el cual según yo debe ser un elemento permanente en la relación comercial.

Enseguida, paso a desarrollar el punto VI.1 de los Efectos económicos.

VI.1. Efectos económicos.

Para iniciar este punto, se debe tomar en cuenta que los efectos económicos que se reflejarán durante el funcionamiento y vigencia del Tratado serán múltiples y variados.

Como me he propuesto para el desarrollo de cada uno de los puntos de este capítulo, primero haré la introducción general de los efectos económicos a través del Tratado y enseguida me ocuparé de los efectos económicos que pudieran presentarse con motivo del IVA.

Así se tiene que, en cada uno de los grupos de trabajo que dieron forma al Tratado de Libre Comercio se encuentran diversos casos de efectos económicos.

Al analizar el grupo 5, de la industria automotriz: (42)

Se ve que ciertos problemas legales de cada uno de los tres

países, generan determinados efectos económicos; a los cuales se les pretende armonizar, a fin de lograr los objetivos del TLC.

Me refiero a las siguientes disposiciones en materia automotriz, que emitieran los tres países, previo al Tratado.

Tales regulaciones automotrices son las siguientes:

- a) El decreto automotriz en México.
- b) Las disposiciones estadounidenses para el consumo eficiente de gasolina.
- c) El convenio sectorial existente entre Canadá y los Estados Unidos.

Seguramente que habrá necesidad de hacer ciertos ajustes, para evitar la discriminación entre los países tratantes.

Esta armonización en las disposiciones automotrices, es de vital importancia porque en ambos países, el sector automotriz representa un importante renglón económico en cuanto a los ingresos que se perciben, la derrama de empleos y las unidades producidas.

La fuente que se está consultando, a la altura del cuadro número 6, aporta las estadísticas correspondientes al período 1990 de la citada industria, en la forma siguiente:

AUTOMOTRIZ

IMPORTANCIA RELATIVA (1990)

	MEXICO	EE.UU.	CANADA
PIB	2.2%	4.0%	7.3%
EMPLEO	400,000	1'020,900	141,000
PRODUCCION (UNIDADES)	788,000	9'574,000	1'900,000

Otro grupo de trabajo, el 16. Relativo a la inversión, las - facilidades, condiciones y excepciones, así como el trato que deberán recibir los inversionistas y hombres de negocios de los tres países.

En este punto de la inversión, es donde más se hace exigible cumplir con los principios generales contenidos en el Tratado.

(43)

Aunque ya fueron expuestos en páginas anteriores, creo que - conviene repetir las nociones de trato nacional, requisitos de desempeño, cláusula de la nación más favorecida.

Trato nacional. Se refiere a que, los extranjeros que deseen invertir en un país del TLC, no se les exigirán mayores requisitos que a los nacionales, para constituir o administrar sus empresas.

Requisitos de desempeño. Son las condiciones que se le pueden imponer a un inversionista, para permitirle su entrada a otro país, tales como contenido nacional y balanza equilibrada de divisas.

Cláusula de la nación más favorecida. Se refiere a que si se otorga alguna ventaja a un inversionista de un país no miembro del Tratado, se hará extensiva en forma automática a los inversionistas de los países del Tratado.

Excepciones. Una de las excepciones a los beneficios, que se pueden negar o no autorizar a los inversionistas, es por motivo de seguridad nacional.

Bien, haciendo un paréntesis, es conveniente intercalar en el desarrollo de estos puntos, algunas apreciaciones sobre el TLC, esbozadas en ciertas revistas especializadas en la economía, el comercio exterior y el mundo de las empresas y las finanzas.

Así se tiene:

En la revista INTERES, en la columna "Análisis de Interés" - bajo el artículo intitulado "pros y contras del TLC", se lee:

(44)

"Que quienes están a favor del Tratado sostienen que éste significa una oportunidad única para México, de aprovechar una de las grandes ventajas comparativas de nuestra economía, que representa el ser vecino del mercado más grande del mundo."

"Que el no aprovechar la presencia del TLC condenaría a México al aislamiento económico, el estancamiento tecnológico y la pobreza crónica."

En tanto que quienes se pronuncian en contra del TLC argumentan:

"Que la economía mexicana seguramente será absorbida por las otras dos, en especial por la norteamericana, debido a la disparidad en los niveles de desarrollo."

En la revista EXCELLENTIA, dentro de la columna "LOS NUEVOS RETOS, con el artículo "Algunos impactos del Tratado de Libre Comercio sobre el sector manufacturero en México, Estados Unidos y Canadá", se lee: (45)

"Que la aceptación unánime del TLC por los tres países del área se debe a que ese instrumento "contribuirá a elevar el bienestar económico y la competitividad en ambos países."

Pero en el entendido de que la distribución de los beneficios no será simétrica, tanto entre los países como entre los sectores que integran a estos últimos.

Los impactos que se reflejarán, se advierten desde diferentes ángulos, entre cuyos efectos tenemos:

- a) Aumento en el grado de competencia entre los productores locales y los del exterior.
- b) Aumento de las escalas de producción, con reducción de los costos medios.
- c) Impacto deflacionario sobre los precios de los bienes en los tres países, por la supresión de las barreras comerciales.

Desde luego, la reducción de los precios se notará más en el país que anteriormente tenía mayores aranceles y el tamaño de su empresa fuera menor.

De los análisis realizados, se asegura en esta revista especializada, los resultados indican que nuestro país es el que presenta mayor reducción de los precios; le sigue Canadá y en el tercer lugar los Estados Unidos.

Como ejemplos de las reducciones en México, se cuenta el 2.97% en las ramas de "papel, imprenta e industria editorial, (Rama IV) hasta 10.1% en la industria de la madera" (Rama III).

En la página 27, se cita: "La liberalización comercial y la disminución de precios promoverán un crecimiento en las compras de los consumidores, además de ampliar la gama de productos disponibles."

En definitiva, de los efectos sobre el consumo, la reducción de los precios y los efectos sobre las utilidades, las estadísticas reportan que México es el país que reporta mayores beneficios; esto se entiende en el sentido de que el bienestar de los mexicanos será mayor que el de los canadienses y los estadounidenses, de acuerdo a las perspectivas poblacionales y el binomio elasticidad-precio de la demanda.

Por su parte, la revista BANCOMEXT, que es un enlace con la comunidad de comercio exterior, destaca un dato importante en su columna denominada AGENDA: (46)

Que en el intercambio entre los países, "el mercado canadiense efectúa importaciones per cápita mayores que el estadounidense."

La revista IMAGEN, que es editada por Banamex, brevemente - aborda sobre generalidades del Acuerdo de Libre Comercio, en su sección "para estar al día" en estos términos sobre los - puntos que tratarán los seis grandes grupos de las negociaciones: (47)

1. Acceso a mercados:

- Aranceles y barreras no arancelarias.
- Reglas de origen.
- Compras de gobierno.
- Agricultura.
- Automóviles.
- Otros sectores industriales.

2. Reglas de comercio:

- Salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas desleales de comercio.
- Estándares.

3. Servicios:

- Principios generales para su negociación.
- Servicios financieros.
- Seguros.
- Transporte terrestre.

- Telecomunicaciones.

- Otros.

4. Inversión:

- Un solo grupo se ocupará de principios y restricciones.

5. Propiedad intelectual:

- Un solo grupo de trabajo.

6. Solución de controversias:

- Un solo grupo de trabajo.

El énfasis que dio México, fue el de asegurar la propiedad intelectual, a través de la Ley de Fomento y Protección Respectiva con fecha 27 de junio de 1991.

Nuevamente, la revista EXCELLENTIA de fecha más reciente, en su columna Actualidades, con el tema "Calidad Total: una necesidad para la empresa mexicana", dice: (48)

Dado que la búsqueda de la calidad debe ser el objetivo común que fundamente el proceso de mejora continua.

En esto coincide el Secretario de Comercio de México, Dr. Jaime Serra Puche, cuando recuerda la frase del Premio Nobel de Economía, Robert Solow: "Para vivir bien, una nación tiene que producir bien".

En efecto, siguiendo con esta fuente que se analiza, dice que tras la calidad, se llega a la competitividad y ésta genera

una cadena positiva, ya que al mejorar la calidad se logran:

- menores costos, menos errores, retrasos, etc.;
- mejora la productividad, logrando más clientes con mejores productos; con esto,
- el negocio prospera, y con ello,
- se crean más empleos.

A grandes rasgos, que el TLC sí representa una gran oportunidad para los tres países y en especial para México.

Pero para sacar mayor provecho a este reto comercial, es necesario cumplir con los siguientes procesos:

a) Competir a niveles mundiales en calidad, costo y servicio.

b) Cambiar la forma tradicional de administración o manejo de los negocios, anticipar condiciones de negocios en el futuro y estar preparados para mayores presiones competitivas.

c) Mejorar continuamente la calidad y la productividad, no sólo en áreas de producción, sino en todos los aspectos del negocio.

Termina recomendando el autor de este artículo, Miguel A. Villalobos Bueno, que "la única forma de lograr la satisfacción y el deleite de los clientes y por consiguiente garantizar el éxito en cuanto a utilidades, participación y liderazgo en el mercado a largo plazo, es mediante la implementación de un proceso de calidad total".

Se ha dicho además, que como garantía para México de obtener mejores resultados a través del Tratado, se deben dar cuando menos siete características: (49)

1o. El Tratado debe comprender la liberalización del comercio en cuanto a bienes, servicios y flujos de inversión, ajustado a nuestra Constitución.

2o. El Tratado debe ser compatible con el GATT.

3o. La eliminación de los aranceles entre las tres partes, debe ser gradual.

4o. La eliminación de las barreras no arancelarias a nuestras exportaciones, se harán en base a los estándares y normas técnicas.

5o. Se deberá evitar la triangulación en la comercialización de los productos, en base a las Reglas de Origen.

6o. Las reglas en el Tratado deberán ser precisas para evitar abusos de subsidios.

7o. El Tratado deberá mantener un capítulo sobre resolución de controversias.

Estas características que pudieran considerarse condiciones, sin duda que serán necesarias y valiosas, de tal manera que siembren la confianza o credibilidad para el triple intercambio.

Con mayor razón, si se recuerda que el propio Tratado prevé el posterior ingreso de otros países a este múltiple intercambio,

si alguno de los firmantes lo propone; siempre y cuando los nuevos aceptados se ajusten a las cláusulas y convenios pre-establecidos del TLC.

Ahora analizaré el Grupo III de los servicios, específicamente los servicios financieros, donde se encuentran algunos puntos ventajosos para México, p. ej.:

- a) Habrá protección al sistema financiero mexicano.
- b) Habrá acceso directo a los sistemas financieros de Canadá y Estados Unidos.
- c) Habrá mayor competitividad del crédito para los usuarios mexicanos, reduciendo con ello el costo del capital.
- d) Habrá apoyo a la estabilidad macroeconómica mexicana, al permitir que el arbitraje internacional se oriente en razón de la formación de los precios para los servicios financieros nacionales.

Por lo que respecta al Grupo IV de la inversión, los efectos económicos para México serán alentadores si se atiende a los cinco principios fundamentales, previstos en el Tratado: (50)

Primer principio: "El inversionista extranjero gozará de un trato no discriminatorio en los países de la región, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración".

Segundo principio: "Las partes extenderán a los inversionistas de la región los beneficios que otorguen a los de otros países".

Tercer principio: "Los gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo".

Cuarto principio: "Se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías, y los pagos por asistencia técnica, entre otros".

Quinto principio: "Los gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor de mercado del bien expropiado".

Como se puede advertir, estos principios o reglas para el caso de las inversiones, significan una garantía para los tres países integrados al Tratado, de acuerdo a la mejor de las intenciones de comerciar.

Otro de los efectos económicos que se procurará atenuar es el de las salvaguardas.

Este régimen de salvaguardas, protegerá a la economía mexicana al impedir que determinadas situaciones inesperadas, puedan dañarla en los otros países.

Para ello se establece desde ahora, que al aplicar esas medidas disciplinarias en contra de México, no se abuse de las mismas para proteger a las economías de los otros dos países partes u otros que llegaren a adherirse al Tratado en un futuro cercano.

Desde luego que existirán excepciones generales para alguno de los países, que podrá tomar medidas restrictivas sobre el comercio, para la protección de su balanza de pagos.

Pero esa o esas excepciones, estarán contempladas en el marco de aplicación, sólo en circunstancias limitadas y de conformidad con las reglas establecidas por el Fondo Monetario - Internacional.

COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO.

Dado que los tres países suscritos al TLC, han considerado que las compras que realizan para sus respectivos gobiernos, - demanda un importante renglón de bienes y servicios y obra pública; o en base a tres secciones (cobertura, procedimientos, cooperación técnica) han llegado a los siguientes acuerdos:
(51)

1. En dependencias del gobierno federal.

El Tratado se aplica en aquellas adquisiciones cuyo - monto supere los siguientes valores:

- a) 50 mil dólares para bienes y servicios.
- b) 6.5 millones de dólares para obra pública.

2. En empresas públicas.

El Tratado se aplica cuando las adquisiciones excedan los siguientes valores:

- a) 250 mil dólares para bienes y servicios.
- b) 8 millones de dólares para obra pública.

Se hace la aclaración, que esta primera sección de cobertura que se acaba de enunciar no tiene aplicación en las compras de armamento, municiones, armas y demás adquisiciones de material para la seguridad nacional.

La segunda sección de las compras del sector público, que se refiere a los procedimientos, establece tres principales prevenciones:

1. Se promueve la transparencia y la predictibilidad, en lo que respecta a especificaciones técnicas, - plazos de licitación y otros.
2. Se prohíben las prácticas compensatorias y otros - requisitos discriminatorios de compra nacional.
3. Se requiere que cada país establezca un sistema para la impugnación de licitaciones, que permita a los proveedores objetar el procedimiento o la adjudicación.

La tercera sección se refiere a la cooperación técnica, por medio de la cual los tres países harán intercambio de información para mejorar sus sistemas de compra gubernamental, procurando apoyar a sus empresas, ya se trate de micro, macro y - mediana empresa.

Se prevé, que en un futuro cercano se pueda extender este - beneficio a los gobiernos de los estados o provincias de los respectivos países signatarios del TLC.

En materia de telecomunicaciones, resulta interesante analizar el apartado de las redes públicas, porque por una parte, el Tratado establece que no forman parte del mismo, la operación y el establecimiento de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones; sin embargo, el mismo prevé que esos servicios se prestarán en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, garantizado por los tres países.

En la fuente que se invoca, se dice: (52)

"Acceso y uso de las redes públicas".

