



**TECNOLOGICO
DE MONTERREY®**



**Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
Campus Ciudad de México
Centro de Estudios Estratégicos**

Estudio de la Evasión Fiscal generada por la Industria Textil

Resumen ejecutivo

Investigador - Coordinador
Hugo Javier Fuentes Castro

Investigadores Titulares
Andrés Zamudio Carrillo
Carlos Alberto Ortega Carreón

Asistentes de Investigación
Hazael Cerón Monroy
Claudia Sánchez Velasco
Miguel Manuel Ramírez Mandujano
Janet Samara Venancio Rodríguez

México D. F., 16 de enero de 2009



Resumen Ejecutivo

El presente trabajo tiene como objetivo general: estimar el monto y la tasa de la evasión fiscal a nivel nacional generada por la industria textil, con un período sugerido del año 2000 a 2007. Asimismo, se busca satisfacer cuatro objetivos específicos: i) Estimar el monto y tasa de evasión fiscal anual en ISR, IGI, IVA y cuotas compensatorias generada por la industria textil.¹ ii) Analizar la cadena productiva del sector, incluyendo productores, importadores, exportadores, proveedores y clientes. Es importante señalar que se hace énfasis en las exportaciones textiles y a la estimación de las devoluciones y compensaciones de IVA por este concepto, así como en los problemas derivados por la entrada ilegal al país de productos textiles, su distribución y su venta.² iii) Analizar la experiencia internacional, la evolución del sector a nivel mundial en cuanto a regulación, costos y ventas se refiere. iv) Analizar el uso de los programas de fomento otorgados a las empresas del sector textil, haciendo énfasis en el retorno al extranjero de las mercancías, así como en los valores declarados.

Para poder cumplir con los objetivos arriba descritos el trabajo está conformado por cuatro secciones. La primera sección tiene como nombre “Experiencia del sector textil internacional, la evolución del sector textil mexicano y su encadenamiento productivo” y tiene como meta describir los cambios que ha experimentado el sector textil internacional, demarcado los factores que permiten entender su situación actual, y el efecto que ha tenido estos en el sector mexicano y su evolución.

La segunda sección, “Diagnóstico del marco legal”, se aboca a determinar los regímenes fiscales bajo los cuales la industria textil debe tributar; la mecánica general de cada impuesto que les hubiera correspondido en los años de estudio, desde su determinación (considerando los requisitos de las deducciones, acreditamientos, reducciones, compensaciones, regímenes especiales, etc.), hasta la forma de pago; y la solicitud de devoluciones y compensaciones de saldos a favor. Esta sección incluye el análisis de cuáles han sido los principales cambios en la legislación fiscal y el impacto que ejercieron sobre la producción y comercialización en el sector a partir de su comparación con los esquemas vigentes en años anteriores.

Adicionalmente, se consideran los regímenes aduaneros utilizados al momento de introducir mercancías de procedencia extranjera, países de origen, valor de mercancías, así como la tasa y en su caso cuotas compensatorias aplicables.

Es muy importante señalar que la segunda sección se convierte en un insumo fundamental para cumplir con los objetivos de la investigación, en particular al

¹ El monto de cuotas compensatorias no fue estimado debido a que estrictamente no es una contribución alcanzable o potencial.

² Es importante señalar que los subsectores analizados fueron 313, 314 y 315.



momento de estimar la recaudación potencial en cada uno de los impuestos definidos para cada uno de los años que abarca el trabajo.

La tercera sección “Análisis de metodologías” precisa la metodología que permitió estimar la evasión fiscal en el ISR, IGI e IVA que genera. Este análisis considera sus implicaciones, aspectos favorables y desventajas o puntos débiles que presente la evasión fiscal.

La cuarta sección titulada “Estimación del impacto fiscal de la industria textil” se divide en dos partes. La primera se aboca a estimar la evasión que procede del impago de los impuestos que son generados por concepto del comercio exterior. La segunda considera la evasión de los llamados impuestos internos; es decir, de todos aquellos impuestos que genera el sector textil que no proceden de la práctica del comercio exterior.

A continuación se resumen los resultados más importantes que se obtuvieron en este trabajo

- El establecimiento del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido y la entrada de China a la OMC han impuesto una dinámica de mayor competencia en el sector a nivel internacional. Esto ha significado que China incremente su mercado y que los precios de los textiles y de la confección disminuyan
- Los grandes afectados ante la entrada de China son el sector textil y aquellos países especializados en manufactura intensiva en mano de obra.
- El sector textil mexicano ha experimentado el auge del crecimiento a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1995, y una caída severa a partir del 2000, año que está marcado por el incremento de la competencia tanto a nivel nacional como internacional. El aumento en la competencia tiene su explicación en tres factores:
 - La entrada de China y de otros países asiáticos a la Organización Mundial del Comercio (OMC)
 - La eliminación de cuotas a partir de la sustitución del Acuerdo MultiFibra (AMF) por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC (ATV), el cual estableció cuatro plazos para eliminar las cuotas para un periodo máximo de 10 años, terminando éste en enero de 2005
 - La firma de tratados comerciales por parte de Estados Unidos.



- El papel de la industria maquiladora de exportación es determinante para explicar la evolución del sector por su alta sensibilidad a los cambios que se experimentaron al entrar al TLCAN, como al enfrentar la nuevas condiciones de competencia. Del primer trimestre de 1993 al cuarto trimestre de 2000 el sector textil sin maquiladoras decrece 6.6% versus el crecimiento de 34% que se experimenta al contabilizar a las maquilas. Para el primer trimestre de 2001 al cuarto trimestre de 2003, la industria sin maquila tiene una caída de 7%, siendo la caída experimentada con maquila del orden del 14%. Del primer trimestre de 2004 al cuarto trimestre de 2007, el PIB textil sin maquila crece 1%, en tanto que el PIB con maquila cae una vez más, esta vez a razón de 6%.
- Como ejemplo de la competencia exterior resalta la pérdida de mercado en Estados Unidos por parte de nuestras prendas de vestir, pasando de tener el 13% de las importaciones en el año 2000, a un 6% en 2007. China, por su parte, pasa de 12% en 2000 a 34% en 2007.
- Un ejemplo de la competencia interna es la disminución de los precios en el sector textil. Para el periodo 1993-2000, el índice general de precios crece en 249% y la industria textil experimenta un crecimiento de 235.8%, Para el periodo 1993-2006, el índice general de precios crece 352.9% en tanto que la industria textil presenta un crecimiento de 262.5%. Para el periodo Oct 2000-Oct 2008, se observa un cambio radical. El índice general creció 43.6%, mientras que los textiles sólo lo hacen en 12.5%.
- Del análisis del encadenamiento productivo se observa que los insumos textiles, que consisten principalmente en fibras, hilos y telas, tienen distintos usos o destinos. Según la Matriz Insumo Producto el 41.35% de la producción interna de insumos textiles se destina a la elaboración de otros productos, y el resto a la demanda final. Del porcentaje destinado a la demanda final, que corresponde al 58.65% de la producción, 19.97% se destina al consumo final, 6.16% a variación de existencias y 32.53% a la exportación. Por otro lado, de la producción de insumos destinados a otras industrias observamos que 20.27% se destina a la industria de confección y el resto a otras industrias.
- Los anteriores porcentajes contrastan con los correspondientes a las importaciones de insumos textiles. De estas importaciones tenemos que el 94.68% se destina a otras industrias y el 5.32% a la demanda final, de esta solamente el 1.97% se destina al consumo final. Por otro lado tenemos que del total de importaciones de insumos textiles el 48.09% se destina a la industria de confección, 5.25% a la misma industria que produce insumos textiles y el resto a las otras industrias. De estas otras industrias sobresalen



por su importancia la fabricación de equipo de transporte (15.05%) e industrias químicas y metálicas (11.41%).

- Para la realización de un análisis sectorial es necesario utilizar fuentes directas por lo que el trabajo tuvo como referentes los Censo Económicos, Cuentas Nacionales y en menor medida las Encuestas Industriales Mensuales. Ello, permitió delimitar fácilmente el objeto de estudio.
- Con la información del Censo fue factible calcular el monto del impuesto potencial correspondiente a los impuestos ISR e IVA, pues se contó con información sobre valor de las ventas, compra de insumos, pago a trabajadores y valor de los activos. Toda esta estimación estuvo acorde al tipo de régimen y tasas vigentes durante cada uno de los años considerados.
- La complicación principal para el cálculo del impuesto causado tuvo su origen en el sector externo. En los Censos Económicos no se cuenta con información sobre las importaciones o exportaciones que hace la industria textil. La fuente para llevar a cabo esta estimación fue la Matriz de Insumo-Producto correspondiente al año 2004. Con la matriz se identificó el tipo y destino de importaciones. Para calcular el IGI y el IVA correspondiente se utilizó como referencia la base de datos Trademap, con la que se obtuvo información lo más desagregada posible para poder aplicar la fracción arancelaria correspondiente.
- Un hecho que se consideró en el análisis fue la presencia de las empresas que cuentan con programa de fomento a la exportación autorizado. Las importaciones de éstas se encuentran exentas, siempre y cuando las importaciones sean retornadas al extranjero.
- La estimación de la evasión fiscal de la industria textil la dividimos en dos partes. En la primera estimamos la evasión que se produce por la importación de productos textiles, en la segunda parte estimamos la evasión en que incurre la industria textil en términos de los impuestos ISR e IVA.
- En la estimación producto de la importación de productos textiles consideramos dos casos. Por un lado estimamos la evasión que se produce por la importación de bienes textiles terminados, en la segunda parte estimamos la evasión por la importación de insumos textiles destinados a la industria de confección. La evasión en la importación de productos terminados consiste principalmente en el “contrabando técnico” (subvaluación y triangulación). Se estima que una fuente importante de evasión fiscal en la importación de insumos textiles es el abuso a los Programas de Fomento a la Exportación, así como la triangulación y subvaluación de mercancías.



- El equipo de trabajo considera que el Gobierno Federal desincentiva las practicas de subvaluación y triagulación, así como el abuso en los programas de fomento a la exportación, con la expedición que hizo de diversos Decretos los días 13, 14 de octubre y 24 de diciembre de 2008. Dichos decretos estaban encaminados a eliminar cuotas compensatorias a mercancías originarias de China y reducir diversos aranceles contenidos en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.
- Los resultados de la estimación para el caso de la importación de productos terminados nos arrojan los siguientes valores (en millones de pesos). Por arancel tenemos: 897.0 para el año 2001, 2109.3 para el año 2003 y los siguientes valores para los años 2003, 2004, 2005, 2006 y 2007: 1759.8, 2061.4, 922.1, 3010.4 y 3070.4. Para el caso del IVA tenemos que el monto de la evasión para el período 2001-2007 fue de: 135, 316, 264, 309, 138, 452 y 461.
- La evasión para el caso de de los insumos textiles fue la siguiente para el periodo 2001-2007 (en millones de pesos). Aranceles: 1200.2, 1140.8, 1155.4, 1155.4, 1257.4, 1316.2, 1409.5 y 1526.3. Para el IVA: 2095.2, 1991,6, 2017.0, 2017.1, 2195.2, 2460.6 y 2664.5.
- En cuanto a la evasión de los impuestos internos, ésta se obtuvo al comparar el impuesto potencial con el impuesto recaudado. El impuesto potencial lo calculamos para los empleados y para las empresas. Las empresas las dividimos por tamaño. El impuesto potencial lo obtuvimos para cada uno de los tres sectores de la industria textil: insumos textiles, otros textiles y prendas de vestir. Es importante señalar que las tasas de evasión que estimamos pueden presentar limitaciones por diversas razones. Por un lado tenemos que se pueden presentar problemas en la estimación del impuesto potencial, esto ocurre por los errores en que podemos incurrir al estimar el resultado fiscal de las empresas y, también importante, por la falta de información para obtener todas las deducciones que realmente las empresas utilizan. En la estimación solamente incorporamos las deducciones sobre las que tenemos información en los Censos Económicos. Por otro lado tenemos restricciones al comparar el impuesto potencial con el impuesto realmente recaudado, esto ocurre porque existen problemas para determinar con precisión el impuesto recaudado por sector. Lo anterior implica un factor a considerar en los resultados.
- Para el caso del ISR la tasa de evasión fue la siguiente para el período 2001-2006: 48.2%, 49.2%, 55.1%, 74.4%, 52.9% y 55.9%



- Para el IVA la tasa de evasión fue la siguiente para el período 2001-2006: 62.3%, 49.7%, 46.4%, 55.2%, 27.5% y 20.7%.



**TECNOLOGICO
DE MONTERREY®**



**Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
Campus Ciudad de México
Centro de Estudios Estratégicos
Departamento de Economía**

Estudio de la Evasión Fiscal generada por la Industria Textil

Reporte Final

Investigador - Coordinador
Hugo Javier Fuentes Castro

Investigadores Titulares
Andrés Zamudio Carrillo
Carlos Alberto Ortega Carreón

Asistentes de Investigación
Hazael Cerón Monroy
Claudia Sánchez Velasco
Miguel Manuel Ramírez Mandujano
Janet Samara Venancio Rodríguez

México D. F., 16 de enero de 2009



Índice

I.	Introducción.....	3
II.	Experiencia del sector textil internacional, la evolución del sector textil mexicano y su encadenamiento productivo.....	5
III.	Diagnóstico del marco legal.....	16
III.I.	Objetivo general.....	17
III.II.	Objetivos específicos.....	17
III.III.	Algunos antecedentes de la industria textil.....	17
III.IV.	Diagnóstico del marco legal de los esquemas tributarios aplicables a la industria textil.....	25
III.IV.I.	Elementos concurrentes del marco legal-fiscal de la industria textil.....	25
III.IV.II.	Marco jurídico fiscal aplicable a la industria textil.....	26
III.V.	Estudio particular de los regímenes aplicables a la industria textil.....	28
III.V.I.	Impuesto Sobre la Renta.....	28
III.V.II.	Impuesto al Valor Agregado.....	33
III.V.III.	Impuesto al Activo.....	35
III.V.IV.	Impuestos generales de importación y de exportación.....	36
III.V.V.	Derechos.....	39
III.VI.	Acreditamiento de impuestos de saldos a favor.....	39
III.VII.	Programas relacionados con la importación y exportación.....	41
III.VIII.	Marco legal regulatorio adicional (contribuciones parafiscales y locales)..	47
III.X.	Consideraciones finales.....	48
IV.	Análisis de metodologías.....	51
IV.I.	Estimación de la evasión.....	52
V.	Estimación del impacto fiscal de la industria textil.....	57
V.I	Evasión fiscal producida por las importaciones de productos textiles.....	57
V.II	Estimación del impuesto causado por la industria textil.....	70
VI.	Conclusiones.....	79
VII.	Bibliografía.....	83
VIII.	Glosario de términos.....	86



I. Introducción

La evasión fiscal es un fenómeno que impacta de manera negativa a las naciones al restar recursos a los gobiernos para la implantación de políticas públicas destinadas a la mejora productiva y a la reducción de inequidades. El presente trabajo se suma a los esfuerzos que realiza el Sistema de Administración Tributaria que, en su lucha contra la evasión, fiscaliza a los contribuyentes para que cumplan con las disposiciones tributarias y aduaneras, a la vez de facilitar e incentivar el cumplimiento voluntario, generando y proporcionando la información necesaria para el diseño y la evaluación de la política tributaria.

Una forma de abordar el análisis de la evasión es a través de estudios de corte sectorial que permitan realizar un diagnóstico fiscal focalizado en alguna actividad industrial, buscando con ello entender su estructura y dinámica, y así profundizar en los problemas y áreas de oportunidad para la entidad recaudatoria. Este es el caso del presente estudio que se aboca al sector textil proponiéndose cumplir con el objetivo general que fue especificado en los términos de referencia: *estimar el monto y la tasa de la evasión fiscal a nivel nacional generada por la industria textil, con un período sugerido del año 2000 a 2007.*

Asimismo, se busca satisfacer los cuatro objetivos específicos que fueron propuestos:

1. Estimar el monto y tasa de evasión fiscal anual en ISR, IGI, IVA y cuotas compensatorias generada por la industria textil.¹
2. Analizar la cadena productiva del sector, incluyendo productores, importadores, exportadores, proveedores y clientes. Es importante señalar que se hace énfasis en las exportaciones textiles y a la estimación de las devoluciones y compensaciones de IVA por este concepto, así como en los problemas derivados por la entrada ilegal al país de productos textiles, su distribución y su venta.²
3. Analizar la experiencia internacional, la evolución del sector a nivel mundial en cuanto a regulación, costos y ventas se refiere.
4. Analizar el uso de los programas de fomento otorgados a las empresas del sector textil, haciendo énfasis en el retorno al extranjero de las mercancías, así como en los valores declarados.

Para poder cumplir con los objetivos arriba descritos el trabajo está conformado por cuatro secciones. La primera sección tiene como nombre "Experiencia del sector textil internacional, la evolución del sector textil mexicano y su encadenamiento

¹ El monto de cuotas compensatorias no fue estimado debido a que estrictamente no es una contribución alcanzable o potencial.

² Es importante señalar que los subsectores a analizar son 313, 314 y 315.



productivo” y tiene como meta describir los cambios que ha experimentado el sector textil internacional, demarcado los factores que permiten entender su situación actual, y el efecto que ha tenido estos en el sector mexicano y su evolución.

La segunda sección, “Diagnóstico del marco legal”, se aboca a determinar los regímenes fiscales bajo los cuales la industria textil debe tributar; la mecánica general de cada impuesto que les hubiera correspondido en los años de estudio, desde su determinación (considerando los requisitos de las deducciones, acreditamientos, reducciones, compensaciones, regímenes especiales, etc.), hasta la forma de pago; y la solicitud de devoluciones y compensaciones de saldos a favor. Esta sección incluye el análisis de cuáles han sido los principales cambios en la legislación fiscal y el impacto que ejercieron sobre la producción y comercialización en el sector a partir de su comparación con los esquemas vigentes en años anteriores.

Adicionalmente, se consideran los regímenes aduaneros utilizados al momento de introducir mercancías de procedencia extranjera, países de origen, valor de mercancías, así como la tasa y en su caso cuotas compensatorias aplicables.

Es muy importante señalar que la segunda sección se convierte en un insumo fundamental para cumplir con los objetivos de la investigación, en particular al momento de estimar la recaudación potencial en cada uno de los impuestos definidos para cada uno de los años que abarca el trabajo.

La tercera sección “Análisis de metodologías” precisa la metodología que permitió estimar la evasión fiscal en el ISR, IGI e IVA. Este análisis considera sus implicaciones, aspectos favorables y desventajas o puntos débiles que presente la evasión fiscal.

La cuarta sección titulada “Estimación del impacto fiscal de la industria textil” se divide en dos partes. La primera se aboca a estimar la evasión que procede del impago de los impuestos que son generados por concepto del comercio exterior. La segunda considera la evasión de los llamados impuestos internos; es decir, de todos aquellos impuestos que genera el sector textil que no proceden de la práctica del comercio exterior.

Finalmente, la quinta sección presenta las conclusiones que se realizaron a lo largo del trabajo cumpliendo con los objetivos planteados en este análisis.



II. Experiencia del sector textil internacional, la evolución del sector textil mexicano y su encadenamiento productivo

La historia del sector textil mundial está marcada por cambios tecnológicos y estrategias comerciales. Partiendo del año 1929, año de la Gran Depresión, el mercado textil de los países desarrollados experimentó la entrada de nuevos competidores, en particular Japón e India. De acuerdo a Singleton (1997), estos países habían iniciado un proceso de mecanización en el siglo XIX, y para el siglo XX habían ya introducido fibras hechas por el hombre como el rayón y el nylon. A partir de los años de la post guerra estos países junto con Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán se vuelven pioneros en la exportación, Cortez (1997) y Khanna (1991)

Un hecho relevante a señalar es que en 1947 surge el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT por sus siglas en inglés), con la finalidad de abrir el comercio reduciendo aranceles y otras barreras no arancelarias.

No obstante este escenario de liberalización, Japón acepta firmar un acuerdo de Restricción Voluntaria a la Exportación en 1955 y 1957, restringiendo sus ventas al mercado estadounidense. En su caso Gran Bretaña realiza acuerdos semejantes con Hong Kong en 1959, y con India y Pakistán en 1960. Para el año 1961 aparece el llamado "Short Term Arrangement" el cual como excepción a las reglas del GATT, permite la imposición de cuotas afectando a los países productores de algodón. Para 1962 este acuerdo se convierte en "Long Term Arrangement" que permaneció hasta 1974.

En 1974 entra en vigor el Acuerdo MultiFibra (AMF), con la finalidad de regular el comercio en textiles y la confección hecha de algodón, lana y fibras realizadas por el hombre. En ese sentido se busca sustituir los acuerdos que venían trabajando en 1961 y promover una mayor libertad en el mercado comercial textil. En 1986 se agregaron productos de fibra vegetal. Este acuerdo tenía una duración inicial de cuatro años, siendo renovado y extendido hasta llegar al año 1995.

Para ese mismo año la Organización Mundial del Comercio (OMC) se establece y el Acuerdo MultiFibra (AMF) es sustituido por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de (ATV), el cual pone como fecha límite el primero de enero de 2005 para la eliminación de cuotas. En este contexto un hecho marca la ruta del comercio y es la entrada de China a la OMC, aumentando la competencia en la cadena de abastecimiento de la industria textil y de la confección.

A partir de este momento China juega un papel trascendente y fundamental para entender la nueva dinámica comercial en el sector textil mundial. Blázquez-Lidoy, Rodríguez y Santiso (2006) señalan que de 1990 a 2002 las exportaciones a nivel mundial crecieron 90%, mientras que las de China lo hicieron en 425%.



Un ejemplo es la presencia de China en el mercado textil de la Unión Europea. De acuerdo a Erbil (2006), dentro del grupo de productos que fueron liberalizados en 2005, se observaron “aumentos absolutos de las importaciones textiles y descensos pronunciados en los precios unitarios.” El crecimiento de la cuota de mercado para China, de acuerdo a este autor, ronda en el 145% en volumen y 95% en valor, y se aprecia en los productos que fueron afectados por una caída en los precios del orden del 20%. Lo anterior ha perjudicado a proveedores tradicionales del mercado europeo como son Turquía, Marruecos, Túnez y Egipto.

El efecto de China sobre la economía no puede ser visto necesariamente como un peligro, en algunos sectores ha sido percibido como una oportunidad, tal es el caso de la agricultura. Sin embargo, como lo señala Blázquez-Lidoy, Et al. (2006), los grandes perdedores ante la entrada de China son el sector textil y, desde el punto de vista de los países, aquellos que están especializados en manufactura intensiva en mano de obra.

Una explicación clara a este fenómeno se puede encontrar en el bajo precio que se paga en China a la mano de obra. De acuerdo a Blázquez-Lidoy, Et al. (2006), para el año 2002, el salario mensual en el sector manufacturero fue en China de USD\$112 mientras que en México es de USD\$440.

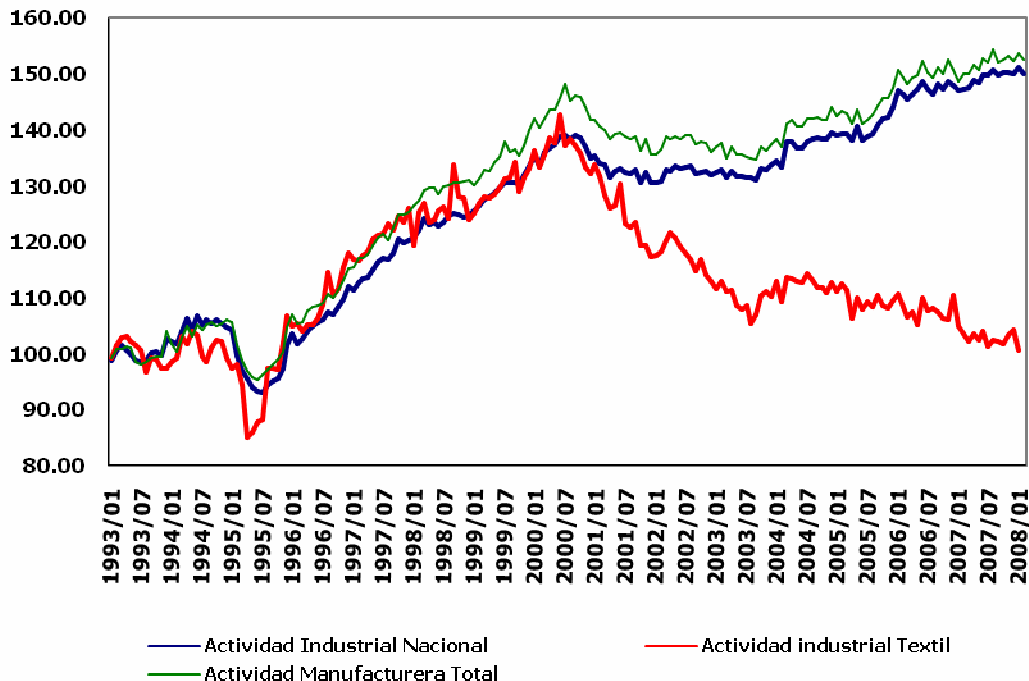
Para poder entender la evolución del sector textil mexicano en el periodo 1993-2007 se deben ubicar dos lapsos de tiempo relevantes. El primero comprende los años que van de 1993 a 2000 y el segundo comprende del 2001 hasta el 2007.

De acuerdo al gráfico 1, de 1993 al 2000 el sector textil siguió un comportamiento muy parecido al que vivió el sector manufacturero y la industria nacional en su conjunto, experimentando crecimiento, salvo en los años de crisis 1994 y 1995, donde se experimentó una desaceleración. En particular, a partir de 1995, se apreció un crecimiento explosivo que tuvo como detonador la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual abrió las posibilidades de comercialización a los productores mexicanos en el mercado estadounidense.

Durante periodo 2001-2007 la actividad industrial y manufacturera siguió una dinámica muy distinta a la observada en la industria textil y del vestido. En concreto en el periodo 2001-2003 ésta última experimentó una caída logrando estabilizarse hasta el 2004 sin poder cambiar a una tendencia hacia el crecimiento.



