



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO

55  
2ej.

FACULTAD DE CONTADURIA Y  
ADMINISTRACION

BENEFICIOS PARA MEXICO ANTE EL TRATADO  
DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS  
Y CANADA

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADOS EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N:

NORMA GABRIELA SANCHEZ SANCHEZ  
JORGE ALBERTO VALDES MIRANDA

ASESOR: L.A.E. GILBERTO ENRIQUE DIAZ CASTRO

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



MEXICO, D. F.

1994



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**A NUESTROS PADRES:**

Qué con su sabiduría y cariño nos motivaron a lograr una de nuestras más anheladas metas. Con admiración y respeto les agradecemos por su ayuda en nuestra formación.

**A NUESTROS HERMANOS:**

Por su cariño y apoyo que siempre nos han brindado.

**AL L.A.E. GILBERTO DIAZ CASTRO:**

Por su asesoría en la realización de esta investigación.

# I N D I C E

	Págs
I Introducción.....	2
II ¿Qué es la Administración?	
1. Antecedentes de la Administración.....	9
2. Cronología de los Principales Eventos de los Orígenes de la Administración.....	16
3. Definiciones.....	18
4. Principios de Administración.....	20
5. Proceso Administrativo.....	23
III La Auditoría Administrativa	
1. Definiciones.....	27
2. Propósitos y Fines de la Auditoría Administrativa.....	28
3. Objetivos de la Auditoría Administrativa.....	29
4. Pasos de la A.A. Según William P. Leonard.....	30
5. Método de Jose Antonio Fernández Arena.....	32
6. La A.A. por Victor Manuel Rubio Ragazzoni.....	34
7. Análisis Factorial, Método por Nathan Grabinsky y Alfred Klein.....	38
8. A.A. y el Licenciado en Administración.....	45
9. La A.A. y el Tratado de Libre Comercio.....	46
IV El Comercio	
1. Antecedentes del Comercio.....	48
2. Definiciones.....	50
3. El Comercio Internacional.....	50
4. La Exportación y su Importancia.....	57
5. La Mercadotecnia en el Comercio.....	62

V	El Tratado de Libre Comercio Entre México, Estados Unidos y Canadá	
1.	El Proceso del Tratado.....	70
2.	Qué es el Tratado de Libre Comercio.....	77
3.	Objetivos del TLC.....	85
4.	Excepciones del TLC.....	86
5.	Disposiciones Finales del TLC.....	87
6.	Principios Rectores del TLC.....	88
7.	Comercio de Bienes.....	89
8.	Sectores Especiales.....	95
9.	Comercio de Servicios.....	107
10.	Disposiciones Generales del TLC.....	110
VI	Beneficios del Tratado de Libre Comercio	
1.	Porqué es Importante Crear la Mayor Zona de Libre Comercio del Mundo.....	117
2.	El Decálogo del TLC.....	119
3.	Intervención de México en Otros Convenios Internacionales	122
4.	Beneficios Esperados del TLC para México.....	126
5.	La Opinión de Empresarios y Obreros.....	136
6.	Posibles Ventajas.....	137
VII	Conclusión.....	140
VIII	Glosario.....	150
IX	Bibliografía.....	156

C A P I T U L O

I

I N T R O D U C C I O N

## INTRODUCCION

A partir del 1o. de Enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio en América del Norte. El proceso de las negociaciones de este Tratado duró aproximadamente tres años y medio. Con esto, se crea una zona que eliminará barreras, en forma gradual y en un plazo de 15 años, al tránsito de mercancías y servicios entre México, Canadá y Estados Unidos.

Es un acuerdo o convenio por medio del cual Estados Unidos, Canadá y México establecen, a partir del reconocimiento de sus diferentes niveles, el desarrollo, reglas claras para el comercio recíproco de bienes y servicios, así como para el flujo de inversiones. De esta manera, a partir del 1o. de Enero de 1994 las relaciones comerciales de México con sus vecinos del norte estarán sujetas a las reglas del Tratado, evitando con ello imposiciones desventajosas para el país.

Nuestro país con la firma del Tratado de Libre Comercio busca promover la creación de empleos productivos y mejor remunerados; fortalecer los intereses comerciales de México en el exterior, mediante el aumento de las exportaciones de productos y servicios nacionales a los mercados de Estados Unidos y Canadá; impulsar el crecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayor competitividad.

Es importante notar que México no perderá soberanía con la firma del Tratado de Libre Comercio; el Tratado es solamente un acuerdo comercial. La soberanía, que es la facultad del país para decidir sobre sus leyes, instituciones, valores y destino, no se toca. Más aún; sólo los Estados soberanos pueden suscribir acuerdos. México, a lo largo de su historia, a suscrito muchos convenios, sin que ello haya significado la pérdida de su soberanía. El Tratado de Libre Comercio, independientemente de su importancia histórica, es uno más de los acuerdos que México, como nación soberana ha firmado.

Como prueba de la necesidad de la soberanía, el Tratado está por debajo de la Constitución y México podrá retirarse de él si llegara a afectar sus intereses.

Con la entrada en vigor del acuerdo comercial, el país atraerá mayores inversiones en la industria, los servicios y el campo, generando nuevos empleos. Estos estarán mejor remunerados porque la competencia comercial exigirá contar con mano de obra calificada para producir bienes y servicios de calidad.

El Tratado nos impone el reto de trabajar cada día más y mejor. Por eso es indispensable una intensa capacitación, para aprovechar los beneficios del Tratado de Libre Comercio.

Por ningún motivo México perderá su identidad, su cultura o su nacionalidad. México tiene una cultura muy profunda, con más de 30 siglos de existencia. Ni Estados Unidos, ni Canadá poseen una fortaleza similar. De tal manera que si nuestros vecinos del norte son económicamente más poderosos, el pueblo mexicano es heredero de una de las grandes culturas del mundo. Con el Tratado, México, lejos de abandonar sus raíces y valores ejercerá, como ya ocurre



una gran influencia en Norteamérica.

Esto significa que podemos mantener un equilibrio entre el desarrollo económico y la conservación de nuestros principios, creencias, costumbres, expresiones y formas de vida cotidiana.

Con el Tratado de Libre Comercio no se corre el riesgo de que México concentre su comercio en una sola región. El TLC es solamente una parte de los esfuerzos que el país está realizando para diversificar sus vínculos con el resto de las naciones. Debe recordarse que se ha firmado ya un TLC con Chile y se está negociando otro con los cinco países de Centroamérica.

El Tratado con Estados Unidos y Canadá es una consecuencia natural de la cercanía geográfica. En el mundo de nuestros días, ningún país puede desarrollarse en el aislamiento. Por eso, con el TLC, México forma parte de la zona de libre comercio más grande del planeta, con más de 360 millones de consumidores.

Por otra parte, se firmó un Acuerdo Marco de Cooperación con la Comunidad Económica Europea. Además de que desde Noviembre de 1993, México es socio de la Comunidad Económica del Pacífico Asiático.