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

- Arrendar líneas privadas.
- Conectar equipo terminal u otro equipo a las redes públicas.
- Interconectar circuitos privados a las redes públicas.
- Realizar funciones de conmutación, señalización y procesamiento.
- Emplear protocolos de operación, a elección del usuario.

Las únicas condiciones que se aceptan para la restricción del acceso y uso de esas redes públicas, son las que se refieren a la protección de la integridad técnica de las propias redes.

PRINCIPIOS RECTORES.

Para redondear este punto y sin pretensión de redundar en el tema, a continuación se recuerdan los siete principios rectores que México argumenta como medios de defensa de la soberanía nacional y como protección a nuestra economía, en ocasión de la adhesión al TLC.

Tales principios que se contienen en extracto del mensaje del C. Presidente de la República, el 12 de agosto de 1992, con motivo de la conclusión de las negociaciones del TLC, son las siguientes: (53)

1. No entrarán compañías extranjeras para comerciar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.
2. No podrá Pemex pagar trabajos que encargue con petróleo; siempre tendrá que hacerlo con dinero.
3. No se dio ninguna garantía de vender petróleo a Estados Unidos y Canadá. México continuará vendiéndolo a quien mejor lo pague.
4. No habrá gasolineras extranjeras en México.
5. No podrán adquirir los extranjeros la propiedad de tierras y aguas en las fronteras y en las costas del país.
6. No se permitirán inversiones que contaminen. Se exigirá cuidado del medio ambiente.
7. No habrá protección diplomática para la inversión extranjera.

Esta vigorosa postura del gobierno mexicano resulta comprensible y justificada, toda vez que ello permite establecer un clima de confianza en los principales sectores de la población, con motivo del ingreso de nuestro país al TLC.

Como síntesis del contenido de esos principios rectores en materia de energéticos e inversiones, se recalca en el documento que se comenta, las siguientes declaraciones del Ejecutivo de la Unión:

"**Petroleo:** No entrarán compañías extranjeras a explotar el petróleo. Pemex continuará haciéndolo, con lo cual México sigue siendo dueño del petróleo."

"**Inversión:** No habrá inversión extranjera en petróleo, satélite, telegrafía, radiotelegrafía, servicio postal, emisión de billetes y monedas, entre otros. Sí se buscará atraer nuevas inversiones para crear más empleos."

Con estos fragmentos del discurso del Lic. Carlos Salinas de Gortari, guía de la nación, cierro este punto de los efectos económicos que se esperarán durante la vigencia del Tratado Trilateral de Libre Comercio.

VI.2. Efectos jurídicos.

Es muy interesante conocer los antecedentes jurídicos que se enmarcan dentro del Tratado de Libre Comercio, para abordar los efectos legales que se esperan del mismo.

Precisamente, fue en la novena reunión plenaria de Jefes de Negociación, celebrada en la ciudad de México del día 27 de abril al 1o. de mayo de 1992, donde se intensificaron los trabajos del grupo de abogados.

La labor de este cuerpo de juristas consistió en revisar la redacción del texto del Tratado de una manera minuciosa, tendiente a cuidar el que hubiere congruencia tanto en el uso de conceptos como en los detalles de definición del propio Tratado.

Desde luego que una de las funciones principales de la Comisión Jurídica Mexicana, fue la de ajustar a los preceptos de la Constitución todos los elementos, conceptos, derechos y obligaciones contenidos en el acuerdo trilateral comercial.

CONCEPTO JURIDICO DEL TLC.

Para Serra Puche, nuestro Secretario de Comercio, el Tratado "constituye un conjunto de reglas comerciales claras y estables que proporcionarán un marco jurídico a los importantes intercambios comerciales que México ha sostenido con América del Norte desde hace muchas décadas".

Como se observa, esta intención de observancia constitucional se puede apreciar a lo largo de nuestra declaración de adhesión como tercer suscrito del TLC.

Por ejemplo, se reitera que la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, se habrá de realizar

con estricto apego a lo establecido por la Constitución.

Esto significa, que para cada estipulación el Tratado se ajustará a la Constitución, nunca la Constitución al Tratado.

Gracias a estos esfuerzos legislativos, fue como se logró - crear un Tratado que se apegara a nuestra Constitución; eso le permitió al mismo reconocer las asimetrías existentes entre México con Estados Unidos y Canadá.

Es por ello que la aplicación del TLC se tendrá que dar en - forma gradual y acorde al grado de integración de la industria y economía mexicanas.

Otro de esos ejemplos se advierte en el renglón del comercio transfronterizo de servicios.

Para todos esos servicios, el Tratado establece las condiciones y modalidades en que habrán de ser aplicados. En ese caso se encuentran los tres principios generales del TLC respecto al renglón de los servicios, que ya fueron analizados en - páginas anteriores, tales son:

- a) Principio del trato nacional.
- b) Principio de la nación más favorecida.
- c) Principio de no obligatoriedad de residencia.

Por el lado de la inversión, los acuerdos alcanzados a la fecha en esta materia reflejan la congruencia entre nuestra Constitución y la necesidad de competir para atraer capitales de todo el mundo.

Dentro de las disposiciones generales que se pueden mencionar en el aspecto jurídico para el TLC, están las siguientes:

- a) El cumplimiento estricto al principio de trato nacional, en cuanto a las normas técnicas.
- b) La utilización de las normas internacionales como marco de referencia.
- c) Adoptar las medidas necesarias para la convergencia futura de los sistemas.
- d) Ajustar el cumplimiento de los procesos de validación de las normas a las disciplinas del capítulo que se trate, según el caso.
- e) Establecer los ámbitos para la cooperación, que - incluyan los mecanismos de consulta, intercambio de información y notificación.

De ahí la creación del Comité de Normas Técnicas, que supervisará el cumplimiento de las disposiciones anteriores.

Para México resultó de una importancia primordial el haber - previsto estos casos de verdadera justicia internacional.

El objetivo de México fue el de asegurar que en el caso de - surgimiento de controversias sobre el particular prevaleciera el Derecho.

Esta postura legalista fue una de las mejores provisiones, tan o más importantes que las mismas estrategias económicas.

Eso habla del régimen de derecho que caracteriza al estado - mexicano.

Resulta pues, de valiosa utilidad para todos los casos de que se trate, por ejemplo para las prácticas desleales y otras.

Analizo algunos casos específicos.

Prácticas desleales

El capítulo jurídico mexicano aseguró, durante la negociación, que los exportadores mexicanos no quedarán sujetos a la aplicación arbitraria e injustificada de las medidas de defensa contra prácticas desleales de Estados Unidos y Canadá.

DERECHO DE DENUNCIA.

Este prevé que cualquier parte podrá denunciar el Tratado, con sólo notificar a las partes con seis meses de anticipación.

Por medio de esta disposición, los gobiernos involucrados - quedan garantizados de no comprometerse con el Tratado a perpetuidad, si se llegara a presentar una amenaza a su soberanía o integridad nacional.

DERECHO DE ADHESION.

Esto se refiere a la posibilidad de que en el futuro otros - países se puedan incorporar a la zona de libre comercio, con sólo apegarse a la cláusula de adhesión si satisfacen los requisitos y no hay objeción por parte de los países socios.

PETROQUIMICA Y ENERGIA.

En materia de energéticos, México estableció desde el principio de las negociaciones para el TLC, que se respetaría la normatividad constitucional acerca de las áreas de explotación que se encuentran reservadas al estado mexicano; tal es el caso de la petroquímica y la energía.

Así como existen reservas para la explotación de ciertas áreas, también las hay para la operación de ciertas actividades reservadas por la constitución para el Estado Mexicano (servicios transfronterizos).

RENOVACION DE DISPOSICIONES.

Esto se refiere a que los países miembros del TLC podrán renovar o modificar las disposiciones listadas, con tal de que tales modificaciones o adiciones no las hagan más restrictivas.

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.

Estas se refieren al derecho que tiene cada país miembro de salvaguardar la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal respecto de las plagas o enfermedades provenientes de los otros países de la región.

Como se indicó al principio de este subcapítulo, la función del cuerpo jurídico mexicano resultó trascendental para el establecimiento de las bases legales con respecto al TLC.

Se lograron establecer dos niveles de protección para nuestro país en el capítulo de los principales derechos y obligaciones; al analizarlos por separado resultan los siguientes:

PRIMER NIVEL (Medidas fitosanitarias).

Principales derechos y obligaciones:

- Normas internacionales.
- Armonización y equivalencia.
- Evaluación del riesgo.
- Adaptación a las condiciones regionales.
- Transparencia en los procedimientos.
- Procedimientos de control, inspección y aprobación.
- Asistencia técnica.
- Comité de medidas sanitarias y fitosanitarias.

SEGUNDO NIVEL (Medidas de normalización).

Principales derechos y obligaciones:

- Normas internacionales.
- Compatibilidad.
- Validación de la conformidad.
- Transparencia en los procedimientos.
- Cooperación técnica.
- Comité sobre medidas de normalización.

De interés primordial resaltan tres apartados de naturaleza eminentemente jurídica, que estructuran el enfoque legal del

Tratado, versión México. Son los siguientes:

1. Medidas de emergencia.
2. Revisión de asuntos en materia de antidumping y -
cuotas compensatorias.
3. Disposiciones institucionales y procedimientos para
la solución de controversias.

MEDIDAS DE EMERGENCIA.

Consultando el resumen del TLC, reseña este apartado en la -
forma siguiente: "esta sección del Tratado establece reglas
y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del
TLC podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio
temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por -
incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones".

A grandes rasgos, estas medidas consisten en que un país miem-
bro del TLC que resulte dañado económicamente durante el -
intercambio, podrá buscar alivio a su problema imponiendo al
otro o a los otros países signatarios las medidas compensa-
torias o de ajuste necesarias, procurando al establecerlas -
seguir las siguientes reglas:

- a) Que sea por un lapso limitado.
- b) Que las importaciones provenientes de otro país -
miembro del TLC, causen o amenacen causar daño serio
a una industria nacional.

- c) Que la suspensión temporal comprenda la eliminación de tasas arancelarias acordadas.
- d) Restablecer la tasa anterior a la entrada en vigor del TLC.
- e) El daño deberá ser consecuencia de la desgravación arancelaria.
- f) Estas medidas de salvaguarda podrán adoptarse por una sola ocasión.
- g) Las medidas podrán adoptarse mediante un período - máximo de tres años.
- h) En bienes extremadamente sensibles a las importaciones, las medidas se podrán extender a cuatro años.

REVISION DE ASUNTOS EN MATERIA DE ANTIDUMPING Y CUOTAS COMPENSATORIAS.

Esto se refiere al mecanismo por parte de los tribunales arbitrales independientes para la revisión de las resoluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias.

Aquí se pueden destacar dos puntos:

- a) Integración y operación del tribunal.
- b) Conservación de la legislación nacional.

INTEGRACION Y OPERACION DEL TRIBUNAL.

Los tribunales arbitrales sujetarán su funcionamiento a las siguientes reglas:

- Cada tribunal arbitral se integrará por cinco individuos calificados de los países involucrados.
- La selección se hará de acuerdo a una lista de candidatos elaborada por los tres países.
- Cada país seleccionará a dos árbitros, y el quinto podrá ser seleccionado al azar.
- El tribunal arbitral sólo aplicará el derecho del país importador, si se trata de revisión de resolución impugnada.
- El tribunal arbitral podrá confirmar la resolución impugnada o reenviarla a la autoridad administrativa.
- El tribunal se integrará cuando lo solicite una persona interesada del país importador.
- En este caso el país importador o exportador sustituirá la revisión judicial por tribunales arbitrales binacionales.
- El cumplimiento de las resoluciones emitidas por el tribunal arbitral será obligatorio.

CONSERVACION DE LA LEGISLACION NACIONAL.

Esta disposición en el Tratado, significa el respeto a la soberanía de cada país contratante para que se pueda ejercer su legislación, aunque para ello tenga que ajustarse a ciertas condiciones.

Textualmente, en la página 10 del Resumen del TLC se lee:

"El Tratado confirma explícitamente el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias."

Este segmento es perfectamente normal e incondicional.

Pero donde se observa una notoria condicionalidad en la aplicación de la legislación nacional, es en el segundo párrafo que reza en la forma siguiente:

"Cada país modificará su legislación para permitir la ejecución de las obligaciones del TLC."

Finalmente, el tercer párrafo deja entrever el compromiso de que se finca a cada país miembro del TLC para que pueda reformar su legislación, a sabiendas de que será necesario y conveniente hacerlo. El párrafo citado expresa:

"Con posterioridad a la entrada en vigor del Tratado, cada país podrá reformar su legislación en la materia."

Todavía se determina al respecto, que todas las enmiendas que tengan que aplicarse a las importaciones procedentes de otro país signatario, podrán ser revisadas por una instancia arbitral para detectar conflictos con los objetivos y propósitos, tanto del Tratado, como los del GATT y sus códigos de conducta relevantes.

Bien, para cerrar este punto VI.2 de los efectos jurídicos del

TLC, paso a analizar las disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

Sobre este punto de las disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias, ya se han abordado algunas ideas en el transcurso de la investigación de este trabajo.

Por esa razón, sólo se destacarán las situaciones más prometedoras como son las siguientes:

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

Que se han creado la Comisión de Comercio y el Secretariado, en apoyo a la vida jurídica del Tratado. La Comisión se integra por ministros o funcionarios a nivel de gabinete designados por los tres gobiernos, para la solución de controversias.

En esta labor la Comisión de Comercio es apoyada por el Secretariado, que le brinda un apoyo administrativo y técnico, a fin de asegurar la administración conjunta de la zona de libre comercio.

En la inteligencia, de que la Comisión de Comercio estará pronta a resolver las consultas que le hagan los países involucrados.

En efecto, la consulta es el medio o vía por la cual, cuando un país se sienta afectado en sus derechos al surgir un asunto delicado, pueda solicitar la intervención de la Comisión de Comercio.

La Comisión, dentro de sus funciones, tratará de resolver la controversia dentro de un período o plazo de 30 a 45 días; - mediante el uso de buenos oficios, mediación, conciliación u otros medios alternativos para dirimir litigios.

El TLC concede prioridad a la conciliación como forma de - resolver controversias.

El inicio de procedimientos ante tribunales, se efectúa cuando tras la intervención de la Comisión de Comercio no se logró una resolución satisfactoria para ambas partes, en este caso países del TLC.

LA SELECCION DEL FORO. Este derecho lo tiene el país demandante para elegir el foro que le convenga, en el caso de que una misma controversia se pueda someter tanto a una instancia prevista por el GATT como a las instituidas en el TLC.