Gráfico 1. Índice de Actividad Industrial
Series desestacionalizadas
(Base 1993=100)

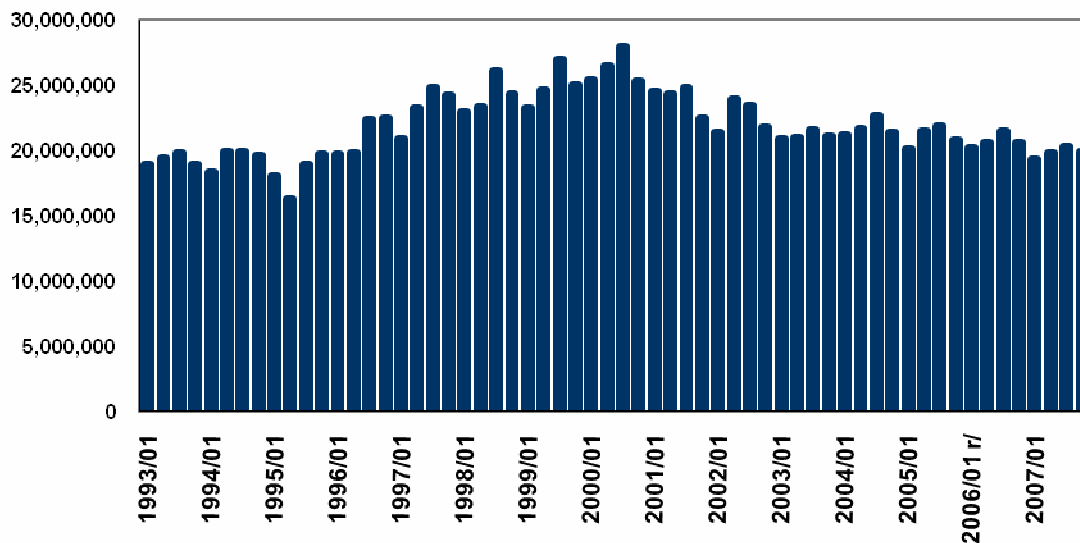


Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

El gráfico 2 muestra la evolución del Producto Interno Bruto (PIB) del sector textil. Del primer trimestre de 1993 al cuarto trimestre del 2000, el crecimiento se ubica en 34%, mientras que del primer trimestre de 2001 al cuarto trimestre del 2003, se aprecia una caída de 14%. Del primer trimestre de 2004 al cuarto trimestre del 2007, se observa una caída menor con respecto al periodo anterior en la producción, registrándose un decrecimiento de 6%.



Gráfico 2. Producto Interno Bruto de la Industria
Textil, Prendas de vestir e Industria del cuero
(Miles de pesos a precios de 1993)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

Un hecho fundamental a estudiar es el papel de las maquiladoras en el comportamiento del PIB textil que acabamos de describir. En el gráfico 3 se compara el PIB textil con maquiladoras y sin maquiladoras, pudiéndose destacar patrones de comportamiento distinto. Un hecho a resaltar es que de 1990 a 1995, el PIB textil con y sin maquiladora siguió un comportamiento muy parecido, pues a partir de 1995, año que abre el inicio del TLCAN, los patrones de las dos series muestran comportamientos disímiles.

En concreto, comparando los periodos analizados para el gráfico 2 encontramos: del primer trimestre de 1993 al cuarto trimestre de 2000 el sector sin maquiladoras decrece 6.6% versus el crecimiento de 34% que se experimenta con maquilas. Para el primer trimestre de 2001 al cuarto trimestre de 2003, la industria sin maquila tiene una caída de 7%, siendo el decrecimiento experimentado con maquila del orden de 14%. Del primer trimestre de 2004 al cuarto trimestre de 2007, el PIB textil sin maquila crece 1%, en tanto que el PIB con maquila cae una vez más, esta vez a razón de 6%.

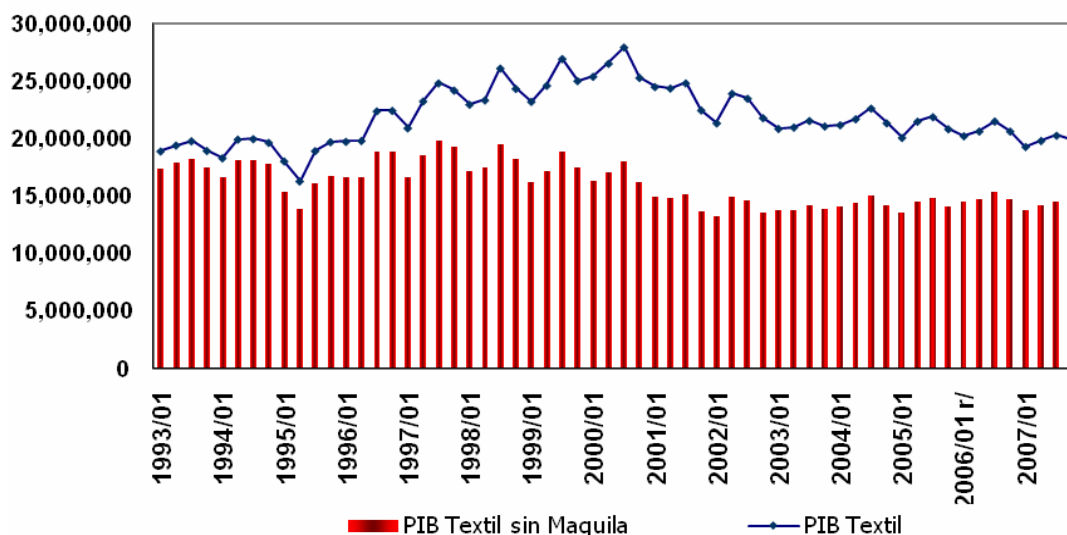
Lo anterior pone de manifiesto dos hechos: en primer lugar la entrada de México al TLCAN fue capitalizado por la industria maquiladora de exportación, permitiéndole al país experimentar un crecimiento significativo en su PIB textil. En segundo lugar, se debe resaltar que la explicación de la caída de la industria se puede encontrar en el aumento de la competencia tanto en el mercado internacional como en el nacional. Sobresale por su tamaño e importancia, como ya se mencionó, la entrada de China a la OMC, junto con nuevos exportadores. Esto significó un golpe, en particular, para la industria maquiladora. De hecho, como ya se señaló, la industria textilera no



maquiladora tiene para el último periodo estudiado 2004-2007, un crecimiento del 1%, lo cual contrasta con la caída del PIB y maquila del 6%.

Dos factores adicionales se deben considerar, pues generan una presión competitiva a los productos textiles mexicanos. El primero consiste en que a partir de 1995 al entrar en vigor los acuerdos de la Ronda de Uruguay, el Acuerdo MultiFibra (AMF) fue sustituido por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC (ATV). El ATV estableció cuatro plazos para eliminar las cuotas para un periodo máximo de 10 años, terminando éste en enero de 2005. El segundo implica el establecimiento de siete nuevos tratados comerciales por parte de Estados Unidos, frutos de la llamada “política de negociaciones competitivas” que se ha venido aplicando a partir de 2002.³

Gráfico 3. Producto Interno Bruto de la Industria Textil,
Prendas de vestir e Industria del cuero
(Miles de pesos a precios de 1993)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

El cuadro 1 ilustra, para insumos textiles, la intensidad del intercambio entre China y Estados Unidos de 2001 a 2007 en términos de las exportaciones que declara China hacia Estados Unidos. En 2001 se registran \$506,900 (miles de dólares) y en 2007 \$1,939,991 (miles de dólares) que significa un crecimiento del 283%.

³ Las llamadas “negociaciones competitivas” han sido la estrategia por parte de Estados Unidos para favorecer los acuerdos bilaterales y subregionales a fin de modificar la estructura de incentivos entorno al Acuerdo Libre Comercio de las Américas y de la OMC.



Cuadro 1. Comercio Bilateral con China (Miles de dólares)	
Insumos Textiles	
Estados Unidos	
Año	Exportaciones
2001	\$ 506,900
2002	\$ 633,823
2003	\$ 729,872
2004	\$ 849,775
2005	\$ 1,657,222
2006	\$ 1,756,793
2007	\$ 1,939,991

Fuente: Elaboración propia con datos del TradeMap

El cuadro 2 compara las importaciones que ha hecho Estados Unidos provenientes de China y de México en el rubro de prendas de vestir. Los resultados ponen en evidencia la amplia penetración de la producción china y la reducción de la participación mexicana. China pasa de 2001 a 2007 de 8,007,018 a 30,681,001, en tanto que México pasa de 8,767,982 a 5,373,390. Lo anterior significa que la participación China pasa de 12.1% a 34% mientras que para México pasa de 13.3% a 6.0%. Vale la pena señalar que en 2001 la participación mexicana era mayor que la china.

Cuadro 2. Importaciones de Prendas de Vestir de Estados Unidos (Miles de dólares)					
Año	Total	De China	de México	% China	% México
2001	65,987,802	8,007,018	8,767,982	12%	13%
2002	67,389,713	9,235,580	8,441,767	14%	13%
2003	72,843,114	11,701,657	7,872,494	16%	11%
2004	78,376,010	14,628,619	7,631,442	19%	10%
2005	83,857,736	22,088,022	7,010,400	26%	8%
2006	87,509,388	25,913,871	6,221,224	30%	7%
2007	90,149,865	30,681,001	5,373,390	34%	6%

Fuente: Elaboración propia con datos del TradeMap

En términos de crecimiento, las ventas de China a Estados Unidos se incrementaron en el periodo estudiado en un 283%; para México por su parte, éstas cayeron en un 39%. De todo lo descrito se desprende que, considerando el mercado de Estados Unidos, la ventaja que tenía nuestro país al comercializar sus productos se ha ido degradando con la entrada del coloso de oriente.



En cuanto al mercado mexicano, éste no ha sido ajeno a la presencia china. El cuadro 3 presenta las exportaciones que declaran Estados Unidos y China a México en el renglón de insumos textiles. De 2001 a 2007, las exportaciones de Estados Unidos se mantienen en niveles muy parecidos de 3,755,933 a 3,620,658 miles de dólares. Por su parte las exportaciones chinas pasan para el mismo periodo de 160,752 a 712,283 miles de dólares. Lo anterior significó un incremento de 343%.

Cuadro 3. Comercio Bilateral de Insumos Textiles de México con un grupo de países (Información anual Miles de dólares)		
Año	Estados Unidos de América	China
	Exportaciones	Exportaciones
2001	3,755,933	160,752
2002	3,512,086	244,423
2003	3,585,009	395,306
2004	4,040,299	451,155
2005	4,107,619	339,597
2006	4,016,939	611,887
2007	3,620,658	712,283
<i>Fuente: Elaboración propia con datos del TradeMap</i>		

El cuadro 4 muestra el comportamiento de las exportaciones de China para México en prendas de vestir. Para el periodo 2001-2007, las exportaciones chinas pasan de 257,389 a 940,190 miles de dólares, esto significó un aumento de 265%.

Cuadro 4. Comercio Bilateral de Prendas de Vestir y otros Textiles de México con un grupo de países (Información en Miles de dólares)	
China	
Año	Exportaciones
2001	257,389
2002	620,840
2003	518,788
2004	609,422
2005	313,693
2006	904,939
2007	940,190
<i>Fuente: Elaboración propia con datos del TradeMap</i>	

A su vez, en el cuadro 5, se considera la presencia de países como Malasia, Colombia, Singapur y Tailandia, países a quienes México compra una mayor cantidad de productos terminados.



Cuadro 5. Importaciones de México de Prendas de Vestir y Otros Textiles Terminados
(Millones de dólares)

País-Origen	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Malasia	8.9	10.1	10.2	14.0	19.4	30.5	63.2
Colombia	32.1	43.9	49.9	77.9	95.8	133.2	128.1
Indonesia	22.9	34.3	35.7	82.8	77.6	70.4	90.7
India	42.4	47.4	60.2	66.9	82.6	107.0	122.0
Tailandia	12.4	15.0	19.4	20.3	29.8	37.5	49.4
Honduras	6.1	6.1	5.4	11.9	18.7	18.0	30.0
Turquía	9.3	18.3	24.2	34.3	39.2	52.3	72.9

Fuente: Elaboración propia con datos del TradeMap

La mayor competencia ha significado un impacto en los precios internos. El cuadro 6 muestra el crecimiento de los precios textiles comparando los periodos 1993-2000, 1993-2006 y 2000-2008. Si se analiza el periodo 1993-2000, el índice general de precios crece en 249%, la industria textil experimenta un crecimiento de 235.8%, tendiendo un mayor crecimiento el sector de prendas de vestir con 249.6%; en tanto que otras industrias textiles tienen un crecimiento igual a 220.2%.

Para el periodo 1993-2006, el índice general de precios crece 352.9%, la industria textil presenta un crecimiento de 262.5%, teniendo una vez más un aumento mayor en sus precios el sector de prendas de vestir con 271.1%, en tanto que otras industrias de textiles tienen un 247.4%.

Para el periodo Oct 2000-Oct 2008, se observa un cambio radical. El índice general creció 43.6%, mientras que los textiles sólo lo hacen en 12.5%, teniendo un crecimiento del 10.3% el sector de prendas de vestir, por primera vez menor al experimentado por otras industrias de textiles, que tiene un aumento de 15.5%.

Cuadro 6. Crecimiento de precios

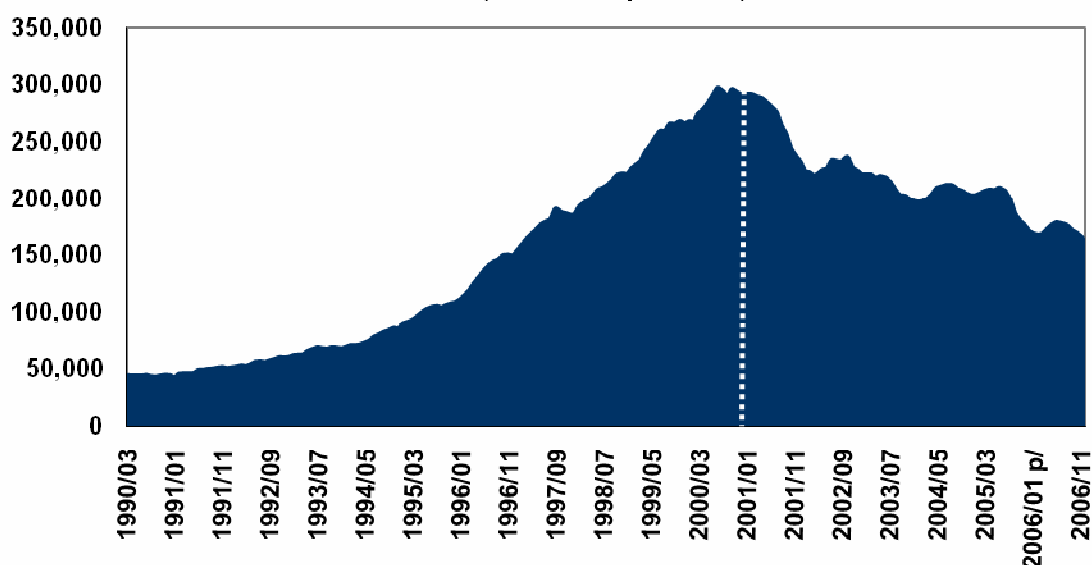
	1993-2000	1993-2006	Oct 2000- Oct 2008
General	249.0%	352.9%	43.6%
Textiles	235.8%	262.5%	12.5%
Prendas de vestir	249.6%	271.1%	10.3%
Otras industrias textiles	220.2%	247.4%	15.5%

Fuente: Banxico que cita a INEGI



En la gráfica 4, se muestra la evolución del sector, la cual tiene un claro reflejo en términos de empleo. En concreto, para la industria maquiladora el empleo experimentó crecimiento de 1990 hasta el año 2000, para posteriormente ver disminuida su capacidad a partir del 2001.

Gráfico 4. Empleo en la Industria Maquiladora de Exportación
Ensamble de prendas de vestir y otros productos textiles
(Número de personas)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

Del análisis del encadenamiento productivo se observa que los insumos textiles, que consisten principalmente en fibras, hilos y telas, tienen distintos usos o destinos. Según la Matriz Insumo Producto (MIP) el 41.35% de la producción interna de insumos textiles se destina a la elaboración de otros productos, y el resto a la demanda final.

Del porcentaje destinado a la demanda final, que corresponde al 58.65% de la producción, 19.97% se destina al consumo final, 6.16% a variación de existencias y 32.53% a la exportación. Por otro lado, de la producción de insumos destinados a otras industrias tenemos que 20.27% se destina a la industria de confección y el resto a otras industrias.

Los anteriores porcentajes contrastan con los correspondientes a las importaciones de insumos textiles. De estas importaciones tenemos que el 94.68% se destina a otras industrias y el 5.32% a la demanda final, de esta solamente el 1.97% se destina al consumo final.

Por otro lado, tenemos que del total de importaciones de insumos textiles el 48.09% se destina a la industria de confección, 5.25% a la misma industria que produce



insumos textiles y el resto a las otras industrias. De estas otras industrias sobresalen por su importancia la fabricación de equipo de transporte (15.0.5%) e industrias químicas y metálicas (11.41%).

Conclusiones

1. El establecimiento del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido y la entrada de China a la OMC han impuesto una dinámica de mayor competencia en el sector a nivel internacional. Esto ha significado que China incremente su mercado y que los precios de los textiles y de la confección disminuyan
2. Los grandes afectados ante la entrada de China son el sector textil y aquellos países especializados en manufactura intensiva en mano de obra.
3. El sector textil mexicano ha experimentado el auge de crecimiento a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1995, y una caída severa a partir del 2000, año que está marcado por el incremento de la competencia tanto a nivel nacional como internacional. El aumento en la competencia tiene su explicación en tres factores:
 - i. La entrada de China y de otros países asiáticos a la Organización Mundial del Comercio (OMC)
 - ii. La eliminación de cuotas a partir de la sustitución del Acuerdo MultiFibra (AMF) por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC (ATV), el cual estableció cuatro plazos para eliminar las cuotas para un periodo máximo de 10 años, terminando éste en enero de 2005
 - iii. La firma de tratados comerciales por parte de Estados Unidos
4. El papel de la industria maquiladora de exportación es determinante para explicar la evolución del sector por su alta sensibilidad a los cambios que se experimentaron al entrar al TLCAN, como al enfrentar la nuevas condiciones de competencia.
 - Del primer trimestre de 1993 al cuarto trimestre de 2000 el sector textil sin maquiladoras decrece 6.6% versus el crecimiento de 34% que se experimenta al contabilizar a las maquilas. Para el primer trimestre de 2001 al cuarto trimestre de 2003, la industria sin maquila tiene una caída de 7%, siendo la caída experimentada con maquila del orden del 14%. Del primer trimestre de 2004 al cuarto trimestre de 2007, el PIB



textil sin maquila crece 1%, en tanto que el PIB con maquila cae una vez más, esta vez a razón de 6%.

5. Como ejemplo de la competencia exterior resalta la pérdida de mercado en Estados Unidos por parte de nuestras prendas de vestir, pasando de tener el 13% de las importaciones en el año 2000, a un 6% en 2007. China, por su parte, pasa de 12% en 2000 a 34% en 2007.
6. Un ejemplo de la competencia interna es la disminución de los precios en el sector textil. Para el periodo 1993-2000, el índice general de precios crece en 249% y la industria textil experimenta un crecimiento de 235.8%. Para el periodo 1993-2006, el índice general de precios crece 352.9% en tanto que la industria textil presenta un crecimiento de 262.5%. Para el periodo Oct 2000-Oct 2008, se observa un cambio radical. El índice general creció 43.6%, mientras que los textiles sólo lo hacen en 12.5%.
7. Del análisis del encadenamiento productivo se observa que los insumos textiles, que consisten principalmente en fibras, hilos y telas, tienen distintos usos o destinos. Según la MIP el 41.35% de la producción interna de insumos textiles se destina a la elaboración de otros productos, y el resto a la demanda final.
 - Del porcentaje destinado a la demanda final, que corresponde al 58.65% de la producción, 19.97% se destina al consumo final, 6.16% a variación de existencias y 32.53% a la exportación. Por otro lado, de la producción de insumos destinados a otras industrias tenemos que 20.27% se destina a la industria de confección y el resto a otras industrias.
8. Los anteriores porcentajes contrastan con los correspondientes a las importaciones de insumos textiles. De estas importaciones tenemos que el 94.68% se destina a otras industrias y el 5.32% a la demanda final, de ésta solamente el 1.97% se destina al consumo final.
Por otra parte tenemos que del total de importaciones de insumos textiles el 48.09% se destina a la industria de confección, 5.25% a la misma industria que produce insumos textiles y el resto a las otras industrias. De estas otras industrias sobresalen por su importancia la fabricación de equipo de transporte (15.05%) e industrias químicas y metálicas (11.41%).



III. Diagnóstico del marco legal

El marco legal es el entorno jurídico que da contexto a una determinada situación, en la que se vinculan derechos y obligaciones, que regulan las formas y procedimientos, tiempos y circunstancias, así como las medidas precautorias, las diversas instancias y, en su caso, los medios de defensa.

La importancia de contar con principios jurídicos, radica en que en un estado de derecho las relaciones entre los individuos con la administración pública emanada del Estado, debe ineludiblemente en todo momento, contar con reglas precisas que delimiten las obligaciones y los derechos, su alcance, tiempos y movimientos; la ausencia de un marco legal adecuado a las situaciones concretas, puede dar origen a la incertidumbre jurídica.

Tomando como base los requerimientos del estudio a realizar, el diagnóstico se enfocará a estudiar las disposiciones legales y reglamentarias tributarias, correspondiente a los ejercicios fiscales comprendidos de 2000 a 2007, a efecto de determinar los regímenes fiscales y aduaneros bajo los cuales la industria textil y de confección debieron tributar, la mecánica general de los impuestos que les hubiera correspondido en los citados ejercicios, desde su determinación hasta la forma de pago, incluyendo las deducciones autorizadas, sus requisitos, deducciones prohibidas o restringidas, reducciones, compensaciones y, en su caso las acreditaciones y devoluciones de pagos indebidos (saldos a favor).

De igual forma, el análisis respectivo comprenderá los regímenes aduaneros utilizados por la industria textil y de confección al momento de introducir mercancías de procedencia extranjera, las tasas aplicables de las fracciones arancelarias correspondientes y las cuotas compensatorias aplicables, así como, los efectos de las exportaciones que están sujetas a la tasa del 0% del impuesto al valor agregado.

Para estos efectos, se considerarán las adecuaciones y reformas contempladas en el periodo objeto del estudio. Es importante señalar que si bien el diagnóstico legal tiene un enfoque eminentemente jurídico tributario, el mismo dará las bases para los estudios de carácter económico que complementarán el estudio de evasión fiscal generada por la industria textil en México.

Bajo estos parámetros se podrá apreciar en su contexto, las acciones que la industria textil en su conjunto realiza; es decir, que se pueda configurar la evasión, de manera total o parcial del pago de contribuciones que deben cubrir con oportunidad y calidad, lo que, en su caso, quedará evidenciado y complementado con la parte económica del estudio total.



III.I. Objetivo general

Establecer el contexto jurídico fiscal, en el que se encuentra enmarcado la Industria Textil y de la Confección, a efecto de dar las bases sobre las cuales deberá versar la determinación de la posible evasión fiscal generada por dicha industria, así como las recomendaciones que pudiesen surgir, teniendo como punto de referencia el ejercicio del 2000, abarcando hasta el 2007.

III.II. Objetivos específicos

- a) Determinar los regímenes tributarios de la industria textil y, en su caso, la relacionada con la confección.
- b) Puntualizar las deducciones autorizadas y sus requisitos así como su afectación en el pago de impuestos.
- c) Determinar la repercusión del costo de lo vendido en los inventarios de las empresas de la industria textil y de la confección.
- d) Estudiar la afectación de inventarios en el impuesto al activo y el impuesto sobre la renta.
- e) Examinar los efectos del impuesto al valor agregado pagado en los procesos con relación a las importaciones y exportaciones.
- f) Analizar las cuotas compensatorias aplicables en la importación de productos.
- g) Determinar, en su caso, las afectaciones que los impuestos internos y al comercio exterior han tenido en la industria textil y de la confección, ya sea en su beneficio o en su perjuicio.

III.III. Algunos antecedentes de la industria textil

La industria textil es el nombre que se da al sector de la economía dedicado a la producción de ropa, tela, hilo, fibra y productos relacionados.⁴ Los textiles son productos de consumo masivo que se venden en grandes cantidades. Es por ello, que la industria textil genera gran cantidad de empleos directos e indirectos y tiene un peso importante en la economía mundial. Es uno de los sectores industriales que

⁴ "Industrial Development Under Institutional Frailty: The Development of the Mexican Textile Industry in the Nineteenth Century" (1999) en *The Economic Revisit of Historic, Mexico*, año XVII, Número Especial.



más controversias genera, especialmente en la definición de tratados comerciales internacionales, debido principalmente a su efecto sobre las tasas de empleo.⁵

En México, la industria textil está integrada básicamente por los ramos de fibras químicas, textiles y confección, representando la cuarta actividad manufacturera más representativa del país,⁶ teniendo como referencia que en el año de 2001 participó con el 1.2% del producto interno bruto total de México, 7.1% de sector manufacturero, 17.5% de empleo y 2.4% de inversión en la industria manufacturera. De tal suerte, que la industria textil en México no sólo en el aspecto mercantil, sino también en el ámbito tributario, resulta ser de gran importancia tanto para la economía nacional, como para las finanzas públicas por su participación impositiva.

No obstante lo anterior, la industria textil en todo el mundo, pero en especial en México, encara diversos problemas entre los que destacan los robos, la piratería y el contrabando. Sin embargo, no hay duda que el más serio es la creciente industria de China, que con sus embates comerciales y bajos costos, absorberá el mercado de gran parte de la mano de obra existente, sobre todo en América Latina.⁷

En este orden de ideas, la Secretaría de Economía de México, tiene registrado al año de 2006, en esta actividad un total de 234 grandes empresas; 869 medianas, 1,312 pequeñas y 11,076 micro empresas, arrojando para ese año un diferencial del total de sueldos y prestaciones que se observa en el siguiente comparativo.⁸

Cuadro 7. Total de sueldos más prestaciones (valor en dólares/hora)						
México	China	India y Pakistán	CBI Honduras	Sudáfrica	Brasil	Italia y España
2.38	0.75	0.60	2.09	0.73	2.34	10.50

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio

Como se puede apreciar, México, Honduras y Brasil, tienen similares costos en cuanto al pago de sueldos y prestaciones. Sin embargo, el diferencial con China, India y Pakistán y Sudáfrica, es muy importante; con relación a China, representa poco más de tres veces el costo de ese país, al igual que con Sudáfrica y poco más de cuatro veces el costo de la India y Pakistán.