Por otro lado México no permitirá el establecimiento de industrias extranjeras contaminantes con la firma del Tratado de Libre Comercio. La protección del medio ambiente es una prioridad para el pueblo y gobierno de México. Por ello, no se permitirá que se le vea como un refugio para la industria contaminante de América del Norte. Todos los proyectos de inversión nacional o extranjera deberán presentar, conforme a la legislación vigente en la materia, una evaluación del impacto de sus actividades en el

medio ambiente solo a las autoridades mexicanas correspondientes, para su aprobación.

El TLC nos da la oportunidad de desarrollar negocios internacionales en forma conjunta. La relación comercial y de negocios con los Estados Unidos es muy fuerte y puede derivar sin lugar a dudas beneficios mutuos sobre todo para un sector de pequeñas y medianas empresas.

El TLC es importante para México, pero no hay que olvidar que también lo es para Estados Unidos en el nuevo juego por el dominio de espacios geopolíticos y comerciales en una economía de bloques regionales.

Pero ante todo recordemos que el TLC no es panacea mágica, detrás del éxito del TLC como de cualquier otro programa está el esfuerzo cotidiano de toda la sociedad, gobierno, empresarios, trabajadores, estudiantes, profesionistas, amas de casa, campesinos, niños. Es necesario cambiar para mejorar, es necesario aprender a cooperar entre nosotros, a trabajar en equipo, a vencer antagonismos estériles. Con el TLC o sin el, el proceso de cambio se ha iniciado en México y eso es lo verdaderamente importante.

La firma del TLC tiene un fundamento constitucional en el Artículo 76 de nuestra carta magna. El TLC da certidumbre y nos permite la inversión que requiere nuestro país para generar más empleos y calidad.

En este seminario de investigación, observamos en las empresas, que se requiere a un obrero técnico profesionista con profesionalidad de calidad, capitalizando la habilidad de mano de obra por ser adaptada a lo Know How de Estados Unidos y Canadá y

más garantizada la inversión extranjera y que las pequeñas y medianas empresas aprendan de la empresa grande el proceso de cambio modernista para su competitividad nacional e internacional.

Los Licenciados en Administración de Empresas tenemos el reto de administrar con eficiencia y calidad los productos o servicios de las empresas, instituciones y organizaciones.

C A P I T U L O

I I

¿ Q U E   E S   L A   A D M I N I S T R A C I O N ?

## A D M I N I S T R A C I O N

El desarrollo político y socioeconómico de los países, debido a la división del trabajo, y en consecuencia, a su especialización, hizo necesario el surgimiento de un principio administrativo.

Surgido a raíz de un cúmulo de experiencias empíricas aisladas la administración contiene ahora un conjunto sistematizado de teorías, conceptos, principios y procedimientos a partir de los cuáles se pueden analizar y modificar las formas que asume el trabajo colectivo dentro de una empresa, una institución y una organización.

Por lo tanto se hizo necesaria también la existencia de un profesionista de la administración que coadyuve de manera eficiente al logro de los objetivos institucionales, (políticos, económicos y sociales).

En consecuencia la preparación universitaria del Licenciado en Administración debe abarcar los principios administrativos que son los instrumentos generales de los que se vale la empresa para alcanzar eficientemente sus objetivos, así como también los elementos metodológicos que se necesitan para conocer las relaciones que se dan en diversos organismos con distintos objetivos, para de ahí derivar las posibilidades de aplicación de esos principios e instrumentos generales.

La palabra "Admon" se forma del prefijo "ad" hacia y de ministratio, esta última palabra viene a su vez de "minister",

vocablo compuesto de "minus", comparativo de inferioridad y del sufijo "ter", que sirve como término de comparación.

La etimología da la idea de que la administración se refiere a una función que se desarrolla bajo el mando de otro, de un servicio que se presta. Servicio y subordinación, son pues los elementos principales obtenidos.

## ANTECEDENTES DE LA ADMINISTRACION

### \* DE LA ANTIGUEDAD AL RENACIMIENTO

Las ideologías, los valores y las situaciones materiales imponen la acción social e individual y por lo tanto, una concepción entorno a la actividad del comerciante, del fabricante o del administrador.

La ética social evoluciona a través del tiempo. Bajo las diferentes circunstancias, los valores administrativos, también han estado sujetos a cambios. Las prácticas administrativas se han ido formando a través de la Historia. Las formas y prácticas de la administración pública han cambiado también y han tenido diferentes justificaciones. Los fenicios, por ejemplo, favorecieron el comercio, mientras los egipcios formaron monopolios estatales fuertes y poderosos.

El pueblo judío es el primero en aceptar el monoteísmo, practicó formas capitalistas desde 1000 A.C. aproximadamente, e influyó en Europa, en diversas épocas a través de las inmigraciones constantes que realizó, es importante su influencia

sobre el Cristianismo.

Los griegos, matemáticos, economistas, filósofos y profundos pensadores, en su organización social favorecieron el desarrollo industrial y comercial. Han sido los formadores de la ideología moderna. Discutieron y analizaron los conceptos del origen y organización del Estado; la libertad y la propiedad privada y la ética mercantil.

Platón derivó el origen del Estado de la necesidad humana de asociarse y de la división del trabajo, al referirse a la clase productora apuntó que ésta no debe enriquecerse, aunque afirma que se requiere un capital para la producción. Platón señala que debe haber separación entre la clase productora y el Estado.

Las raíces de la administración moderna están dadas en las concepciones del pensamiento grecorromano.

La sociedad, así como otras organizaciones humanas a medida que crece y se desarrolla, se hace más formal y compleja.

El pensamiento romano se expresó en la formalización de las corporaciones, células fundamentales de la sociedad, pero sin perder de vista que éstas surgen del interés individual en vista de un bien común.

El ciclo egipcio-griego-romano; de la democracia a la utocracia en forma repetida, parece ser una constante que sólo a través de la Administración y el Derecho se puede orientar teleológicamente al bien común. Este ciclo también afecta a las organizaciones humanas que cuando no logran superar la autocracia, declinan.

\* EPOCA PREVIA A LA REVOLUCION INDUSTRIAL

En la Epoca Medieval dos instituciones eran las que gobernaban:

- 1) El Sistema Feudal: Caracterizado fundamentalmente por su estructura cerrada de señores y siervos y que se refleja en las concepciones sobre el comercio que es muy incipiente porque sólo podía atender los mercados locales.
- 2) La Iglesia: Impuso sus valores en el orden social y religioso, identificando al gobierno eclesiástico con el Estado.

En la última parte del Medioevo dos hechos importantes se introducen en la escala de valores:

\* Se desarrolla una creciente actividad comercial en los estados italianos, por un incremento en las actividades de los gremios de artesanos.

\* Los valores basados en principios religiosos empiezan a cambiar a raíz de los escritos de Santo Tomás de Aquino quien, entre otras cosas, justifica contra la opinión establecida, la actividad del mercader, sosteniendo que, aunque el comercio sea desagradable es un mal necesario y que el comercialismo tiene una función social.