Incluso, cuando sean dos los países demandantes contra el tercero demandado, éste último podrá designar un foro distinto.

Si se llegare a un acuerdo se podrá elegir un foro único.

En el caso de que los países no llegaran a un arreglo, se llevará la controversia ante un tribunal arbitral, que se establecerá según las disposiciones del Tratado.

LAS REGLAS PROCESALES.

Estas establecen plazos estrictos para la pronta solución de los conflictos; la obligación del tribunal de presentar un informe preliminar con carácter confidencial a los países contendientes.

A propósito, en el caso de que se establezca un arbitraje internacional para controversias entre inversionistas y países miembros del TLC, se podrán sugerir métodos alternativos para la solución de controversias comerciales privadas.

Bien, sólo resta comentar sobre las excepciones y la seguridad nacional.

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

LAS EXCEPCIONES GENERALES.

Son aquéllas que le permiten a un país contratante adoptar medidas de emergencia para proteger intereses tales como la moral pública, la seguridad, la vida y salud humana, animal y vegetal; o los tesoros públicos o para la conservación de los recursos naturales, así como la ejecución de medidas en contra de prácticas engañosas o comportamientos contrarios a la competencia.

LA SEGURIDAD NACIONAL.

Sobre este particular se declara que: "nada de lo dispuesto en el Tratado afectará la capacidad de cualesquiera de los países signatarios, de adoptar medidas que consideren necesarias para proteger sus intereses esenciales de seguridad."

Hasta aquí lo referente a los efectos jurídicos.

Enseguida, se pasa a desarrollar el punto VI.3 Libertad de aranceles, pero vigencia del IVA.

VI.3. Libertad e aranceles, pero vigencia del IVA.

Este es el punto final, que cumplimenta la presente investigación sobre el trabajo del IVA en las importaciones, visto en relación al Tratado de Libre Comercio, en el intercambio de México con Estados Unidos de América y con Canadá.

Para ello, manifiesto estar de acuerdo con el hecho económico de que se liberen todos los aranceles impuestos a la importación de las mercancías, bienes y servicios, que permitan establecer el área de libre comercio que se pretende entre ambos países.

Pero que, en todo caso subsista el impuesto al valor agregado, como gravamen nivelador de los precios para la competencia justa en un mercado accesible y benéfico.

Retomando la idea central que originó este trabajo, o sea, el impuesto al valor agregado relacionado a la importación de

bienes tangibles e intangibles así como los servicios, es conveniente evocar sus fundamentos.

El fundamento legal específico en nuestra legislación, está dado en la fracción IV del artículo 10. capítulo I, Disposiciones Generales, de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, el cual textualmente se refiere a los sujetos obligados al pago del mismo, que son las personas físicas y las morales, que en territorio nacional realicen los actos o actividades siguientes:

"IV.- Importen bienes o servicios".

Dado que en este precepto no se hace ninguna aclaración o diferenciación, se considera que comprende tanto la importación definitiva como la importación temporal.

Más adelante, en el artículo 24, capítulo V, De la importación de bienes y servicios, a través de sus fracciones I, II, III, IV, V, especifica lo que considera importaciones de bienes y servicios; desde luego contemplando las dos especies mencionadas del régimen aduanero de la importación, el definitivo y el temporal.

En el reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, en el artículo 35, capítulo V, De la importación de bienes y servicios, se menciona el caso de la importación de bienes tangibles exportados que al retornar al territorio nacional, se deberá cubrir el impuesto respectivo.

El artículo mencionado se transcribe así:

"Art. 35. Se considera comprendido dentro de lo dispuesto por la fracción I del artículo 24 de la ley, el retorno a México de los bienes tangibles definitivamente exportados, cuando se efectúe en los términos del artículo 74 de la Ley Aduanera."

El artículo 36, de parecido tenor, grava incluso los desperdicios que se destinen a la importación definitiva, mismos que hayan sido objeto previamente de exportación definitiva y luego devueltos a México, tras un proceso de transformación; o rechazados por alguna autoridad extranjera.

Se mencionan todas estas previsiones y casuística, porque enseguida se tratará lo referente a la tasa cero ("0") del IVA en los casos que proceda.

Porque, no obstante que el hecho de retornar al país mercancías que se hubieren exportado en definitiva y que por alguna razón regresan al país, lo cual constituye una excepción para efectos de la ley que se comenta, esta equiparación de importación no salva de la causación del impuesto.

En páginas posteriores se tratará el caso, repito, de la tasa cero del IVA referente a las maquiladoras de exportación y a las empresas de comercio exterior.

En efecto, consultando la fuente (54) "Apuntes de Comercio Exterior" número 7, marzo 1992, a cargo de la Lic. Sonia Reyes

Frausto, editorial CUMASA, perteneciente al acervo 0658 de la Dirección General de Prácticas Comerciales Internacionales, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, bajo el título TASA "O" de IVA EN VENTAS A MAQUILADORAS Y/O EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR, se plantea este caso de reducción total del impuesto al valor agregado.

Paso a analizar estos interesantes comentarios.

TASA "O" DE IVA EN VENTAS A MAQUILADORAS Y/O EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.

Según la autora, para que se dé el caso de la tasa cero, estímulo del IVA se requiere de ciertas condiciones.

Los antecedentes remotos se encuentran en la respuesta que el sector gubernamental dio como política de fomento a las exportaciones para apoyar las operaciones, tanto del exportador indirecto como de las empresas cien por ciento exportadoras.

Para entender este tratamiento fiscal preferencial, conviene distinguir lo que se considera empresa maquiladora de exportación y empresa de comercio exterior.

Estas definiciones tienen su origen, el de la empresa maquiladora de exportación, en el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación de 22 de diciembre de 1989, artículo 3, fracción VI.

Por su parte, el Decreto para Regular el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior, de 3 de mayo de 1990 en su

artículo 4o. señala el objeto principal de este tipo de negociación comercial.

Definiciones:

a) Empresa maquiladora de exportación.

"La empresa, persona física o moral a la que en los términos de este ordenamiento le sea aprobado un programa de operación de maquila y exporte la totalidad de su producción."

Esto significa, que si la maquiladora exporta el 100% de su producción, al vender toda su mercancía al extranjero, no tendrá el problema de trasladar el impuesto, lo cual sólo ocurre en ventas en el territorio.

Por ese motivo se le puede otorgar el estímulo de que aplique la tasa cero ("0") en sus facturas, es decir, no reporte ningún gravamen.

b) Empresa de comercio exterior.

En términos análogos, se describe el objeto principal de las empresas de comercio exterior:

"La promoción y comercialización integral de exportaciones de mercancías no petroleras."

"Podrán realizar cualquier actividad de comercio exterior."

Estos lineamientos reafirman que la actividad preponderante de este tipo de empresa, es que exporta todo lo que compra en

en el país; asimismo todo lo que importa lo vende en el territorio nacional.

Hay que recordar que el rubro comercio exterior, comprende - tanto a la importación como a la exportación.

Cabe agregar que ambas empresas, la maquiladora exportadora como la empresa de comercio exterior, tienen registro autorizado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

En la actualidad, el artículo 31 del IVA es el que establece el caso de los maquiladores que exportan.

A la fecha, gracias a las reformas fiscales hechas al Impuesto al Valor Agregado, en los años 1990 y 1991, resultan claras las disposiciones sobre este impuesto en los casos de operaciones de comercio exterior, habiendo eliminado el riesgo de las operaciones aduaneras virtuales y la confusión que provocaba la regla 119.

Siguiendo el capítulo V, De la Importación de Bienes y Servicios, claramente se establece que pagarán el impuesto al valor agregado los bienes exportados que retornen con otro valor.

Reza así el párrafo del artículo 24:

BIEN EXPORTADO QUE RETORNE CON OTRO VALOR.

"Cuando un bien exportado temporalmente retorne al país habiéndosele agregado valor en el extranjero por reparación, aditamentos o por cualquier otro concepto que implique un valor adicional, se considerará importación

de bienes o servicios y deberá pagarse el impuesto por dicho valor en los términos del artículo 27 de esta ley."

Este último artículo establece que se calculará el IVA tratándose de importación de bienes tangibles, considerando el valor utilizado para el impuesto general de importación, adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación.

De toda esta reglamentación, podemos sacar en claro algunas situaciones:

Por ejemplo, que lo que el IVA grava en principio, de acuerdo a esta línea de investigación, es la importación definitiva de bienes tangibles, intangibles y servicios.

Pero también grava, la importación temporal de bienes o goce de servicios.

Además, grava la importación especial o sea, el retorno al país, de los bienes que se hubieran exportado en definitiva, por las maquiladoras exportadoras o por empresas de comercio exterior que se hubieren acogido al beneficio de la tasa cero.

Igualmente, grava el retorno de los bienes exportados temporalmente, para reparación o transformación.

En otras palabras, todo caso de introducción de mercancías al país se gravará por el IVA.

Por mi parte, qué bueno que así sea, que siga vigente el impuesto al valor agregado.

El IVA en todo momento es útil, desde el punto de vista del comercio exterior.

Creo que en ningún momento de su vigencia, llegaría a afectar la relación comercial ni resultaría inflacionaria, ni constituiría aumento gravoso del precio, sino todo lo contrario.

El IVA además de su carácter fiscal, representa una defensa comercial natural se podría decir, en la defensa de los precios del mercado nacional.

Dada la naturaleza y finalidad de este trabajo para tesis, que se refiere exclusivamente a la fracción V del artículo 24, es decir, a la importación de bienes y servicios, no incursionaré en los restantes apartados o actividades que grava el impuesto que se comenta.

Pero indudablemente que, en el supuesto caso, si el día de mañana por alguna razón o fundamento se desgravaran las demás actividades, seguiría vigente la imposición en el renglón de las importaciones.

Esta vigencia continuaría, debido a la utilidad y necesidad que ha demostrado hasta hoy el IVA.

Aquí concluye la investigación.

Solamente resta recalcar algunas consideraciones sobre el TLC, para luego formular las conclusiones.

NOTAS DE CAPITULO.

40. Resumen, op. cit. pp. 1,2.
41. Ibídem, pp. 18 a 20.
42. Avances, op. cit. pp. 17, 18.
43. Ibídem, loc. cit. p. 39.
44. Revista Interés. Año I, núm. 6, septiembre-octubre, 1991.
pp. 20, 21.
45. Revista Excellentia. núm. 14, vol. 2, julio, 1992, editada
por el Colegio de Graduados en Alta Dirección, pp. 23 a
26.
46. Revista Bancomext, núm. 10, vol. I, año I, octubre, 1990.
edit. Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, p. 15.
47. Revista Imagen, núm. 7, vol. 8, julio, 1991, edit. Banamex,
pp. 33 a 35.
48. Revista Excellentia, núm. 16, vol. 2, Sept.,1992, p. 12.
49. Organización de los trabajos, op. cit. pp. 12,13,14.
50. Conclusión de la Negociación, op. cit. pp. 47, 48.
51. Resumen del TLC, op. cit. pp. 11 a 21.
52. Ibídem, loc. cit., p. 14.
53. ¿Qué es el TLC?, Edit. SECOFI, 1993, extracto de mensaje
presidencial, pp. 4, 5.
54. Apuntes de Comercio Exterior, núm. 7, Reyes Frausto Sonia,
edit. CUMASA, marzo, 1992, acervo 0658, SECOFI.

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL TLC

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL TLC

Enseguida se dan a conocer algunas opiniones de tratadistas acerca de lo que constituye o se espera del Tratado de Libre Comercio.

1. Caballero estima que (a):

"el Tratado de Libre Comercio es visto como un paso - tendente a promover las exportaciones mexicanas al eliminar medidas discriminatorias tanto arancelarias como no arancelarias y a favorecer la entrada de capital extranjero al país."

Pero agrega que las negociaciones entre ambos países resultarán difíciles, tanto por el grado de integración de - cada uno de los países miembros, como por fines particulares que cada uno de ellos persigue.

Así, Estados Unidos busca como primera ventaja el aseguramiento de sus inversiones en México; pero su principal - desventaja será el empeoramiento de las situaciones socioeconómicas de los trabajadores estadounidenses menos calificados.

Para México, una de sus principales ventajas acerca del TLC es que constituiría el modelo adecuado para favorecer el crecimiento de la industria nacional, con la desventaja de - crear un modelo de incremento apoyado en la mano de obra barata, lo que perjudicaría aún más a la clase obrera mexicana.

Respecto a Canadá, este país espera con México mejores resultados de intercambio que los que obtuvo con Estados Unidos

en su primeraño del Tratado celebrado entre ellos (EUA-CANADA, 1989).

En síntesis, para este autor, después de recoger las impresiones de los organismos interesados como son: Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA); la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM); el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP); el Centro de Análisis e Investigación Económica del Itam y otros organismos internacionales como la Comisión Económica para América Latina y la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, llega a las siguientes consideraciones:

Que habrá cierre masivo de las medianas y pequeñas - industrias mexicanas.

Que las prácticas productivas de México deberán modificarse, porque sólo la productividad logrará competitividad.

Que será necesario modificar aspectos de la Constitución Mexicana.

Tal vez sean ciertos o aproximados estos juicios que hace el autor. Pero el caso es, si México ha dado este paso fundamental para la economía nacional, entonces se justifican los cambios que en todos los órdenes estrictamente necesarios deban darse.

Bien, sin ahondar más sobre el punto, continúo dando a conocer

las opiniones de otros autores o consultando otras fuentes y corrientes de comercio, sobre el particular.

Aquí viene al caso una breve nota en la revista Industria - Maquiladora, editada en Tijuana (b).

Se refiere a que indirectamente, con motivo del TLC, México recibirá un mayor flujo de inversión japonesa, pues las empresas niponas establecidas en Estados Unidos, están modificando sus estrategias de inversiones y se disponen a relocalizar sitios en México.

No olvidar que para Japón, inversión significa tanto la transferencia de capital como los préstamos externos.

Japón es hoy en día, la mayor potencia comercialista, basando su prosperidad en el comercio más que en la amenaza o intervencionismo militar.

Las siguientes consideraciones, contenidas en la revista especializada Actividad Empresaria, bajo el epígrafe "Avances del TLC", menciona que los cambios en la estructura económica nacional (productiva, comercial y de servicios) se presentan de estas tres formas (c):

"1. Las empresas orientadas hacia la exportación directa, son las que se beneficiarán de inmediato."

"2. Las empresas pequeñas y medianas de exportación indirecta, verán ventajas en el corto plazo."

"3. Las empresas que sin importar su tamaño han estado siempre orientadas al mercado local, regional o nacional, - tendrán que esperar a que madure el sector exportador para recibir los rendimientos indirectos de la apertura."