Desde luego que la comparación con la industria en Italia y España, resulta sumamente favorable para México, teniendo un costo menor alrededor de cinco veces lo pagado en la Unión Europea.

⁵ *El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas.* (2000) México, Comisión de Comercio Cámara de Diputados LVII Legislatura.

⁶ Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras, Textil y Vestido. (2006) Secretaría de Economía del Gobierno Mexicano.

⁷ Valles, Rosendo. (2004) *El Espectador*. Discurso del Presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAITEX). Julio 16 de 2004.

⁸ Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras, Textil y Vestido. (2006) Secretaría de Economía del Gobierno Mexicano.



México en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)

Ante las necesidades del contexto internacional en materia comercial, se creó el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), en 1947; la adhesión de México a este organismo se llevó a cabo en el año de 1986. Ese mismo año, México inició una serie de negociaciones y acuerdos sobre la industria textil y vestido; cabe subrayar que una gran parte del comercio en este sector estuvo sujeto a cuotas bilaterales en el marco del Acuerdo Multifibras (AMF), mismo que cumplió el plazo para dar por finalizado el citado Acuerdo, el 31 de diciembre de 2004.

En la primera etapa de negociaciones se contempló que para el 1º de enero de 1993, cada país miembro integraría productos de la lista específica que figura en el acuerdo y que hubieran representado no menos de 12% del volumen total de sus importaciones en 1990. Al comenzar la segunda etapa, el 1º de enero de 1996, se integrarían productos que hubieran representado no menos del 18% de las importaciones realizadas en 1990. Todos los productos restantes se complementarían al finalizar el periodo de transición.

Por otra parte, se concluyó que todas las restricciones contempladas en el marco del Acuerdo Multifibras (AMF)⁹ que estuvieran en vigor el 31 de diciembre de 1992, se mantendrían en un nuevo Acuerdo hasta que fueran suprimidas o hasta que los productos se integraran en el GATT. Sobre los productos que seguirían sujetos a limitaciones, en cualquiera de las etapas, el Acuerdo establece una fórmula destinada a aumentar los coeficientes de crecimiento existentes. Así, en la etapa uno, y en el caso de cada restricción contenida anteriormente en los Acuerdo Bilaterales concertados al amparo del AMF y en vigor para 1992, el coeficiente de crecimiento no debería ser inferior al establecido para la propia restricción, aumentado en 16% en la etapa dos; los coeficientes de crecimiento anual deberían ser superiores en 25% a los de la etapa uno. En la etapa tres (años 2000 a 2002 inclusive), los coeficientes de crecimiento anual deberían ser superiores a 27% a los de la etapa dos.

Asimismo, se incluyó un mecanismo de salvaguarda específico de transición, que podría aplicarse a los productos que no estuvieran integrados en el GATT en cualquiera de las etapas. El Acuerdo comprendía disposiciones destinadas a hacer frente a la posible evasión de compromisos mediante la reexpedición, la desviación, la declaración falsa sobre el país o el lugar de origen o falsificación de documentos oficiales.

Aunado a lo anterior, el Acuerdo estipulaba que como parte del proceso de integración, los miembros tomarían las medidas que fueran necesarias en la esfera de los textiles y del vestido, para respetar las normas y disciplinas del GATT, con el objeto de mejorar el acceso a los mercados, garantizar la aplicación de las políticas sobre condición de comercio leal y equitativo y evitar la discriminación en contra de las importaciones al adoptar medidas por motivos de política comercial general.

⁹ Marco de colaboración para guiar las acciones tras el fin del AMF, Foro AMF, 4 de marzo de 2005.



De igual forma, se acordó establecer un Órgano de Supervisión de los Textiles (OST)¹⁰, que estaría encargado de vigilar el cumplimiento de los compromisos y llevar a cabo un examen general antes de finalizar cada etapa. El Acuerdo contenía disposiciones en los que preveía un trato especial para determinadas categorías de países; por ejemplo, los que no hubieran sido miembros del AMF desde 1986, los nuevos exportadores, los pequeños abastecedores y los países en vías de desarrollo.

Medidas arancelarias

En el grupo de aranceles, los países se comprometieron a presentar a más tardar el 1° de julio de 1989 las listas de productos a negociar. La meta fundamental en este capítulo era conseguir tipos arancelarios más bajos y uniformes; en particular se pretendía reducir o eliminar las denominadas “crestas arancelarias”—los llamados picos o niveles arancelarios más altos—y lograr “una cantidad de reducciones por lo menos similar a la que se obtuvo en la Ronda de Tokio (de 1973 a 1979)”;¹¹ las diversas mecánicas de negociación propuestas se referían a:

- Producto por producto;
- Por listas de productos en forma armonizada y,
- Vía la reducción lineal de aranceles; es decir, rebajas similares en todos los niveles que se negociarían.

En este sentido, Estados Unidos expresó que prefería la negociación por producto—petición de oferta—en virtud de que su nivel de aranceles era bajo. Por su parte, los países en vías de desarrollo buscaron el enfoque de armonización que implicaba que sus concesiones fueran menores y la aplicación de las mismas se llevarían a cabo en periodos distantes al de la concesión. En ese momento se planteó la posibilidad de que se otorgaran créditos a las naciones que habían consolidado sus aranceles—disminuido y mantenido en ese nivel—y tomando medidas de liberalización a partir de junio de 1986, hecho que se consideró particularmente como benéfico para México.

Por otra parte, el Comité de Negociaciones Comerciales acordó en julio de 1989 realizar una profunda evaluación de la aplicación de los compromisos, estatus y desmantelamiento de barreras, adquiridos por los países en convocatoria para iniciar la Ronda Uruguay en septiembre de 1986.

¹⁰ *Ibídem*.

¹¹ Varela Parache, Félix y Miguel Ángel Díaz Mier. (1998) “Historia del GATT desde sus orígenes a la situación actual” en *Revista de Economía*, No. 770, 1998, Págs. 17-33.



Medidas no arancelarias¹²

En este grupo se estableció el compromiso de intercambiar listas de interés de las naciones, en junio de 1989. Se mencionaron tres opciones básicas de negociación en este campo:

- Medidas en las que es factible establecer un Código de Conducta para regulación, como es el caso de las reglas de origen;
- Medidas negociadas por una fórmula preestablecida y,
- Medida contra medida (petición de oferta), mecanismo que en especial sería viable de aplicarse en el caso de las restricciones cuantitativas.

La fecha límite para tomar una decisión fue junio de 1990; la liberalización de las cuotas sería posterior a esa fecha de manera gradual. Se contempló que esta liberalización del comercio mundial textil beneficiaría a México, que experimentó restricciones en su crecimiento exportador sectorial directo vía las maquiladoras, por las cuotas establecidas por Estados Unidos, principal mercado para los productos textiles del país.

México después del GATT¹³

A partir de la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari, México aumentó su participación en el GATT, orientada principalmente a obtener reciprocidad de sus socios comerciales para las medidas de liberalización adoptadas unilateralmente, fortalecer las reglas e instancias multilaterales y sentar bases justas y equitativas para la expansión del comercio internacional.¹⁴

Se hicieron reuniones ministeriales en Montreal (diciembre de 1988) donde se mejoraron los sistemas de solución de controversias, se crearon procedimientos de arbitraje más rápidos, se agregaron paneles de expertos consultivos y se estableció un mecanismo de seguimiento de políticas comerciales. En Puerto Vallarta (abril de 1990) se habló sobre el mantenimiento y reforzamiento del sistema del GATT, mejoras de accesos a mercados y por primera vez, de propiedad intelectual, inversiones relacionadas al comercio y servicios. De igual forma, por primera vez se pudo vislumbrar la creación de la Organización Mundial de Comercio, que sustituiría al GATT. En 1990, en Bruselas, y a más de cuatro años de haber iniciado la Ronda Uruguay se buscó consolidar el esfuerzo negociador, a través de la adopción de compromisos específicos en los quince temas iniciales de la negociación.

La Ronda Uruguay finalizó en diciembre de 1993;¹⁵ las principales áreas para nuestro país fueron el fortalecimiento del sistema multilateral. México se benefició

¹²Díaz Mier, Miguel Ángel. (1996) **Del GATT a la Organización Mundial de Comercio**. España, Editorial Agapea.

¹³ Salinas de Gortari, Carlos. (1990) **Segundo Informe de Gobierno**. México, UNAM – Instituto de Investigaciones Jurídicas. (Colección de Textos Jurídicos IIJ).

¹⁴*Ibidem*.

¹⁵ Decisiones y declaraciones ministeriales de la Ronda de Uruguay, 15 de diciembre de 1993. Documentos y textos jurídicos de la Organización Mundial de Comercio.



del fortalecimiento normativo en diversas áreas de comercio internacional, donde la falta de disciplinas claras y de procedimientos transparentes había dado lugar al abuso de los remedios comerciales legítimos del GATT. Por lo tanto, se establecieron mejores disciplinas para evitar que las medidas desleales se utilicen con fines proteccionistas; permitió a nuestro país combatir el comercio desleal y evitar antidumping e impuestos compensatorios; también evitó que se convirtieran en medidas de hostigamiento comercial para sus exportaciones; se establecieron condiciones más estrictas para desenvolver las investigaciones; mayor transparencia en la aplicación de salvaguardias; se buscó su aplicación en casos extraordinarios para evitar arbitrariedades; reducción significativa de aranceles y eliminación de barreras no arancelarias de nuestros principales socios comerciales; en las negociaciones de acceso de bienes se acordó como objetivo una reducción arancelaria de 33% en un plazo de cinco años.¹⁶

La apertura comercial y eliminación de aranceles aduaneros, permitió en su momento a México, contar con recursos económicos frescos e inversión de capitales, lo que sustentó y dio la puerta de entrada a la celebración de tratados de libre comercio.

México y la apertura comercial (Tratado de Libre Comercio de América del Norte – TLCAN –)¹⁷

Entre 1991 y 1992, México inició las negociaciones con los Estados Unidos y Canadá, países que ya tenían un acuerdo de libre comercio, a efecto de integrar una zona económica que beneficiara a las tres naciones.

Objetivo General del TLCAN

Formar una Zona de Libre Comercio, estableciendo reglas claras y definitivas para el intercambio comercial, que permita el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida.

Objetivos Específicos del TLCAN

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios;
- Promover condiciones de competencia leal. Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual;
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias;
- Establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios;
- Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales;

¹⁶ Montaña Mora Miguel. ***La Organización Mundial del Comercio y la Ronda de Uruguay del GATT***. España, Editorial McGraw-Hill/Interamericana de España: 24-95 pp.

¹⁷ Información obtenida de la página de Internet de la Secretaría de Economía del Gobierno de México, México 2008. Tomado de: www.economía.gob.mx/?P=2116



- Fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo y;
- Coadyuvar a la creación de empleos.

Entre los rubros más importantes del Tratado fueron los siguientes:

- Comercio de Bienes
 - Acceso a mercados
 - Reglas de origen y procedimientos aduaneros
 - Sector industrial y normas y técnicas
 - Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias
- Comercio de servicios e inversión
 - Servicios
 - Inversión
- Evaluación general e identificación de productos
 - Evaluación general e identificación de productos
 - Identificación de productos

Todos los aspectos mencionados, desde luego están relacionados con el Capítulo III, Trato nacional y acceso de bienes de mercado, Anexo 300B, del citado TLCAN.

Basados en la experiencia del TLCAN, México impulsó la celebración de otros acuerdos similares que le permitieran insertarse en el entorno mundial de comercio. En la actualidad, México tiene celebrados once Tratados de Libre Comercio, y un Acuerdo de Asociación Económica con Japón, que se detallan a continuación:¹⁸

Cuadro 8. Tratados de Libre Comercio de México

Tratado	Países	Publicación D.O.F.	Entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela ¹⁹	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLC México - Comunidad Económica	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000

¹⁸ www.economía.gob.mx/?P=2116 Página de la Secretaría de Economía del Gobierno de México, 2008.

¹⁹ Actualmente el Tratado únicamente incluye a México y Colombia.


Cuadro 8. Tratados de Libre Comercio de México

Tratado	Países	Publicación D.O.F.	Entrada en vigor
Europea			
TLC México - Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - Centro América	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
AAE México Japón	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

Fuentes: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

De igual forma es importante destacar, que adicionalmente, con la finalidad de reestructurar y continuar los esfuerzos de integración realizados por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada mediante la firma del Tratado de Montevideo de 1960, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, suscribieron el Tratado de Montevideo 1980, que instituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), a la cual se adhirió Cuba en 1999. Su objetivo de largo plazo es establecer, en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, de inmediato impactó la industria manufacturera del norte del país, ya que se detonó la inversión, la creación de empleos y generó gasto privado y público a efecto de reforzar este sector²⁰.

Es decir, la industria textil, explotó la maquila y manufactura que se desarrolló en Tijuana, Ciudad Juárez y Nuevo Laredo, incrementando sus ventas y al mismo tiempo las exportaciones, sobre todo a Estados Unidos de América. De tal suerte, que en sus inicios, México gozó de ventajas arancelarias y de cuotas con el TLCAN, generando importantes beneficios para la industria textil y de vestido, llegando México en el 2001, a ser el 4º lugar de exportador de prendas de vestir en el ámbito mundial y el primer abastecedor de Estados Unidos de América.

Con esos precedentes, en México, se desarrolló una cultura de comercialización y apertura de mercados, por lo que buscó seguir la tendencia de firma de tratados de libre comercio, tanto para fomentar las exportaciones, como para desplegar vía exportaciones otros productos, además del petróleo.

²⁰ Salinas de Gortari, Carlos. (1994) **Sexto Informe de Gobierno**. México, UNAM – Instituto de Investigaciones Jurídicas. (Colección de Textos Jurídicos IIJ).



Sin embargo, desde 2006 México perdió terreno ante China en las ventas de textiles y acero al mercado estadounidense; esto se ve reflejado precisamente por los bajos costos que comparativamente con los de México se ha venido presentando.²¹

III.IV. Diagnóstico del marco legal de los esquemas tributarios aplicables a la industria textil

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, establece la obligación de contribuir para los gastos públicos de la federación, el Distrito Federal o del estado y municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes.²² Asimismo, consigna la prohibición de exenciones de impuestos y fija la posibilidad de otorgar subsidios a actividades prioritarias, cuando sean generales y temporales, sin que afecten sustancialmente las finanzas de la nación. Es decir, la industria textil en México, al igual que todas las personas morales y físicas,²³ están obligadas a contribuir y pagar oportunamente sus impuestos.

Por su parte, el Sistema Tributario Mexicano está compuesto por contribuciones internas y al comercio exterior, que definen y diferencian lo que es el Derecho Fiscal y el Derecho Aduanero. Si bien dichas contribuciones son normadas por la misma Secretaría de Hacienda y Crédito Público y controladas por el Servicio de Administración Tributaria, en realidad se trata de disciplinas que al tiempo que comparten aspectos tributarios, son distintas en cuanto a su enfoque, ya que en tanto las contribuciones internas gravan los actos en México y las relativas al comercio exterior gravan las importaciones y las exportaciones hacia México y del país hacia el extranjero.

III.IV.I. Elementos concurrentes del marco legal-fiscal de la industria textil

La industria textil, ya sea como personas morales o físicas, se encuentra obligada a tributar, siempre y cuando se ubique en los supuestos de los ordenamientos fiscales que a continuación se especifican:

- *Tributo o hecho imponible.*²⁴ Se trata del supuesto que prevé alguna Ley como aspecto gravado por la disposición fiscal y que se encuentra definida en cuanto al objeto, sujeto, base, tasa o tarifa, dando como consecuencia una relación jurídica tributaria.

²¹ Secretaría de Economía del Gobierno de México, 2008. Tomado de:
www.economía.gob.mx/?P=2116.

²² **Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 2008.** México, Editorial Porrúa.

²³ Definición del artículo 1º del Código Fiscal de la Federación, 2007. México, Editorial Dofiscal Editores.

²⁴ Sainz de Bujanda, Fernando (1990). **Estudios de Derecho Financiero y Tributario.** España, Instituto de Investigaciones Fiscales de España, Editorial Nueva España.



- *Objeto.*²⁵ Se refiere al acto o actividad que se observa como finalidad de la Ley, que define con precisión el supuesto de tributación; por ejemplo para el impuesto sobre la renta, el objeto son los ingresos, mientras que en el impuesto al valor agregado, el objeto es el consumo.
- *Sujeto.*²⁶ En esta parte, la expresión se divide en dos esferas: los sujetos activos y los sujetos pasivos.
- *Sujeto Activo.*²⁷ Se trata de los entes que tienen por encargo la administración, control, recaudación y fiscalización de las contribuciones, por lo que por antonomasia es la autoridad fiscal.
- *Sujeto Pasivo.*²⁸ Este se refiere a los deudores de la obligación fiscal; se trata de los contribuyentes que al realizar actividades gravadas por las disposiciones fiscales, se colocan en calidad de deudores de las contribuciones.
- *Base.*²⁹ Por lo que toca a este concepto, es el sustento que da como resultado la aplicación del tributo respectivo; ya definido el objeto, como en el impuesto sobre la renta que son los ingresos, la base sería la utilidad resultante de disminuirle a dichos ingresos las deducciones autorizadas por la Ley.
- *Tasa o Tarifa.*³⁰ Es el porcentaje o cuota fija establecida por la Ley y que se aplica sobre la base determinada ya sea por el contribuyente o por la autoridad.
- *Relación Jurídica Tributaria.*³¹ Es el vínculo que se da entre la autoridad, una vez que se han dado las condiciones antes descritas y que fijan además de los conceptos antes analizados, los momentos procesales tales como, fechas de pago, avisos, declaraciones informativas, anuales, mensuales y complementarias, etcétera.

III.IV.II. Marco jurídico fiscal aplicable a la industria textil

Una vez establecidos los elementos concurrentes de tributación de las personas morales y físicas, el siguiente paso es determinar el marco jurídico de la industria textil en materia fiscal y aduanal, para así poder abordar posteriormente las contribuciones y sus particularidades que les son aplicables.

²⁵ *Ibidem.*

²⁶ *Ibidem.*

²⁷ *Ibidem.*

²⁸ *Ibidem.*

²⁹ *Ibidem.*

³⁰ *Ibidem.*

³¹ *Ibidem.*



Tomando como referencia las actividades que realizan y por las que pagan contribuciones, dentro del periodo de estudio establecido la industria textil se ubica en los siguientes impuestos y derechos:

- Impuesto Sobre la Renta³²
- Impuesto al Valor Agregado³³
- Impuesto al Activo³⁴
- Impuestos Generales de Importación y Exportación³⁵
- Derechos³⁶

De manera complementaria, sin ser contribuciones, se analizan las cuotas compensatorias, que se encuentran definidas por la Ley de Comercio Exterior en su artículo 63, como “aprovechamientos”.

Respecto del impuesto sobre la renta, la industria textil, puede ubicarse en los siguientes regímenes:

A) Personas morales

- Régimen general de ley
- Consolidación fiscal
- Extranjeros con fuente de riqueza en territorio nacional
- Empresas multinacionales y preferentes

B) Personas físicas

- Con actividad empresarial
- Régimen intermedio
- Pequeños contribuyentes
-

Por lo que toca a al impuesto al valor agregado, según las actividades o actos considerados como gravados por dicho ordenamiento, la industria textil quedaría situada en los siguientes supuestos:

A) Personas morales

- Enajenación de bienes
- Prestación de servicios
- Importación de bienes y servicios
- Exportación de bienes y servicios

B) Personas físicas

- Enajenación de bienes
- Prestación de servicios
- Importación de bienes y servicios
- Exportación de bienes y servicios

³² Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2000-2007. México, Dofiscal Editores.

³³ Ley del Impuesto al Valor Agregado, 2000-2007. México, Dofiscal Editores.

³⁴ Ley del Impuesto al Activo, 2000-2007. México, Dofiscal Editores.

³⁵ Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, 2000-2007. México, Porrúa.

³⁶ Ley Federal de Derechos, 2000-2007. México, Porrúa.



Ahora bien, en cuanto al impuesto al activo, las personas morales y físicas con actividad empresarial que se vinculen con la industria textil, están sujetas al pago de este impuesto por el activo que tengan o posean.

En lo que se refiere a los impuestos generales de importación y de exportación, la industria textil está obligada al pago del respectivo cuando se ubiquen en los supuestos que establezca la Ley de la materia.

Asimismo, por lo que toca a los derechos, la industria textil está obligada a pagarlos, de acuerdo a lo establecido en la Ley Federal de Derechos.

III.V. Estudio particular de los regímenes aplicables a la industria textil

III.V.I. Impuesto Sobre la Renta

III.V.I.I. Personas Morales (Régimen General, Consolidación Fiscal, Extranjeros con Fuente de Riqueza en Territorio Nacional y Empresas Multinacionales y Preferentes)

En todos los regímenes de personas morales, los contribuyentes y en especial la industria textil, coinciden con lo siguiente:

- Acumulación de ingresos (Artículos 17 y 18 LISR)
- Determinación del coeficiente de utilidad y del ajuste anual por inflación deducible o acumulable (Artículo 14 y 46 LISR)
- Reducción de la participación de utilidades que, en su caso, se hubiese pagado (Artículo 10 LISR)
- Determinación de deducciones autorizadas que fueron la base para la obtención de ingresos (Artículos 29, 31 y 32 LISR)

Es importante que se contabilicen las erogaciones que no son deducibles para efectos de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta a que están obligados a llevar todas las personas morales a que alude el artículo 88 de la LISR.

En lo relacionado con las deducciones relacionadas con las inversiones, éstas se sujetarán a lo dispuesto por la Sección II, del Título II, de la LISR, en cuanto a los porcentajes y temporalidad de su deducción, así como, en su caso, la deducción inmediata que establece el numeral 220, de la LISR y la Regla 3.4.14 de la Resolución Miscelánea Fiscal 2006/2007 y su correspondiente I.3.4.29 de la Resolución Miscelánea 2007/2008.

- *Aplicar las disposiciones relacionadas al Costo de lo Vendido (Artículos del 45 A, al 45 I LISR)*
- *Formular pagos provisionales.*



Las personas morales están obligadas a efectuar pagos provisionales a cuenta del impuesto anual, a más tardar el día 17 del siguiente mes de aquel por el cual se realizó el cálculo, según lo dispone el artículo 14 de la LISR.

- *Declaraciones informativas*

Por lo que toca a las declaraciones informativas que establece el artículo 86, de la LISR, éstas deberán presentarse dentro de los plazos previstos para tales efectos.

- *Declaración anual*

Deberán presentar a más tardar el 31 de marzo de cada año, la declaración del ejercicio que finalizó el 31 de diciembre del año anterior, según lo prevé el artículo 86 de la LISR, así como otras obligaciones que consigna el citado precepto.

- *Dictaminación de Estados Financieros*

Cuando se ubiquen en los supuestos del artículo 32 A, del Código Fiscal de la Federación, estarán obligados a dictaminar sus estados financieros para efectos fiscales.

- *Cálculo del Impuesto Anual*

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 de la LISR, los contribuyentes deberán determinar el impuesto anual a su cargo o, en su caso, el saldo a favor que les corresponda.

- *Pérdidas fiscales*

En los supuestos en que como resultado de la operación de disminuir las deducciones a los ingresos obtenidos, éstos resulten inferiores a las erogaciones autorizadas, el resultado arrojará pérdida fiscal, debiendo ajustarse a las disposiciones que se precisan en los artículos del 61 al 63 de la LISR.

- *Consolidación de estados de resultados para efectos fiscales*

Las sociedades que sean controladoras deberán consolidar sus resultados fiscales cumpliendo lo establecido en los artículos del 64 al 78 de la LISR.

- *Obligaciones de las personas morales*

Además de las obligaciones establecidas en cada concepto, deberán cumplir las establecidas en los artículos del 86 al 89 de la LISR.

Asimismo, en cuanto a los comprobantes fiscales, éstos deberán cubrir los requisitos que en el particular consignan los artículos 28, 29 y 29 A, del Código Fiscal de la Federación.



III.V.I.II. Personas Físicas

Personas Físicas con Actividad Empresarial

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 120 de la LISR, están obligados al pago del impuesto sobre la renta, las personas físicas que perciban ingresos derivados de la realización de actividades empresariales o de la prestación de servicios profesionales. Sin embargo, para efectos del presente estudio, como la prestación de servicios se relaciona con la prestación de un servicio profesional independiente, sólo se considerarán las actividades empresariales que provienen de la realización de actividades comerciales o industriales.

Para estos efectos se entiende que los ingresos los obtienen en su totalidad la persona que realice la actividad empresarial.

- *Ingresos*

Para efectos de éste régimen, son ingresos objeto del impuesto sobre la renta, los provenientes de las actividades que se realizan, es decir, por la enajenación de bienes. Sin embargo, podrían catalogarse dentro de los ingresos gravados, los que se realicen como prestación de servicios, pero no provenientes de actividades profesionales, sino de servicios tales como la maquila, confección o procesos de producción o transformación.

A diferencia de lo que ocurre con las personas morales, las personas físicas acumularán los ingresos en el momento en que sean efectivamente cobrados, según lo previene el artículo 122 de la LISR.

En el caso de enajenación de bienes que se exporten se deberá acumular el ingreso cuando efectivamente se perciba. Sin embargo, cuando no se perciba el ingreso dentro de los doce meses siguientes a aquél en el que se realice la exportación, se deberá acumular el ingreso una vez transcurrido dicho plazo.

- *Deducciones*

Por lo que respecta a las deducciones de las personas físicas con actividad empresarial, podrán deducir de los ingresos obtenidos las erogaciones contempladas en los artículos 123 y 124 de la LISR, debiendo cumplir los requisitos contenidos en el numeral 125, del mismo ordenamiento.