La concepción judaica: no se puede omitir la consideración del enfoque judío que constituye la base y el antecedente más remoto que tiene el Capitalismo.

Los judíos en Europa fueron eliminados de la propiedad de la tierra y restringidos en la participación de muchas actividades, por tanto vieron en el comercio una alternativa. Los valores judíos sobre un trabajo duro, la economía y su ortodoxia religiosa los condujeron al desarrollo económico de su ghetto. Otro aspecto



que permitió y fomentó la acumulación de la riqueza entre los judíos fue la institución de la dote.

#### \* LA ETICA PROTESTANTE

Max Weber señala que el cambio de la ética religiosa en el movimiento protestante crea un clima económico y ético que fué altamente favorable para el desarrollo del Capitalismo en Inglaterra, entre otro para su industrialización. La ética luterana favorece a la empresa individual y recuerda la importancia del trabajo como una forma para agradar a Dios, esto fué reforzado por Calvino y ampliado, quien expresó que la frugalidad, la economía, y la industria son virtudes humanas y esto influyó enormemente en la escala de valores de los primeros industriales. La ética protestante generalizó la noción de que el éxito mundano puede ser una señal de eficiencia.

Mercantilismo: para Max Weber el mercantilismo consistió en la traslación de la ética capitalista a la política: el Estado debe proceder como una empresa, para fortalecer su poderío directamente, por medio del incremento del tesoro público.

El mercantilismo igualmente considera fundamental el desarrollo de la industria porque favorece la acumulación de grandes capitales, igualmente considera que los países deberían comprar poco y vender mucho, para tener una balanza comercial favorable e incrementar sus disposiciones en metales preciosos.

Los mercantilistas pensaban que el aumento de población debía ser norma política de sus países, para disponer cada vez más de

mayor número de brazos y acelerar así el progreso económico y el engrandecimiento y poderío de sus respectivas naciones.

Otro economista clásico fué Adam Smith, que ponderó el concepto de libre empresa, dió impulso al desarrollo industrial.

El Darwinismo social claramente refuerza la ética protestante y el concepto de Adam Smith sobre la libre empresa. Y, obviamente ayuda a justificar la acumulación de la riqueza.

#### \* REVOLUCION INDUSTRIAL

##### ESTAS CINCO FUERZAS FUNDAMENTALES:

1. La concepción judía de la riqueza
2. La ética protestante
3. Las doctrinas de los economistas clásicos
4. El Darwinismo social
5. El desarrollo de la tecnología

favorecieron e impulsaron tanto la Revolución Industrial como la gran acumulación de riqueza que ésta produjo.

Su aplicación al sistema de producción industrial y a la agricultura, así como el impulso que reciben del avance de las comunidades, producen una enorme explosión de desarrollo a finales del Siglo XVIII y se prolonga hasta principios del Siglo XX. La cuna de este fenómeno histórico fué Inglaterra.

La Revolución Industrial ha sido el punto de transición entre el modo de producción feudal, por un lado, y las relaciones de producción capitalista, por otro.

No sólo sucedieron innovaciones técnicas o tecnológicas sino también financieras y la ética protestante, existe un primer antecedente del trabajo asalariado en los gremios y corporaciones, sin embargo es en la Revolución Industrial cuando esta práctica se difunde en gran escala y el trabajo se convierte en una mercancía sujeta a las leyes de la oferta y la demanda.

#### \* AVANCE CAPITALISTA Y LAS REACCIONES SOCIALISTAS

El avance capitalista se sitúa a partir de la Revolución Industrial, en Inglaterra, Alemania, Francia principalmente y posteriormente en Países Occidentales.

Es un avance comercial, los países toman mayor auge y una importancia por ejemplo, Inglaterra se vuelve un centro comercial e industrial, sus puertos toman mucha acción como el de Liverpool y Manchester.

Los grandes empresarios acumulan más y más riquezas, provocando así los monopolios y la formación de industrias, así como la división del trabajo.

#### \* SOCIALISMO

Carlos Marx y Federico Engels son los principales exponentes de esta corriente; conciben al Capitalismo como una amenaza a la estructura social por basarse en la explotación del hombre por el hombre. Recomiendan profundos cambios en las estructuras socioeconómicas para abolir la propiedad privada de los medios de producción, planear la economía para la satisfacción de necesidades e impulsar al proletariado al poder. Los marxistas consideran al Capitalismo como etapa de transición hacia el

### Socialismo.

Hubo otras reacciones calificadas de utópicas porque sus autores proponían cambios inalcanzables, algunos de sus exponentes son: el Conde de Saint Simon cuya doctrina consiste en la idea de que lo primordial es la producción y que por ende, hay que proteger a la clase productora, y combatir a la nobleza y a la burocracia, porque su riqueza viene de la lucha violenta, la usurpación y el dominio que les dio el Clero en la Edad Media.

El problema social derivado de la explotación en el trabajo dadas sus proporciones, atrajo la atención de la Iglesia por dos razones fundamentales:

- El acudir en auxilio de la clase proletaria.
- El contrarrestar el avance socialista.

El pensamiento social de la Iglesia Católica se encuentra plasmado en los documentos papales denominados Encíclicas.

Muy diversas han sido las manifestaciones de la Iglesia para reorientar su posición frente a la problemática social.

Algunos de sus exponentes más importantes son: Tomás Moro y los Papas León XIII, Pío XI, Pío XII, Juan XXIII, Paulo VI, entre otros. Cada uno busca el bienestar de los obreros, protegiéndolos defendiéndolos y conseguirles mejoras para su actividad diaria en el trabajo como para su vida.

CRONOLOGIA DE LOS PRINCIPALES EVENTOS DE LOS  
ORIGENES DE LA ADMINISTRACION

AÑOS	AUTORES	EVENTOS
4000 a.C.	Egipcios	Reconocimiento de la necesidad de planear, organizar y controlar.
2600 a.C.	Egipcios	Descentralización en la organización.
2000 a.C.	Egipcios	Reconocimiento de la necesidad de órdenes escritas. Uso de consultoría de staff.
1800 a.C.	Hamurabi (Babilonia)	Uso de control escrito y testimonial, establecimiento del salario mínimo; reconocimiento de que la responsabilidad no puede ser transferida.
1491 a.C.	Hebreos	Conceptos de organización; principio escalar, principio de la excepción.
600 a.C.	Nabucodonosor (Babilonia)	Control de la producción e incentivos salariales.
500 a.C.	Mencius (China)	Reconocimiento de la necesidad de sistemas y estándares.
400 a.C.	Sócrates (Grecia)	Enunciado de la universalidad de la administración.
	Ciro (Persia)	Reconocimiento de la necesidad de las relaciones humanas; uso del estudio de movimientos, arreglo físico y manejo de materiales.
	Platón (Grecia)	Enunciado del principio de la especialización.
175 a.C.	Catón (Roma)	Uso de las descripciones de funciones.
20	Jesús (Judea)	Unidad de mando; reglamentos, relaciones humanas.
284	Dioclecio (Roma)	Delegación de autoridad.
1436	Arsenal de Venecia	Contabilidad de costos; verificaciones y balances para control, numeración de inventarios, intercambio de partes, uso de la administración de personal, estandarización de las partes, control de inventario y control de costos.
1525	Nicolás Maquiavelo (Italia)	Confianza en el principio del consenso del grupo, reconocimiento de la necesidad de cohesión en la organización, enunciado de las cualidades de liderazgo, descripción de tácticas políticas.
1767	Sir James Stuart (Inglaterra)	Teoría de la fuente de la autoridad; impacto de la automatización, diferenciación entre gerentes y trabajadores basada en las ventajas de la especialización.