DIARIOS Y PERIODICOS.

Los encabezados de los diarios y periódicos, aunque no siempre son confiables en sus noticias, la verdad es que han estado haciendo amplia cobertura sobre el tema del TLC.

Por ejemplo, en las primeras planas de los diarios capitalinos y de provincia, aparecen epígrafes tales como "EL TLC ESTA - VIVO" "AUN SIN TLC, SEGUIRA EL MODELO ECONOMICO" "NO HAY - MILAGROS ECONOMICOS", y otros por el estilo.

No obstante, esta falta de confiabilidad de la fuente hemerográfica, en algunos artículos periodísticos aparecen noticias que pueden complementar la presente investigación, como es el caso del periódico angelino La Opinión, del Estado de California en Estados Unidos, que fue auxiliar en su información para una parte del capítulo V, bajo el rubro "CLINTON SOPESA IMPONER EL IVA".

En fin, estas son sólo algunas de las tantas consideraciones que existen sobre el TLC.

Ahora paso a las conclusiones del trabajo.

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL TLC.

NOTAS:

- a) Caballero U., Emilio. El Tratado de Libre Comercio. Edit. Diana, 1a. edición, 1991, pp. 10, 11, 12.
- b) Revista Industria Maquiladora, Año 2, número 4, abril 1993, pp. 33 a 37.
- c) Revista Actividad Empresarial, año XI, número 12, diciembre-92, "Tratado Trilateral y Estructura Económica Nacional", pp. 28, 29.

C O N C L U S I O N E S

Como resultado de la investigación de este trabajo, para la elaboración del tema de tesis "El IVA en las importaciones - ante el TLC", se pueden formular las siguientes conclusiones:

Primera.- El impuesto al valor agregado (IVA) es un impuesto útil, conveniente y necesario en las importaciones al país; como ha quedado demostrado durante el desarrollo de esta investigación.

El IVA es el más importante impuesto sobre ventas, sin embargo su importancia es mayor en las compras internacionales, ya que su efecto mediato es el de mejorar la relación en la balanza de pagos.

Segunda.- El IVA es un impuesto que tiene como finalidad equilibrar los precios de la competencia internacional y con ello lograr mejor relación de mercado.

La imposición al valor agregado mexicano, más que un gravamen, es una defensa económico-fiscal sobre la economía nacional, por lo que se debe pugnar por su definitividad.

Tercera.- El Tratado de Libre Comercio, es una oportunidad de primordial importancia para robustecer el mercado exterior de México.

En relación al Tratado de Libre Comercio, el IVA propiciará un mercado más vigoroso, a la vez que un intercambio más justo.

Cuarta.- Si en el intercambio de bienes y servicios se determina la riqueza o pobreza de un Estado, entonces el IVA es factor determinante en el desarrollo del Estado Mexicano.

Uno de los efectos mediatos del IVA será el desarrollo del país, gracias al efecto indirecto de controlar la inflación.

Quinta.- La existencia del IVA es un reflejo de la soberanía comercial de México; por ello, sus habitantes deben pugnar por su vigencia indefinida.

Aunque se liberen todos los aranceles a la importación, debe continuar la vigencia del IVA.

Sexta.- El IVA es el paraarancel por excelencia, con motivo de la introducción de bienes y servicios al territorio nacional.

La categoría impositivo-fiscal del IVA debe ser la de un ingreso ordinario, es decir, permanente; no extraordinario o emergente, que permita en el mediano y largo plazos, consolidar el crecimiento económico del país.

Séptima.- La mejor prueba de la utilidad del IVA lo representan las modificaciones fiscales canadienses y norteamericanas, encaminadas a una más clara aplicación con motivo del convenio trilateral.

Octava.- Seguramente que el IVA se ajusta al modelo económico de todo país, toda vez que lejos de suprimirse se

está adoptando cada vez en mayor proporción por los países, tanto en vías de desarrollo como por los industrializados; tal es el caso reciente de Polonia, país en el cual el IVA está vigente a partir del 1o. de junio de 1993.

Novena.- La vigencia del IVA aunado esto a la estrategia de una calidad total, a través de la productividad en la producción, puede colocar a México en el mediano plazo, en una economía de punta.

De hecho, México se encuentra en una posición respetable en el foro comercial de las naciones hispanoamericanas, con fuerte presencia en algunas potencias europeas.

Por la serie de consideraciones expuestas, el impuesto al valor agregado debe ser el arancel tutelado por pueblo y gobierno mexicanos, el impuesto por excelencia.

B I B L I O G R A F I A

A) LEGISLACION

1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 1992.
2. Ley del Impuesto al Valor Agregado y su reglamento, 1992.
3. Legislación Aduanera y su reglamento, 1992.
4. Ley del Impuesto sobre la Renta y su reglamento, 1991.
5. Código Fiscal de la Federación, 1991.

B) TEXTOS

1. Aplicación contable del IVA. Elsa Barrera Fuentes. Edit. Ecasa, 1982.
2. Cuestionario de impuestos. Oscar Casarín M. Edit. Pac, 1983.
3. Exégesis del impuesto al valor agregado mexicano. Emilio Margain Manautou. Edit. U.A.S.L.P., 1981.
4. Régimen y aplicación práctica de la ley del impuesto al valor agregado y su reglamento. Jaime Domínguez Orozco, Edit. Edic. Fisc. ISEF, 1982.
5. Estudio analítico del IVA. Guillermo R. Flores Meyer. Edit. Ecasa, 1982.
6. Cómo cobrar y pagar el IVA dentro del precio. Angel - Mattiello. Edit. Limusa, 1985.

7. El Tratado de Libre Comercio. Emilio Caballero U. Edit. Diana, 1991.
8. Apuntes de Comercio Exterior. Sonia Reyes Frausto. Edit. Cumasa, 1992.

C) REVISTAS

I. Especializadas:

1. Bancomext. Banco de Comercio Exterior, núm. 10, vol. I, año I, octubre 1990.
2. Cuadernos de cabecera. Banco Mexicano Somex. núm. 6, - dic./91; núm. 17, ene./92; núm. 18, feb./92.
3. Interés. Año I, núm. 6, sept.-oct./1991.
4. Excellentia. Núm. 14, vol. 2, jul./1992, edit. por el Colegio de Graduados en Alta Dirección.
5. Imagen. Núm. 7, vol. 8, jul./1991, edit. por Banamex.
6. Actividad Empresarial. Año XI, núm. 12, dic./92.
7. Consultorio Fiscal. Año 6, núm. 82, 1 de feb./93.
8. Maquiladora. Año 2, núm. 4, abril 1993.

II. Comunes:

1. Epoca.
2. Nexos.

D) FOLLETOS**I. Específicos:**

1. El abc del TLC.
2. Avances en la negociación TLC.
3. Conclusión de la negociación TLC.
4. Una visión global del TLC.
5. Organización de los trabajos preparatorios del TLC.
6. Resumen del TLC.

II. Genéricos:

1. El Tratado de Libre Comercio, 1992.
2. ¿Qué es el TLC? 1992.
3. Glosario económico del TLC, febrero de 1993.

E) PERIODICOS**I. Diarios Oficiales:**

1. D.O. del 31 de marzo de 1993.

Periódicos no oficiales:

1. Diario La Tarde de Baja California, núm. 9, año I, vol. I, 12 de marzo 1993.
2. La Opinión de Los Angeles, Cal. EE.UU., año 67, núm. 213, 16 de abril 1993.
3. Diario El Mexicano de Baja California, núm. 12006, año - XXXIII, pág. 10, sección "C" Finanzas, 23 marzo 1993.

AVANCES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

LOS ACUERDOS PARALELOS

AVANCES DEL TLC

Atendiendo las instrucciones por parte del Sr. Lic. Luis Carballo Balvanera, asesor de la presente tesis doctoral "El IVA en las Importaciones ante el TLC", se presentan estos datos y noticias de última hora, sucedidos del 1o. de julio al 31 de diciembre de 1993 para actualizar el trabajo de investigación citado.

La negociación del TLC. (1)

Como es del conocimiento público, para México el Tratado Trilateral de Libre Comercio (con Canadá y Estados Unidos de Norteamérica), surgió como un complemento de la reforma económica experimentada por las dos administraciones De la Madrid-Salinas de Gortari (1982-1994); impulsado y defendido en forma acelerada por nuestro actual mandatario en los últimos tres años (1990-1993).

Es de recordar, que inicialmente los tres objetivos generales del Tratado se esbozaron de una manera simple:

1. Hacer posible las exportaciones mexicanas al mayor mercado del mundo.
2. Diversificar las exportaciones mexicanas.
3. Hacer posible el éxito de la reforma económica.

Esta decisión gubernamental del presidente Salinas, de acelerar el desarrollo económico del país, mediante la eliminación

de los obstáculos arancelarios y no arancelarios para el libre intercambio de los productos, encontró no obstante, tenaz resistencia por parte de algunos sectores connacionales y/o extranjeros, especialmente por los Estados Unidos de Norteamérica, para el rechazo al TLC.

Acuerdos paralelos al TLC. (2)

Durante estos 40 meses de negociación para lograr la aprobación del acuerdo trilateral en su momento (17 dic./92), - mediante la firma por parte de la administración estadounidense del anterior presidente George Bush; y la ratificación del mismo por el entrante mandatario William Clinton (17 nov./93), el momento más álgido de los debates en ambos congresos se dio en el otoño de 1993.

He aquí la relación de algunos incidentes o incertidumbres - durante el mes de septiembre de 1993.

- El presidente Clinton, demanda una discusión honesta en vez de un juego de gritos (sept. 21). Hasta que en el mes siguiente, octubre, cambio de actitud y apoyó abierta y decididamente la ratificación del Tratado.
- El líder de la mayoría demócrata en la Cámara de representantes Richard Gephardt, en contra del convenio trilateral - (sept. 22).
- Legislaciones distintas.- Según analistas jurídicos y prestigiados juristas de los tres países, la existencia de -

sistemas jurídicos distintos (anglosajón o consuetudinario, en Estados Unidos; provincial en Canadá; codificado en México) podría dificultar la ratificación, vigencia y aplicación de una legislación tipo o uniforme, que sería la adecuada (sept. 23).

- El Consejo Coordinador Empresarial de México, según su dirigente Mario Mújica Olvera, se encuentra en situación de incompetitividad ante Estados Unidos y Canadá, debido a que el padrón de pequeñas y micros empresas representa el 92% del total del país (sept. 27).
- El Senado estadounidense, según James Kostohry, asesor político de empresas de cabildeo en la Unión Americana, dice que la banca republicana contará con mayor votación que la banca demócrata, por tanto será inútil el esfuerzo de las autoridades mexicanas por ratificar el TLC (sept. 27).
- Es necesario crear la Subsecretaría del Transporte Marítimo, si triunfa el TLC, observan analistas mexicanos (sept. 27).
- El presidente del Banco Mundial, Lewis Preston, recomienda a México continuar con su programa económico de austeridad, por si fracasa el TLC (sept. 28).
- El TLC viola leyes mexicanas y canadienses, según especialistas de derecho internacional de ambos países, entre ellos Carlos Arellano y Charles Reasons (sept. 28).
- Agilizar el TLC, pide Clinton a las Cámaras de Diputados y Senadores de su país, para enviar el borrador de la ley de

aplicación del TLC al Capitolio, el 1 de noviembre y pueda ser votada (sept. 29).

- El acuerdo está muy cerca "se puede saborear", —afirma — Thomas Donohue, presidente de la Asociación Americana de Transporte— lo que permite hacer planes de ese servicio público para el año 2001 (sept. 29).
- Los grupos ambientalistas norteamericanos (Public Citizen) están en contra del TLC, y el representante comercial de la Casa Blanca, Michael Kantor, afirma que se podrían conseguir votos de congresistas indecisos si se conceden mejores condiciones para la industria azucarera estadounidense (sept. 30).
- Exageradas las posiciones de promotores y detractores del TLC, afirma el Embajador de EE.UU. en México, James R. Jones; porque el TLC no es una panacea que cure todos los problemas económicos de los dos países y su aprobación no será fácil, debido a la creciente inseguridad en los efectos de la reestructuración de la economía estadounidense (sept. 30).
- El TLC con pocas posibilidades, asevera la Cámara de Comercio de Estados Unidos (US Chamber of Commerce) que habrá pocas posibilidades de ratificación por el congreso estadounidense, debido a la fuerte oposición y los pesados argumentos del antitratadista Ross Perot, quien cuenta con la simpatía de la opinión pública de su país (sept. 30).

- Luis Pazos, analista económico-financiero, en su opúsculo "Alternativas económicas y políticas para 1994" (4) nos dice: "sin ser la panacea, el TLC es el mejor marco jurídico internacional para incrementar en el mejor tiempo posible los ingresos reales de un gran número de trabajadores en México". (noviembre/93)

Como se advierte, el TLC ha tenido bastantes opositores así como defensores en ambos países.

Entre los opositores en EE.UU. tenemos al empresario y ex candidato presidencial Ross Perot, al senador Ernest "Fritz" Hollings, al diputado David Bonior, al líder de la Cámara de Diputados, Richard Gephardt.

Los defensores en ese país son, el vicepresidente Al Gore, el empresario Lee Iacocca, el secretario del tesoro Lloyd Betsen, últimamente el presidente Bill Clinton.

Entre los opositores en México, figura el eterno candidato presidencial del PRD, Cuauhtémoc Cárdenas.

Los defensores están encabezados desde siempre por el presidente Carlos Salinas, seguido de sus inmediatos colaboradores Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio, Pedro Aspe Armella, Secretario de Hacienda, Luis Donald Colosio, éste último fuerte precandidato presidencial.

De allí la importancia de los Acuerdos Paralelos al TLC.

Los Acuerdos Paralelos al TLC.- Precisamente, los acuerdos paralelos consisten en cuatro (4) acuerdos complementarios,

como condición o viabilidad solicitada por el país tratante norteamericano, para la ratificación e inicio de la vigencia, pospuesta a lo largo de doce (12) meses, desde el 1 de enero de 1993, al 1 de enero de 1994, finalmente.

Por ese motivo, el 17 de agosto/93 el Dr. Jaime Serra, Secretario de Comercio, expuso ante el Senado el contenido de los mencionados acuerdos paralelos, formalizados el 14 de septiembre del mismo año, por el Lic. Carlos Salinas.

Los acuerdos paralelos respetan los principios fijados por las comisiones de ambos países (EE.UU.-Canadá-México), es decir, que habiendo concluido el proceso de negociación sólo falta el aspecto legislativo.

Principios de los Acuerdos Paralelos.