- *Pagos provisionales*

Los contribuyentes efectuarán pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto del ejercicio, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquél al que corresponda el pago, según lo previene el artículo 127 de la LISR. Se tomará como base para el pago provisional la tarifa del artículo 113 de la LISR, sumando las cantidades correspondientes a las columnas relativas al límite inferior, límite superior y cuota fija, que en los términos de dicho artículo resulten para cada uno de los meses del periodo a que se refiere el pago provisional de que se trate, y que



correspondan al mismo renglón identificado por el mismo por ciento para aplicarse sobre el excedente del límite inferior.

- *Declaraciones informativas*

Por lo que toca a las declaraciones informativas que establece el artículo 86, de la LISR, éstas deberán presentarse dentro de los plazos previstos para tales efectos.

- *Declaración anual*

Deberán presentar a dentro del periodo comprendido del 1° de febrero al 30 de abril de cada año, la declaración del ejercicio que finalizó el 31 de diciembre del año anterior, según lo prevé el artículo 133 de la LISR, así como otras obligaciones que consigna el citado precepto.

- *Obligaciones de las personas físicas*

Además de las obligaciones establecidas en cada concepto, deberán cumplir las establecidas en el artículo 133 de la LISR.

Asimismo, en cuanto a los comprobantes fiscales, éstos deberán cubrir los requisitos que en el particular consignan los artículos 28, 29 y 29 A, del Código Fiscal de la Federación.

III.V.I.III. Régimen intermedio de las personas físicas con actividades empresariales³⁷

Este régimen busca facilitar el cumplimiento de las obligaciones fiscales de las personas físicas que se dedican exclusivamente a actividades empresariales y que tienen una limitada capacidad administrativa, en virtud de que sus ingresos no son muy altos.

Los contribuyentes de este régimen serán aquellas personas físicas que realicen exclusivamente actividades empresariales y hayan obtenido en el ejercicio inmediato anterior ingresos hasta por la cantidad de cuatro millones de pesos.

En comparación con el régimen general de personas físicas con actividad empresarial, estos contribuyentes en lugar de llevar toda la contabilidad y registros, contarán con un sólo libro denominado de ingresos, egresos, registro de inversiones y deducciones, quedando relevados de obligaciones respecto a realizar el estado de posición financiera y de levantar inventarios al finalizar cada año.

Asimismo, cuando los pagos de las contraprestaciones se efectúen en más de una exhibición, en lugar de expedir un comprobante por cada pago, únicamente anotarán el importe del pago en el reverso del comprobante.

En cuanto a las deducciones, los contribuyentes de este régimen deducirán las erogaciones efectivamente realizadas en el ejercicio para la adquisición de activos

³⁷ Compendio Fiscal, 2008. México, Dofiscal Editores.



fijos, gastos o cargos diferidos, excepto tratándose de automóviles, autobuses, camiones de carga, tractocamiones y remolques, los que se sujetarán a los porcentajes y métodos establecidos en el Título II, de la LISR.

Por lo que toca a los pagos provisionales, sobre la utilidad obtenida de disminuir a los ingresos las deducciones, se aplicará la tarifa del artículo 113 de la LISR.

Asimismo, pagarán el 5% sobre dicha utilidad a las entidades federativas donde se encuentre su domicilio fiscal, debiendo enterarlos a más tardar el día 17 del mes siguiente por el que se determine la utilidad antes mencionada.

Ahora bien, si los contribuyentes tienen más de un establecimiento, cuentan con sucursales o agencias, en dos o más entidades federativas, efectuarán los pagos mensuales en cada entidad federativa en la proporción que representen los ingresos de dicha entidad federativa respecto del total de sus ingresos.

Los pagos mensuales se deberán enterar en las mismas fechas de pago establecidas en el primer párrafo del artículo 127 de la LISR. De igual forma los pagos mensuales efectuados, también serán acreditables contra el impuesto del ejercicio.

Adicionalmente deberán contar con máquina registradora de comprobación fiscal, para comprobar las operaciones realizadas, por lo que están obligadas a expedir comprobantes de la citada máquina registradora de comprobación fiscal.

III.V.I.IV. Régimen de pequeños contribuyentes³⁸

Este régimen está dirigido a contribuyentes que realizan actividades empresariales que se relacionen exclusivamente con la venta de bienes o prestación de servicios únicamente al público en general, sin que los ingresos percibidos por estas actividades superen los dos millones de pesos.

Los pagos provisionales deben efectuarse de manera bimestral y, en su caso, pagar la cuota integrada que comprende el ISR y el IVA. De superar los dos millones de pesos anuales, deberán abandonar este régimen y pasar, en su caso, al intermedio o general de la LISR.

³⁸ *Ibidem.*



III.V.II. Impuesto al Valor Agregado

A continuación se señalan aspectos fundamentales a considerar dentro del Impuesto al Valor Agregado.

III.V.II.I. Personas morales y físicas

En general, la estructura impositiva de ese gravamen ha sido la siguiente:

- *Tasa general (15%)*
- *Tasa en zonas fronterizas (10%)*
- *Tasa especial (0%)*
- *Exentos*

Por su parte, las actividades sujetas a este impuesto son las que realicen las personas morales o físicas que lleven a cabo los siguientes actos:

- *Enajenen bienes*
- *Presten servicios independientes*
- *Otorguen el uso o goce temporal de bienes*
- *Importen bienes o servicios*
- *Determinación de la base*

La determinación de la base para el pago del impuesto es tomando en consideración el tipo de actividad que realicen. Empero, para efectos del presente estudio, se omite el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, pues no se relaciona con la actividad textil.

En cuanto a la determinación de la base, ésta radica esencialmente en dos figuras; *traslación y acreditamiento*:

- a. *La traslación* es adicionar al valor final de la mercancía el impuesto que le corresponda, según la tasa que sea la aplicable (10% tasa fronteriza, 15% tasa general, 0% tasa especial).
- b. *El acreditamiento* consiste en restar el impuesto que se hubiese pagado en la adquisición de bienes o servicios

La diferencia entre el impuesto trasladado y el impuesto acreditable, es la parte que se tiene que enterar al fisco. A partir del ejercicio fiscal de 2003 se incorporó el régimen para determinar mensualmente el impuesto causado y acreditable, ahora en forma definitiva, debido a que en el año de 2002, tal modificación se incluyó en la Ley de Ingresos de la Federación vigente para dicho ejercicio.

Por tal motivo se incorpora en el sistema tributario del IVA, el cálculo del impuesto con base en el "flujo de efectivo", a efecto de:

- Dar seguridad jurídica a los contribuyentes por lo que hace a la causación del impuesto con base en el "flujo de efectivo".



- Simplificar su cálculo al eliminar la determinación del impuesto por ejercicios fiscales y el ajuste semestral.
- Establecer el tratamiento aplicable a las enajenaciones de bienes que realicen empresas que cuenten con programas de maquila o de importación temporal para producir artículos de exportación, o que cuenten con regímenes similares en los términos previstos por la legislación aduanera.

- *Efectos de la tasa del 0%*

La aplicación de la tasa del 0%, sobre las enajenaciones, prestación de servicios o las exportaciones, a que aluden los artículos 2 A fracción IV y 29 de la LIVA, al no poder repercutir el impuesto que le hubiesen trasladado, en la adquisición de insumos o prestación de servicios, da como resultado que el contribuyente pueda compensar el saldo generado en esas operaciones o bien, solicitar la devolución del pago de lo indebido (saldo a favor).³⁹

- *Efectos de las exenciones*

Cuando la enajenación, prestación de servicios o importaciones esté considerada como exenta según lo previenen los numerales 9, 15 y 25 de la LIVA; al no poder trasladar el impuesto acreditable, no dará lugar a devolución de impuesto alguno, ni podrá acreditarse contra otros impuestos (compensación universal), ya que los impuestos que le hubiesen trasladado, los considerará como parte de sus gastos y, en su caso, formarán parte de sus deducciones.

- *Pagos mensuales definitivos*

Los contribuyentes deberán efectuar pagos definitivos a más tardar el día 17 del mes siguiente a aquel en que se realizaron las operaciones, los cuales tienen calidad de definitivos ya que se trata de flujo de efectivo, es decir, la resta de los impuestos trasladados menos los impuestos acreditables, así como las retenciones que hubieran realizado en el mismo periodo.

- *Declaración anual*

La declaración anual, en este impuesto tiene la calidad de informativa, en la que únicamente puede presentar diferencias a favor o en contra, como resultado de operaciones que no quedaron debidamente incluidas en el mes respectivo.

- *Obligaciones de los contribuyentes*

Además de las obligaciones antes descritas, los contribuyentes del impuesto al valor agregado, deberán cumplir con las que le impone el artículo 32 de la LIVA.

³⁹ En nuestro concepto, no debe señalarse como “pago de lo Indebido”, ya que el contribuyente no pretende en ningún momento pagar más de lo que realmente le corresponde, además que finalidad tendría ya que el Estado no es una Institución Bancaria que genere intereses a favor como si fueran inversiones de los particulares; claro que se generan intereses, pero a partir de la fecha en que se solicita una devolución de impuestos y cuando la autoridad no los regrese en los tiempos establecidos, por lo tanto, se considera que debe denominarse a éstos pagos “pagos en exceso”.



III.V.II.II. Régimen de pequeños contribuyentes (REPECOS)

Los pequeños contribuyentes y aquellas personas físicas que realicen actividades empresariales y cumplan con los requisitos aplicables a dichos contribuyentes, pagarán el IVA en los términos generales que establece la ley.

Como opción, podrán realizar el pago por medio de la estimativa del valor agregado mensual que practiquen las autoridades fiscales, las cuales obtendrán el valor estimado mensual de las actividades por las que el contribuyente esté obligado al pago de este impuesto. Éste se calculará pudiendo considerar el valor estimado de dichas actividades durante un año de calendario, en cuyo caso dicho valor se dividirá entre doce para obtener el valor de las actividades mensuales estimadas.

Por su parte, estos contribuyentes que se encuentren en alguna entidad federativa que haya celebrado convenio de coordinación para la administración del impuesto sobre la renta, podrán pagar una cuota integrada que incluirá tanto la del ISR como la del IVA.

III.V.III. Impuesto al Activo

Son sujetos del impuesto al activo, las personas morales y físicas con actividad empresarial, que tengan activo cualquiera que sea su ubicación. La tasa aplicable fue la del 1.25% sobre la cual se hace el análisis respectivo. Conforme con lo establecido en el artículo 2o. de la LIMPAC, el valor del activo en el ejercicio se calcula sumando los promedios de los activos financieros, activos fijos, gastos y cargos diferidos, terrenos e inventarios (de materia prima, productos semiterminados y terminados).

La Ley del Impuesto al Activo, no contiene la definición exacta de los activos financieros, activos fijos, gastos y cargos diferidos, terrenos e inventarios; sólo contiene de manera enunciativa y no limitativa los que se pueden considerar como activos financieros, y se complementa con el artículo 13 del reglamento de la LIMPAC. En cuanto al artículo 14 LIMPAC, éste nos remite a lo establecido en la LISR, para poder asimilar los conceptos de activo fijo, gastos y cargos diferidos, entre otros.

Teniendo en cuenta ya el análisis anterior de las partes integrantes del concepto de impuesto al activo, es así como lo expresado por los artículos 1º y 2º de la ley materia de nuestro estudio, podemos concluir que, el impuesto al activo es una contribución a cargo de personas físicas que realicen actividades empresariales y de personas morales, residentes en México, por el activo que tengan cualquiera que sea su ubicación. También están sujetas las residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el país por el activo que sea atribuible a dicho



establecimiento; las personas distintas a las señaladas que otorguen el uso o goce temporal de bienes que se utilicen en la actividad de otro contribuyente de los mencionados, únicamente por esos bienes; los residentes en el extranjero por los inventarios que mantengan en territorio nacional para ser transformados o que ya hubieran sido transformados por algún contribuyente de este impuesto y las empresas del sistema financiero mexicano por su activo no afecto a su intermediación.

Las residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el país, están obligadas al pago del impuesto por el activo atribuible a dicho establecimiento. Las personas distintas a las señaladas en este párrafo, que otorguen el uso o goce temporal de bienes, incluso de aquellos bienes a que se refieren el Capítulo III del Título IV y los artículos 133, fracción XIII, 148, 148-A y 149 de la ley del impuesto sobre la renta, que se utilicen en la actividad de otro contribuyente de los mencionados en este párrafo, están obligadas al pago del impuesto, únicamente por esos bienes.

También están obligados al pago de este impuesto, los residentes en el extranjero por los inventarios que mantengan en territorio nacional para ser transformados o que ya hubieran sido transformados por algún contribuyente de este impuesto.

Es importante señalar que este impuesto no es tratado dentro de este estudio dados los términos de referencia y las implicaciones que tiene este impuesto.

III.V.IV. Impuestos generales de importación y de exportación

De conformidad con lo establecido en el artículo 52 de la Ley Aduanera, las personas físicas y morales, incluyendo a la Federación, Distrito Federal, estados, municipios, entidades de la administración pública paraestatal, instituciones de beneficencia privada y sociedades cooperativas, que introduzcan o extraigan mercancías a México y de éste al extranjero, están obligadas al pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, también estarán obligadas a pagar las cuotas compensatorias.

Asimismo, el numeral 51 de la Ley Aduanera, establece que se causarán los impuestos al comercio exterior denominados general de importación y general de exportación.

Por su parte, el artículo 1º de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE), puntualiza que el impuesto se causará según lo dispone la tarifa correspondiente. Es decir, el impuesto se aplicará tomando en consideración la tasa aplicable de acuerdo al código, código que le corresponda, sobre la importación o exportación que se realice.



El artículo 1° de la LIGIE, está dividido en 22 secciones y 98 capítulos, de los cuales se vinculan con la industria textil los comprendidos del 50 al 63.⁴⁰

Ahora bien, dependiendo del tipo de mercancía que importe la industria textil, es la tasa de la fracción arancelaria aplicable, así como, en su caso, la cuota compensatoria que resulte o medida de salvaguarda.

Al valor en aduana, se le aplica la tasa que establece la fracción arancelaria que corresponda y ese es el impuesto general de importación que se tiene que pagar, adicionado con el impuesto al valor agregado que se cause de acuerdo a lo previsto en la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

En cuanto a las tasas de las fracciones arancelarias aplicables a la industria textil, correspondientes a los productos en las exportaciones, prácticamente en su totalidad se encuentran exentas del pago respectivo, por lo que en todo caso, no existe contribución que se pague. Sólo se generaría impuesto al valor agregado a favor, por aquellos productos que estén sujetos a la tasa del 0%.

III.V.IV.I. Cuotas Compensatorias

La cuota compensatoria es un medio para contrarrestar los efectos de una práctica desleal de comercio internacional⁴¹ y se calcula a partir de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación. Las cuotas compensatorias pueden ser provisionales, que son las impuestas en una resolución preliminar, o definitivas se aplican en una resolución final. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será la responsable del cobro de las cuotas compensatorias y para el caso de una cuota provisional, aceptará las garantías constituidas sobre su pago, conforme a lo dispuesto en el Código Fiscal de la Federación tienen una vigencia de cinco años o el tiempo necesario para contrarrestar la práctica desleal.

Las prácticas desleales son conductas realizadas por empresas productoras situadas en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional en condiciones de discriminación de precios, es decir, a un precio de exportación inferior a su valor normal en el caso del dumping, o bien con el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional. Sus efectos causan daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares a las de importación.

El dumping es la introducción de mercancías al territorio mexicano a un precio inferior al precio al que dicha mercancía se vende para el consumo interno en el país exportador. De acuerdo con esta definición, los elementos básicos para la determinación del dumping son:

⁴⁰ Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.

⁴¹ Secretaría de Economía del Gobierno de México (2008) Recuperado de www.economía.gob.mx/?P=2116.



- Valor normal (precio al que se vende la mercancía para el consumo interno en el país exportador)
- Precio de exportación a México

La comparación entre el valor normal y el valor de exportación debe realizarse al mismo nivel comercial, incluyendo características físicas y especificaciones técnicas del producto, condiciones y términos de venta (fletes, seguros, embalaje, comisiones de venta, etc.), volúmenes de venta y otros elementos que afecten dicha comparación. Generalmente, la comparación debe hacerse a nivel ex fábrica, es decir, al precio de la mercancía puesta en la puerta de la fábrica.

Se entiende por subvención o subsidio, la contribución financiera que otorgue un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, sus entidades o cualquier organismo regional, público o mixto constituido por varios países directa o indirectamente a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción y que con ello se otorgue un beneficio.

De acuerdo con la Ley de Comercio Exterior⁴², se tienen las siguientes definiciones de daño a la industria nacional:

- Daño material causado a una rama de la producción nacional
- Amenaza de daño a una rama de la producción nacional
- Retraso en la creación de una rama de la producción nacional

Existen diferentes elementos que se consideran para el análisis de daño a la industria nacional. Pese a la aplicación de cuotas compensatorias, en ocasiones se evade todo o parte del pago de éstas alterando el certificado de origen o la declaración incorrecta de la fracción arancelaria.

Por otro lado, los importadores tratan de evadir el pago de impuestos y cuotas compensatorias mediante la llamada “triangulación”. Esto consistente en introducir mercancía al territorio nacional vía países con los que México tiene celebrado algún tratado o acuerdo comercial, haciendo parecer que el origen de la mercancía es alguno de esos países, cuando en realidad la mercancía es originaria de otro país.

Asimismo, la declaración incorrecta de una fracción arancelaria puede ser utilizada para introducir mercancías ilegalmente. Por ello, es necesario que se profundice sobre la certificación de origen, así como los agentes autorizados para realizar esa certificación, a efecto de evitar en lo posible la simulación de actos que entrañan la evasión del pago de impuestos o de cuotas compensatorias.”

En la actualidad, sólo se encuentran vigentes 2 cuotas compensatorias para la industria textil y se encuentran en investigación otras 24.⁴³

⁴² Ley de Comercio Exterior, 2007. México, Dofiscal Editores.

⁴³ Secretaría de Economía del Gobierno de México (2008) Recuperado de www.economía.gob.mx/?P=2116



III.V.V. Derechos⁴⁴

Por otra parte, en materia de comercio exterior, los contribuyentes, además deberán pagar los derechos que contempla la Ley Federal de Derechos en los conceptos que a continuación se precisan.

- *Artículo 40, de la Ley Federal de Derechos*

Derechos por trámite y, en su caso, por el otorgamiento de las inscripciones, concesiones o autorizaciones.

- *Artículo 41 de la Ley Federal de Derechos*

Derechos por el almacenaje de mercancías en depósito ante la aduana en recintos fiscales, después de vencidos los plazos respectivos.

- *Artículo 42 de la Ley Federal de Derechos*

Cuotas diarias de los derechos por el almacenaje, en recintos fiscales, de mercancías en depósito ante la aduana.

- *Artículo 44 de la Ley Federal de Derechos*

Cuota del derecho de almacenaje, se aplicará en cada una de las operaciones en que debe ser pagado. En las operaciones de depósito fiscal y en el tránsito de mercancías, el derecho se pagará al presentarse el pedimento definitivo y en su caso, al momento de pagarse el impuesto general de importación.

Cuando por la operación aduanera de que se trate, no se tenga que pagar el impuesto general de importación, el derecho se determinará sobre el valor en aduana de las mercancías. El pago del derecho, se efectuará conjuntamente con el impuesto general de importación o exportación, según se trate.

III.VI. Acreditamiento de impuestos de saldos a favor⁴⁵

El acreditamiento o compensación de saldos a favor, así como las devoluciones de impuestos, no son exclusivos de una contribución, sino que se aplican a todos los

⁴⁴ Ley Federal de Derechos, 2000-2007. México, Dofiscal Editores.

⁴⁵ La compensación universal nace como una necesidad de permitir a los contribuyentes la posibilidad de que puedan compensar el saldo a favor que tenga de una determinada contribución, contra cualquier otra contribución federal en la que tenga un saldo a pagar, desde luego con ciertas limitaciones como lo son los impuestos retenidos que por lógica, no puede ni debe permitirse compensar; en esencia, tal situación se debe a que la retención como su nombre lo indica, se trata de retirarle ya sea a sus trabajadores o a los prestadores de servicios independientes, los impuestos que originalmente son a su cargo, salvaguardándolos y entregándoselos al Estado, ya que la contribución no es propia, en todo caso, son responsables solidarios del pago pero no son los responsables de su causación. Por ello no debe permitirse en éstos casos la compensación universal antes citada, situación similar con las aportaciones de seguridad social, en las que las cuotas al Seguro Social se integran por cuotas obreras y patronales. El permitir la compensación en estos casos, equivaldría a financiar a los contribuyentes en sus obligaciones pecuniarias tributarias.



supuestos en donde se puedan generar pagos en exceso o como lo establece la legislación fiscal, pago de lo indebido. Este movimiento se realiza aplicando los saldos favorables a los adeudos que se originen por las mismas u otras contribuciones a cargo del mismo deudor, aplicando el procedimiento establecido en los artículos 23, 24 y 25, del Código Fiscal de la Federación.

Es importante aclarar que no es procedente la compensación universal de saldos a favor que se deriven de impuestos federales, entre otras contra las siguientes contribuciones:

- Las aportaciones de seguridad social
- Las contribuciones de mejoras
- Los derechos
- Los productos y aprovechamientos

- *Retenciones de IVA*

En ningún caso se pueden compensar contra otros impuestos federales, las retenciones de IVA a que se refiere el artículo 1-A de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, a cargo de los contribuyentes.

- *Compensación de IVA contra IVA*

Tampoco se pueden compensar los saldos a favor de IVA, contra las cantidades que resulten a cargo de este mismo impuesto, es decir, IVA contra IVA.

III.VI.I. Devoluciones de saldos a favor

Cuando el contribuyente derivado de las operaciones que realiza, sobre todo cuando las enajenaciones, prestación de servicios, importaciones o exportaciones, estén sujetas a la tasa del 0% en el impuesto al valor agregado, generándose por consecuencia saldos favorables susceptibles de ser devueltos por la autoridad, se sujetarán a lo previsto en los artículos 22, 22 A, 22 B y 22 C, del Código Fiscal de la Federación, pudiendo en su lugar optar por compensar dichos saldos en lugar de solicitar su devolución.

En su caso, cuando las autoridades no realicen las devoluciones en su oportunidad, el monto de las mismas se actualizará aplicando el método establecido en el artículo 17 A, del Código Fiscal de la Federación.⁴⁶ Por otra parte, las autoridades fiscales también pagarán intereses por no efectuarlo dentro de los plazos establecidos para esos efectos.⁴⁷

⁴⁶ El Índice Nacional de Precios al Consumidor, lo determina el Banco de México, (hasta en tanto el INEGI no cuente con las bases para calcularlo) éste índice, lo calcula y lo da a conocer dentro de los primeros diez días siguientes al mes sobre el cual se calcula dicho índice; su publicación se ubica en el Diario Oficial de la Federación.

⁴⁷ La tasa de recargos o intereses a favor del contribuyente, se obtiene adicionando en un 50% la tasa que determina el Congreso de la Unión en la Ley de Ingresos de la Federación en su artículo 8°, fracción I.



Asimismo, es importante destacar que tratándose de devolución de impuestos, los contribuyentes deberán acreditar y comprobar fehacientemente la existencia de ese saldo favorable.

III.VII. Programas relacionados con la importación y exportación

Programa de fomento y operación de la industria maquiladora de exportación⁴⁸

Mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1° de junio de 1998, reformado por decretos publicados en el mismo órgano informativo el 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre y 31 de diciembre de 2000, 12 de mayo y 13 de octubre de 2003, se dieron las bases para la promoción y regulación de las empresas que se dedicaran parcial o totalmente a actividades de maquila para la exportación.

El Programa permitió a las personas morales residentes en territorio nacional, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración o reparación de mercancías destinadas a la exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado, y de las cuotas compensatorias en su caso. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicios a mercancías destinadas a la exportación.

Los bienes que se contemplaron en el citado programa fueron los siguientes:

- A. Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación.
- B. Contenedores y cajas de tráiler
- C. Herramientas, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo;
- D. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para la realización del proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de los productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.

Las maquiladoras se definieron en las siguientes categorías:

- 1. Maquiladora industrial (se refiere a operaciones de manufactura para la elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación).
- 2. Maquiladora de servicios a mercancías destinadas a la exportación, tales como:

⁴⁸ Diarios Oficiales de la Federación del 1° de junio de 1998, 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre y 31 de diciembre de 2000, 12 de mayo y 13 de octubre de 2003



3. Abastecimiento, almacenaje o distribución de insumos, partes y componentes a empresas con programa de maquila de exportación y PITEX;
4. Empaque, reempaque, embalaje, reembalaje, envase, marcado o etiquetado de mercancías;
5. Clasificación, inspección, prueba o verificación de mercancías;
6. Corte, ajuste, lijado, engomado, pulido, pintado o encerado de piezas;
7. Reparación o mantenimiento de mercancías;
8. Lavandería o planchado de prendas;
9. Bordado o impresión de prendas;
10. Blindaje, modificación o adaptación de vehículo automotor;
11. Diseño o ingeniería de productos, incluso software, y
12. Reciclaje o acopio de desperdicios.
13. Maquiladora controladora de empresas, que integre las operaciones de maquila de dos o más sociedades controladas.
14. Maquiladora de albergue (se refiere a proyectos de exportación por parte de empresas extranjeras que facilitan la tecnología y el material productivo a empresas mexicanas, sin operar directamente dichos proyectos).

Podrán permanecer en territorio nacional los bienes importados temporalmente bajo un Programa de Operación de Maquila dentro de los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera.

Para poder acceder a los beneficios de un Programa de Operación de Maquila, las personas morales deberán cumplir con lo siguiente:

1. Para Programa en las modalidades de Maquiladora Industrial, Maquiladora de Servicios y Maquiladora de Albergue:
 - a. Compromiso de realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a quinientos mil dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total, cuando importen temporalmente mercancías de las fracciones I y II del artículo 8° del Decreto.
 - b. Realizar anualmente facturación al exterior por un valor mínimo del 30% de su facturación total, cuando importen temporalmente mercancías a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 8° del Decreto.
2. Para Programa en la modalidad de Maquiladora Controladora de Empresas, podrá importar temporalmente las mercancías de las fracciones I, II, III y IV del artículo 8° del Decreto, para que lleve a cabo las operaciones de maquila a través de dos o más sociedades controladas, siempre que en el ejercicio fiscal inmediato anterior hayan realizado exportaciones por un monto mínimo de quinientos millones de dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en moneda nacional o extranjera.