AÑOS	AUTORES	EVENTOS
1776	Adam Smith (Inglaterra)	Aplicación del principio de especialización a los trabajadores manufacturados; conceptos de control.
1799	Eli Whitney (Estados Unidos)	Método científico, uso de la contabilidad de costos y del control de calidad; aplicación del concepto de intercambio de las partes, reconocimiento de la amplitud administrativa.
1800	James Watt Mathew Boulton (Inglaterra)	Procedimientos estandarizados de operación; especificaciones, métodos de trabajo planeamiento, incentivo salarial, tiempos estándar, datos patronizados, bonificaciones navideñas, seguros mutuos, a los empleados, utilización de la auditoría.
1810	Robert Owen (Inglaterra)	Reconocimiento y aplicación de prácticas de personal; asunción de la responsabilidad por el entrenamiento de los operarios introducción de planes de vivienda para los operarios.
1832	Charles Babbage (Inglaterra)	Enfasis en el enfoque científico; énfasis en la especialización, división del trabajo, estudio de tiempos y movimientos, con tabilidad de costos, efectos de las diversas variables en la eficiencia del operario.
1856	Daniel C. MC.Callum (Estados Unidos)	Uso de organigramas para mostrar la estructura organizacional; aplicación de la administración sistemática en los ferrocarriles.
1886	Henry Metcalfe (Estados Unidos)	Arte de la administración; ciencia de la administración.
1900	Frederik W. Taylor (Estados Unidos)	Administración científica; aplicación de sistemas, administración de personal, necesidad de cooperación entre el trabajo y la gerencia; salarios elevados, división equitativa entre el trabajo y gerencia; - organización funcional, principio de excepción aplicado al taller, sistema de -- costos, estudio de métodos, estudio de -- tiempos, definición de la administración científica, énfasis en la tarea administrativa, énfasis en la investigación, planeamiento, control y cooperación.

DEFINICIONES DE VARIOS AUTORES

\* HENRY FAYOL - 1886:

Administrar es preveer, organizar, mandar, coordinar y controlar.

\* E.F.L. BRECH:

Es un proceso social que lleva consigo la responsabilidad de planear y regular en forma eficiente las operaciones de una empresa, para lograr un propósito dado.

\* J.D. MOONEY - 1931:

Es el arte o técnica de dirigir e inspirar a los demás, con base en un profundo y claro conocimiento de la naturaleza humana.

\* KOONTZ AND O'DONNELL - 1955:

La dirección de un organismo social, y su efectividad en alcanzar sus objetivos, fundada en la habilidad de conducir a sus integrantes.

\* G.R. TERRY - 1956:

Es un proceso distintivo que consiste en la planeación, organización, ejecución y control, ejecutados para determinar y lograr los objetivos mediante el uso de gentes y recursos.

\* AGUSTIN REYES PONCE - 1960:

Es la función de lograr que las cosas se realicen por medio de otros u obtener resultados a través de otros.

\* STEPHEN ROBBINS - 1984:

Se refiere al proceso de llevar a cabo las actividades eficientemente con personas y por medio de ellas.

\* STONER/WANKEL - 1987:

Es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar los esfuerzos de los miembros de la organización y de aplicar los demás recursos de ella para alcanzar las metas establecidas.

\* JOSE ANTONIO FERNANDEZ ARENA

Ciencia social que persigue la satisfacción de objetivos institucionales, por medio de un mecanismo de operación y a través del proceso administrativo.

Es indiscutible que quien realiza por sí mismo una función no merece ser llamado "Administrador". Pero desde el momento en que delega en otros, determinadas funciones, siempre que estas funciones se realizan en un organismo social, dirigiendo y coordinando lo que los demás realizan, comienza a recibir el nombre de Administrador. La Administración se da necesariamente en un organismo social.



## PRINCIPIOS DE ADMINISTRACION

### \* PRINCIPIOS DE LA ADMINISTRACION DE FREDERIK TAYLOR

#### 1. PRINCIPIO DE PLANEAMIENTO

Sustituir en el trabajo el criterio individual del operario, la improvisación y la actuación empírico-práctica, por los métodos basados en procedimientos científicos. Sustituir la improvisación por la ciencia, mediante la planeación del método.

#### 2. PRINCIPIO DE LA PREPARACION

Seleccionar científicamente a los trabajadores de acuerdo con sus aptitudes y prepararlos, entrenarlos para producir más y mejor, de acuerdo con el método planeado. Además de la preparación de la mano de obra, preparar también las máquinas y equipos de producción, como también la distribución física y la disposición racional de las herramientas y materiales.

#### 3. PRINCIPIO DEL CONTROL

Controlar el trabajo para certificar que el mismo está siendo ejecutado de acuerdo con las normas establecidas y según el plan previsto. La gerencia debe cooperar con los trabajadores para que la ejecución sea la mejor posible.

#### 4. PRINCIPIO DE LA EJECUCION

Distribuir distintamente las atribuciones y las responsabilidades, para que la ejecución del trabajo sea disciplinada.

\* PRINCIPIOS DE LA ADMINISTRACION DE HENRY FAYOL

1. DIVISION DEL TRABAJO

Consiste en la especialización de las tareas y de las personas para aumentar la eficiencia.

2. AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Autoridad es el derecho de dar órdenes y el poder de esperar obediencia; la responsabilidad es una consecuencia natural de la autoridad. Ambas deben estar equilibradas entre sí.

3. DISCIPLINA

Depende de la obediencia, aplicación, energía, comportamiento y respeto de los acuerdos establecidos.

4. UNIDAD DE MANDO

Cada empleado debe recibir órdenes de solo un superior. Es el principio de la autoridad única.

5. UNIDAD DE DIRECCION

Una cabeza y un plan para cada grupo de actividades que tengan un mismo objetivo.

6. SUBORDINACION DE LOS INTERESES INDIVIDUALES A LOS INTERESES GENERALES

Los intereses generales deben sobreponerse a los intereses particulares.

#### 7. REMUNERACION DEL PERSONAL

Debe haber una justa y garantizada satisfacción para los empleados y para la organización en términos de retribución.

#### 8. CENTRALIZACION

Se refiere a la concentración de la autoridad en la alta jerarquía de la organización.

#### 9. JERARQUIA O CADENA ESCALAR

Es la línea de autoridad que va del escalón más alto al más bajo. Es el principio de mando.