Los principios de estos acuerdos son tres (3) a saber:

1. No se reabrirá el TLC, la negociación concluyó el 12 de agosto de 1992 y no habrá modificación alguna, sólo complementar las disposiciones alcanzadas.

2. No se abrirán para encubrir proteccionismo, es decir, no serán aplicados para evitar operaciones de comercio exterior, en ningún momento se utilizarán para restricción de flujo de mercancías entre un país a otro.

3. Se respetará la soberanía de los tres países signatarios, pues ninguna disposición en los acuerdos paralelos -

reducirá la autoridad e independencia de criterio de cada país y sus instituciones.

Contenido de los Acuerdos Paralelos. (3)

Los acuerdos paralelos del TLC son cuatro (4), de los cuales el primero se refiere a tratado de cooperación en materia ambiental, el segundo sobre materia laboral, el tercero para salvaguardas y el cuarto referente a infraestructura en la frontera.

Desglose de los Acuerdos Paralelos del TLC.

1o. Acuerdo sobre cooperación ambiental. Este acuerdo se estableció considerando que si uno de los tres países no aplica rigurosamente sus leyes ambientales y permite un proceso de libre industrialización en detrimento de la ecología, está compitiendo con ventajas desleales sobre el país miembro que sí respeta y aplica la normatividad indicada.

Por lo que este primer acuerdo se propone los objetivos principales siguientes:

- a) La conservación, protección y mejoramiento del medio ambiente en ambos países, para mejorar la vida de sus habitantes.
- b) Aumentar la cooperación trilateral.
- c) Apoyar los objetivos que en materia ambiental se propone el TLC.

- d) Evitar medidas que representen distorsiones comerciales o proteccionismo encubierto.
- e) Promover la aplicación efectiva y transparente de las leyes ambientales de cada país, de acuerdo a sus procedimientos.

Para la supervisión y aplicación de este acuerdo ambiental, se creó la Comisión para la Cooperación Ambiental, integrada por un consejo ministerial, un secretariado técnico, un comité asesor conjunto.

En caso de prohibición o restricción del uso de pesticidas, sustancias químicas y tóxicas, se notificará debida y anticipadamente.

2o. Acuerdo sobre cooperación laboral. Este segundo acuerdo, básicamente se refiere a la cooperación laboral en ambos países, tales como:

- a) Desarrollo de programas en beneficio de los trabajadores de ambos países.
- b) Asegurar la aplicación efectiva de las leyes laborales de cada país, estimulando la competitividad con base en el mejoramiento de la productividad, calidad e innovación.
- c) Que el trabajo se desarrolle en condiciones sanitarias y de salud adecuadas.

- d) Que se cumpla con el pago del salario mínimo, libertad de asociación, derecho de negociación colectiva y de huelga.
- e) Que se vigile el trabajo de los menores, prohibición del trabajo forzado, protección de los trabajadores migrantes, la no discriminación.

Para dar cumplimiento a esta cooperación laboral, se creará una comisión laboral, integrada por un consejo ministerial, un secretario coordinador (no secretariado técnico) y tres - oficinas nacionales administrativas.

Se establecerá una de estas oficinas en cada país, para recibir las quejas correspondientes y turnarlas al Ministro del Trabajo del país infractor, el cual decidirá de acuerdo a su legislación nacional, escuchando la opinión de su cuerpo de expertos laborales; la sanción se podrá alargar un plazo de hasta dos años.

3o. Acuerdo sobre salvaguardas. La salvaguarda es un recurso que tiene cada uno de los tres países, cuando considera que se están recibiendo importaciones excesivas de un - producto y se desea detenerlas temporalmente, a fin de garantizar la existencia de su industria nacional.

De acuerdo a las condiciones negociadas, se podría invocar la suspensión de esas importaciones hasta por tres años, en el arancel negociado y continuar aplicando el arancel normal.

Desde luego que esta medida de emergencia se aplica sólo en caso de una invasión desproporcionada de los productos.

En los sectores público y privado mexicanos, se considera que este acuerdo de salvaguardas resultará más benéfico para nuestro país, que para los otros dos países suscritos.

Por acuerdo de los tres gobiernos, se crea la Comisión de Libre Comercio de América del Norte, sede México; la Comisión Ambiental, sede Canadá; la Comisión Laboral, sede Estados Unidos.

4o. Acuerdo o entendimiento sobre financiamiento de proyectos fronterizos. Esto se refiere a la infraestructura en la frontera.

Consiste en un convenio México-Estados Unidos, para desarrollar un programa conjunto de financiamiento para mejorar la infraestructura de la frontera común, que incluye aspectos como: tratamiento de aguas, manejo de desechos sólidos y otras áreas relacionadas con el mejoramiento ambiental.

El programa citado contará con tres apoyos:

- a) Creación de una institución coordinadora de proyectos.
- b) Establecimiento de fuentes diversas de financiamiento, entre ellas la creación de un fondo bilateral gubernamental.
- c) Definición de criterios para aplicar los recursos otorgar viabilidad financiera a los proyectos.

RATIFICACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El presidente Carlos Salinas de Gortari, con motivo de la ratificación del TLC, por el Congreso Norteamericano en diciembre de 1993, declaró la importancia del mismo en sus propósitos económicos a través de un amplio comercio (5).

"los efectos del Tratado se irán reflejando en el mediano plazo, su operación efectiva será en 15 años."

"con el Tratado de Libre Comercio se eliminarán totalmente las cuotas, permisos e impuestos para los productos mexicanos hacia el mercado americano, y de igual manera nosotros de manera gradual, iremos abriendo - nuestro mercado a los productos provenientes de Estados Unidos y Canadá."

VIGENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Finalmente, el sábado 10. de enero de 1994, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio.

Con tal motivo, los países firmantes Estados Unidos y Canadá, suprimieron impuestos a la importación de 7,000 productos - mexicanos.

México por su parte, suprimió impuestos a las importaciones de 6,000 bienes y servicios, procedentes de esos países, que constituyen el 54% de los productos de intercambio.

Beneficio a los consumidores fronterizos.- El Sr. Alfredo -

Payán Burgos, de la Cámara de Comercio en Tijuana, B. Cfa. - Norte, opina que el consumidor fronterizo se beneficiará ante la reducción de precios, por la desaparición de impuestos.

Agrega, que otros 5,400 productos con 4,200 fracciones arancelarias, se suprimirán durante el presente año.

Que en 15 años, desaparecerán totalmente los impuestos de - 15,000 productos, que el atún será desgravado hasta dentro de algunos años.

SOBRE EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

Algunos voceros comerciales del estado de California, en Estados Unidos anuncian el proyecto de reducir los impuestos sobre ventas al 7% (IVA americano).

Conviene recordar, que el economista mexicano Luis Pazos - propone para la mejora de las finanzas públicas y la estabilidad de la economía mexicana, la reducción de la tasa del impuesto al valor agregado del 10% actual al 6% ó 5%, incluso, para abatir la inflación y mantener una política monetaria - restrictiva que permita sostener inflaciones de un dígito.

Mediante esta estrategia, de un grupo de cuatro que propone, el gobierno podrá o podría mejor dicho, suavizar la desaceleración económica.

Hasta aquí, a principios del año 1994, comprende esta información adicional a la investigación sobre la tesis "EL IVA EN LAS IMPORTACIONES ANTE EL TLC".

Por mi parte, sigo sosteniendo la tesis de que tanto el IVA genérico, así como el específico del renglón de importaciones, no debe modificarse, ni reducción, ni supresión por ser un impuesto de defensa fiscal y de avance social.

B I B L I O G R A F I A

1. Rubio, Luis. Cuaderno de Nexos, núm.66, diciembre, 1993, pp. I,V. Revista Nexos.
2. De la Vega, Netzahualcóyotl y Blanco, Herminio. Tratado - Trilateral de Libre Comercio. Boletín Informativo sobre el TLC. Octubre, 1993, año II, No. 15, pp. 14, 19, edit. Sría. de Desarrollo Económico, Edo. de B. Cfa. Norte.
3. Infocompex. Boletín Informativo bimestral de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones. Edit. SECOFI, vol. 3, No. 14, julio-agosto 1993, pp. 9 a 13.
4. Pazos, Luis. Alternativas económicas y políticas para 1994. Edit. CISLE, Centro de Investigación sobre la Libre Empresa, A.C., pág. 8, punto 9, noviembre 1993.
5. Revista El Mercado de Valores. Edit. Nacional Financiera Nafinsa, núm. 18, año LIII, diciembre 1993, pp. 3, 4.
6. Revista Proceso. Semanario de información y análisis. - Artículo: "Con TLC o sin TLC, desprecio por México", núm. 889, 15 de noviembre de 1993, pp. 6 a 12.

G L O S A R I O

Arancel. Un impuesto o tarifa aplicados sobre bienes de importación.

Area de libre comercio. Significa la supresión de impuestos sobre las importaciones entre los participantes.

Barreras arancelarias. Son los obstáculos al comercio exterior por medio de gravámenes.

Barreras no arancelarias. Consisten en cuotas y restricciones al comercio exterior sin utilizar los impuestos.

Bienes tangibles. Son aquéllos que se pueden tocar, medir o pesar.

Bienes intangibles. Son aquéllos que carecen de alguna característica de los bienes tangibles.

Comercio internacional. Es el intercambio de bienes y servicios entre dos o más países u organismos económicos (mercados comunes, bloques de comercio, integraciones económicas, etc.).

Desgravación. Consiste en eliminar todo gravamen, ya sea impuestos o derechos.

Dumping. Significa las prácticas desleales.

Exportación. Es la salida de mercancías con destino a otro país.

GATT. (General Agreement on Tariff and Trade). Traducción: Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Es un convenio comercial multilateral cuyo objetivo principal es la

reducción de aranceles y otras barreras al comercio, - además de ofrecer consulta a los países y empresas, concerniente al comercio internacional.

Fue integrado en 1947, tiene su sede en Ginebra, reúne a 120 países que constituyen el 80% del comercio mundial.

Se creó con el objeto de expandir el comercio internacional, como medio de elevar el bienestar en el mundo.

Inflación. Es el aumento sostenido del promedio ponderado de los precios de una economía.

Es la pérdida del poder adquisitivo de bienes y servicios.

Importación. Es la introducción de mercancías o servicios al territorio nacional.

Impuesto al valor agregado (IVA). Es el impuesto cargado sobre el valor agregado por cada unidad de producción.

I.S.A.N. Es el impuesto sobre autos nuevos.

Mercado común. Es el libre movimiento de capital e inversiones, mano de obra; científicos, profesionales y técnicos; recursos naturales, energéticos.

Producción compartida. Es cuando un producto combina partes fabricadas en algunos de los países mencionados.

Proteccionismo. Es la política de un gobierno para apoyar a su industria, agricultura o ganadería, a través de subsidios, subvenciones o cuotas compensatorias, con motivo del intercambio comercial.

Regalía. Es el pago al titular de una patente, marca o nombre comercial, para que permita o autorice a otra persona su uso.

Reglas de origen. Son las disposiciones dentro de un tratado comercial, para impedir mediante certificados del origen de productos, que no se realice una triangulación con estos bienes en países fuera del Tratado.

Salto arancelario. Es cuando la exportación de un bien con preferencia arancelaria, se realiza bajo una fracción aduanera distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región.

Salvaguardas. Es el derecho pleno de la soberanía de cada nación, para imponer restricciones a la importación de mercancías, en caso de que surjan circunstancias excepcionales.

Subsidios. Son donaciones o transferencias que realiza el gobierno federal para compensar las pérdidas de operación, de las empresas y organismos estatales.

Tratado de Libre Comercio (TLC). Se refiere a la zona de libre comercio, entre Estados Unidos, Canadá y México, con un mercado de 356 millones de consumidores.

Trato nacional. Es cláusula de acuerdo comercial, consistente en considerar por igual a los productos de los países miembros para efectos del pago de impuestos y/o aplicación de los reglamentos internos.

Unión aduanera. Reunión de países para eliminación de los aranceles aduaneros.

Unión económica. Asociación de países para regular la producción, distribución, circulación y consumo de los bienes y servicios de un modo común.

Es una organización supranacional, con facultades para intervenir en la vida nacional de los países participantes.

Valor agregado. Usualmente es el nuevo valor de los bienes y servicios, tras un proceso de transformación. Este valor superior o diferencia de valor de esos bienes, sirve para indicar la actividad económica de un sector o de toda la economía.

Es la suma de todos los salarios, intereses, renta y utilidad.

Cuando algún país grava este valor, se forma el impuesto al valor agregado (IVA).

A N E X O S

179

ANEXO 1
Integrantes del Consejo Asesor

INTEGRANTES DEL CONSEJO ASESOR DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

SECOFI

DR. JAIME SERRA PUCHE
Titular del Ramo

DR. HERMINIO BLANCO MENDOZA
Jefe de la Negociación del Tratado de Libre Comercio

DR. JAIME ZABLUDOVSKY KUPER
Coordinador General de la Unidad de Negociación del
Tratado de Libre Comercio

DR. ISRAEL GUTIERREZ GUERRERO
Director General de Coordinación Sectorial y Secretario
Técnico

SECTOR LABORAL

SR. ALFONSO SANCHEZ MADARIAGA
Secretario de Relaciones del Comité Nacional de la CTM

SR. RAFAEL DE JESUS LOZANO CONTRERAS
Presidente del Congreso del Trabajo

SEN. NETZAHUALCOYOTL DE LA VEGA GARCIA
Secretario General del Sindicato de los Trabajadores de la
Industria de la Radiodifusión, Televisión, Similares y
Conexos de la República Mexicana

SECTOR AGROPECUARIO

DIP. JESUS GONZALEZ GORTAZAR
 Presidente de la Confederación Nacional de la Pequeña
 Propiedad

SEN. MAXIMILIANO SILERIO ESPARZA
 Secretario General de la Confederación Nacional Campe-
 sina

SR. JAVIER GARZA DE LA CABADA
 Presidente del Consejo Nacional Agropecuario

SECTOR EMPRESARIAL

C.P. ROLANDO VEGA IÑIGUEZ
 Presidente del Consejo Coordinador Empresarial

LIC. JUAN GALLARDO
 Presidente del Consejo del Grupo Embotelladoras Unidas.

ING. CLAUDIO X. GONZALEZ
 Presidente del Consejo y Director General de Kimberly
 Clark de México, S. A. de C. V.