Programa PITEX⁴⁹

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de noviembre de 1998 y modificado mediante Decretos publicados en el citado Diario Oficial de fechas 30 de octubre y 31 de diciembre de 2000, 12 de mayo y 13 de octubre de 2003, fue concebido para fomentar las exportaciones permitiendo a los productores de mercancías cuyo destino fuera la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, impuesto al valor agregado y, en su caso, las cuotas compensatorias aplicables, acorde con lo establecido en el artículo 104, fracción I, de la Ley Aduanera.

El programa fue dirigido a las personas morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exportaban directa o indirectamente, y las empresas de comercio exterior con registro vigente expedido por la Secretaría de Economía, pudiendo suscribir un programa PITEX bajo la modalidad de proyecto específico de exportación.

El programa permitió importar temporalmente, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación, libre del pago del impuesto general de importación, acorde a los dispuesto por los tratados internacionales celebrados por México, del IVA y, en su caso, cuotas compensatorias.

Los bienes a que se hace referencia se agruparon de la siguiente manera:

- a. Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación;
- b. Herramientas, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo.
- c. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como el equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.

Los bienes importados temporalmente conforme al programa de referencia, debieron sujetarse a los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera.

Las premisas bajo las que operó este programa fueron:

- I. La importación temporal de las mercancías comprendidas en los incisos a y b, antes mencionados, se autorizarían a los exportadores que realizaran anualmente ventas al exterior por un valor superior a quinientos mil dólares

⁴⁹ Diarios Oficiales de la Federación del 13 de noviembre de 1998 30 de octubre y 31 de diciembre de 2000, 31 de diciembre de 2002, 12 de mayo y 13 de octubre de 2003.



- americanos o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales.
- II. La importación temporal de las mercancías señaladas en el inciso c antes citada, se autorizarían a los exportadores que realizaran anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

Disposiciones aplicables del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)⁵⁰

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), celebrado entre México, Estados Unidos de América y Canadá, estableció que del 8º año de su vigencia (2001), se modificarían los mecanismos de importación temporal en los países miembros, a efecto de evitar la deformación de las preferencias arancelarias acordadas en el mencionado Tratado.

Ahora bien, el artículo 303 del TLCAN prohíbe a los países miembros otorgar exenciones de impuestos de importación a maquinaria y equipo condicionada a la exportación. Consecuentemente las empresas amparadas en el Programa PITEX debieron pagar el impuesto de importación de dichos productos.

Las tasas aplicables sobre insumos, partes, componentes, maquinaria y equipo importados a México, se podían calcular con base a los acuerdos suscritos por México, como el TLCUE, y los Programas de Promoción Sectoriales.

Disposiciones con Europa

El 31 de diciembre de 2002, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación:

1. La Resolución en Materia Aduanera de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea.
2. La Resolución en Materia Aduanera del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

A partir del 1º de enero de 2003, para ambos tratados entró en vigor la obligación de pagar impuestos al comercio exterior en caso de que se dieran los siguientes supuestos:

- a. Que se importaran mercancías no originarias a México;
- b. Que dichas mercancías fueran utilizadas en la fabricación de productos originarios de México;
- c. Que la importación se realizara al amparo de un programa de diferimiento o devolución de aranceles, para los cuales se elaborara una prueba de origen;

⁵⁰ Estas disposiciones son aplicables a los Programas PITEX, IMMEX, MAQUILA y en general a todos los programas que contemplen el diferimiento de aranceles.



- d. Que se retornaran a cualquier Estado miembro de la Comunidad Europea o de la AELC, según correspondiera.

El pago se determinaría considerando el valor de los materiales no originarios calculado en moneda extranjera, utilizando el tipo de cambio conforme lo dispone el artículo 20 del Código Fiscal de la Federación, vigente en la fecha en que se efectúe el pago, o bien, en los supuestos a que se refiere el artículo 56 de la Ley Aduanera (fecha de fondeo, amarre, atraque, cruce de la frontera, arribo, etc.)

Por otra parte no se pagarían impuestos al comercio exterior cuando se retornasen las mercancías no originarias, siempre que el retorno se realizara:

1. A países distintos de los que integran la Comunidad Europea o la AELC
2. A países que integran la Comunidad Europea o la AELC:
 - a) Cuando la mercancía se retornara en el mismo estado en que se haya importado temporalmente;
 - b) Se retornara por una Empresa de Comercio Exterior en el mismo estado en que haya sido transferido de una empresa amparada bajo el Programa PITEX o Maquila
 - c) Cuando se tratara de desperdicios.

Programa IMMEX⁵¹

El Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1° de noviembre de 2006, abrogó el Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y por otra parte, sin mencionarlo así, como una abrogación, precisa que cuando se haga referencia al Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y al Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, se entenderá que se refieren al Decreto que contiene el IMMEX, por lo que se puede concluir que en este último Programa, se fusionan los dos anteriores.

El Programa está dirigido a las personas morales residentes en territorio nacional, a través del cual se les permite importar temporalmente bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio cuando se destine a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera que hayan sido importadas temporalmente para su exportación o bien para la prestación de servicios de exportación, sin pagar el impuesto general de importación, así como el impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias aplicables.

⁵¹ Diario Oficial de la Federación del 1° de noviembre de 2006.



Se podrá autorizar a las personas morales residentes en territorio nacional, un sólo Programa IMMEX, que puede incluir las modalidades de controladora de empresas, industrial, servicios, albergue y terciarización, siempre que cumplan con los requisitos previstos en el citado Decreto.

Los bienes favorecidos con el Programa son los siguientes:

1. Materias primas, partes y componentes que se vayan a destinar totalmente a integrar mercancías de exportación; combustibles, lubricantes y otros materiales que se vayan a consumir durante el proceso productivo de la mercancía de exportación; envases y empaques; etiquetas y folletos.
2. Contenedores y cajas de tráileres.
3. Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinadas al proceso productivo; equipos y aparatos para el control de la contaminación; para la investigación o capacitación, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición, de prueba de productos y control de calidad; así como aquéllos que intervengan en el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación y otros vinculados con el proceso productivo; equipo para el desarrollo administrativo.

Las modalidades del programa son las siguientes:

- A. Programa IMMEX Controladora de empresas, cuando en un mismo programa se integren las operaciones de manufactura de una empresa certificada denominada controladora y una o más sociedades controladas;
- B. Programa IMMEX Industrial, cuando se realice un proceso industrial de elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación;
- C. Programa IMMEX Servicios, cuando se realicen servicios a mercancías de exportación o se presten servicios de exportación, únicamente para el desarrollo de las actividades que la Secretaría determine, previa opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;
- D. Programa IMMEX Albergue, cuando una o varias empresas extranjeras le faciliten la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente el Programa, y
- E. Programa IMMEX Terciarización, cuando una empresa certificada que no cuente con instalaciones para realizar procesos productivos, realice las operaciones de manufactura a través de terceros que registre en su Programa.

En su caso, se podrá aprobar de manera simultánea un Programa de Promoción Sectorial, de acuerdo con el tipo de productos que se fabriquen o a los servicios de exportación que presten,

Sin embargo, cuando se trate de una empresa bajo la modalidad de servicios, únicamente podrá importar al amparo del Programa de Promoción Sectorial las mercancías a que se refiere el artículo 4, fracción III del Decreto de referencia, siempre que corresponda al sector en que sea registrada.



Los bienes importados temporalmente al amparo de un Programa IMMEX, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera.

Para poder acceder a los beneficios de un Programa IMMEX se deberá dar cumplimiento a los términos establecidos en el citado Decreto y la autorización del Programa se otorgará bajo el compromiso de realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a quinientos mil dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en moneda nacional, o bien, facturar exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total.

III.VIII. Marco legal regulatorio adicional (contribuciones parafiscales y locales)⁵²

Adicionalmente a las contribuciones federales contempladas en el presente trabajo, la industria textil, tiene las siguientes obligaciones parafiscales y locales, que a continuación se especifican.

- *Instituto Mexicano del Seguro Social*

De acuerdo con la Ley del Seguro Social, los patrones están obligados a inscribirse en el Registro Patronal del Instituto Mexicano del Seguro Social, así como determinar las cuotas obreras y las patronales y enterarlas dentro de los 15 días del mes siguiente.

Asimismo, deberán inscribir a sus trabajadores dentro de la primera semana en que se incorporen al trabajo, de lo contrario podrían hacerse merecedores de un Capital Constitutivo.

- *INFONAVIT*

De igual forma, los contribuyentes en materia inmobiliaria deberán aportar las cuotas al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los trabajadores en la misma forma y términos de las cuotas al seguro social.

- *AFORES*

Deberán recabar las aportaciones a depositar a la Administradora de Fondos de Retiro que hayan elegido los trabajadores, que deberá comprender las aportaciones de Ley, más las que voluntariamente quiera aportar el trabajador.

- *Impuesto sobre nóminas*

⁵² Ley del Seguro Social, 2008. México, Porrúa. Ley del Infonavit, 2008. México, Porrúa.



Dependiendo de la entidad federativa o, en su caso, el Distrito Federal, los contribuyentes deberán enterar el impuesto sobre nóminas respectivo, como ejemplo señalamos que en el caso del Gobierno del Distrito Federal el impuesto correspondiente es del 2% sobre el importe de nóminas que se cubra mensualmente.

III.X. Consideraciones finales

Respecto de las contribuciones internas, (ISR e IVA), se considera que la industria textil y de confección, en realidad se han visto beneficiados. En el impuesto sobre la renta, la tasa impositiva ha experimentado una desgravación para las personas morales del 35% en el año 2000, al 28% en el 2007. Por lo que toca a las personas físicas de la misma manera también se observó el mismo tipo de desgravación.

A pesar de modificarse los rangos y límites de causación del impuesto sobre la renta, para las personas físicas, en realidad sí existe una desgravación y por obviedad menor pago de impuestos.

Asimismo, por lo que toca a los microempresarios, que pudiesen ubicarse en el régimen de pequeños contribuyentes, los cuales por sus características, pagos bimestrales y cuotas integradas de ISR e IVA, resulta ser un sistema muy práctico y beneficioso para dichos contribuyentes.

Por lo que toca al impuesto al valor agregado, éste se ha conservado con las siguientes tasas:

- Tasa general 15%
- Tasa fronteriza 10%
- Tasa especial 0%

Como se puede observar, no se han incrementado las tasas de causación, ni el método de traslación y acreditamiento.

En todo caso, a través de los programas de exportación, el impuesto al valor agregado, les genera devoluciones ya que el artículo 29 de la Ley de la materia, grava a todas las exportaciones a tasa 0%.

En cuanto al impuesto al activo, en el periodo sujeto a estudio, las tasas mantuvieron la constante de 1.8% sobre el activo, sólo hasta el ejercicio de 2007, se modificó dicha tasa para ubicarse en 1.25%

No obstante lo anterior, es importante resaltar que respecto del impuesto al activo, al establecerse el sistema de pagos alternativos entre este impuesto y sobre la renta, los contribuyentes comparaban mensualmente ambos impuestos causados y sólo



pagaban el que fuera más alto, lo que significa que si pagaban renta, no pagaban activo y viceversa.

Por lo que toca a las contribuciones al comercio exterior, (impuesto general de importación) las tasas aplicables de las fracciones arancelarias, relacionadas con la industria textil y de confección, han experimentado reducciones sensibles desde el 2002, hasta el 2007, por lo que no se pueden ver afectados. Cabe subrayar que, precisamente por esas disminuciones en las tasas de las fracciones arancelarias han repercutido en beneficio de la industria y por ende el pago por estos conceptos también se han disminuido.

Por otra parte, los programas relacionados con la importación y exportación, propician una serie de beneficios administrativos, operativos y financieros, ya que sus funciones y acciones se ven favorecidas, además de las facilidades y prontitud para que la autoridad lleve a cabo las devoluciones del IVA generado en operaciones de importaciones.

Ahora bien, en cuanto a las cuotas compensatorias que se originan por la importación de insumos o artículos de procedencia de exportadores subvencionados por sus gobiernos o subvaluados por éstos, representa una problemática aparte, ya que su identificación radica esencialmente en el hecho de mejorar los sistemas de comprobación, autorización y validación de los certificados de origen, así como controlar las importaciones que se originan en un país triangulando su introducción al país, para evitar o evadir el pago de dichas cuotas compensatorias.

Quizá la implementación de los programas de facilidades administrativas, con el afán de facilitar las importaciones buscando fortalecer a la industria textil y de confección, a su vez han propiciado el abuso de prácticas que buscan la evasión del cumplimiento cabal de los Decretos respectivos y, a su vez, han propiciado el no pago de las cuotas compensatorias que, en su caso, se deban cubrir. Sin embargo, como se señaló en la parte correspondiente de este estudio, en la actualidad sólo subsisten dos cuotas compensatorias aplicables al ramo de la industria textil y se encuentran en investigación 24, lo que no representa un impedimento o alza en los costos de importación de dicha industria.



Anexos

Forman parte integrante del presente estudio del Diagnóstico del Marco Legal de la Industria Textil y de la Confección los siguientes anexos:

- Anexo 1.- Comparativo de la Ley del Impuesto al Valor Agregado 2006-2005.
- Anexo 2.-Comparativo de la Ley del Impuesto Sobre la Renta 2007-2006.
- Anexo 3.- Comparativo de la Ley del Impuesto Sobre la Renta 2006-2005.
- Anexo 4.- Comparativo de la Ley del Impuesto al Activo 2007-2006.
- Anexo 5.- Régimen Fiscal de la Industria Textil.
- Anexo 6.- Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior 2008.
- Anexo 7.- Resolución Miscelánea Fiscal de 2008.
- Anexo 8.- Comparativo de la LIGIE.
- Anexo 9.- Variaciones de los Impuestos Internos en cuanto a tasas.



IV. Análisis de metodologías

Para poder llevar a cabo la estimación de la evasión es necesario delimitar lo que se entiende por industria textil. Consideramos que la industria textil se compone de tres sectores principales: fabricación de insumos textiles, confección de prendas de vestir y la producción de otros productos textiles. La primera rama incluye la producción de fibras terminadas, hilos y telas. La segunda rama incluye toda la producción de textiles para vestir, e incluso incluye confección de prendas de vestir que utilizan el cuero como material. La tercera rama incluye la producción de otros productos textiles terminados como alfombras, cortinas, toallas, blancos, redes, costales, bolsas de mano, jergas y paños para limpieza y productos textiles que se utilizan en otras ramas productivas.⁵³ En esta definición de la industria textil solamente estamos considerando la etapa de la producción, no la comercialización de estos productos, ya que ésta formaría parte de otra rama de actividad, que es el sector comercio. Igualmente, algunos productos textiles terminados no se destinan al comercio o al consumidor final, tal es el caso de algunos textiles que se venden a otros sectores productivos como son la producción de tapices, alfombras, cortinas, redes, etc. En este caso solamente consideramos como parte de la industria textil a la producción, no al destino que tienen estos productos textiles en otras ramas productivas.

Un aspecto relacionado con la industria textil consiste en las importaciones de productos textiles y su posible evasión fiscal. Sin embargo, muchas de las importaciones de productos textiles no tienen como destino la industria textil, ya que algunas de estas importaciones se destinan al consumo final o bien se utilizan como insumos en otras ramas productivas. Evidentemente estas importaciones de textiles no formarían parte de la industria textil sino de sectores como el comercio, servicios u otros sectores. La evasión fiscal que se produce por la importación de estos textiles no formaría parte de la estimación fiscal de la industria textil, sino de la evasión fiscal que se presenta en otros sectores. De cualquier manera se estimamos la evasión fiscal que se produce por la importación de textiles, en particular los productos textiles destinados al sector textil o al consumo.

⁵³ Por ejemplo cuerdas para la fabricación de llantas, cubiertas para automóviles, mallas para invernaderos, etc.



IV.I. Estimación de la evasión

La estimación de la evasión fiscal generada por la industria textil tiene dos aspectos importantes: por un lado tenemos la estimación del impuesto potencial y por otro lado el cálculo del impuesto que realmente fue recaudado. La diferencia entre el impuesto potencial y el impuesto recaudado sería igual a la evasión. En este trabajo nos concentramos en la estimación del impuesto potencial, el impuesto recaudado lo obtenemos con base a la información proveniente de la SHCP.

A continuación mencionaremos cómo abordaremos la estimación del impuesto potencial. La estimación del impuesto causado por la industria textil la llevamos a cabo utilizando métodos directos, y no la forma indirecta. No utilizaremos métodos indirectos porque con éstos no podemos delimitar fácilmente el objeto de estudio. De hecho estos métodos se utilizan para estimar el tamaño de la economía informal o subterránea como un todo, pero no la evasión fiscal de un sector específico. Dentro de los métodos directos utilizaremos información específica para el sector de estudio, siendo que ésta de acceso público, por ello en este trabajo no generaremos información propia con base al levantamiento de encuestas.

Para poder llevar a cabo la estimación del impuesto causado se requirió de información detallada sobre la estructura de esta industria, esto es, datos sobre las ventas, valor agregado, remuneraciones a empleados, compras de insumos y maquinaria, valor de los activos, importaciones, exportaciones, entre otras variables. También se requirió que esta información se encontrara lo más desagregada posible, en principio a nivel de empresas y a nivel de empleados⁵⁴.

Información detallada sobre las empresas se encontró en los Censos Económicos (CE) o en las Encuestas Industriales Mensuales (EIM). La ventaja de los CE es que esta base de datos consiste en un censo, no en una muestra como la EIM, de este modo pudimos llevar a cabo el análisis para sectores muy específicos sin tener que preocuparnos por cuestiones de representatividad. En cuanto a la frecuencia con que se levanta la información tenemos que las EIM se levantan cada mes, mientras que los CE cada cinco años, siendo que el último CE corresponde a 2004⁵⁵. Para la estimación del impuesto causado podemos utilizar ambas bases de datos. Con el CE llevaremos a cabo una estimación precisa del impuesto causado, mientras que utilizaremos las EIM para actualizar los resultados de los CE.

Tanto los CE como las EIM tienen la desventaja de que la información disponible al público se presenta en forma agregada, no a nivel de empresas.⁵⁶ Con la información a nivel de empresas se podría determinar el tamaño de las empresas y el régimen en que le correspondería tributar⁵⁷, igualmente se podría determinar si

⁵⁴ Para el caso del ISR para personas físicas.

⁵⁵ Los Censos Económicos más recientes corresponden a la edición de 2004, sin embargo la información se refiere al año 2003.

⁵⁶ La información a nivel de empresas es muy difícil obtener ya que esta información se clasifica como confidencial.

⁵⁷ Por ejemplo REPECOS o el régimen general.



aplica el impuesto al activo o el ISR. Con la información agregada se pierde la posibilidad de estimar el impuesto causado con este nivel de detalle. Sin embargo, en algunas publicaciones del INEGI⁵⁸ se presenta la información de los CE clasificando a las empresas de acuerdo a su tamaño, lo que nos permitirá diferenciar a los REPECOS del resto de las empresas.

A pesar de que la información de los CE se encuentra agregada por grupos, ésta se presenta en cierta forma desagregada, ya que la clasificación de las actividades productivas se presenta a nivel seis dígitos, esto es, a nivel de clase industrial. Geográficamente la información se encuentra disponible por entidad federativa, e incluso a nivel municipal.

En los CE económicos se puede obtener una gran cantidad de variables que representan distintos atributos de las empresas. Estas variables se encuentran clasificados por concepto, esto es, información sobre los trabajadores, información sobre los gastos, ingreso, valor de los activos, inversión y depreciación. Igualmente incluimos una lista de los tres sectores que componen a la industria textil⁵⁹ y su desagregación por subsector (tres dígitos), rama (cuatro dígitos), subrama (cinco dígitos) y clase industrial (seis dígitos).

Es importante aclarar que la clasificación de la actividad económica presente en el Censo Económico se basa en la actividad principal de la empresa. De esta manera, si una empresa cuenta con diversas actividades pero declara que su giro principal es el ramo textil entonces se le clasificará como textil, a pesar de que también pueda dedicarse a otras actividades ajenas a los textiles. En este caso se estaría sobrestimando la importancia de la industria textil. Pero también se podría subestimar, ya que si una empresa cuenta entre sus muchas actividades con la producción textil, pero esta se considera como actividad secundaria, entonces a la empresa se le clasificará en una rama distinta a la textil, y esta producción textil no se contabilizará como parte de la industria textil.

Con la información del Censo podemos calcular el monto del impuesto potencial correspondiente a los impuestos ISR e IVA, ya que contamos con información sobre valor de las ventas, compra de insumos, pago a trabajadores y valor de los activos. En cuanto al ISR tenemos dos aspectos que considerar. Por un lado tenemos el ISR que corresponde pagar a las empresas, y por otro lado tenemos el ISR que la empresa retiene a sus trabajadores. En los dos casos hacemos una estimación del ISR potencial, aunque esta estimación representa una aproximación. Esto se debe a que no contamos con información a nivel de empresa o individuos sobre su ingreso, sino que contamos con información sobre el agregado, esto es, el número de empresas o trabajadores en una cierta clase industrial y el ingreso total. En el caso del ISR para personas físicas tiene el inconveniente de que el impuesto que aplica depende del nivel de ingreso del individuo, ya que las tasas impositivas son crecientes, de modo que no produce el mismo resultado aplicar las tasas del ISR al

⁵⁸ La publicación de llama "Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa: Estratificación de Establecimiento", la cual de presenta tanto para el Censo de 1999 como el de 2004.

⁵⁹ Son los sectores 13, 14 y 15 correspondientes a la industria manufacturera.



ingreso promedio de los trabajadores que a cada uno de los trabajadores de manera individual. Sin embargo esto no presenta un problema demasiado serio, en los CE se presenta la información sobre las remuneraciones clasificando a los trabajadores entre operativos, trabajadores administrativos y otros empleados⁶⁰. De este modo podemos aplicar una tasa impositiva distinta a cada grupo de trabajadores⁶¹. El caso del ISR para personas morales, como lo comentamos anteriormente, requerimos información sobre el tamaño de la empresa y la posibilidad de que esta empresa pague el IMPAC y no el ISR⁶².

El cálculo del IVA potencial no presenta una complicación mayor, exceptuando el caso de las exportaciones, las cuales se encuentra a la tasa 0% y, por lo tanto, se puede pedir la devolución del IVA pagado en los insumos. Otra complicación consiste en el IVA que aplica para las empresas localizadas en la zona fronteriza, ya que la tasa pasa del 15% al 10%

La complicación principal para el cálculo del impuesto causado tiene su origen en el sector externo. En los Censos Económicos no se cuenta con información sobre las importaciones o exportaciones que hace la industria textil. Esto es, contamos con información sobre las ventas y la compra de insumos y maquinaria, pero no podemos identificar qué parte de las compras son importaciones, o bien, qué parte de las ventas son exportaciones. A partir de otras bases de datos podemos saber el monto de las importaciones y exportaciones, tanto de productos textiles como de otros productos, sin embargo tenemos que identificar qué parte de estas importaciones tienen como destino la industria textil. La fuente para llevar a cabo esta estimación es la matriz de insumo-producto correspondiente al año 2003. Con esta matriz podemos identificar el tipo de importaciones y el destino de estas importaciones⁶³.

Una complicación adicional del sector externo proviene del hecho de que algunas empresas trabajan como maquiladoras. Las importaciones de las empresas maquiladoras y las que cuentan con programa autorizado se encuentran exentas de los impuestos y contribuciones a la importación, siempre y cuando estas importaciones se vean reflejadas en exportaciones⁶⁴. Con la matriz de insumo-producto podemos estimar el componente de maquiladoras de la industria textil, ya que la matriz de insumo-producto se presenta en dos versiones: en una versión se considera a las maquiladoras como parte de la producción nacional y en otra versión se les considera como externas, es decir, como parte de las importaciones.

⁶⁰ Principalmente directivos.

⁶¹ También se puede obtener información sobre la estructura de las remuneraciones y otras prestaciones en la industria manufacturera en la ENESTYC, siendo el inconveniente que el último número de esta publicación corresponde al año 2002.

⁶² Caso en que las ganancias sean relativamente bajas.

⁶³ Esto se debe a que existe una matriz de Insumo-Producto para importaciones. La desventaja es que esta matriz sólo se presenta para 79 sectores, aunque sí podemos identificar a los sub-sectores que comprende la industria textil, estos son los sectores: 313, 314 y 315.

⁶⁴ Este sería el caso de los insumos.



Para calcular el IGI y el IVA tenemos que obtener información lo más desagregada posible para poder aplicar la fracción arancelaria que corresponde. Adicionalmente requerimos información sobre el origen de las importaciones, ya que las cuotas compensatorias dependen del origen del bien importado. Existen diversas bases de datos con información sobre importaciones y exportaciones para los países y el origen y destino de estos flujos comerciales. En el ITESM tenemos el TradeMap el cual se basa en COMTRADE, la cual es la base de datos más grande a nivel mundial con respecto a los flujos comerciales de las naciones, y depende de la División de Estadísticas de las Naciones Unidas. El TradeMap tiene sus limitaciones para analizar los flujos comerciales entre países, esto se debe a que la información sobre los flujos comerciales se basa en las fuentes oficiales de los mismos países, los cuales, sin embargo, cuentan con distintas metodologías para el levantamiento de la información, esto puede llevar a contradicciones o inconsistencias entre lo que declara un país que vende y lo que otro compra.

Como mencionamos para el caso de las empresas que cuentan con programa autorizado, algunas importaciones que hace la industria textil son de carácter temporal mientras que otras son de carácter definitivo. Las importaciones temporales consisten en insumos para productos que van a ser exportados y, por esta razón, gozan de ciertos privilegios en cuanto a los impuestos a la importación. Este tratamiento especial de las importaciones es una fuente de evasión ya que un insumo se puede importar temporalmente y el producto terminado no se exporta sino que se vende en el mercado interno, con lo cual evade el impuesto que correspondería pagar. En este sentido debemos estimar qué parte de las importaciones temporales de insumos se destinan al mercado interno.