#### 10. ORDEN

Un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar. Es el orden material y humano.

#### 11. EQUIDAD

Amabilidad y justicia para alcanzar la lealtad del personal.

#### 12. ESTABILIDAD Y DURACION DEL PERSONAL

La rotación tiene un impacto negativo sobre la eficiencia de la organización. Cuanto más tiempo una persona permanezca en un cargo, mejor.

#### 13. INICIATIVA

La capacidad de visualizar un plan y de asegurar su éxito.

#### 14. ESPIRITU DE EQUIPO

La armonía y la unión entre las personas constituyen grandes fuerzas para la organización.

PROCESO ADMINISTRATIVO

DE

AGUSTIN REYES PONCE

El Proceso Administrativo se divide en dos fases:

\* FASE MECANICA

1. PREVISION

Consiste en la determinación, técnicamente realizada, de lo que se desea lograr por medio de un organismo social, y la investigación y valoración de cuáles serán las condiciones futuras en que dicho organismo habrá de encontrarse, hasta determinar los diversos cursos de acción posibles.

Las etapas de la previsión son; objetivos, investigaciones y cursos alternativos. La previsión responde a la pregunta ¿Qué puede hacerse?.

2. PLANEACION

Determinación del curso concreto de acción que se habrá de seguir, fijando los principios que lo habrán de presidir y orientar, la secuencia de operaciones necesarias para alcanzarlo, y la fijación de tiempos, unidades, etc., necesarias para su realización.

La planeación comprende cinco etapas; políticas, procedimientos, programas, pronósticos y presupuestos. Responde a la pregunta ¿Qué se va a hacer?.

### 3. ORGANIZACION

Se refiere a la estructuración técnica de las relaciones, que debe darse entre las jerarquías, funciones y obligaciones individuales necesarias en un organismo social para su mayor eficiencia.

La organización consta de; jerarquías, funciones y obligaciones; así como responde a la pregunta ¿Cómo se va a hacer?.

#### \* FASE DINAMICA

### 4. INTEGRACION

Consiste en los procedimientos para dotar al organismo social de todos aquellos medios que la mecánica administrativa señala como necesarios para su más eficaz funcionamiento, escogiéndolos, introduciéndolos, articulándolos y buscando su mejor desarrollo.

La integración abarca; la selección, introducción, desarrollo y la integración de las cosas. La integración responde a la pregunta, con que se va a hacer.

### 5. DIRECCION

Es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo de un organismo social, con el fin de que el conjunto de todas ellas realice del modo más eficaz los planes señalados.

La dirección comprende las etapas; autoridad, comunicación y supervisión. Se refiere al problema; ver que se haga.

## 6. CONTROL

Consiste en el establecimiento de sistemas que nos permitan medir los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba, corregir, mejorar y formular nuevos planes.

El control comprende las etapas; establecimiento de normas, operación de los controles e interpretación de resultados. El control investiga en concreto, ¿Cómo se ha realizado?.

**C A P I T U L O**

**I I I**

**LA AUDITORIA ADMINISTRATIVA**

**AUDITORIA ADMINISTRATIVA****DEFINICIONES****\* WILLIAM P. LEONARD**

Se define como un exámen completo y constructivo de la estructura organizativa de una empresa, institución o departamento gubernamental; o de cualquier otra entidad y de sus métodos de control, medios de operación y empleo que se dé a sus recursos humanos y materiales.

**\* JOSE ANTONIO FERNANDEZ ARENAS**

La auditoría administrativa es la revisión objetiva, metódica y completa de la satisfacción de los objetivos institucionales con base en los niveles jerárquicos de la empresa, en cuanto a su participación y la participación individual de los integrantes de la institución.

**\* GILBERTO ENRIQUE DIAZ CASTRO**

Auditoría Administrativa es una actividad de evaluación destinada a la revisión y vigilancia sistemática de las operaciones contables, financieras y administrativas, con el fin de cerciorarse de que se desarrollen con óptima eficiencia, y el mínimo costo posible.



\* ROBERTO MACIAS PINEDA

La auditoría administrativa constituye una oportunidad para mostrar qué es lo que un negocio esta logrando. Es una audiencia en la cual los asistentes pueden enterarse de lo que se ha logrado con respecto a las políticas y programas sobre los que se hace la auditoría, misma que suministra una oportunidad específica para el exámen de todas las partes o de alguna de ellas, de las actividades de las relaciones de empleados en el negocio.

\* FABIAN MARTINEZ VILLEGAS

Auditoría administrativa es el exámen metódico y ordenado de los objetivos de una empresa de su estructura orgánica y de la utilización y participación del elemento humano, a fin de informar, sobre el objeto mismo de su exámen.

PROPOSITOS Y FINES DE LA AUDITORIA ADMINISTRATIVA

El objetivo primordial de la Auditoría Administrativa consiste en descubrir deficiencias o irregularidades en alguna de las partes de la empresa examinadas y apuntar sus probables remedios. La finalidad es ayudar a la dirección a lograr una administración más eficaz. Los factores de la evaluación abarcan el panorama económico, lo apropiado de la estructura organizativa, la observancia de políticas y procedimientos, la exactitud y confiabilidad de los controles, los métodos protectores adecuados, las causas de variaciones, la adecuada utilización de personal y equipo y los sistemas de funcionamiento satisfactorios.

Por medio de la revisión y evaluación metódica de las actividades de una empresa, podemos nosotros responder a las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuáles son sus debilidades?
2. ¿En qué podemos mejorar?
3. ¿Cuáles son las deficiencias?
4. ¿Sus causas?
5. ¿Cuáles son sus aciertos?
6. ¿Estamos obteniendo los fines propuestos?
7. ¿En qué medida?
8. ¿Cuál es la situación de la empresa u organismo social frente a otros similares?
9. ¿En qué áreas podemos introducirnos más?
10. ¿Cuáles?

#### **OBJETIVOS DE LA AUDITORIA ADMINISTRATIVA**

1. Eliminar pérdidas y deficiencias
2. Mejorar los sistemas y procedimientos de operación
3. Mejorar los medios de control
4. Desarrollar mejor al personal
5. Utilizar mejor los recursos de que se dispone, tanto humanos como físicos

PASOS DE LA AUDITORIA ADMINISTRATIVA SEGUN WILLIAM P. LEONARD

1. EXAMEN

Trata de obtener toda la información posible para poder determinar en qué forma están desarrolladas las actividades en las diferentes áreas. El examen, lógicamente, deberá estar basado en la observación de todos los aspectos operativos de la empresa con el fin de ver si existen diferencias con los planes.

2. EVALUACION

Una vez obtenida la información pasaremos al estudio reflexivo y analítico, de esa misma información. Contestaremos al qué, cómo, dónde, cuándo, con qué, si lo que se está haciendo es lo indicado o no lo es, si hay otras alternativas o no las hay.

3. PRESENTACION

Es el informe sobre los resultados de la auditoría administrativa, debe presentarse de manera que permita a la empresa llegar de inmediato a la acción correctiva.