ING. ANTONIO MADERO BRACHIO
 Presidente del Consejo de Administración de Corpora-
 ción Industrial San Luis

C.P. JESUS CEVALLOS
 Presidente de la Confederación Nacional de Cámaras In-
 dustriales de los Estados Unidos Mexicanos

ING. IGNACIO ARANGUREN
 Director General de Arancia

ING. ENRIQUE ROBINSON BOURS
 Presidente y Director General de Industrias Bachoco

ING. ANDRES MARCELO SADA
 Presidente del Consejo de Administración del Grupo
 CYDSA

ING. HUGO VILLALOBOS GONZALEZ
 Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales
 de Comercio, Servicios y Turismo

SECTOR ACADEMICO

DR. RAFAEL RANGEL SOSTMAN
 Rector del Sistema ITESM

LIC. JAVIER BERISTAIN
 Rector del ITAM

DR. JOSE SARUKHAN KERMES
 Rector de la UNAM

DR. JORGE BUSTAMENTE
 Presidente de El Colegio de la Frontera Norte

PROF. MARIO OJEDA GOMEZ
 Presidente de El Colegio de México

C.P. OSCAR JAVIER JOFRE VELAZQUEZ
 Director del Instituto Politécnico Nacional

ANEXO 2
Estructura de la COECE

**COORDINADORA DE ORGANISMOS
EMPRESARIALES DE COMERCIO
EXTERIOR**

**Coordinación Empresarial para el Tratado de
Libre Comercio México-Canadá-Estados Unidos**
RUBROS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA Y SUS RESPONSABLES

AGROPECUARIO

Agropecuario, Sector	Eduardo R. Bours Castelló
Avicultura	Miguel Castro Sánchez
Cítricos procesados	Abelardo Sánchez Guzmán
Flores ornamentales	Gustavo Ruiz Kuri
Frutas clima templado	Mario Gil Barraza Torres
Frutas tropicales y cítricos	Raúl Nava Navarro
Ganadería bovina	Luis Armando Salazar
Ganadería de leche	Alfredo Gutiérrez Dávila
Ganadería porcina	Antonio Soto Ramírez
Granos y oleaginosas	Theojary Crisantes Enciso
Hortalizas y frutas	José Guadalupe Cárdenas
Hortalizas y frutas procesadas	Manuel Urquiza Estada
Productos tropicales	Fernando Riano Barradas.

SEGUROS

Finanzas	Jorge Orozco Laine
Intermediarios Financieros	Tomás Ruiz Ramírez
Inversión Extranjera	Adrián Páez Martínez
Reaseguros y daños	Tomás Ruiz Ramírez
Seguros, Sector	Tomás Ruiz Ramírez
Seguros, desregulación	Ricardo Arias
Vida y pensiones	Luis Huerta Rosas

FINANZAS

Almacenadoras, SS	Hernán Calero Charles
Arrendadora, SS	Gustavo Rangel León
Casas de Bolsa, SS	Edgardo Mendoza Valdez
Casas de Cambio, SS	Javier S. González
Factoraje	Jaime Weiss Steider

COMERCIO Y SERVICIOS

Aduanas y normatividad, SS	René Ortiz
Aranceles, SS	Luz María Montalvo Sánchez
Barreras no arancelarias	Baltazar Salgado Salgado
Canales Comercialización	Bernardo de Quiroz
Comercio y Servicios, Sector	Ruperto Flores Hernández
Compras de Gobierno	Alberto Anchústegui Barrera
Desregulación	Luis Güemez Cabrera
Industria Maquiladora, SS	Alejandro Bustamante
Informática, SS	Luis Maumejean
Migración, SS	Luis Miguel Guaida Escontria
Publicaciones y revistas	Pendiente
Publicidad	Eulalio Ferrer
Servicios construcción	Rafael Garcés Montero
Servicios profesionales	Pendiente
Transportes, maniobras	José Eusebio Salgado Salgado
Turismo	Francisco Gallástegui Fernández

INDUSTRIA

Autotransportes, SS	Jorge Luis Huerta
Alim. prod., aceite-grasas	Enrique García Games
Alim. prod., aceites Occ, SS	Miguel Machuca López
Alim. prod., aguas envasadas	Jorge Zindel Mundet
Alim. prod., azúcar y alcohol	José Pinto Mazal
Alim. prod., café	Francisco Barba Hurtado
Alim. prod., carnes frías	Carlos Holohlavsky
Alim. prod., cerveza	Andrés Escobar y Córdoba
Alim. prod., conservas	Gilberto Vázquez Ahedo
Alim. prod., dulces	José Antonio Serrano
Alim. prod., galletas	Delia Altamirano Gutiérrez
Alim. prod., harinera	Adalberto Fuguemann y López
Alim. prod., leche	Francisco Barba Hurtado
Alim. prod., maíz	Tomás González
Alim. prod., panificadoras	Enrique Ramírez Allende
Alim. prod., pecuarios	Fernando Aramburu Santacruz
Alim. prod., pesquera	Felipe Charat Levy
Alim. prod., restaurantes	José Manuel Delgado Téllez

Alim. prod., tequilera	J. Ramón Yañez
Alim. prod., vitivinícola	Gustavo de la Serna
Aparatos domésticos	Armando Luna del Castillo
Artículos de vidrio	Juan José Hinojosa
Art. Limpieza cosmet.	Enrique García Gámez
Art. limpieza perf. cosmet.	Federico Vélez
Art. médico dentales	Alfonso Treviño Ruvalcaba
Art. mesa y cocina	César Herrera Reséndiz
Autotransporte de carga	Miguel Quintanilla
Barcos CANACINTRA	Marco Antonio Navarro
Bienes de Capital	Arnoldo Samadeni
Cinematográfica	Carlos Alazraki Grossman
Computación Radio Telec.	Eduardo G. Guajardo
Construcción	Manuel García
Eléctrico	Jaime Dupuis Jacobson
Eq. Art. fotográfico	Jorge Kawagi Gastine
Eq. exterior atlético	Wady Nader Landy
Eq. generación eléctrica	Jaime Dupuis Jacobson
Hule plástic. autoadherible	Jaime González
Hule plástic. Ind. Hulera	Joaquín Escalante
Hule plástico plástico	Julio Alejandro Millán
Imp. publicidad CANAGRAF	Jorge Alberto Rivas
Imp. publicidad ind. edit	Carlos Noriega Arias
Ind. automotriz asoc. mex	César Flores Esquivel
Ind. automotriz CANACINTRA	Roberto A. Courtade
Ind. del vestido	Víctor Miklos
Ind. nal. autopartes	Miguel Olea
Joyería y platería	Sergio Díaz Guerrero
Latas envases metálicos	Isaías Zapata
Latas envases plást. ANIPAQ	Gustavo Barbabosa
Marina Mercante	Francisco López Barredo
Mat. const., aislantes min.	Arturo Echeverría
Mat. const., CANACERO	Felipe Cortez Font R.
Mat. const., CANACINTRA	Carlos Sandoval Olvera
Mat. const., CAREINTRA	Mario Pérez Partida
Mat. const., Cemento	Ernesto Rubio del Cueto
Mat. Const., Fibrocemento	Alain De Metz
Mat. const., Ind. metálica	Anuar F. Bitar Alatorre
Mat. const., Ind. Saltillo	Gilberto Dávila Martínez
Medicamentos	Plinio Briseño Sánchez

Metales ferrosos aluminio	Everardo Souza
Metales ferrosos CANACERO	Felipe Cortez Font R.
Metalmecánico	Vicente Yañez
Minería	Jaime Lomelin
Muebles	Armando Ruiz Galindo U.
Papel y deriv. CANACTNTRA	Jorge Babatz Garcia
Papel y deriv. CNICP	Marcos Solodkin Efrato
Pasaje y Turismo	Agustín Iurita Pérez
Piel y calzado	Juan Rodríguez Torres
Piel y curtiduría	Ernesto Sohn Raeber
Prod. madera ind. forestal	Reginaldo Arreola Oates
Prod. madera ind. maderera	Leopoldo Oliveros de Llano
Prod. químicos	Leopoldo Rodríguez
Radio y televisión	Carlos Alazraki Grossman
Tabaco prod.	Salvador Viesca Villava
Televisión por cable	Alejandro Alvarez Guerrero
Textiles	Jacobo Zaidenweber

COMITE ASESOR DE COMERCIO INTERNACIONAL (CACINT)

Competitividad fiscal
 Competitividad laboral
 Dumping
 Efectos TLC América LAE
 Efectos TLC Inv. Extranjera
 Elementos de competitividad
 Esquema operativo Pequeña y Mediana Industria
 Esquema solución de controversias
 Formas de Competencia
 Franquicias
 Infraestructura
 Inversión Extranjera
 Objetivo Tratado de Libre Comercio
 Prácticas desleales de comercio
 Propiedad intelectual
 Reglas de Origen
 Subsidios

UNITED STATES OF AMERICA

186

DEPARTMENT OF TREASURY

U. S. CUSTOMS SERVICE

NO S.E.D. REQUIRED

AS PER 30.55(II)

OF THE F.T.S.R.

G - DEST

DATE: 04-12-93

RECEIVED

VIN: 9J63H172942

MAKE: FORD

[Handwritten initials]

APR 12 1993

YEAR: 1979

CITAY MESA COMMERCIAL

VALUE: \$ 750

LOCATION OF VEHICLE: BORDER PARKING C.A.

PORT OF EXPORTATION: VA ST

I CERTIFY I UNDERSTAND AND CONFORM TO 19 CFR 192.2, REQUIREMENT FOR EXPORTATION.

ELI MORENO FANTOJA

Eli Moreno P.

(Signature of Exporter)

DISTRICT TRUCK/CONTAINER ENFORCEMENT PROGRAM COORDINATOR JUNE 23, 1992

187



STATE OF TENNESSEE

CERTIFICATE OF TITLE

MOTOR VEHICLE DIVISION DEPARTMENT OF REVENUE

TQF085

NEW	USED	PREVIOUS TITLE NO	PREV. STATE	SALES OR USE TAX	CO	ODOMETER
	X	41144321	TN	\$16.00	99	

VEHICLE IDENTIFICATION NO.	YEAR	MAKE OF VEHICLE	MODEL	BODY	TITLE NO
9J63H172942	79	FORD	9J6	SD	42089093

DATE TITLE ISSUED	DATE ACQUIRED	ACTUAL MILEAGE
01-16-91	01-03-91	

NAME(S) AND ADDRESS OF REGISTERED OWNER(S)

K WAYNE BEETS
AND ROBYN G BEETS
RT 1 BOX 455
BEAN STATION TN 37708

DATE OF FIRST SECURITY INTEREST 01-03-91
FIRST LIENHOLDER

STEVEN M WELLS
RT 2 BOX 3735
BEAN STATION TN 37708

DATE OF SECOND SECURITY INTEREST
SECOND LIENHOLDER

RELEASE OF LIENS
(FIRST LIEN) INTEREST IN THE DESCRIBED VEHICLE IS
HEREBY RELEASED

NAME STEVEN WELLS DATE RELEASED 10-29-91
AUTHORIZED SIGNATURE Steven M. Wells

(SECOND LIEN) INTEREST IN THE DESCRIBED VEHICLE
IS HEREBY RELEASED

NAME _____ DATE RELEASED _____
AUTHORIZED SIGNATURE _____
Commissioner

After the exercise of reasonable diligence in ascertaining whether or not the statements made in the application are true, the applicant above named has been duly recorded in this department as the owner of the motor vehicle described, subject to the below liens, if any. Any letter or other communications regarding motor vehicle Certificate of Title should be to: STATE OF TENNESSEE, MOTOR VEHICLE DIVISION, 500 DEADERICK STREET, NASHVILLE, TENNESSEE 37242.

CONTROL NO.

10333020

STATE OF TENNESSEE DEPARTMENT OF REVENUE

RV-0604 (Rev. 7-89)
03-002-0360

KEEP IN SAFE PLACE ANY ALTERATION OR ERASURE VOIDS THIS TITLE

04/15/93

PEDIMENTO DE IMPORTACION

188

NUEVOS PESOS

HOJA 1 DE 1

FECHA DE PAGO 15/04/93 NO. PEDIMENTO 1036-3000906

TIPO OPERACION 1 CLAVE PEDIMENTO C2 T.C. 3.1007

ADUANA/SEC. 40-0 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000

FECHA ENTRADA 15/04/93 TRANSPORTE 7 PESO 1200.000

RFC AAJM5109294S0 PAIS VENDEDOR G8 DE ORIGEN K9

REEXPEDICION POR TERCEROS DIRECCION GENERAL DE ADUANAS (CUIG)

IMPORTADOR MARTHA Y. ALVAREZ J. "AUTOMOTRIZ EL INGE" BANCO 6 BANDOMER S.A.

DOMICILIO BLVD. CUAHTEMOC ESQ. CALLE OLIVO NO.302 ADUANA 400 CAJA: 07

COL. LIBERTAD P/ALTA PEDIMENTO 1036-3000906

TIJUANA, B. CFA. R.F.C. AAJM5109294S0

FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/PROVEEDOR/DOMICILIO

1 15/04/93

ABRIL/12/93 HORA 12:24:54

MINI P O P T E: M

462.00

EL PASO AUTO SALES ! SELLO D CAJA

1545 3rd. AVE. CHULA VISTA CA. TAX NO.

MARCAS/NUMEROS TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.

1 1 PIEZA PROPIO IMPULSO

V.ME 475.00 V.DLS 475.00 FLETES 0 SEGUROS 0

VALOR COMERCIAL + INCREMENTABLES - DEDUCIBLES = VALOR NORMAL FACTOR

1473 0 0 1473 1.0000

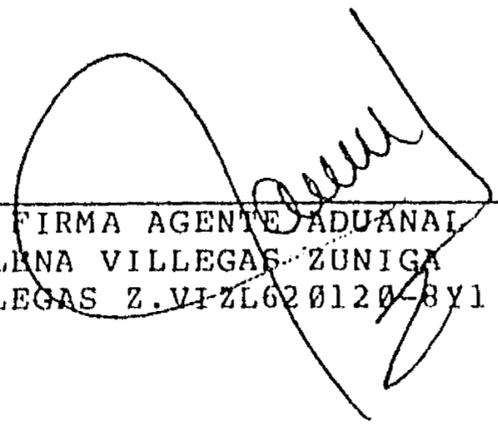
NO. ! DESCRIPCION DE MERCANCIAS !	COMERCIAL !	TASA !	F. PGO/IMPSTO !
! FRACCION ! CANTIDAD ! UNIDAD ! CANT. TFA !	EN ADUANA !	VINC. !	! !
! PERMISO(S) CLAVES/NUMEROS/FIRMA !	DLS !	M. VAL !	! !
1 ! TRANSPORTE DE PASAJEROS MARCA: DATSUN !	1473 !	20.00 !	0 ! 74
! LINEA: 310 MODEL: 1980 TIPO: COUPE 2 PTS !	1473 !	0 !	18 ! 221
! S/NO : KHN10030936 CILIN: 4 !	475.00 !	1 !	! !
! 87032201 1.000 06 1.000-06 !	! !	! !	! !