Una parte importante de las importaciones de textiles consiste en productos terminados. Estos productos terminados no tienen como destino la industria textil, sino sectores como comercio y servicios. Estimar la evasión fiscal que se genera por este tipo de importaciones estaría fuera del ámbito de la industria textil, y correspondería a la evasión del sector comercio o servicios. En este trabajo no vamos a estimar la evasión que se genera por el sector comercio⁶⁵, sin embargo para este tipo de importaciones sí podemos hacer una estimación de la evasión que se genera.

Para la importación de productos textiles terminados debemos considerar la posibilidad de que unos bienes se importen de países con los que se tienen tratados comerciales, cuando en realidad se importan de otros países.

Conclusiones

1. Para la realización de un análisis sectorial es necesario utilizar fuentes directas por lo que el trabajo tuvo como referentes los Censo Económicos, Cuentas Nacionales y en menor medida las Encuestas Industriales Mensuales. Ello, permitió delimitar fácilmente el objeto de estudio.

⁶⁵ Esto implicaría extender mucho la investigación ya que el sector comercio vende otros productos además de los textiles.



2. Con la información del Censo fue factible calcular el monto del impuesto potencial correspondiente a los impuestos ISR e IVA, pues se contó con información sobre valor de las ventas, compra de insumos, pago a trabajadores y valor de los activos. Toda esta estimación estuvo acorde al tipo de régimen y tasas vigentes durante cada uno de los años considerados.
3. La complicación principal para el cálculo del impuesto causado tuvo su origen en el sector externo. En los Censos Económicos no se cuenta con información sobre las importaciones o exportaciones que hace la industria textil. La fuente para llevar a cabo esta estimación fue la Matriz de Insumo-Producto correspondiente al año 2004. Con la matriz se identificó el tipo y destino de importaciones. Para calcular el IGI y el IVA correspondiente se utilizó como referencia la base de datos Trademap, con la que se obtuvo información lo más desagregada posible para poder aplicar la fracción arancelaria correspondiente.
4. Un hecho que se consideró en el análisis fue la presencia de las empresas que cuentan con programa de fomento a la exportación autorizado. Las importaciones de éstas se encuentran exentas, siempre y cuando las importaciones sean retornadas al extranjero.

Anexos

Forman parte integrante de esta sección los siguientes anexos:

- Anexo 10.- Descripción detallada de cómo se llevó a cabo la estimación del impuesto potencial.



V. Estimación del impacto fiscal de la industria textil

La evasión fiscal que produce la industria textil se dividirá en dos partes. En la primera hablaremos de la evasión fiscal que se produce en el comercio internacional, donde analizaremos la posible evasión que se presenta cuando se importan y exportan productos textiles. En la segunda parte nos concentraremos propiamente en la industria textil, es decir, en la evasión que se presenta en las empresas dedicadas a la producción de productos textiles.

V.1 Evasión fiscal producida por las importaciones de productos textiles

Cuando hablamos de la evasión fiscal de la industria textil nos referimos a la evasión en que incurren las empresas o personas dedicadas a la producción de productos textiles. En este caso podemos tener empresas que producen insumos textiles, como hilos o telas, o empresas que confeccionan prendas de vestir u otros productos textiles terminados. En este caso la evasión consiste en el ISR o IVA evadido, aunque también se presenta evasión en los impuestos al comercio exterior. En cuanto a la evasión fiscal en las importaciones de productos textiles debemos de tener en cuenta que no estamos hablando específicamente de la industria textil, ya que no todos los productos textiles importados tienen como destino a la industria textil, y del mismo modo, no todas las importaciones que hace la industria textil se componen de productos textiles.

Las importaciones de productos textiles las podemos dividir en insumos textiles y en productos terminados o confecciones. Las importaciones de insumos textiles tienen como destino principal a la industria textil, ya que de acuerdo con la matriz de Insumo-Producto de 2003 el 54.98% de estas importaciones se destinan a este mismo sector.⁶⁶ Sin embargo, tenemos que 15.05% de las importaciones de insumos textiles se dirigen al sector de fabricación de equipo de transporte; 11.41% a industrias químicas y metálicas⁶⁷; 4.16% a las industria del cuero, papel e imprenta; 5.22% a las industrias de fabricación de muebles y maquinaria; y 1.97% se destina al consumo final. En cuanto a la importación de productos textiles terminados o semi-elaborados tenemos que el 42.83% tiene como destino la misma industria textil⁶⁸, mientras que el 44.47% se destina al consumo final y el resto se divide entre las otras industrias⁶⁹. De este modo podemos decir que aproximadamente menos

⁶⁶ Cuando decimos este mismo sector nos referimos a toda la industria textil, esto es, insumos y productos terminados. Esta información se refiere a la matriz de Insumo-Producto de 2003 cuando el sector maquilador y, por los tanto, sus importaciones forman parte de la economía interna.

⁶⁷ Para este caso agrupamos varias industrias.

⁶⁸ Podemos pensar que se importan confecciones semiterminados y en México se terminan de confeccionar

⁶⁹ Aunque cabe mencionar que el 3,06% se destina a la industria de fabricación de equipos de transportes.



del 50% de las importaciones de productos textiles tiene como destino a la industria textil.

Teniendo en cuenta que no todas las importaciones de productos textiles se dirigen a la industria textil no podemos hablar de una evasión en general, esto es, que incluya ISR, IVA y otras contribuciones, sino solamente podemos hablar de las evasión en cuanto a los impuestos a la importación se refiere. De este modo nos concentraremos en la evasión que se produce por los conceptos de IVA e IGI⁷⁰.

Existen muchas maneras de evadir las contribuciones a la importación, esto se puede hacer por medio de la subvaluación, el contrabando y el abuso de programas de fomento a las exportaciones que existen en México, o el abuso de los tratamientos arancelarios especiales que tienen las importaciones provenientes de algunos países productos de los tratados comerciales que tiene México con diversos países.

Las empresas con programa autorizado pueden importar insumos de todo tipo sin tener que pagar los impuestos normales a la importación como el IVA y el IGI⁷¹. Sin embargo, estos insumos importados se tienen que regresar al exterior después que sufrieron alguna transformación en el país, es decir, las importaciones de insumos se tienen que reflejar en las exportaciones de productos terminados o semi-elaborados. Cuando los insumos entran a México para una empresa con programa autorizado se consideran como importaciones temporales, mientras que las importaciones con destino a otras industrias que no cuentan con este programa autorizado se consideran como importaciones definitivas. Las importaciones temporales no pagan impuestos, mientras que las importaciones definitivas pagan los impuestos y cuotas compensatorias normales. De este modo una posible fuente de evasión consiste en importar insumos de forma temporal cuando en realidad son importaciones de tipo definitivo. Esto puede ocurrir cuando una empresa con programa autorizado importa insumos diciendo que se re-exportarán, es decir se importan en forma temporal, cuando en realidad los productos terminados no se exportan sino que se venden en México, esto es, las importaciones de insumos son realmente definitivas.

Para el caso de productos terminados, debido a la existencia de tratados comerciales de México con algunos países, las importaciones provenientes de estos países gozan de tasas arancelarias preferenciales y el no pago de cuotas compensatorias. Una posible fuente de evasión consiste en la llamada "triangulación", ésta consiste en la importación de mercancías provenientes de países con los que no se tienen tratados comerciales, siendo que esta importación no se produce de manera directa, sino indirecta vía un país con el que sí se tienen tratados comerciales. Por ejemplo, una prenda de vestir se puede importar directamente de Estados Unidos, sin embargo es posible que esta prenda provenga

⁷⁰ No incluimos la evasión que se produce por el no pago de cuotas compensatorias porque estas contribuciones no representan un impuesto o un contribución potencial, más bien estas cuotas tienen un carácter de disuasión más que de recaudación.

⁷¹ E incluso posibles cuotas compensatorias.



realmente de China, y Estados Unidos solamente se utilice como puerta de entrada. Esta prenda de vestir tendría que pagar aranceles y cuotas compensatorias, no obstante por el hecho de entrar desde Estados Unidos hace que se exente del pago de estas contribuciones.

En esta parte se estimará la evasión fiscal calculando el impuesto potencial que corresponde a las importaciones de productos textiles para los casos en que no se pagan impuestos. Estos casos corresponden a los abusos de los regímenes especiales, la subvaluación y el contrabando. Para el cálculo del impuesto potencial vamos a dividir a las importaciones de productos textiles en dos sectores: insumos textiles y productos terminados (o confección).

En el cuadro 9 presentamos la información sobre las importaciones de productos textiles en México. La clasificación de las importaciones se presenta según el “Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías” y agregamos la información en forma de capítulos. Los productos textiles comprenden los capítulos del 50 al 60, mientras que la confección del capítulo 61 al 63⁷². En este cuadro cabe destacar la evolución decreciente de las importaciones de confección y el crecimiento modesto de textiles (insumos textiles). Dado que la industria textil en México ha estado decreciendo en el período 2000-2007⁷³, podemos decir que las importaciones de confecciones se han movido de acuerdo con esta tendencia, no siendo así el caso de los insumos textiles.

Capítulo	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
50. Seda	11,518	8,375	8,703	10,142	11,956	14,718	12,832
51. Lana	149,320	121,765	124,066	117,777	127,301	134,792	131,278
52. Algodón	1,512,080	1,541,166	1,524,595	1,643,941	1,558,311	1,389,065	1,109,601
53. Otras fibras textiles vegetales	14,355	13,619	16,419	21,317	27,520	24,459	21,766
54. Filamentos sintéticos	1,143,731	1,136,710	1,129,939	1,033,436	1,074,581	1,005,261	936,954
55. Fibras sintéticas discontinuas	707,277	772,857	684,690	705,214	787,269	832,798	811,045
56. Fielto y cordelería	420,301	400,321	396,732	429,497	477,284	551,510	530,074
57. Alfombras	169,978	173,137	168,947	167,087	170,745	201,190	195,194
58. Tejidos con mechón insertado	577,588	631,784	613,262	622,600	625,471	590,138	488,745

⁷² La fuente de este cuadro es la base de datos TradeMap. Esta base de datos fue desarrollada por el Centro de Comercio Internacional de UNCTAD/OMC. Con respecto a la información sobre importaciones y exportaciones de México la fuente del TradeMap en México es el INEGI, por esta razón estas cifras son muy similares a las reportadas por el INEGI en su página web.

⁷³ Posibles explicaciones de esta caída están en la entrada de China a la OMC en el año 2000, la entrada de productos textiles chinos a Estados Unidos en 2003, o el movimiento de la industria maquiladora textil de México a países de Centro-América o países de Asia como Pakistán, Turquía, Vietnam, entre otros.



**Cuadro 9. México. Total de Importaciones de Productos Textiles.
(En miles de dólares)**

Capítulo	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
59. Telas revestidas	606,596	649,240	692,897	705,516	696,512	716,482	795,122
60. Tejidos de punto	555,734	537,333	619,908	831,618	925,333	962,877	1,000,504
50-60 Total Textiles	5,868,478	5,986,307	5,980,158	6,288,145	6,482,283	6,423,290	6,033,115
61. Prendas de vestir de punto	1,874,004	1,788,229	1,588,425	1,267,659	1,184,628	1,235,912	1,158,738
62. Prendas de vestir excepto de punto	1,448,081	1,409,087	1,299,188	1,148,731	1,134,526	1,112,811	1,132,632
63. Otros textiles confeccionados	217,410	220,817	210,741	209,715	244,615	290,196	356,999
61-63 Total Confección	3,539,495	3,418,133	3,098,354	2,626,105	2,563,769	2,638,919	2,648,369

Fuente: TradeMap

El decrecimiento en las importaciones de confecciones se puede explicar, entre otras razones, por la salida de México de las empresas maquiladoras textiles, esto se puede observar en el cuadro 10.⁷⁴

**Cuadro 10. Importaciones de productos textiles separando por maquila
(Miles de dólares)**

Año	Insumos Textiles			Productos Terminados		
	Total	Sin Maquila	Maquila	Total	Sin Maquila	Maquila
2000	6,345,266	3,117,781	3,227,485	3,695,958	1,219,337	2,476,621
2001	5,869,505	2,968,518	2,900,987	3,540,315	1,370,605	2,169,710
2002	5,986,309	2,885,036	3,101,273	3,418,136	1,493,481	1,924,655
2003	5,980,953	2,834,646	3,146,307	3,099,175	1,522,655	1,576,520
2004	6,288,766	3,037,930	3,250,836	2,627,029	1,488,682	1,138,347
2005	6,482,213	3,075,380	3,406,833	2,563,751	1,613,143	950,608
2006	6,423,224	3,245,683	3,177,541	2,638,897	1,836,898	801,999
2007	6,030,369	ND	ND	2,647,635	ND	ND

Fuente: INEGI

La evasión en que incurre la importación de productos textiles terminados se aborda utilizando información sobre los flujos de comercio internacional. Para el caso de los insumos textiles necesitamos ver la correspondencia entre las importaciones de insumos textiles destinados a la industria textil⁷⁵ y las exportaciones de productos textiles terminados o semi-elaborados que corresponden a estas importaciones. Esto ocurre porque el abuso en los programas de fomento a la exportación ha sido una fuente importante de evasión fiscal.

⁷⁴ La fuente del Cuadro 10 es el INEGI, pero como mencionamos anteriormente esta información es muy parecida a la encontrada en el TradeMap.

⁷⁵ Cabe recordar que no todas las importaciones de insumos textiles tienen como destino la industria textil, sino otras industria o bien el consumo final.



Para el caso de las confecciones la fuente más señalada de evasión fiscal consiste en la llamada “triangulación” donde nos interesa identificar el origen real de algunas importaciones provenientes de países con los cuales México tiene tratados comerciales. La evasión fiscal se produce porque se importan productos terminados de países con los que se tienen tratados comerciales, cuando en realidad la importación se lleva a cabo de terceros países, países con los cuales no se tienen tratados comerciales. De este modo al llevar a cabo la “triangulación” los países que realmente están exportando se evitan el pago de contribuciones como los aranceles y el IVA.

Para identificar el origen real de las confecciones que entran a México nos basamos en las posibles contradicciones en los flujos comerciales bilaterales. Por ejemplo, si creemos que una parte sustancial de las importaciones de confecciones provenientes de Estados Unidos o España⁷⁶ provienen realmente de China, buscamos contradicciones entre lo que reporta México que le compra a China y lo que reporta China que le vende a México, si la diferencia es sustancial entonces podemos pensar que la fuente real de estas importaciones es China. Con la base de datos del TradeMap podemos encontrar este tipo de contradicciones ya que las fuentes de los flujos comerciales son los propios países de referencia, es decir, la fuente para las exportaciones e importaciones de México es México, la fuente para las exportaciones e importaciones de China es China.

Cuadro 11. Comercio de Confecciones de México con un grupo de países
(Información en miles de dólares)

Año	Estados Unidos de América		China		España		Italia		Hong Kong		Malasia	
	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**
2001	2,807,910	2,109,309	13,310	257,389	91,245	89,820	58,485	45,678	143,488	277,274	8,860	4,593
2002	2,440,846	1,942,697	46,879	620,840	121,741	141,887	72,838	60,200	205,190	309,062	10,084	5,391
2003	2,013,511	1,700,099	39,934	518,788	128,148	168,539	75,982	69,533	246,638	160,312	10,210	5,171
2004	1,453,461	1,354,320	48,484	609,422	100,173	176,710	80,691	68,945	139,057	83,000	14,031	10,837
2005	1,209,366	1,205,434	62,785	313,693	98,806	187,789	82,971	76,630	162,396	96,774	19,379	12,612
2006	1,018,562	1,116,295	85,779	904,939	101,980	236,118	85,185	82,146	218,249	145,777	30,517	28,368
2007	776,901	864,274	104,709	940,190	103,598	ND	103,643	95,355	189,734	101,572	63,232	93,497
Año	Colombia		Taiwan		Indonesia		Canadá		Corea		India	
	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**
2001	32,087	25,191	26,990	14,266	22,914	16,798	24,059	1,315	50,456	30,794	42,406	56,346
2002	43,910	39,254	40,659	17,819	34,272	17,383	20,997	2,750	56,232	28,414	47,370	60,726
2003	49,872	40,015	35,448	14,019	35,669	21,485	18,854	2,633	57,409	17,645	60,183	52,033
2004	77,939	59,397	33,214	12,801	82,765	58,748	29,208	3,846	66,253	19,413	66,946	45,773
2005	95,756	77,302	32,156	12,816	77,576	36,922	22,116	4,155	63,603	16,677	82,618	59,881
2006	133,210	103,327	33,081	12,857	70,356	32,287	22,557	9,669	67,638	13,032	107,027	71,331
2007	128,092	107,994	40,824	16,929	90,698	40,877	22,289	4,452	55,191	14,996	122,028	ND

⁷⁶ Estados Unidos y España son los principales vendedores de confecciones a México.



Cuadro 11. Comercio de Confecciones de México con un grupo de países
(Información en miles de dólares)

Año	Tailandia		Alemania		Honduras		Paquistán		Singapur		Turquía	
	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**
2001	12,355	6,953	8,368	8,524	6,079	3	14,462	ND	635	3,261	9,307	918
2002	15,021	9,759	4,865	10,485	6,103	0	11,421	ND	386	7,193	18,341	2,567
2003	19,378	12,167	7,182	10,428	5,413	16	9,522	4,777	546	9,950	24,248	2,618
2004	20,262	14,063	4,087	15,059	11,859	9	13,377	4,948	816	7,618	34,272	3,458
2005	29,849	18,961	3,141	18,152	18,652	116	17,071	4,505	691	15,857	39,170	3,054
2006	37,531	23,947	5,230	15,464	17,955	120	22,591	6,966	568	23,209	52,315	2,136
2007	49,370	32,344	6,988	18,761	29,969	197	28,128	6,401	723	27,758	72,919	2,082

* Importaciones de México desde el país de referencia. Estos datos provienen de fuentes Mexicanas

** Exportaciones del país hacia México. Los datos provienen de la fuente del país de referencia

Fuente: TradeMap

En el cuadro 11 presentamos el resultado del comercio bilateral de confecciones entre México y algunos países seleccionados. Por ejemplo, la primera parte que corresponde al comercio bilateral entre México y Estados Unidos consiste en dos columnas, la primera columna (Import) se refiere a las importaciones que hace México desde Estados Unidos, mientras que la segunda columna (Export) se refiere a las exportaciones que hace Estados Unidos a México. En forma simple, la columna "Import" indica lo que declara México que le compró a Estados Unidos, mientras que la columna "Export" indica lo que declara Estados Unidos que le vendió a México. Se esperaría que estas dos cantidades fueran muy parecidas sin embargo se pueden presentar diferencias por las siguientes razones:

- 1) Las exportaciones se encuentran valuadas a precios FOB (no incluye fletes y seguros)
- 2) Las importaciones se encuentran valuadas a precios CIF (incluyen fletes y seguros)
- 3) Puede existir una contradicción entre el año en que un país indicó la exportación y el año en que el otro país reportó la importación, esto ocurre por el tiempo de traslado de las mercancías.
- 4) El año fiscal, o simplemente en año en que cierran los balances, no necesariamente es el mismo en todos los países.
- 5) Algunos países incluyen en sus importaciones y exportaciones a la maquila, que es el caso de México, mientras que otros países no la incluyen.

A pesar de que las dos cantidades no tienen que ser iguales sí esperaríamos que fueran similares, de hecho esperaríamos que las importaciones fueran un poco superiores a las exportaciones por la cuestión de los fletes y el costo del seguro.

En el cuadro 11 podemos ver que no existen contradicciones importantes en el comercio bilateral de México con el grupo de países seleccionados, excepto por el caso de China y el de algunos otros países. Sin embargo, el caso de China merece atención especial por el monto de su comercio. Por ejemplo, para el año 2007 China menciona que le vendió a México 940.2 millones de dólares en mercancía, mientras que México expresa que le compró solamente 104.7 millones de dólares.



Considerando que el costo del flete y los seguros es del orden de 5% al 10% México debería haber indicado que compró a China alrededor de 1,000 millones de dólares de China, pero indica que sólo le compró 104.7. Se puede ver por las cifras de los años anteriores que estas discrepancias son consistentes, China declara continuamente que le vende más a México de lo que México declara que le compra a China. ¿Cómo explicar esta sustancial discrepancia? Teniendo en cuenta que una fuente probable de evasión fiscal de confecciones consiste en las importaciones provenientes de algunos países de Asia, en particular de países como China, Malasia, Indonesia, Vietnam, Pakistán, entre otros, consideramos que estas discrepancias se pueden explicar por tres cuestiones.

- 1) Existe subvaluación en las importaciones registradas por los importadores en México
- 2) Algunas de estas mercancías se introducen como contrabando
- 3) Las mercancías entran a México pero no directamente sino vía algunos países con los cuales se tienen tratados comerciales, es decir se lleva a cabo una triangulación⁷⁷.

Esta posible fuente de triangulación en los textiles terminados se puede ver en el cuadro 12, donde presentamos la misma información pero para el caso de los insumos textiles, para este tipo de artículos no se ve una contradicción tan importante entre lo que declara China que le vende a México y lo que declara México que le compra a China.

Cuadro 12. Comercio de Insumos Textiles de México con un grupo de países (Información anual en miles de dólares)												
Año	Estados Unidos de A.		China		España		Italia		Hong Kong		Malasia	
	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**
2001	4,614,920	3,755,933	117,962	160,752	50,183	43,434	108,497	73,352	32,575	26,922	5,779	3,799
2002	4,671,090	3,512,086	209,534	244,423	77,288	71,170	79,752	72,589	38,336	33,297	5,015	4,341
2003	4,655,108	3,585,009	224,323	395,306	86,602	82,190	80,152	71,853	54,025	41,679	6,030	4,464
2004	4,782,364	4,040,299	402,097	451,155	92,454	82,669	84,752	76,299	21,617	46,234	11,446	7,680
2005	4,688,029	4,107,619	559,838	339,597	93,919	85,746	86,524	76,761	12,191	36,977	13,687	10,109
2006	4,564,434	4,016,939	497,244	611,887	125,486	118,660	119,128	110,504	8,412	26,273	17,609	13,634
2007	4,315,673	3,620,658	394,560	712,283	121,042	ND	111,981	107,431	6,927	19,512	12,891	11,895
Año	Colombia		Taiwan		Indonesia		Canada		Corea		India	
	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**
2001	19,760	17,711	118,342	126,959	27,828	22,629	106,419	10,622	303,324	202,788	19,449	12,003
2002	24,612	22,235	119,140	112,202	33,625	24,593	109,834	10,998	215,213	142,613	20,462	9,691
2003	25,184	23,685	105,370	91,139	24,079	18,957	90,671	29,001	200,946	89,436	19,604	12,551
2004	29,147	26,934	110,951	103,103	31,379	22,277	105,286	13,781	120,557	103,415	25,066	13,218
2005	35,114	32,799	117,389	72,127	41,804	34,397	122,585	12,313	134,720	107,318	31,904	16,624
2006	43,472	39,547	114,623	73,219	51,928	42,521	123,173	21,787	139,891	111,757	36,512	28,363
2007	43,679	39,552	102,609	80,745	45,661	41,394	98,806	16,042	122,040	114,794	50,603	ND

⁷⁷ La posible explicación es la siguiente. Las exportaciones chinas tienen como destino final a México, por eso China las registra de esa manera, sin embargo las mercancías no se dirigen de manera directa a México sino que van a países como Estados Unidos o España y desde estos países se exportan a México.


Cuadro 12. Comercio de Insumos Textiles de México con un grupo de países

(Información anual en miles de dólares)

Año	Tailandia		Alemania		Honduras		Paquistán		Singapur		Turquía	
	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**	Import*	Export**
2001	21,668	18,432	67,456	52,431	148	35	24,766	ND	1,403	197	10,553	7,832
2002	19,159	13,585	71,748	55,848	41	54	31,929	ND	820	1,700	13,194	9,182
2003	16,741	11,414	75,812	63,703	212	62	38,866	33,004	931	236	8,592	3,725
2004	19,851	15,557	76,231	64,452	592	245	48,245	30,409	592	88	8,218	4,772
2005	23,214	17,889	85,556	84,961	304	11	47,406	27,768	799	134	8,474	6,196
2006	22,582	18,996	101,263	101,638	1,531	10	33,373	25,225	883	370	12,463	1,261
2007	23,909	18,522	108,224	108,872	3,186	78	30,285	37,768	745	194	27,262	2,274

* Importaciones de México desde el país de referencia. Estos datos provienen de fuentes Mexicanas

** Exportaciones del país hacia México. Los datos provienen de la fuente del país de referencia

Fuente: TradeMap

Como la fuente más señalada para el problema de triangulación son las exportaciones de China decidimos concentrarnos en este país⁷⁸. El comercio con este país reviste importancia por dos principales razones: el monto de las importaciones y los señalamientos de que las importaciones que provienen de este país realmente entran en forma “triangulada”. Por otro lado, existe una importancia significativa entre lo que un país declara que vende y lo que el otro país declara que compra, en particular, China reporta que le vende a México mucho más de lo que reporta México que le compra a China.

Como mencionamos anteriormente esta diferencia se puede explicar en términos de subvaluación, contrabando o triangulación. Como estas exportaciones se encuentran registradas como ventas en los países de origen, consideramos muy difícil pensar que se introdujeron a México como contrabando bronco, más bien estas mercancías entraron a México vía terceros países, es decir, se registraron como importaciones y como exportaciones en otros países. Por esta razón consideraremos al monto de esta discrepancia como una estimación del monto de la triangulación, o simplemente como contrabando técnico.

La estimación de la evasión fiscal consiste simplemente en los aranceles no pagados, y en el IVA que se aplica a estos aranceles. En este caso no podemos calcular la evasión fiscal al comparar el impuesto potencial con el impuesto recaudado ya que no se lleva a cabo ninguna recaudación por concepto de estas contribuciones, de esta manera el impuesto potencial es igual a la evasión fiscal. Otra parte de la evasión fiscal consiste en el no pago de las cuotas compensatorias, las cuales son especialmente elevadas en el caso de las importaciones provenientes de China. Sin embargo, no consideraremos como evasión fiscal el no pago de las cuotas compensatorias, esto se debe a que estas cuotas no tienen un carácter recaudatorio sino más bien inhibitorio de las importaciones, esto es, el monto del pago de las cuotas compensatorias no es una contribución potencial, y por lo tanto no es susceptible del cálculo de la evasión, sino es una medida para evitar las importaciones provenientes de algunos países, en particular China. Lo importante es

⁷⁸ Además por el volumen de las ventas y el monto de la discrepancia este país se convierte por mucho en el más importante en términos de la triangulación.



que el monto de las cuotas compensatorias no sería en ningún caso una contribución alcanzable, por lo que no tendría sentido estimar una evasión para una contribución no alcanzable. En el cuadro 13 presentamos el monto del comercio con China de productos textiles terminados que no se puede identificar, esto es, es la diferencia entre lo que reporta China que le vende a México y lo que reporta México que le compra a China.