#### 4. PERSECUCION O VIGILANCIA

Es completar cualquier asunto planeado y que la empresa no ha llevado a cabo. Es decir, tenemos que ver que la empresa siga nuestras indicaciones y que no quede nadamás en la letra.

Al presentar el auditor, su informe, debe estar totalmente seguro de que los datos obtenidos, sus conclusiones y recomendaciones se encuentran debidamente fundamentadas y que carecen de dudas, errores u otros aspectos que oscurezca su trabajo.

Las sugerencias que debe establecer no deben ser de mejoramiento a menos que hayan sido estudiadas debidamente y determinar si será fácil y práctico de realizar. Una vez que se han previsto todas estas situaciones se procede a la realización del informe, este debe expresar la finalidad y alcance del estudio de auditoría, las limitaciones que se tuvieron, los hallazgos, opiniones, conclusiones y recomendaciones, debe ser claro, breve, dar importancia relativa a los datos y llevar una secuencia lógica de los hechos expuestos.

El auditor tiene como objetivo el estudiar y analizar los factores pertenecientes a las operaciones de la empresa, incluyendo las relaciones entre las utilidades y volumen de trabajo, productos o servicios, mercado, organización, métodos, instalaciones y finanzas.

METODO DE JOSE ANTONIO FERNANDEZ ARENA

ESQUEMA GENERAL SOBRE ADMINISTRACION

El esquema propuesto requiere explicación, ya que puede iniciarse desde el concepto de Administración como ciencia social que persigue la satisfacción de objetivos institucionales, por medio de un mecanismo de operación y a través del proceso administrativo.

Analizando estos puntos tenemos lo siguiente:

1. En primer lugar se requiere de la existencia de objetivos institucionales, tales como:

- OBJETIVOS DE SERVICIOS; Satisfacción de necesidades de los consumidores.
- OBJETIVOS SOCIALES; Protección de los personales y sociales de los empleados.
- OBJETIVOS ECONOMICOS; Protección de los intereses económicos de la empresa.

2. Se requiere de un mecanismo de operación, es decir, una estructura formal:

- La Organización; esboza la estructura que persigue la utilización equilibrada de los recursos humanos, materiales, técnicos.
- La Integración; dota a la estructura de las partes necesarias de acuerdo con el esquema de la organización.

3. Los objetivos institucionales y el mecanismo de operación requieren del proceso administrativo, el cual consiste en:

A) **PLANEAR**; Se deben efectuar los planes, políticas, proyectos, presupuestos y programas de las diferentes actividades, los cuales nos van a permitir alcanzar el objetivo fundamental de la auditoría: Identificar las diferencias y deficiencias en las empresas las cuales deben corregir.

B) **IMPLEMENTAR**; Es necesario realizar un análisis del área, problema o situación a estudiar la cual nos permitirá decidir y elegir la mejor alternativa que tendrá por objetivo el resolver la situación planteada.

C) **CONTROLAR**; Es la apreciación del resultado de la acción, requiere de la participación individual y colectiva. El control como asistencia a la dirección indica las desviaciones y causalidad de los problemas, esto se cuantifica de acuerdo a los índices de calidad, tiempo, costo, volumen o capacidad de producción y a través de los cuales se espera obtener la medida de eficiencia.

LA AUDITORIA ADMINISTRATIVA POR VICTOR MANUEL RUBIO RAGAZZONI

El objetivo de la Auditoría Administrativa consiste en evaluar el fundamento de la Administración, mediante la localización de irregularidades o anomalías, y el planteamiento de posibles alternativas de solución.

La finalidad primordial es apoyar a los niveles de supervisión a lograr una administración más efectiva, mediante la presentación de resultados que surjan de la práctica de auditorías.

Durante el desarrollo de la Auditoría Administrativa se podrán realizar diversos estudios específicos (análisis de oferta y demanda, análisis de la productividad administrativa, diagramas de flujo, del equipo, de proceso, de datos, etc.), para determinar a fondo deficiencias que sean causantes de la problemática, presente o futura.

En su alcance, la Auditoría Administrativa puede abarcar una función específica; o bien, se le puede dar un enfoque de sistema y puede abarcar una unidad o grupo de unidades que forman un organismo social.

La función de la Auditoría Administrativa consiste en realizar el análisis y dictamen de las actividades que lleva a cabo una unidad administrativa para verificar que se ajusten a los objetivos y políticas establecidas, así como para comprobar la utilización racional de los recursos técnicos, materiales y financieros, y el aprovechamiento del personal en el desarrollo operacional, y evaluar las medidas de control que aseguran los resultados esperados.

El proceso de la auditoría administrativa requiere, para su desarrollo, de cuatro etapas:

### 1. PLANEACION

La planeación es la función donde se define el desarrollo secuencial de las actividades encaminadas dentro de los programas, así como la determinación del tiempo requerido para el desarrollo de cada una de sus etapas.

La finalidad de la planeación consiste en poder prever, anticipadamente a la acción, todos aquellos factores que se requieran y que por ausencia de éstos no limiten el curso de acción a seguir en pro de los objetivos esperados.

### 2. EXAMEN

Es donde da comienzo la auditoría, puesto que se inicia con la ejecución de los programas para obtener la información necesaria de las áreas sujetas al estudio.

El examen se inicia con la presentación que debe hacer el responsable de la unidad, del personal que participará en la auditoría, planteando el objetivo y alcance del estudio.



### 3. EVALUACION

Terminada la investigación el auditor procederá a formular sus conclusiones, atendiendo al siguiente orden:

- Concentración de los datos obtenidos en la investigación.
- Clasificación de los datos.
- Evaluación de resultados.
- Determinación de la solución.

### 4. PRESENTACION

El auditor presentará los resultados de la auditoría auxiliándose de las siguientes herramientas administrativas:

- Diagramas de flujo
- Organigramas
- Análisis de tiempo
- Muestreo
- Productividad del trabajo
- Métodos de estadísticas

**La Presentación del Trabajo Deberá Contener:**

- Objetivos y políticas
- Programas de trabajo
- Organigrama
- Cuestionario general de auditoría
- Relación de puestos tipo
- Cuestionario funcional
- Cuestionario de naturaleza y condiciones de trabajo
- Inventario de sistemas y procedimientos
- Cuestionario de análisis de formas
- Diagramación de procedimientos
- Papeles de trabajo: documentos que contienen los resultados de la revisión efectuada, con sus observaciones y recomendaciones

## ANALISIS FACTORIAL

### METODO POR NATHAN GRABINSKY

#### Y ALFRED KLEIN

El método de Auditoría Factorial se fundamenta en la siguiente definición: la investigación industrial es un análisis de potencialidad de la productividad.

Es decir, se busca en primera instancia incrementar la eficiencia de operación, ya sea en una empresa o en una rama industrial, tratando de descubrir las fuerzas que actúan alrededor de un resultado final, tomando en cuenta los parámetros operacionales los cuales se deben interpretar y ponderar con justicia para poderlos modificar con vistas de obtener un mejor resultado.