ACUSE DE RECIBO !	CODIGO DE BARRAS !	CONTRIBUCIONES:
! !	! !	! A D V ! 0 ! 74
! !	! !	! A D V ! 8 ! 221
! !	! !	! D T A ! 0 ! 12
! !	! !	! I V A ! 0 ! 155
! !	! !	! T O T A L E S :
! !	! !	! EFECTIVO N\$ 241
! !	! !	! OTROS N\$ 221
! !	! !	! TOTAL N\$ 462

OBSERVACIONES

CVU-556-93

SU PROPIO IMPULSO



PATENTE, NOMBRE Y FIRMA AGENTE ADUANAL

1036 LIC. LAURA ELENA VILLEGAS ZUNIGA

DPND LAURA E. VILLEGAS Z. VI-ZL620120-8Y1

04/15/93

PEDIMENTO DE IMPORTACION

HOJA 1 DE 1

NUEVOS PESOS

FECHA DE PAGO 15/04/93 NO. PEDIMENTO 1036-3000907
 TIPO OPERACION 1 CLAVE PEDIMENTO C2 T.C. 3.1007
 ADUANA/SEC. 40-0 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000
 FECHA ENTRADA 15/04/93 TRANSPORTE 7 PESO 1200.000
 RFC AAJM5109294S0 PAIS VENDEDOR G8 DE ORIGEN
 REEXPEDICION POR TERCEROS
 IMPORTADOR MARTHA Y. ALVAREZ J. "AUTOMOTRIZ EL INGE"
 DOMICILIO BLVD. CUAHTEMOC ESQ. CALLE OLIVO NO.302
 COL. LIBERTAD P/ALTA TIJUANA, B CFA.
 FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/PROVEEDOR/DOMICILIO
 1 ABRIL/07/93

GOBIERNO GENERAL DE ADUANAS (GIGA)
 BANCO & SALCOMER, S. A.
 ADUANA 400 CUAHTEMOC
 PEDIMENTO 1036-3000907
 R.F.C. AAJM5109294S0
 FECHA 15/04/93
 HORA 12:25:00
 TIPO DE PAGO
 MONEDA 1,823.00000

189

EL PASO AUTO SALES

1545 3rd. AVE. CHULA VISTA CA.

TAX NO.

MARCAS/NUMEROS TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.
 1 PIEZA PROPIO IMPULSO

V.ME 1750.00 V.DLS 1750.00 FLETES 0 SEGUROS 0
 VALOR COMERCIAL + INCREMENTABLES - DEDUCIBLES = VALOR NORMAL FACTOR
 5426 0 0 5426 1.0000

NO.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	COMERCIAL	TASA	F.PGO/IMPSTO
!FRACCION !	CANTIDAD ! UNIDAD!	EN ADUANA !VINC. !	!M.VAL !	!
!PERMISO(S)	CLAVES/NUMEROS/FIRMA	DLS	!	!
1	TRANSPORTE DE PASAJEROS MARCA:VOLKSWAGEN	5426	20.00	271
	!LINEA:JETTA MODEL:1986 TIPO :SED 4 PTS	5426	0	814
	!S/NO :WVWGA0160GW537182 CILIN:4	1750.00	1	
	!87032201 1.000 06 1.000-06!			
	!			
	!			
	!			
	!			
	!			
	!			

ACUSE DE RECIBO	CODIGO DE BARRAS	CONTRIBUCIONES:
		A D V !0! 271
		A D V !8! 814
		D T A !0! 43
		I V A !0! 581
		I S A N !0! 114
		T O T A L E S :
		EFFECTIVO N\$ 1009
		OTROS N\$ 814
		TOTAL N\$ 1823

OBSERVACIONES
 CVU-556-93
 SU PROPIO IMPULSO

[Handwritten Signature]

PATENTE, NOMBRE Y FIRMA AGENTE ADUANAL
 1036 LIC. LAURA ELENA VILLEGAS ZUNIGA
 DPND LAURA E. VILLEGAS Z. VIZL62012048Y1

190

PEDIMENTO DE IMPORTACION
HOJA 1 DE 1

NUEVOS PESOS

REF: VRS-GABY-0

FECHA DE PAGO 14/04/93

TIPO OPERACION 1

ADUANA/SEC. 400

FECHA ENTRADA 14/04/93

RFC. AADC930401KX7

REEXPEDICION POR TERCEROS

IMPORTADOR MARIA OSUNA DE RUVALCABA

DOMICILIO PASEO DE LAS BUGAMBILIAS #6925 FRACC. BUGAMBILIAS

CIUDAD/EDO TIJUANA BAJA CFA CODIGO

FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/PROVEEDOR/DOMICILIO

(1) S/N

NO. PEDIMENTO 3217-3001647

CLAVE PEDIMENTO C2 T.C. 3.0962

FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000

TRANSPORTE 7 PESO 1500.000

PAIS VENDEDOR G8 DE ORIGEN

DIRECCION GENERAL DE ADUANAS (DIGA)

BANCO 6 BANCOMER, S. A.

CAJA 02

DOCUMENTO 3217-3001647

RFC. AADC930401KX7

FECHA 14/04/93

HORA 14:34:59

MI-M P O R T E I W

IN#62.00X#W

TAX NO.

Sello de Caja

MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.
SIN 1 PROPIO IMPULSO

V.ME 889.00 V.DLS 889.00 FLETES SEGUROS

VALOR COMERCIAL + INCREMENTABLES = VALOR EN ADUANA FACTOR

2753 + 0 = 2753 1.0000

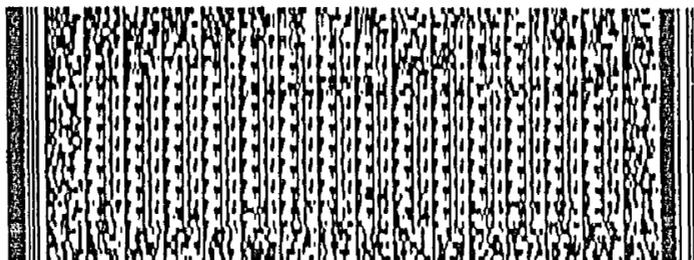
NO. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS				COMERCIAL	TASA	FP/	IMPUESTO
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANT. TFA	EN ADUANA	VINC.		
PERMISO(S) CLAVES /NUMEROS/FIRMA					DLS	M.VAL		
1	AUTOMOVIL P/TRANSP.DE PERSONAS DODGE	1981			2753	20.00%	0	138
	S#:1B3BM42E4BG120943 DIPLOMAT SD.2 PTS CIL.6				2753	0	8	413
	8703.23.01	1 PZA		1 PZA	889.00	1		

ADUANA: 400 14/04/93-019351
FECHA OPER. : 15/04/1993 07:10:20
NO. CAMIONES : 01 CVL. REGIMEN : 02
DOCUMENTO : 3217-3001647
FIRMA : MARCO ARAMBURO

DESAGUAMIENTO LIGRE

ACUSE DE RECIBO

CODIGO DE BARRAS



CONTRIBUCIONES:

ADV	0	138
ADV	8	413
DTA	0	
IVA	0	28

OBSERVACIONES:

DECRETO PUB. D.O.DIC.11/89.- D.O. MARZO.31/1993

VALOR LIBRO AZUL \$ 889.

SE ANEXA COPIAS DE IDENTIFICACIONES PERSONALES.

AGRR

PATENTE, NOMBRE Y FIRMA DE AGENTE ADUANAL

3217-MARCO ANTONIO ABENTE ARAMBURO R.F.C.AEAM471107E6A

PRIMERA COPIA TRANSPORTISTA

Destino/Origen: Zona Libre

BILL OF SALE

VEHICLE IDENTIFICATION NO. 1FDNF707XFVA33878

REGISTRATION NO. 1985

MAKE: FORD MODEL: F-700 BODY TYPE: C&C YEAR: 1985

For the sum of \$3,500.00 Dollars (3,500 and 00/100) and/or other valuable consideration in the amount of \$3,500.00 the receipt of which is hereby acknowledged, I/we did sell transfer and deliver to the buyer the vehicle described herein.

SELLER'S FULL NAME (PRINT): CAMIONES EL CHINO

BUYER'S FULL NAME (PRINT): R. F. C. ULLB 35-04-09

ADDRESS: Boulevard Sanchez Tabada

City: No. III Nueva Zona Rio Tijuana

DATE: 4-4-93

SELLER'S SIGNATURE: [Signature]

BUYER'S SIGNATURE: [Signature]

ODOMETER DISCLOSURE STATEMENT

FEDERAL LAW REQUIRES that you state the mileage upon transfer of ownership. Failure to complete or making a false statement may result in fines and/or imprisonment, or other penalties.

ODOMETER READING: 00000 (no tenths) which is the actual mileage unless one of the following statements is checked.

IS NOT THE ACTUAL MILEAGE. (SEE NOTE ON REVERSE SIDE)

MILEAGE EXCEEDS THE ODOMETER MECHANICAL LIMITS.

I/we certify under penalty of perjury under the laws of the State of California that the information entered on this form is true and correct.

DATE: APR 07 1993

ADDRESS: R. F. C. ULLB 35-04-09

CITY: Boulevard Sanchez Tabada

TELEPHONE: Tel. 84-03-36

NEVADA CERTIFICATE OF TITLE

DEPARTMENT OF MOTOR VEHICLES REGISTRATION DIVISION

ISSUE DATE: 03-21-86 TITLE NUMBER: 1903040-17

CALIFORNIA GAS SERVICE CO

150 BOX 661 CARBON CITY

VEHICLE IDENTIFICATION NO. 1FDNF707XFVA33878

CALIFORNIA GAS SERVICE CO 150 BOX 661 CARBON CITY NV 89701

YEAR: 85 MAKE: FORD TYPE: CH MODEL: F702

MRP: 16737 WGT: 15940 ODOMETER: 001400

This certificate is evidence of legal ownership of the vehicle it describes. When vehicle is sold this certificate properly endorsed on the reverse side must be presented to the Registration Division before transfer of ownership can be made. This certificate of title remains in force and effect until its transfer.

APR 07 1993

OTAY MESA COMMERCIAL

CONTROL NO. C679545

(THIS IS NOT A TITLE NO.)

KEEP IN A SAFE PLACE - ANY ALTERATION OR ERASURE VOIDS THIS TITLE

SHIPPER'S EXPORT DECLARATION

192

1a. EXPORTER (Name and address including ZIP code) DIETERICH INC 2200 STEEL RD. COLTON, CA.		ZIP CODE	2. DATE OF EXPORTATION 04/07/93	3. BILL OF LADING/AIR WAYBILL NO.
b. EXPORTER'S EIN (IRS) NO.	a. PARTIES TO TRANSACTION <input type="checkbox"/> Related <input type="checkbox"/> Non-related		2200 STEEL RD. COLTON, CA.	
4a. ULTIMATE CONSIGNEE CANYONES EL CHINO TIJUANA B.C.				
b. INTERMEDIATE CONSIGNEE				
5. FORWARDING AGENT AVE. F #146 ZONA CENTRO TIJUANA B.C.			6. POINT (STATE) OF ORIGIN OR FTZ NO. E, U, A	7. COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION MEXICO
8. LOADING PIER (Vessel only)	9. MODE OF TRANSPORT (Specify) OWN POWER		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>RECEIVED</p> <p>APR 07 1993</p> <p>CAY MESA COMMERCIAL</p> <p>\$ 3500.</p> </div>	
10. EXPORTING CARRIER OWN POWER	11. PORT OF EXPORT SAN YSIDRO, CA.			
12. PORT OF UNLOADING (Vessel and air only)	13. CONTAINERIZED (Vessel only) <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No			
14. SCHEDULE B DESCRIPTION OF COMMODITIES, MARKS, NOS., AND KINDS OF PACKAGES				

D/F (116)	SCHEDULE B NUMBER (117)	CHECK DIGIT	QUANTITY — SCHEDULE B UNIT(S) (118)	SHIPPING WEIGHT (Kilos) (119)	VALUE (U.S. dollars, omit cents) (Selling price or cost if not sold) (120)
	1 PC USED CAR				
	MAKE: FORD				
	YEAR: 1985				
	VIN: 1FDNP707XPVA39878				
D	8703.30.0090				

21. VALIDATED LICENSE NO./GENERAL LICENSE SYMBOL LIC Q DEST	22. ECCN (When required)
23. Duty authorized officer or employee M. HERNANDEZ	The exporter authorizes the forwarder named above to act as forwarding agent for export control and customs purposes.
24. I certify that all statements made and all information contained herein are true and correct and that I have read and understand the instructions for preparation of this document, set forth in the "Correct Way to Fill Out the Shipper's Export Declaration." I understand that civil and criminal penalties, including forfeiture and sale, may be imposed for making false or fraudulent statements herein, failing to provide the requested information or for violation of U.S. laws on exportation (13 U.S.C. Sec. 306; 22 U.S.C. Sec. 401; 18 U.S.C. Sec. 1001; 50 U.S.C. App. 2410).	
Signature	Confidential - For use solely for official purposes authorized by the Secretary of Commerce (13 U.S.C. 301 (g)).
Title M. HERNANDEZ	Export shipments are subject to inspection by U.S. Customs Service and/or Office of Export Enforcement.
Date 04/07/93	25. AUTHENTICATION (When required)

PARA VALORES MAYORES A 2,500 DOLARES

ONE TRIP PERMIT

FEE \$10.00

INDICATE TYPE OF TRIP
 ONE CONTINUOUS TRIP
 ONE ROUND TRIP

VEHICLE IDENTIFICATION NUMBER _____
 VEHICLE LICENSE NUMBER _____
 MAKE OF VEHICLE _____
 CITY _____ STATE _____
 LOCATION OF VEHICLE AT DEPARTURE _____
 CITY _____ STATE _____
 DESTINATION OF VEHICLE _____
 MONTH _____ DAY _____ YEAR _____
 DATE OF DEPARTURE _____

This vehicle has not been driven, moved, towed, parked or left standing on public streets or highways so as to cause fees to become due.
 I certify, under penalty of perjury under the laws of the State of California that the information entered by me on this document is true and correct.

DATE _____ SIGNATURE _____

193

ONE TRIP PERMIT

FEE \$10.00

INDICATE TYPE OF TRIP
 ONE CONTINUOUS TRIP
 ONE ROUND TRIP

NAME _____
 ADDRESS _____
 CITY _____ STATE _____

This vehicle has not been driven, moved, towed, parked or left standing on public streets or highways so as to cause fees to become due.
 I certify, under penalty of perjury under the laws of the State of California that the information entered by me on this document is true and correct.