Cuadro 13. Productos Textiles Terminados no Identificados (Información en miles de dólares)			
Comercio con China			
Año	Import*	Export**	Diferencia
2001	13,310	257,389	-244,079
2002	46,879	620,840	-573,961
2003	39,934	518,788	-478,854
2004	48,484	609,422	-560,938
2005	62,785	313,693	-250,908
2006	85,779	904,939	-819,160
2007	104,709	940,190	-835,481
* Importaciones que hace México de China, según fuentes mexicanas			
** Exportaciones que hace China a México, según fuentes chinas			
<i>Fuente: Cálculos propios con información de TradeMap</i>			

Como podemos ver China declara de manera consistente que le vende más a México de lo que reporta México que le compra a China, el monto de esta diferencia lo consideramos como contrabando técnico o simplemente “triangulación”. Las contribuciones que no se pagan por concepto de la “triangulación” consisten en el impuesto general a la importación (IGI) y el IVA aplicado sobre el arancel. En el cuadro 14 presentamos la evasión fiscal por concepto de estas contribuciones⁷⁹. Es importante aclarar que la evasión fiscal que estamos estimando tiene que ver con el llamado “contrabando técnico” o simplemente triangulación, no nos estamos refiriendo al contrabando “bronco” o la subvaluación en el monto de las importaciones.

Cuadro 14. Estimación de la Evasión Producto de la Triangulación (Información en miles de pesos)			
Año	Mercancías Trianguladas	IGI*	IVA
2001	2,562,830	896,990	134,549
2002	6,026,591	2,109,307	316,196
2003	5,027,967	1,759,788	263,968
2004	5,889,849	2,061,447	309,217
2005	2,634,534	922,087	138,313
2006	8,601,180	3,010,413	451,562
2007	8,772,551	3,070,393	460,569
* Para Confecciones el arancel promedio es de 35%			
<i>Fuente: Cálculos propios con información de TradeMap</i>			

⁷⁹ Para el cálculo del impuesto a la importación utilizamos la tasa de 35% la cual es la aplicable para las prendas de vestir y la mayor parte de los productos textiles terminados.



En la estimación de la evasión fiscal presentada en el cuadro 14 consideramos que la diferencia entre los que China declara que le vende a México y lo que México declara que le compra a China consiste en mercancía que entra eventualmente a México, aunque bien se puede presentar que la introducción se lleve a cabo vía terceros países, países con los que México tiene tratados comerciales.

Para el caso de los insumos textiles una de las principales fuentes de evasión fiscal a través de los años ha consistido en el abuso del Programa de Fomento a la Exportación. La idea es que las empresas que se encuentran registradas bajo este programa pueden importar insumos sin tener que pagar ninguna contribución, pero esta importación sólo tiene el carácter de temporal, pues esta importación de insumos textiles se tiene que reflejar en la exportación de productos textiles terminados o semi-elaborados. De esta manera, vamos a tener evasión fiscal cuando algunas empresas importan temporalmente insumos textiles pero los insumos o productos terminados no son retornados al extranjero sino que los venden en el país, con lo cual estarían evadiendo los impuestos normales a la importación, IGI e IVA. Para estimar la evasión en que se incurre por este concepto vamos a trabajar con la información proporcionada por el INEGI, donde se clasifica a las importaciones de productos textiles entre las totales y las que realiza la industria maquiladora⁸⁰. En los cuadros 15 y 16 presentamos esta información.

Cuadro 15. Importaciones de Productos Textiles. Separando por Maquila (Miles de dólares)								
Año	Insumos Textiles				Productos Terminados			
	Total	Sin Maquila	Maquila	% Maquila*	Total	Sin Maquila	Maquila	% Maquila*
2000	6,345,266	3,117,781	3,227,485	50.86	3,695,958	1,219,337	2,476,621	67.01
2001	5,869,505	2,968,518	2,900,987	49.42	3,540,315	1,370,605	2,169,710	61.29
2002	5,986,309	2,885,036	3,101,273	51.81	3,418,136	1,493,481	1,924,655	56.31
2003	5,980,953	2,834,646	3,146,307	52.61	3,099,175	1,522,655	1,576,520	50.87
2004	6,288,766	3,037,930	3,250,836	51.69	2,627,029	1,488,682	1,138,347	43.33
2005	6,482,213	3,075,380	3,406,833	52.56	2,563,751	1,613,143	950,608	37.08
2006	6,423,224	3,245,683	3,177,541	49.47	2,638,897	1,836,898	801,999	30.39
2007	6,030,369	3,047,172	2,983,197	49.47	2,647,635	1,842,980	804,655	30.39
* Se estimó el porcentaje de Maquila para 2007								
Fuente: INEGI								

⁸⁰ Es importante aclarar que las empresas al momento de retornar las mercancías importadas temporalmente, en muchos casos declaran como valor comercial del producto únicamente al valor agregado, lo cual puede alterar las cifras.



Cuadro 16. Exportaciones de Productos Textiles. Separando por Maquila (Miles de dólares)								
Año	Insumos Textiles				Productos Terminados			
	Total	Sin Maquila	Maquila	% Maquila	Total	Sin Maquila	Maquila	% Maquila
2000	1,944,434	1,367,679	576,755	29.66	9,351,641	2,860,936	6,490,705	69.41
2001	1,599,269	1,222,274	376,995	23.57	8,571,755	2,507,044	6,064,711	70.75
2002	1,597,610	1,204,536	393,074	24.60	8,513,255	2,501,342	6,011,913	70.62
2003	1,492,585	1,108,604	383,981	25.73	8,015,153	2,224,145	5,791,008	72.25
2004	1,542,515	1,267,727	274,788	17.81	8,142,990	2,327,785	5,815,205	71.41
2005	1,585,233	1,308,931	276,302	17.43	7,969,922	2,166,334	5,803,588	72.82
2006	1,410,681	1,105,283	305,398	21.65	7,040,500	1,717,554	5,322,946	75.60
2007	1,487,279	1,165,298	321,981	21.65	5,830,944	1,422,479	4,408,465	75.60

* Se estimó el porcentaje de Maquila para 2007

Fuente: INEGI

Para estimar el abuso de las importaciones temporales calculamos el monto de las importaciones de insumos textiles temporales que se tienen que reflejar en la exportación de productos textiles terminados, semi-elaborados e incluso insumos textiles. En el cuadro 17 presentamos los resultados del cálculo.

La primera columna de este cuadro indica el monto de las importaciones de insumos textiles que hacen las empresas con programa autorizado. No todos estos insumos se quedan en México ya que una parte se re-exporta como insumo textil una vez que se llevó a cabo alguna transformación en México. Para obtener el monto de los insumos textiles que se quedan en México simplemente restamos las importaciones de insumos de dichas empresas y las exportaciones de insumos de estas empresas.

De los insumos textiles que se quedan en México no todos tienen como destino la industria textil ya que muchos de estos insumos se destinan a otras industrias. De acuerdo con la matriz de Insumo-Producto de 2004 el 54.98% de las importaciones de insumos textiles tienen como destino la industria textil, la cuarta columna de este cuadro indica el monto de los insumos textiles que se destinaron a esta industria de confección.

**Cuadro 17. Estimación de las Exportaciones Esperadas de Productos Terminados según las importaciones de la Industria Maquiladora
(Información en miles de pesos)**

Año	Información sobre Insumos Textiles de la Industria Maquiladora				Productos Terminados de la Maquila			Productos Terminados			
	Insumos Importados	Insumos Exportados	Insumos No Regresados	Destino Confección*	Producto Terminado**	Confección Importada	Destino Ind. de Confec***	Producto Terminado****	Total Esperado	Exportaciones de Maquila	Diferencia
2000	66,625,293	6,055,928	60,569,366	33,301,037	83,252,593	26,004,521	13,639,371	27,278,742	110,531,335	68,152,403	42,378,932
2001	61,629,803	3,958,448	57,671,355	31,707,711	79,269,277	22,781,955	11,949,135	23,898,271	103,167,548	63,679,466	39,488,083
2002	62,856,245	4,127,277	58,728,968	32,289,186	80,722,966	20,208,878	10,599,556	21,199,112	101,922,078	63,125,087	38,796,992
2003	62,800,007	4,031,801	58,768,206	32,310,760	80,776,899	16,553,460	8,682,290	17,364,580	98,141,479	60,805,584	37,335,895
2004	66,032,043	2,885,274	63,146,769	34,718,094	86,795,234	11,952,644	6,269,162	12,538,323	99,333,557	61,059,653	38,273,905
2005	68,063,237	2,901,171	65,162,066	35,826,104	89,565,259	9,981,384	5,235,236	10,470,472	100,035,731	60,937,674	39,098,057
2006	67,443,852	3,206,679	64,237,173	35,317,598	88,293,994	8,420,990	4,416,809	8,833,618	97,127,612	55,890,933	41,236,679
2007	63,318,875	3,380,797	59,938,077	32,953,955	82,384,887	8,448,873	4,431,434	8,862,868	91,247,755	46,288,886	44,958,870
* El 54.98% de las Importaciones de Insumos textiles tienen como destino la Industria de la Confección, según la Matriz de Insumo-Producto de 2003											
** Aproximadamente el 40% del valor del producto terminado consiste en insumos importados en las Maquiladoras Textiles											
*** El 52.45% de las importaciones de Confección se destinan a esta industria. Matriz de Insumo-Producto de 2003											
**** Aproximadamente el 50% del producto terminado consiste en confección. Matriz de Insumo-Producto de 2003											
<i>Fuente: Cálculos propios con información del INEGI</i>											

De acuerdo con las publicaciones del INEGI sobre las empresas que cuentan con programa autorizado⁸¹ tenemos que del valor de un producto textil terminado, aproximadamente el 50% corresponde a los insumos textiles, siendo que el resto del valor corresponde al costo de otros insumos y al valor agregado. Con este porcentaje podemos calcular el valor que tendría el producto textil terminado. Un método similar seguimos con las importaciones temporales de confección, las cuales presumiblemente consisten en bienes semi-elaborados, para el caso de los textiles dirigidos a la industria textil, o bienes terminados cuando se dirigen a otras industrias.⁸² Con estas importaciones temporales de confecciones obtenemos una segunda estimación de los productos terminados que se deberían exportar, es decir el monto de las exportaciones de confecciones esperadas.

En novena columna del cuadro 17 presentamos las exportaciones esperadas y en la décima columna presentamos las exportaciones reales que realizan las empresas con programa autorizado. La diferencia entre las exportaciones esperadas y las reales sería igual a las ventas que hace la industria con programa autorizado en el mercado nacional. Como la diferencia es positiva encontramos que no todos los insumos importados temporalmente se destinan a la exportación.

En el cuadro 18 presentamos la estimación de las contribuciones no pagadas. Del cuadro 17 obtenemos el porcentaje de las exportaciones esperadas que se queda en el país.⁸³ Este porcentaje lo aplicamos al total de las importaciones de insumos textiles que hace la industria con programa autorizado y que se destinan a la industria de confección.⁸⁴ Al aplicar este porcentaje obtenemos el monto de los insumos textiles que se destinan a la industria de confección y que se están reflejando en exportaciones de bienes terminados. Finalmente, para calcular el monto de las contribuciones evadidas aplicamos una tasa promedio del arancel correspondiente y el IVA.

⁸¹ Los resultados de estas publicaciones los obtuvimos de las publicaciones propias de la industria textil, estos son "La Industria Textil y del Vestido en México" ediciones 2007 y 2008.

⁸² De las confecciones importadas temporalmente, las cuales suponemos que consisten exclusivamente de insumos, el 52.45% se dirigen a la industria textil y el resto a otras industrias.

⁸³ Este porcentaje es simplemente la diferencia estimada en el cuadro 17 entre el monto de las exportaciones esperadas.

⁸⁴ Que es igual a la cuarta columna del cuadro 17



Cuadro 18. Estimación de la Evasión Producto de la Importación de Insumos Textiles					
(Miles de pesos corrientes)					
Año	Insumos Importados	% de Export. no Hechas	Insumos No Retornados	IGI	
				Promedio*	IVA
2000	33,301,037	38.34	12,767,985	1,200,191	2,095,226
2001	31,707,711	38.28	12,136,343	1,140,816	1,991,574
2002	32,289,186	38.07	12,290,991	1,155,353	2,016,952
2003	32,310,760	38.04	12,291,960	1,155,444	2,017,111
2004	34,718,094	38.53	13,377,121	1,257,449	2,195,186
2005	35,826,104	39.08	14,002,307	1,316,217	2,297,779
2006	35,317,598	42.46	14,994,505	1,409,483	2,460,598
2007	32,953,955	49.27	16,236,811	1,526,260	2,664,461
* El promedio ponderado de aranceles para los insumos textiles fue de 9.4%					
** Monto de la Importaciones de Insumos no reflejados en exportaciones de bienes terminados					
<i>Fuente: Cálculos propios con información del INEGI</i>					

V.II Estimación del impuesto causado por la industria textil

A continuación presentamos la estimación de la evasión fiscal que se produce en la industria textil. En esta estimación nos basamos en la información de los Censos Económicos del 2004 (CE) y en cuentas nacionales. Para esta estimación trabajamos con resultados del CE donde se clasifican a las empresas por tamaño. El tamaño de las empresas se define en términos del número de trabajadores (sin tomar en cuenta al dueño), y no, como sería lo mejor en términos del valor de las ventas.

La estimación del impuesto potencial la dividimos en tres categorías:

- a) Las retenciones del ISR para empleados. El cual a su vez se divide entre el impuesto causado por trabajadores operativos y trabajadores administrativos.
- b) El ISR causado por las empresas, donde dividimos a las empresas en tres categorías: micro; pequeñas y medianas y grandes.
- c) El IVA causado por las empresas.

El impuesto causado lo reportamos en forma agregada, es decir a nivel de toda la República Mexicana, sin embargo presentamos el impuesto causado dividiendo a la industria textil en sus tres subsectores:

- a) Subsector 313. Consiste en la producción de insumos textiles (hilos, telas)
- b) Subsector 314. Producción de artículos textiles terminados que son distintos a las prendas de vestir
- c) Subsector 315. Prendas de vestir



El CE presenta una clasificación del tamaño de las empresas de acuerdo con el número de empleados. Esta clasificación es importante porque contribuye a identificar el régimen fiscal que le correspondería a cada empresa. En el cuestionario del CE se aplica una pregunta referente a la situación jurídica⁸⁵ de empresa, sin embargo la información sobre esta pregunta no se encuentra en las bases de datos de acceso público. De cualquier manera la relación entre el tamaño de una empresa y su situación jurídica se puede ver en el siguiente cuadro donde los resultados se refieren a todo el sector manufacturero, no solamente a la industria textil.

Cuadro 19. Tamaño y Situación Jurídica de la Empresa. Resultados para todo el sector manufacturero

Tamaño de la Empresa	Distribución por Situación Jurídica					Distribución por Tamaño		
	Persona Física	Sociedad Mercantil	Cooperativa o Asociación	Servicios y Adm. Pública	Otra Situación	Total	Número	Participación
Micro (0 – 10 Trab.)	96.2	3.4	0.2	0.1	0.1	100.0	298,678	90.86
Pequeña (11 - 50 Trab.)	38.2	59.8	1.1	0.4	0.4	100.0	19,754	6.01
Mediana (51 - 250 Trab.)	4.1	92.2	1.5	1.5	0.7	100.0	7,235	2.20
Grande (251 o más Trab.)	1.1	96.3	0.8	1.1	0.7	100.0	3,051	0.93
Total	89.8	9.6	0.2	0.1	0.1	100.0	328,718	100.00

Fuente: INEGI "Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los Establecimientos", 2006

En este cuadro podemos ver que una gran parte de las empresas del sector manufacturero son micro y pequeñas empresas. De las empresas micro el 96.2% se encuentran bajo el régimen de personas físicas, mientras que de las empresas medianas y grandes el 92.2% y el 96.3% son personas morales. El caso especial ocurre para las empresas pequeñas ya que éstas se encuentran divididas entre personas físicas y personas morales. Con base en este cuadro decidimos aplicar el régimen de REPECOS para las empresas micro⁸⁶, el régimen general de personas morales para las empresas medianas y grandes, y una mezcla entre personas físicas y personas morales para las empresas pequeñas.

Para estimar el ISR causado por los trabajadores de la industria textil, y que, en principio, debería ser retenido por las empresas textiles, aplicamos el régimen fiscal para personas físicas. Aplicamos las tablas del impuesto, el subsidio⁸⁷ y el crédito al salario. El cálculo se llevó a cabo dividiendo a los empleados entre trabajadores operativos u obreros y trabajadores administrativos. Para hacer el cálculo del ISR obtuvimos el ingreso anual promedio por trabajador.

Con respecto al cálculo del ISR para empresas, dividimos a éstas en tres tamaños: micro empresas, pequeñas y el resto de las empresas, las cuales consisten en medianas y grandes. Para las empresas micro aplicamos el régimen de REPECOS, ya que los promedios de ventas anuales no rebasan los \$1,750,000, límite que

⁸⁵ Régimen fiscal.

⁸⁶ A continuación se verá la relación entre el tamaño y el monto de las ventas.

⁸⁷ El subsidio se aplicó al 90% lo cual correspondería a empresas que ofrecen pocas prestaciones.



aplicaba en 2003. Para las otras empresas pequeñas aplicamos una mezcla del régimen para personas físicas y el régimen para personas morales. Para las empresas medianas y grandes aplicamos el régimen general para personas morales. El cálculo del ISR para REPECOS resulta sencillo ya que solamente se requiere información sobre el monto de las ventas y en los últimos años una estimación del valor agregado de la empresa. Para el período 2001-2005 el cálculo del ISR potencial consiste en aplicar una tabla al ingreso gravable, el cual es usualmente el total de las ventas menos una cantidad, la cual en la mayor parte de los casos consiste en múltiplos del salario mínimo. Para los años 2006 y 2007 el cálculo del ISR se basa en una estimativa del valor agregado, para la cual utilizamos la información del valor agregado de las empresas que se encuentra disponible en los CE.⁸⁸

Para calcular el ISR de empresas pequeñas estimamos el resultado fiscal. A este resultado le aplicamos las tasas de ISR correspondientes a personas físicas o morales según sea el caso. Para el caso de las empresas pequeñas un porcentaje se encuentra bajo el régimen de personas físicas y otra parte bajo el régimen de personas morales. Lo que hicimos fue aplicar el ISR que corresponde a estos dos regímenes de acuerdo con la distribución porcentual entre personas físicas y morales. Para las empresas medianas y grandes aplicamos el régimen general de personas morales al resultado fiscal de la empresa, la única complicación en este caso fue el tener que estimar en porcentaje de estas empresas que corresponde a la industria maquiladora.

Utilizando información de Cuentas Nacionales, los Censos Económicos e Información sobre la Industria Maquiladora, proyectamos la información de 2003, que es el año al que se refieren los CE de 2004, para los años 2001 y 2002 y los años 2004, 2005, 2006 y 2007. En esta proyección tuvimos cuidado, en particular para el caso de los empleados, en proyectar tanto el número de trabajadores así como el promedio de remuneración.⁸⁹

El cálculo del IVA causado lo dividimos por subsector y por tamaño de la empresa. Para el periodo 2001-2003 tenemos que los REPECOS estaban exentos del pago del IVA por lo que el cálculo solamente se hace para las otras empresas. A partir de 2004 los REPECOS causaron IVA, para el cálculo solamente se requería una estimación del valor agregado de estas microempresas.

Con respecto al cálculo del IVA para empresas más grandes tuvimos que dividir las empresas entre maquiladoras y tradicionales. Esta división obedece a que las empresas maquiladoras se encuentran en una situación especial con respecto a la importación temporal de insumos. También esta división es importante en cuanto al porcentaje de exportaciones que tienen estas empresas⁹⁰. En el cuadro 20 presentamos la estimación del impuesto potencial para el caso de los empleados.

⁸⁸ Para los años 2006 y 2007 las micro-empresas tienen la opción de pagar un impuesto integrado, el cual depende de la entidad federativa donde se encuentren ubicados. Para el cálculo del ISR nosotros no utilizamos esta posibilidad.

⁸⁹ Los detalles del cálculo los presentamos en el Anexo 10.

⁹⁰ Las exportaciones se encuentran a tasa 0%



Los resultados los presentamos por año, sector de la industria textil y tipos de trabajadores. En el cuadro 21 presentamos la información sobre el ISR potencial para el caso de las empresas. Presentamos la información para cada uno de los tres tamaños de empresas considerados y el total. En el cuadro 22 presentamos el total del ISR potencial, estos es, sumando el ISR de empresas y trabajadores. En el cuadro 23 presentamos la información correspondiente al IVA potencial, la cual sólo aplica a empresas.

Cuadro 20. ISR Potencial. (Miles de pesos corrientes)				
Empleados Operativos				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confeción	Total
2001	- 333,428	- 271,824	- 2,558,638	- 3,163,889
2002	- 254,762	- 247,200	- 2,121,120	- 2,623,083
2003	- 169,055	- 215,331	- 1,978,570	- 2,362,956
2004	- 145,284	- 209,019	- 1,874,105	- 2,228,408
2005	- 229,528	- 246,031	- 2,108,263	- 2,583,822
2006	- 204,940	- 236,265	- 1,889,363	- 2,330,568
2007	- 161,876	- 207,992	- 1,746,566	- 2,116,435
Empleados Administrativos				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confeción	Total
2001	128,327	54,636	65,665	248,628
2002	149,266	66,486	129,557	345,310
2003	174,243	81,056	127,425	382,725
2004	184,232	92,169	164,786	441,186
2005	218,769	98,124	133,295	450,189
2006	210,274	121,463	168,912	500,649
2007	207,034	143,884	232,577	583,494
Todos los Empleados				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confeción	Total
2001	- 205,100	- 217,188	- 2,492,973	- 2,915,261
2002	- 105,496	- 180,714	- 1,991,563	- 2,277,773
2003	5,188	- 134,274	- 1,851,145	- 1,980,232
2004	38,948	- 116,850	- 1,709,319	- 1,787,221
2005	- 10,759	- 147,907	- 1,974,967	- 2,133,633
2006	5,334	- 114,802	- 1,720,452	- 1,829,919
2007	45,157	- 64,109	- 1,513,989	- 1,532,941
<i>Fuente: Cálculo propios con información de Cuentas Nacionales y del Censo Económico de 2004</i>				



Cuadro 21. ISR Potencial (Miles de pesos corrientes) Micro Empresas. REPECOS				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confección	Total
2001	2,581	2,227	25,513	30,321
2002	1,784	1,252	35,685	38,721
2003	4,360	6,161	45,184	55,705
2004	4,624	6,758	50,360	61,742
2005	7,197	14,244	97,542	118,984
2006	3,260	716	80,568	84,544
2007	3,208	1,647	85,093	89,947
Empresas Pequeñas				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confección	Total
2001	276,486	116,524	529,541	922,551
2002	264,072	120,882	521,722	906,676
2003	257,421	117,541	492,350	867,312
2004	265,557	126,727	494,917	887,201
2005	233,273	123,734	442,418	799,424
2006	233,781	130,922	440,724	805,426
2007	215,197	120,347	403,888	739,432
Empresas Medianas y Grandes				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confección	Total
2001	1,222,328	442,446	3,362,050	5,026,824
2002	1,212,625	461,660	3,330,904	5,005,189
2003	1,155,273	436,386	3,059,046	4,650,706
2004	1,202,102	472,561	3,095,301	4,769,964
2005	1,074,602	468,293	2,829,215	4,372,110
2006	1,139,879	522,664	2,977,001	4,639,543
2007	1,050,925	481,873	2,744,664	4,277,462
ISR Todas las Empresas				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confección	Total
2001	1,501,394	561,197	3,917,104	5,979,696
2002	1,478,481	583,794	3,888,311	5,950,586
2003	1,417,055	560,088	3,596,581	5,573,724
2004	1,472,282	606,047	3,640,578	5,718,907
2005	1,315,072	606,271	3,369,175	5,290,518
2006	1,376,920	654,302	3,498,292	5,529,513
2007	1,269,330	603,867	3,233,646	5,106,842
<i>Fuente: Cálculo propios con información de Cuentas Nacionales y del Censo Económico de 2004</i>				



Cuadro 22. ISR Potencial Total (Miles de pesos corrientes)				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confección	Total
2001	1,296,294	344,009	1,424,131	3,064,435
2002	1,372,985	403,080	1,896,749	3,672,813
2003	1,422,243	425,814	1,745,435	3,593,492
2004	1,511,230	489,197	1,931,260	3,931,686
2005	1,304,314	458,364	1,394,207	3,156,885
2006	1,382,253	539,500	1,777,840	3,699,594
2007	1,314,487	539,758	1,719,656	3,573,901

Fuente: Cálculo propios con información de Cuentas Nacionales y del Censo Económico de 2004

Cuadro 23. IVA Potencial. (Miles de pesos corrientes)				
Micro Empresas. REPECOS				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confección	Total
2001	-	-	-	-
2002	-	-	-	-
2003	-	-	-	-
2004	28,488	62,966	362,181	453,635
2005	24,245	52,523	307,128	383,895
2006	22,322	66,475	356,926	445,723
2007	22,705	72,224	375,434	470,364
Empresas Pequeñas				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confección	Total
2001	62,589	23,279	326,950	412,819
2002	61,117	23,909	318,835	403,861
2003	61,432	23,844	308,930	394,206
2004	65,186	26,331	318,773	410,290
2005	63,141	28,273	315,714	407,129
2006	65,394	30,810	324,358	420,563
2007	62,444	29,420	309,724	401,589
Empresas Medianas y Grandes				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confección	Total
2001	301,813	148,966	1,964,948	2,415,727
2002	306,271	157,549	1,958,420	2,422,241
2003	289,877	150,094	1,834,252	2,274,222
2004	315,498	168,968	1,919,787	2,404,253
2005	310,038	182,999	1,908,615	2,401,652
2006	375,177	225,567	2,157,371	2,758,115
2007	358,253	215,390	2,060,037	2,633,680



Cuadro 23. IVA Potencial. (Miles de pesos corrientes)				
IVA Potencial de todas las empresas				
Periodo	Insumos	Otros Textiles	Confección	Total
2001	364,403	172,245	2,291,898	2,828,546
2002	367,389	181,458	2,277,255	2,826,101
2003	351,309	173,938	2,143,182	2,668,428
2004	409,172	258,265	2,600,741	3,268,178
2005	397,424	263,795	2,531,457	3,192,675
2006	462,894	322,852	2,838,655	3,624,401
2007	443,402	317,035	2,745,196	3,505,632

Fuente: Cálculo propios con información de Cuentas Nacionales y del Censo Económico de 2004

Para obtener la evasión fiscal necesitamos comparar el impuesto potencial con el impuesto realmente recaudado. Para obtener el impuesto recaudado llevamos a cabo una estimación utilizando datos publicados por la SHCP. En los cuadros 24 y 25 presentamos los resultados de la evasión tanto en monto como en forma porcentual.