Esta teoría se aplica de la siguiente manera:

1. Se analiza la operación total para determinar los factores que intervienen.
2. Se definen las funciones de esos factores que operan con relación al resultado esperado de la operación en su conjunto.
3. Se determina el grado en que el desempeño real y objetivo de estas funciones contribuye con su participación específica y necesaria al esfuerzo total.
4. Y por último, se debe investigar cual parámetro o factor, ejerce, dentro de unas condiciones preestablecidas, una influencia decisiva, favorable o adversa, en operación.

Es importante señalar las limitaciones en que este método cae, si bien este método constituye un instrumento de sistematización aceptable, no es sin embargo, un procedimiento científico, sino que es otro esfuerzo de evaluación cuantitativa, las cuestiones no resueltas son:

1. Los componentes que deben tomarse en cuenta.
2. La determinación del peso de ponderación de cada componente.
3. El adiestramiento de los investigadores en la estimación de tal forma que diferentes investigadores lleguen al mismo resultado.

El análisis factorial señala las áreas en las cuáles es susceptible de aplicarse las auditorías, señalándolas como las funciones que se realizan para llegar al fin último, y estas se muestran en el siguiente esquema general.

### ESQUEMA GENERAL DE FACTORES

#### 1. MEDIO AMBIENTE

Conjunto de influencias externas que actúan sobre la operación de la empresa.

La función principal de este factor es mantener oportunamente informada a la empresa sobre los cambios que ocurren en las condiciones externas para su debida orientación, sus componentes son los siguientes elementos:

- |             |              |
|-------------|--------------|
| - Físico    | - Financiero |
| - Legal     | - Fiscal     |
| - Económico | - Social     |

## 2. POLITICA Y DIRECCION

Orientación y manejo de la empresa mediante la dirección y vigilancia de sus actividades, representa la administración de la empresa en forma general.

Su función asignada es fijar a la empresa objetivos racionales y proveerla de los medios necesarios para alcanzarlos de manera económica, los elementos de este factor son:

- Política de la empresa
- Organización para las operaciones
- Organización para la supervisión

## 3. PRODUCTOS Y PROCESOS

Selección y diseño de los bienes que se han de producir y de los medios usados en la fabricación de los mismos.

Su objetivo consiste en seleccionar para la producción los artículos que al mismo tiempo presten servicios a los consumidores, rinda beneficio a la empresa, y así mismo determinar los medios adecuados de producción, los componentes son:

- Productos
- Procesos
- Investigación

## 4. FINANCIAMIENTO

Manejo de los aspectos monetarios y crediticios, origen y aplicación de los recursos.

Su función asignada es proveer los recursos necesarios para efectuar las inversiones requeridas, así como para desarrollar las operaciones propias de la empresa, sus elementos son:

- Proyectos de inversión
- Fuentes de financiamiento
- Requisitos a cubrir
- Plazos y costos de los fondos

#### 5. MEDIOS DE PRODUCCION

Inmuebles, equipos, maquinaria, herramientas e instalaciones para la creación de satisfactores en su carácter de bienes o servicios.

Consiste en dotar a la empresa de terrenos, edificios, maquinaria y equipo que le permitan ejercer eficientemente sus operaciones, sus elementos son:

- Política de inversión y reposición
- Inversiones en muebles e inmuebles para sus operaciones

#### 6. FUERZA DE TRABAJO

Personal ocupado por la empresa.

Su función consiste en seleccionar, adiestrar y organizar un personal idóneo tratando de alcanzar la óptima productividad en sus labores, se compone por:

- Política de empleo de personal
- Servicios al personal
- Personal ocupado y salarios que persigue
- Relaciones industriales

## 7. SUMINISTROS

Materias primas, materiales auxiliares y servicios.

Tiene por objetivo el de suministrar a la empresa de un flujo continuo de materiales y servicios de calidad a precios convenientes, los elementos que componen el factor son:

- Política de compras
- Métodos de compras y existencias
- Investigación acerca de abastecimientos

## 8. ACTIVIDAD PRODUCTORA

Transformación de los insumos en productos que se puedan comercializar.

Su función consiste en organizar y efectuar las operaciones de producción en una forma eficiente y económica, los elementos de este factor son:

- Métodos de fabricación
- Organización para la producción
- Productividad
- Servicio de investigación

## 9. MERCADEO

Orientación y manejo de la venta y distribución de los productos.

Consiste en adoptar las medidas que garanticen el flujo continuo de los productos al mercadeo y que proporcione el máximo beneficio tanto a la empresa como a los consumidores, se compone por:

- Política de mercadeo
- Mercados, ventas y distribución
- Investigación del mercado

## 10. CONTABILIDAD Y ESTADISTICAS

Registro e información de las transacciones y operaciones, en términos monetarios, que realiza la empresa.

Su función establece que se debe establecer y tener en funcionamiento una organización para la recopilación de datos financieros y de costos, con el fin de mantener informada a la empresa de los aspectos económicos de sus operaciones, sus elementos son:

- Organización contable
- Informes
- Auditoría



El programa que se debe cubrir al realizar la auditoría a través de este método, consta de cinco etapas las cuales son:

1. Planeación de la investigación
2. Análisis del tema
3. Examinar cada factor
4. Combinar los hallazgos para diagnosticar el total de las operaciones
5. Presentar el diagnóstico

**AUDITORIA ADMINISTRATIVA Y EL LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

La misión fundamental de la administración es coordinar las diferentes actividades y todos los recursos humanos, técnicas y materiales de una empresa, con el fin de lograr la meta de la misma en la forma más eficiente posible.

Para que la empresa moderna pueda lograr sus fines en la forma más eficiente posible, se requiere la actuación de un coordinador de todas las actividades funcionales de una empresa, viendo a ésta en su conjunto como un todo y aplicando las técnicas y/o ciencias de la Administración Moderna.

## LA AUDITORIA ADMINISTRATIVA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

La Auditoría Administrativa es una herramienta de gran importancia para el estudio y comprobación de los beneficios que se esperan del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, por medio de ella se analizarán las metas y propósitos a alcanzar, principalmente enfocados a los que México espera obtener de este Tratado.

La Auditoría Administrativa ayudará al Licenciado en Administración a buscar y verificar las mejores técnicas de análisis sobre los métodos de evaluación y control enfocados a encontrar el mayor beneficio del Tratado de Libre Comercio, siendo en este caso nuestro principal punto de investigación, ya que consideramos de gran importancia la determinación de las debilidades, deficiencias o aciertos de este acuerdo trilateral.

Como consecuencia de este acuerdo firmado por los tres países y que entró en vigor el 1o. de Enero de 1994, se tendrán que realizar estudios, análisis y evaluaciones periódicas que nos permitan encontrar fallas o en su caso beneficios, para así poder contar con herramientas de control y evaluación que nos permitan lograr y obtener con certeza los beneficios que tanto se esperan de este acuerdo.