DATE _____ SIGNATURE _____

VEHICLE IDENTIFICATION NUMBER _____
 VEHICLE LICENSE NUMBER _____
 MAKE OF VEHICLE _____
 CITY _____ STATE _____
 LOCATION OF VEHICLE AT DEPARTURE _____
 CITY _____ STATE _____
 DESTINATION OF VEHICLE _____
 MONTH _____ DAY _____ YEAR _____
 DATE OF DEPARTURE _____

1449303 OT

ESTE DOCUMENTO AMPARA EL RECORRIDO
 O DESPLAZAMIENTO DE LA UNIDAD DESDE
 EL LUGAR DE ADQUISICION HASTA LA
 LINEA DIVISORIA.

PEDIMENTO DE IMPORTACION
HOJA 1 DE 1

NUEVOS PESOS 194

REF: VRS-GABY-0

FECHA DE PAGO 14/04/93
TIPO OPERACION 1
ADUANA/SEC. 400
FECHA ENTRADA 14/04/93
RFC. AADC930401KX7

NO. PEDIMENTO 3217-3001642
CLAVE PEDIMENTO C2 T.C. 3.09620
FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.00000
TRANSPORTE 7 PESO 1500.000
PAIS VENDEDOR GB DE ORIGEN

SECCION GENERAL DE ADUANAS (UICG)
EDIFICIO 6 BANCOMER, S. A.
ADUANA 400 CAJA 02
PEDIMENTO 32173001642
R.F.C. AADC930401KX7
FECHA 14/04/93
HORA 12:13:30
IMPORTE
\$1,406,000.00

REEXPEDICION POR TERCEROS
IMPORTADOR ALMA ELISA GONZALEZ LLAMAS
DOMICILIO EDUARDO VICTORIA #7108 FRACC. JARDINES DEL RUBI
CIUDAD/EDO TIJUANA BAJA CFA CODIGO
FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/PROVEEDOR/DOMICILIO
(1) S/N NATIONAL CITY JEEP
3000 NATIONAL CITY BLVD NATIONAL CITY CA

TAX NO. Sello de Caja
MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.
SIN 1 PROPIO IMPULSO

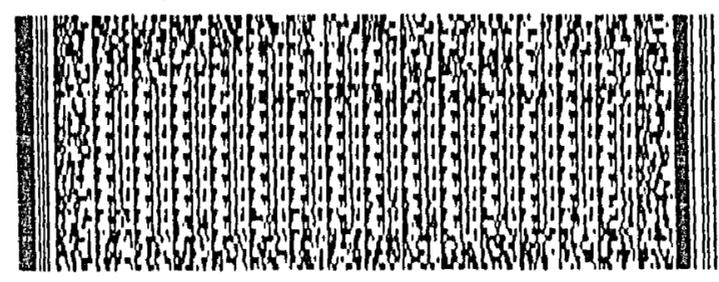
V.ME 1474.00 V.DLS 1474.00 FLETES SEGUROS
VALOR COMERCIAL + INCREMENTABLES = VALOR EN ADUANA FACTOR
4564 + 0 = 4564 1.0000

NO. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS				COMERCIAL	TASA	FP/
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANT. TFA	EN ADUANA	VINC.	
	PERMISO(S) CLAVES /NUMEROS/FIRMA				DLS	M. VAL	IMPUESTO
1	AUTOMOVIL P/TRANSP. DE PERS. CHEVROLET 1980				4564	20.00%	8
	S#:1Z373AR415899 MONTECARLO SD.2 PTS CIL.08				4564	0	
	8703.24.01	1 PZA		1 PZA	1474.00	1	

ADUANA 400
FECHA OPER. : 15/ABR/1993 08:52:22
NO. CAMIONES : 01 CVE. REGIMEN : C2
DOCUMENTO : 3217-3001642
FIRMA :
DESADUANAMIENTO LIBRE

ACUSE DE RECIBO

CODIGO DE BARRAS



CONTRIBUCIONES:

ADV	8	91
DTA	0	
IVA	0	45
TOTAL		
EFFECTIVO		
OTROS		
TOTAL		

OBSERVACIONES:
DECRETO PUB. D.O. DIC. 11/89. - D.O. MARZO. 31/1993
VALOR LIBRO AZUL \$ 1474
SE ANEXA COPIAS DE IDENTIFICACIONES PERSONALES.
AGRR

PATENTE, NOMBRE Y FIRMA DE AGENTE ADUANAL
1217 MARCO ANTONIO ABENTE ARAMBURO R.F.C. AEAM471107EGA
PRIMERA COPIA TRANSPORTISTA

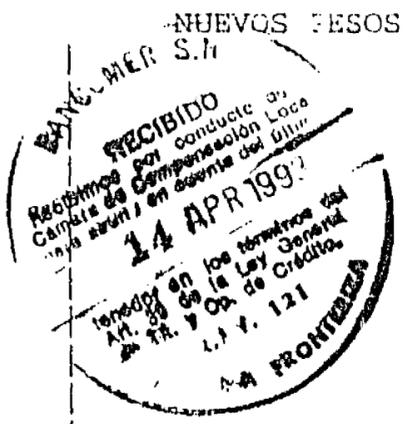
Destino/Origen: Zona Libre

PEDIMENTO DE IMPORTACION
HOJA 1 DE 1.

REF: VRS-GABY-0

FECHA DE PAGO 14/04/93
TIPO OPERACION 1
ADUANA/SEC. 400
FECHA ENTRADA 14/04/93
RFC. EJID930401SJ5

NO. PEDIMENTO 3217-3001638
CLAVE PEDIMENTO C2 T.C. 3.09620
FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.00000
TRANSPORTE 7 PESO 1500.000
PAIS VENDEDOR G8 DE ORIGEN G8



REEXPEDICION POR TERCEROS
IMPORTADOR RODRIGO CALDERON ROSALES
DOMICILIO SUBIDA PANTEON #30 MESA MEXICO
CIUDAD/EDO SANTA ROSALIA B.C.S. CODIGO
FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/PROVEEDOR/DOMICILIO
(1) S/N DEYER JULIAN
1683 N LOS ROBLES PASADENA CA

TAX NO. Sello de Caja
MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.
SIN 1 PROPIO IMPULSO

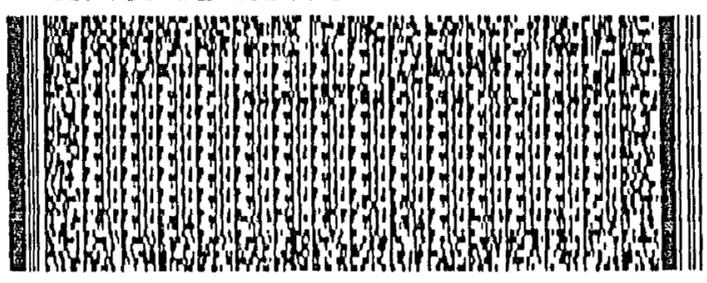
V.ME 945.00 V.DLS 945.00 FLETES SEGUROS
VALOR COMERCIAL + INCREMENTABLES = VALOR EN ADUANA FACTOR
2926 + 0 = 2926 1.0000

NO. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS				COMERCIAL EN ADUANA DLS	TASA	FP/
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANT. TFA			
1	VEHICULO P/TRASNP. DE MERCS. DATSUN 1978 S#:HLG620315432 PICK UP 500KG CILS.04 8704.31.99 1 PZA 1 PZA				2926		

ADUANAS VAL. OP. 07-05-1993
FECHA DE PAGO 15/04/1993 08:45:48
NO. CANTONES: 01 QVE. REGIMEN: C2
DOCUMENTO 3217-3001638
FIRMA: WRYEKWRYE
DESADUANAMIENTO LIBRE

ACUSE DE RECIBO

CODIGO DE BARRAS



CONTRIBUCIONES:

ADV	8	588
DTA	0	
IVA	0	23
T O T A L E S :		
EFFECTIVO		31
OTROS		58
TOTAL		20

OBSERVACIONES:

DECRETO PUB. D.O.DIC.11/89.- D.O. MARZO.31/1993
VALOR LIBRO AZUL \$ 945
SE ANEXA COPIAS DE IDENTIFICACIONES PERSONALES.
AGRR

PATENTE, NOMBRE Y FIRMA DE AGENTE ADUANAL
3217-MARCO ANTONIO ABENTE ARAMBURO R.F.C.AEAM471107E6A
PRIMERA COPIA: TRANSPORTISTA

Destino/Origen: Zona Libre

04/14/93

PEDIMENTO DE IMPORTACION

196

NUEVOS PESOS

HOJA 1 DE 1

FECHA DE PAGO 15/04/93 NO. PEDIMENTO 1036-3000883

TIPO OPERACION 1 CLAVE PEDIMENTO C2 T.C. 3.1007

ADUANA/SEC. 40-0 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000

FECHA ENTRADA 15/04/93 TRANSPORTE 7 PESO 4000.000

RFC UILB3504092D3 PAIS VENDEDOR G8 DE ORIGEN G8

REEXPEDICION POR TERCEROS

IMPORTADOR BEATRIZ URIBE L. "CAMIONES EL CHINO"

DOMICILIO BLVD. SANCHEZ TABOADA NO. 111

ZONA RIO

TIJUANA, B. CFA.

FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/PROVEEDOR/DOMICILIO

1

ABRIL/06/93

TRANS WEST FORD TRUCK

10150 CHERRY AVE., FONTANA CA. TAX NO.

MARCAS/NUMEROS TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.

1 PIEZA PROPIO IMPULSO

V.ME 3250.00 V.DLS 3250.00 FLETES 0 SEGUROS 0

VALOR COMERCIAL + INCREMENTABLES - DEDUCIBLES = VALOR NORMAL FACTOR

10077 0 0 10077 1.0000

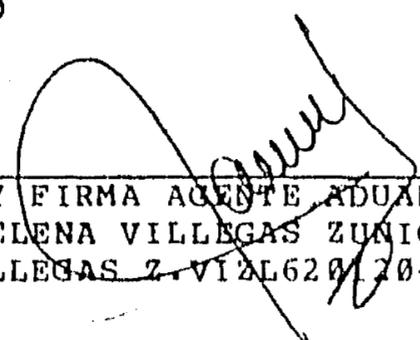
NO.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	COMERCIAL	TASA	IMP. PGO/IMPSTO
FRACCION	CANTIDAD UNIDAD	EN ADUANA	VINC.	
PERMISO(S)	CLAVES/NUMEROS/FIRMA	DLS	M.VAL	
1	TRANSPORTE DE EFECTOS MARCA: FORD	10077	20.00	10
	ICAP.: 8000KG.MODEL:1978 TIPO:CAJA REFRIGERAD	10077	0	18
	IS/NO : F70EVBB3418 CILIN: 8	3250.00	1	
	187043299 1.000 06 1.000-06			

ACUSE DE RECIBO	CODIGO DE BARRAS	CONTRIBUCIONES:
		A D V 10 504
		A D V 18 1511
		D T A 10 81
		I V A 10 1058
		T O T A L E S :
		EFFECTIVO N\$ 1643
		OTROS N\$ 1511
		TOTAL N\$ 3154

OBSERVACIONES

CVU-126-90

SU PROPIO IMPULSO



PATENTE, NOMBRE Y FIRMA AGENTE ADUANAL

1036 LIC. LAURA ELENA VILLEGAS ZUNIGA

DPND LAURA E. VILLEGAS Z. VILZ620120-8Y1

04/14/93

PEDIMENTO DE IMPORTACION

197

NUEVOS PESOS

HOJA 1 DE 1

FECHA DE PAGO 15/04/93 NO. PEDIMENTO 1036-3000882

TIPO OPERACION 1 CLAVE PEDIMENTO C2 T.C. 3.1007

ADUANA/SEC. 40-0 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000

FECHA ENTRADA 15/04/93 TRANSPORTE 7 PESO 4000.000

RFC UILB3504092D3 PAIS VENDEDOR G8 DE ORIGEN G8

REEXPEDICION POR TERCEROS

IMPORTADOR BEATRIZ URIBE L. "CAMIONES EL CHINO"

DOMICILIO BLVD. SANCHEZ TABOADA NO. 111

ZONA RIO

TIJUANA, B. CFA.

FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/PROVEEDOR/DOMICILIO

1

ABRIL/06/93

DIETERICH INTERNACIONAL TRUCK SALES

2200 STEEL RD. COLTON CA. TAX NO.

MARCAS/NUMEROS TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.

1 PIEZA GRUA CON PLACAS

NO. ZJF3143

V.ME 3500.00 V.DLS 3500.00 FLETES 0 SEGUROS 0

VALOR COMERCIAL + INCREMENTABLES - DEDUCIBLES = VALOR NORMAL FACTOR

10852 0 0 10852 1.0000

NO. ! DESCRIPCION DE MERCANCIAS	! COMERCIAL	! TASA	! F. PGO/IMPSTO
! FRACCION ! CANTIDAD ! UNIDAD ! CANT. TFA ! EN ADUANA ! VINC ! !	! DLS	! M. VALI !	! !
! PERMISO(S) CLAVES/NUMEROS/FIRMA	!	!	!
1 ! TRANSPORTE DE EFECTOS MARCA: FORD	! 10852 !	! 20.00 !	! 0 ! 542
! CAP.: 8000KG. MODEL: 1985 TIPO: CHASSIS/CABINA	! 10852 !	! 0 !	! 18 ! 1628
! S/NO : 1FDNF707XFVA33878 CILIN: 8	! 3500.00 !	! 1 !	! ! !
! 187043299 1.000 06 1.000-06	!	!	!
!	!	!	!
!	!	!	!
!	!	!	!
!	!	!	!
!	!	!	!
!	!	!	!

ACUSE DE RECIBO	CODIGO DE BARRAS	CONTRIBUCIONES:
!	!	! A D V ! 0 ! 542
!	!	! A D V ! 18 ! 1628
!	!	! D T A ! 0 ! 87
!	!	! I V A ! 0 ! 1139
!	!	! T O T A L E S :
!	!	! EFECTIVO N\$ 1768
!	!	! OTROS N\$ 1628
!	!	! TOTAL N\$ 3396

OBSERVACIONES

CVU-126-90

PATENTE, NOMBRE Y FIRMA AGENTE ADUANAL

1036 LIC. LAURA ELENA VILLEGAS ZUNIGA

DPND LAURA E. VILLEGAS Z. VIZL620120-871

ORIGINAL: ADUANA.

Destino / Origen: Zona 1.500