Cuadro 24. Resultados de la Evasión del ISR Monto del ISR Total				
Periodo	Potencial	Recaudado	Evasión	Tasa Evasión
2001	3,064,435	1,587,460	1,476,975	48.20
2002	3,672,813	1,864,280	1,808,533	49.24
2003	3,593,492	1,613,660	1,979,832	55.09
2004	3,931,686	1,005,380	2,926,306	74.43
2005	3,156,885	1,486,850	1,670,035	52.90
2006	3,699,594	1,631,750	2,067,844	55.89
2007	3,573,901	ND	ND	ND

Fuente: Cálculos propios con información del INEGI y la SHCP

Cuadro 25. Resultados de la Evasión del IVA Monto del IVA Total				
Periodo	Potencial	Recaudado	Evasión	Tasa Evasión
2001	2,415,727	911,380	1,504,347	62.27
2002	2,422,241	1,218,450	1,203,791	49.70
2003	2,274,222	1,218,450	1,055,772	46.42
2004	2,404,253	1,077,420	1,326,833	55.19
2005	2,401,652	1,741,110	660,542	27.50
2006	2,758,115	2,187,940	570,175	20.67
2007	2,633,680	ND	ND	ND

Fuente: Cálculos propios con información del INEGI y la SHCP



Conclusiones

1. La estimación de la evasión fiscal de la industria textil la dividimos en dos partes. En la primera estimamos la evasión que se produce por la importación de productos textiles, en la segunda parte estimamos la evasión en que incurre la industria textil en términos de los impuestos ISR e IVA.
2. En la estimación producto de la importación de productos textiles consideramos dos casos. Por un lado estimamos la evasión que se produce por la importación de bienes textiles terminados, en la segunda parte estimamos la evasión por la importación de insumos textiles destinados a la industria de confección. La evasión en la importación de productos terminados consiste principalmente en el “contrabando técnico” (subvaluación y triangulación). Se estima que una fuente importante de evasión fiscal en la importación de insumos textiles es el abuso a los Programas de Fomento a la Exportación, así como la triangulación y subvaluación de mercancías.
3. El equipo de trabajo considera que el Gobierno Federal desincentiva las practicas de subvaluación y triangulación, así como el abuso en los programas de fomento a la exportación, con la expedición que hizo de diversos Decretos los días 13, 14 de octubre y 24 de diciembre de 2008. Dichos decretos estaban encaminados a eliminar cuotas compensatorias a mercancías originarias de China y reducir diversos aranceles contenidos en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.
4. Los resultados de la estimación para el caso de la importación de productos terminados nos arrojan los siguientes valores (en millones de pesos). Por arancel tenemos: 897.0 para el año 2001, 2109.3 para el año 2003 y los siguientes valores para los años 2003, 2004, 2005, 2006 y 2007: 1759.8, 2061.4, 922.1, 3010.4 y 3070.4. Para el caso del IVA tenemos que el monto de la evasión para el período 2001-2007 fue de: 135, 316, 264, 309, 138, 452 y 461.
5. La evasión para el caso de de los insumos textiles fue la siguiente para el periodo 2001-2007 (en millones de pesos). Aranceles: 1200.2, 1140.8, 1155.4, 1155.4, 1257.4, 1316.2, 1409.5 y 1526.3. Para el IVA: 2095.2, 1991.6, 2017.0, 2017.1, 2195.2, 2460.6 y 2664.5.
6. En cuanto a la evasión de los impuestos internos, ésta se obtuvo al comparar el impuesto potencial con el impuesto recaudado. El impuesto potencial lo calculamos para los empleados y para las empresas. Las empresas las dividimos por tamaño. El impuesto potencial lo obtuvimos para cada uno de los tres sectores de la industria textil: insumos textiles, otros textiles y prendas de vestir. Las tasas de evasión que estimamos pueden presentar limitaciones por diversas razones. Por un lado tenemos



que se pueden presentar problemas en la estimación del impuesto potencial, esto ocurre por los errores en que podemos incurrir al estimar el resultado fiscal de las empresas y, también importante, por la falta de información para obtener todas las deducciones que realmente las empresas utilizan. En la estimación solamente incorporamos las deducciones sobre las que tenemos información en los Censos Económicos. Por otro lado tenemos restricciones al comparar el impuesto potencial con el impuesto realmente recaudado, esto ocurre porque existen problemas para determinar con precisión el impuesto recaudado por sector. Lo anterior implica un factor a considerar en los resultados.

7. Para el caso del ISR la tasa de evasión fue la siguiente para el período 2001-2006: 48.2%, 49.2%, 55.1%, 74.4%, 52.9% y 55.9%
8. Para el IVA la tasa de evasión fue la siguiente para el período 2001-2006: 62.3%, 49.7%, 46.4%, 55.2%, 27.5% y 20.7%.



VI. Conclusiones

1. El establecimiento del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido y la entrada de China a la OMC han impuesto una dinámica de mayor competencia en el sector a nivel internacional. Esto ha significado que China incremente su mercado y que los precios de los textiles y de la confección disminuyan
2. Los grandes afectados ante la entrada de China son el sector textil y aquellos países especializados en manufactura intensiva en mano de obra.
3. El sector textil mexicano ha experimentado el auge del crecimiento a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1995, y una caída severa a partir del 2000, año que está marcado por el incremento de la competencia tanto a nivel nacional como internacional. El aumento en la competencia tiene su explicación en tres factores:
 - i. La entrada de China y de otros países asiáticos a la Organización Mundial del Comercio (OMC)
 - ii. La eliminación de cuotas a partir de la sustitución del Acuerdo MultiFibra (AMF) por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC (ATV), el cual estableció cuatro plazos para eliminar las cuotas para un periodo máximo de 10 años, terminando éste en enero de 2005
 - iii. La firma de tratados comerciales por parte de Estados Unidos.
4. El papel de la industria maquiladora de exportación es determinante para explicar la evolución del sector por su alta sensibilidad a los cambios que se experimentaron al entrar al TLCAN, como al enfrentar las nuevas condiciones de competencia. Del primer trimestre de 1993 al cuarto trimestre de 2000 el sector textil sin maquiladoras decrece 6.6% versus el crecimiento de 34% que se experimenta al contabilizar a las maquilas. Para el primer trimestre de 2001 al cuarto trimestre de 2003, la industria sin maquila tiene una caída de 7%, siendo la caída experimentada con maquila del orden del 14%. Del primer trimestre de 2004 al cuarto trimestre de 2007, el PIB textil sin maquila crece 1%, en tanto que el PIB con maquila cae una vez más, esta vez a razón de 6%.
5. Como ejemplo de la competencia exterior resalta la pérdida de mercado en Estados Unidos por parte de nuestras prendas de vestir, pasando de tener el 13% de las importaciones en el año 2000, a un 6% en 2007. China, por su parte, pasa de 12% en 2000 a 34% en 2007.



6. Un ejemplo de la competencia interna es la disminución de los precios en el sector textil. Para el periodo 1993-2000, el índice general de precios crece en 249% y la industria textil experimenta un crecimiento de 235.8%, Para el periodo 1993-2006, el índice general de precios crece 352.9% en tanto que la industria textil presenta un crecimiento de 262.5%. Para el periodo Oct 2000-Oct 2008, se observa un cambio radical. El índice general creció 43.6%, mientras que los textiles sólo lo hacen en 12.5%.
7. Del análisis del encadenamiento productivo se observa que los insumos textiles, que consisten principalmente en fibras, hilos y telas, tienen distintos usos o destinos. Según la Matriz Insumo Producto el 41.35% de la producción interna de insumos textiles se destina a la elaboración de otros productos, y el resto a la demanda final. Del porcentaje destinado a la demanda final, que corresponde al 58.65% de la producción, 19.97% se destina al consumo final, 6.16% a variación de existencias y 32.53% a la exportación. Por otro lado, de la producción de insumos destinados a otras industrias observamos que 20.27% se destina a la industria de confección y el resto a otras industrias.
8. Los anteriores porcentajes contrastan con los correspondientes a las importaciones de insumos textiles. De estas importaciones tenemos que el 94.68% se destina a otras industrias y el 5.32% a la demanda final, de esta solamente el 1.97% se destina al consumo final. Por otro lado tenemos que del total de importaciones de insumos textiles el 48.09% se destina a la industria de confección, 5.25% a la misma industria que produce insumos textiles y el resto a las otras industrias. De estas otras industrias sobresalen por su importancia la fabricación de equipo de transporte (15.0.5%) e industrias químicas y metálicas (11.41%).
9. Para la realización de un análisis sectorial es necesario utilizar fuentes directas por lo que el trabajo tuvo como referentes los Censo Económicos, Cuentas Nacionales y en menor medida las Encuestas Industriales Mensuales. Ello, permitió delimitar fácilmente el objeto de estudio.
10. Con la información del Censo fue factible calcular el monto del impuesto potencial correspondiente a los impuestos ISR e IVA, pues se contó con información sobre valor de las ventas, compra de insumos, pago a trabajadores y valor de los activos. Toda esta estimación estuvo acorde al tipo de régimen y tasas vigentes durante cada uno de los años considerados.
11. La complicación principal para el cálculo del impuesto causado tuvo su origen en el sector externo. En los Censos Económicos no se cuenta con información sobre las importaciones o exportaciones que hace la industria textil. La fuente para llevar a cabo esta estimación fue la Matriz de Insumo-Producto correspondiente al año 2004. Con la matriz se identificó el tipo y destino de importaciones. Para calcular el IGI y el IVA correspondiente se utilizó como referencia la base de datos Trademap, con la que se obtuvo



información lo más desagregada posible para poder aplicar la fracción arancelaria correspondiente.

12. Un hecho que se consideró en el análisis fue la presencia de las empresas que cuentan con programa de fomento a la exportación autorizado. Las importaciones de éstas se encuentran exentas, siempre y cuando las importaciones sean retornadas al extranjero.
13. La estimación de la evasión fiscal de la industria textil la dividimos en dos partes. En la primera estimamos la evasión que se produce por la importación de productos textiles, en la segunda parte estimamos la evasión en que incurre la industria textil en términos de los impuestos ISR e IVA.
14. En la estimación producto de la importación de productos textiles consideramos dos casos. Por un lado estimamos la evasión que se produce por la importación de bienes textiles terminados, en la segunda parte estimamos la evasión por la importación de insumos textiles destinados a la industria de confección. La evasión en la importación de productos terminados consiste principalmente en el “contrabando técnico” (subvaluación y triangulación). Se estima que una fuente importante de evasión fiscal en la importación de insumos textiles es el abuso a los Programas de Fomento a la Exportación, así como la triangulación y subvaluación de mercancías.
15. El equipo de trabajo considera que el Gobierno Federal desincentiva las prácticas de subvaluación y triangulación, así como el abuso en los programas de fomento a la exportación, con la expedición que hizo de diversos Decretos los días 13, 14 de octubre y 24 de diciembre de 2008. Dichos decretos estaban encaminados a eliminar cuotas compensatorias a mercancías originarias de China y reducir diversos aranceles contenidos en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.
16. Los resultados de la estimación para el caso de la importación de productos terminados nos arrojan los siguientes valores (en millones de pesos). Por arancel tenemos: 897.0 para el año 2001, 2109.3 para el año 2003 y los siguientes valores para los años 2003, 2004, 2005, 2006 y 2007: 1759.8, 2061.4, 922.1, 3010.4 y 3070.4. Para el caso del IVA tenemos que el monto de la evasión para el período 2001-2007 fue de: 135, 316, 264, 309, 138, 452 y 461.
17. La evasión para el caso de de los insumos textiles fue la siguiente para el periodo 2001-2007 (en millones de pesos). Aranceles: 1200.2, 1140.8, 1155.4, 1155.4, 1257.4, 1316.2, 1409.5 y 1526.3. Para el IVA: 2095.2, 1991.6, 2017.0, 2017.1, 2195.2, 2460.6 y 2664.5.



18. En cuanto a la evasión de los impuestos internos, ésta se obtuvo al comparar el impuesto potencial con el impuesto recaudado. El impuesto potencial lo calculamos para los empleados y para las empresas. Las empresas las dividimos por tamaño. El impuesto potencial lo obtuvimos para cada uno de los tres sectores de la industria textil: insumos textiles, otros textiles y prendas de vestir. Es importante señalar que las tasas de evasión que estimamos pueden presentar limitaciones por diversas razones. Por un lado tenemos que se pueden presentar problemas en la estimación del impuesto potencial, esto ocurre por los errores en que podemos incurrir al estimar el resultado fiscal de las empresas y, también importante, por la falta de información para obtener todas las deducciones que realmente las empresas utilizan. En la estimación solamente incorporamos las deducciones sobre las que tenemos información en los Censos Económicos. Por otro lado tenemos restricciones al comparar el impuesto potencial con el impuesto realmente recaudado, esto ocurre porque existen problemas para determinar con precisión el impuesto recaudado por sector. Lo anterior implica un factor a considerar en los resultados.
19. Para el caso del ISR la tasa de evasión fue la siguiente para el período 2001-2006: 48.2%, 49.2%, 55.1%, 74.4%, 52.9% y 55.9%
20. Para el IVA la tasa de evasión fue la siguiente para el período 2001-2006: 62.3%, 49.7%, 46.4%, 55.2%, 27.5% y 20.7%.



VII. Bibliografía

Experiencia del sector textil internacional, la evolución del sector textil mexicano y su encadenamiento productivo.

- Blázquez-Lidoy, J., J. Rodríguez y J. Santiso (2006) "Angel or Devil? China's trade impact on Latin American emerging markets" Working paper No. 252. OCDE Development Centre.
- Cortes, C. J. (1997) "GATT, WTO and the Regulation of International Trade in textiles", Aldershot, Ashgate.
- Erbil, C (2006) "Las consecuencias de la liberalización del comercio en el sector textil y de la confección en los países mediterráneos" Institut Europeu de la Mediterrania. Fundación CIDOB.
- Khanna, S.R. (1991) "International Trade in Textiles", London, Sage.
- Singleton, J. (1997), "The World Textile Industry", London, Routledge.

Diagnóstico del marco legal

Legislación Consultada

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 2008. México, Porrúa.
- Código Fiscal de la Federación, 2000-2007. México, Dofiscal Editores.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2000-2007. México, Dofiscal Editores.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado, 2000-2007. México, Dofiscal Editores.
- Ley del Impuesto al Activo, 2000-2007. México, Dofiscal Editores.
- Ley del Impuesto General de Importación, 1995. México, Porrúa.
- Ley del Impuesto General de Exportación, 1995. México, Porrúa.
- Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, 2000-2007. México, Porrúa.
- Ley Aduanera, 2000-2007. México, Porrúa.
- Ley de Comercio Exterior, 2000-2007. México, Porrúa.
- Ley Federal de Derechos, 2000-2007. México, Porrúa.
- Ley del Seguro Social, 2000-2007. México, Porrúa.
- Ley del Infonavit, 2000-2007. México, Porrúa.
- Código Financiero del Distrito Federal, 2000-2007. México, Porrúa.

Decretos consultados

- Decreto por el que se otorgan facilidades administrativas en materia aduanera y de comercio exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de marzo de 2008
- Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990.



- Programa de Empresas Altamente Exportadoras. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de marzo de 1990.
- Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1° de noviembre de 2006.
- Programa de Promoción Sectorial. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de noviembre de 1998.
- Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras, Textil y Vestido. Secretaría de Economía del Gobierno Mexicano. 2006.
- Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras, Textil y Vestido. Secretaría de Economía del Gobierno Mexicano. 2006.
- Decreto de facilidades administrativas en materia aduanal y de comercio exterior, Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1° de noviembre de 2006.

Obras de apoyo consultadas

- Decisiones y declaraciones ministeriales de la Ronda de Uruguay, 15 de diciembre de 1993, documentos y textos jurídicos de la Organización Mundial de Comercio.
- Díaz Mier Miguel Ángel. (1996) **Del GATT a la Organización Mundial de Comercio**. España, Editorial Agapea.
- Montaña Mora Miguel. **La Organización Mundial del Comercio y la Ronda de Uruguay del GATT**. España, Editorial McGraw-Hill/Interamericana de España: 24-95.
- **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. México, Comisión de Comercio Cámara de Diputados LVII Legislatura. (2000).
- Marco de colaboración para guiar las acciones tras el fin del AMF, Foro AMF, 4 de marzo de 2005.
- Sainz de Bujanda, Fernando. (1990) **Estudios de Derecho Financiero y Tributario**. España, Instituto de Investigaciones Fiscales de España, Nueva España.
- Salinas de Gortari, Carlos. (1990) **Segundo Informe de Gobierno**. México, UNAM – Instituto de Investigaciones Jurídicas. (Colección de Textos Jurídicos IIJ).
- Salinas de Gortari, Carlos. (1994) **Sexto Informe de Gobierno**. México, UNAM – Instituto de Investigaciones Jurídicas. (Colección de Textos Jurídicos IIJ).

Revistas y publicaciones consultadas

- “Industrial Development Under Institutional Frailty: The Development of the Mexican Textile Industry in the Nineteenth Century”. (1999) en **The Economic Revisit of Historic**. México, Año XVII, Número Especial.
- Valles, Rosendo. (2004) **El Espectador**. Discurso del Presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAITEX), del 16 de julio de 2004.



- Varela Parache Félix y Miguel Ángel Díaz Mier. (1998) “Historia del GATT desde sus orígenes a la situación actual” en **Revista de Economía**, No. 770, 1998, Págs. 17-33.

Sitios de Internet consultados

- Secretaría de Economía del Gobierno de México (2008) Consultado en los meses de agosto y septiembre de 2008. Tomado de: <http://www.economía.gob.mx/?P=2116> Consultado en los meses de agosto y septiembre de 2008. Tomado de: http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/index.html



VIII. Glosario de términos

Con la finalidad de contar con un marco de referencia, a continuación se presentan las siguientes definiciones:

- *Altex: Programa de Empresas Altamente Exportadoras*
- *Aprovechamientos.* Son aprovechamientos los ingresos que percibe el Estado por funciones de derecho público distintos de las contribuciones, de los ingresos derivados de financiamientos y de los que obtengan los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal.
- *Aranceles.* Es el impuesto sobre los bienes importados o exportados, relacionados con la lista de gravámenes. Es decir, un arancel es un “impuesto” que el gobierno exige a los productos extranjeros con objeto de elevar su precio de venta en el mercado interior y, así, proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos.
- *Acuerdos de inversión.* Acuerdo escrito que comienza a regir al menos dos años después de la entrada en vigor entre las autoridades nacionales de un país y una inversión cubierta o un inversionista de otro país, otorgando derechos con respecto a los recursos naturales u otros activos controlados por las autoridades nacionales.
- *Ad Valorem.* Gravamen expresado como porcentaje fijo del valor del bien importado o exportado.
- *Base gravable del impuesto general de importación.* Es el valor en aduana de las mercancías.
- *CFF.* Código Fiscal de la Federación, ordenamiento jurídico de carácter tributario que contempla normas de carácter general.
- *Clasificación arancelaria.* Es la clasificación de las mercancías objeto de la operación de comercio exterior que deben presentar los importadores, exportadores y agentes o apoderados aduanales, previamente a la operación de comercio exterior que pretendan realizar.
- *Costo de ventas* Disposición contenida en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, que estipula que las deducciones que se relacionan con el costo de producción, sólo serán deducibles hasta que se venda el producto terminado o comercializado.
- *CPEUM.* Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ley suprema del Estado Mexicano.



- *Cuotas compensatorias.* Son los aprovechamientos aplicables a ciertos productos originarios de determinado o determinados países para compensar el monto de la subvención concedida a la exportación de estos productos. Medida de regulación o restricción no arancelaria que se impone a aquellos productos que se importan en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional y se aplican independientemente del arancel que corresponda a las mercancías. Son los derechos antidumping y cuotas o derechos compensatorios, según la legislación de cada parte del tratado.
- *Cupos de importación o exportación.* Capacidad permitida tanto al régimen de importación como de exportación en cuanto a cantidad y tiempo.
- *Deducciones.* Gastos o erogaciones necesarias para la obtención de ingresos, que en su oportunidad podrán disminuirse de las bases tributarias.
- *Defraudación fiscal.* Concepto contemplado en la legislación fiscal, delito atribuible a las personas físicas o morales que realizan alguna acción para evadir el pago de las contribuciones.
- *Despacho aduanero.* Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada y salida de mercancías del territorio nacional.
- *Evasión fiscal.* Acto o conjunto de actos realizados, con la finalidad de evitar el pago de contribuciones que obligatoriamente debe cubrir y que la legislación tributaria los califica como defraudación fiscal.
- *Fracción arancelaria.* Es la descripción numérica o desglose de un código de clasificación que otorga el Sistema Armonizado.
- *IMMEX.* Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación.
- *Impuestos.* Son las contribuciones establecidas en las leyes que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma y que sean distintas de aportaciones, contribuciones y derechos.
- *Impuestos al comercio exterior.* Son los gravámenes que se tienen que cubrir de acuerdo con las tarifas que establecen las leyes por las operaciones de introducción al territorio nacional y la extracción de éste hacia el extranjero de bienes.
- *Ingresos.* Entradas, retribuciones o percepciones obtenidas por las personas físicas o morales que pueden ser susceptibles de ser gravados en materia fiscal.
- *Industria textil.* Es el nombre que se da al sector de la economía dedicado a la producción de ropa, tela, hilo, fibra y productos relacionados.



- *LA.* Ley Aduanera, conjunto de normas y disposiciones de carácter aduanal, que regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías.
- *LISR.* Ley del Impuesto Sobre la Renta, ordenamiento jurídico de carácter tributario que establece los fundamentos sobre los cuales se gravaran los ingresos de los contribuyentes.
- *LIVA.* Ley del Impuesto al Valor Agregado, ordenamiento jurídico de carácter tributario, que grava el consumo, así como las importaciones.
- *LIMPAC.* Ley del Impuesto al Activo, ordenamiento jurídico de carácter tributario que grava la posesión de insumos, bienes e inversiones de los contribuyentes.
- *LIGIE.* Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, ordenamiento jurídico de carácter tributario, que establece las tasas de las fracciones arancelarias a que se sujetarán las importaciones y exportaciones.
- *LCE.* Ley de Comercio Exterior, ordenamiento jurídico de carácter económico que tiene como finalidad el regular y promover el comercio exterior e incrementar la competitividad de la economía nacional.
- *Maquiladoras.* Las personas morales que cuenten con programas autorizados por la Secretaría de Economía (SE), en los términos del “Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación”, publicado en el DOF el 1 de junio de 1998, reformado mediante Decretos publicados en el mismo órgano informativo el 13 de noviembre de 1998, el 30 de octubre de 2000, el 31 de diciembre de 2000, el 12 de mayo de 2003 y el 13 de octubre de 2003 y sus posteriores modificaciones.
- *Mercancías.* Son todos los bienes y servicios que cruzan nuestra frontera nacional aun cuando las leyes las consideren como no sujetas a una operación comercial. De acuerdo con la Ley Aduanera, se consideran mercancías los productos, artículos, efectos y cualesquiera otros bienes, aun cuando las leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular.
- *PITEX.* Programas de Importación Temporal para Servicios Integrales de Exportación. Las personas morales que cuenten con programas autorizados por la Secretaría de Economía, en los términos del “Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación”, publicado en el DOF el 3 de mayo de 1990, reformado mediante Decretos publicados en el citado órgano informativo el 11 de mayo de 1995, el 13 de noviembre de 1998, el 30 de octubre de 2000, el 31 de diciembre de 2000, el



12 de mayo de 2003 y el 13 de octubre de 2003 y sus posteriores modificaciones.

- *PRONEX*. Programa de proveedores nacionales de exportación. Con objeto de permitir al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación, las mismas condiciones de competencia que al proveedor en el extranjero.
- *Recintos fiscales*. Son aquellos lugares donde se encuentran las mercancías de comercio exterior controladas directamente por las autoridades aduaneras y en donde se da el manejo, almacenaje y custodia de dichas mercancías por las autoridades.
- *Reconocimiento aduanero*. Procedimiento mediante el cual se realiza una revisión de documentos y mercancías para precisar la veracidad de lo declarado en el pedimento, con la finalidad de determinar la cantidad, características y la plena identificación de las mercancías.
- *Régimen tributario*. Como régimen tributario, se entiende el orden o sistema al que se está sujeto para el pago de las contribuciones, de acuerdo con las leyes impositivas, en las cuales se establecen los requisitos de forma y fondo para cubrir oportunamente los impuestos. Es decir, se trata de un conjunto de normas legales en las que se precisan de manera clara a los sujetos del impuesto, el objeto de los mismos, la base para su cálculo y determinación, la tasa o tarifa que se debe aplicar, así como las fechas en que se deben enterar.
- *Restricciones no arancelarias*. Acto administrativo por medio del cual se imponen determinadas obligaciones o requisitos a la importación, exportación y circulación o tránsito de las mercancías, distintos a aquellos de carácter fiscal.
- *Valor en aduana*. Es el valor de un bien para efectos de cobro de aranceles sobre un bien importado.