C A P I T U L O

I V

E L C O M E R C I O

## ANTECEDENTES DEL COMERCIO

Intercambio de bienes y servicios. Todo lo que utiliza el hombre, realiza un ciclo que va desde la materia prima hasta el productor, dando así un servicio al usuario; en este ciclo cambian de dueño varias veces, dando lugar a diversas operaciones comerciales. Para que se efectúe el comercio deben verificarse tres condiciones básicas: las dos partes deben tener la necesidad de otros bienes, ambas partes deben tener exceso de bienes, y tercero, los productos deben ser diferentes.

### \* EL PRIMER COMERCIO

El primer comercio que se practicó en América, entre las tribus indígenas y los españoles recién llegados, fué el trueque de las mercancías vistosas y sin mucho valor que los españoles traían, a cambio de metales finos y piedras preciosas que era casi lo único que los españoles deseaban recaudar.

### \* SISTEMA MONETARIO

Los aztecas usaban mantass, cacao y canutillos llenos de oro como "moneda" y lo que más se aproximaba a la moneda acuñada que se cree originaron los nombres de tlaco, una moneda o pieza de cobre en forma de "T", llamada "tashcos", probable origen de "tlaco" y Taxco.

En la actualidad el comercio ha adquirido formas más complejas, aunque siguen subsistiendo los fenómenos que lo originan, satisfacer necesidades o lujos.

En la actualidad se le han dado diferentes formas y una gran parte del comercio se efectúa a base de crédito, y no como en la antigüedad con oro o a base de trueque.

## C O M E R C I O

El comercio es el proceso histórico de la humanidad desde el punto de vista de los regímenes económicos, sus etapas son: la economía doméstica o feudal, que se transformó en una economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político, económico y social, y que más tarde evoluciona hacia una economía internacional. Estas etapas corresponden al feudalismo, al mercantilismo y al libre cambio.

La introducción de productos extranjeros a un país y la salida de estos a otros países, integran lo que se denomina Comercio Internacional.

### EL COMERCIO INTERNACIONAL

Conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países del mundo entre sí. El comercio internacional está representado por las importaciones y las exportaciones de los países. Algunos aspectos importantes que es necesario estudiar en el comercio mundial son: volúmen de importaciones y exportaciones, aranceles, tipo de cambio, división internacional del trabajo y transporte.

Debido a que ningún país es autárquico (no satisface todas sus necesidades), tiene necesidad del comercio exterior, sobre todo de las importaciones, es decir, el conjunto de mercancías y servicios que un país compra a otro. México importa bienes y servicios.

Para analizar la situación del comercio exterior de un país, se debe comparar de manera cuantitativa y cualitativa el monto de las importaciones y de las exportaciones. Si las exportaciones son mayores, existe superávit comercial; por el contrario si las importaciones son superiores a las exportaciones, se presenta un déficit comercial.

El comercio es el conjunto de operaciones de carácter lucrativo mediante las cuales se realiza el cambio y distribución de mercancías, capitales y servicios. Si el cambio se verifica en el interior de un país, se llama Comercio Interior; si se hace entre varios países, se llama Comercio Internacional. Se reserva la designación de comercio exterior a las relaciones de cambio que un país realiza con los demás. Puede ser al minorista o detallista, que supone la venta al consumidor, y al mayoreo, o sea, entre comerciantes o en grandes cantidades.

#### \* TEORIA CLASICA

De acuerdo con la Teoría Clásica del comercio internacional, los países deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos que gocen de ventajas comparativas. Estas naciones deben exportar a fin de poder importar de otras naciones bienes producidos en mejores condiciones. De esta manera, se establece una división internacional del trabajo benéfica para todos los países, debido a que tendría como resultado un ingreso mundial más elevado y cada vez mejor distribuido entre todas las naciones.



### \* TEORIA DEL EQUILIBRIO

La Teoría del Equilibrio sostiene que, en el mercado el precio de los bienes o servicios depende no sólo del precio de los factores productivos, sino del precio de todas las mercancías. Existe una doble interdependencia: de un lado, los precios de las mercancías y los factores productivos y, de otro lado, las remuneraciones y la distribución del ingreso que determina la estructura de la demanda. Estos y otros aspectos determinan un complejo de fuerzas que están en continua dependencia en conjunto, es decir dentro del funcionamiento de una estructura socioeconómica y política todo depende de todos los demás.

### \* TEORIA DE LA LOCALIZACION

Los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el globo terrestre. Esta distribución desigual de los recursos naturales determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos.

La explotación de estos recursos naturales condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, y cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de éstos por productos sintéticos.

### \* EL COMERCIO INTERNACIONAL

La introducción de productos extranjeros a un país y la salida de éstos a otros países, integran lo que se denomina Comercio Internacional.

Tanto la importación como la exportación son indispensables para la industria, y para su realización se necesita ejecutar operaciones, por medio de una serie de eslabones tales como: importaciones, distribuidores, exportadores, comercializadores, etc.

La exportación es necesaria para compensar las importaciones, es decir, para equilibrar la balanza comercial. Para los industriales es un factor muy importante como estabilizador de precios en el mercado interno y además como regulador de mercados, esto es, si el consumidor interno no compra por situaciones de temporada, crisis económica, se pueden lograr operaciones con otros mercados extranjeros.

Todo el esfuerzo por ofrecer productos con la mejor calidad y precios para situarlos en los mercados extranjeros, repercute favorablemente en las ventas dentro del país exportador y como consecuencia en la Balanza Comercial.

La Balanza Comercial es favorable si las exportaciones superan a las importaciones o puede ser desfavorable si son inferiores las exportaciones en comparación con las importaciones.

Es posible solucionar los problemas derivados de la Balanza Comercial, recibiendo capitales del exterior tanto en forma de inversiones, como en capital de endeudamiento, esto origina un círculo vicioso con el exterior de Déficit-Endeudamiento-Déficit.

Por tal razón, el nivel de la Balanza Comercial de un país debe equilibrarse con el fomento de las exportaciones de productos manufacturados y la eliminación con una selección cuidadosa y detallada de las importaciones.

\* LA POLITICA COMERCIAL

El Comercio es uno de los sectores de la economía cuya dinámica y funcionamiento está en estrecha relación con el desarrollo de todas las ramas de la producción, ya que es el conjunto mediante el cual llegan los bienes y servicios al consumidor.

La sociedad exige los satisfactores de calidad para sus necesidades a precios razonables, acondicionados a sus niveles de ingresos. En este sentido, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ha estructurado los lineamientos de la política de Comercio Interior que contemplan, por una parte, el empleo congruente de todos los instrumentos de que dispone esta Secretaría, dentro del área de su jurisdicción, y por otra, el establecimiento de una coordinación efectiva con otras entidades del sector público, a efecto de actual simultánea y oportunamente en las esferas de producción y comercialización, para lograr que el crecimiento de la economía nacional vaya acompañado de una estabilidad interna de precios competitivos.

\* LA POLITICA DE COMERCIO INTERIOR PERSIGUE LOS SIGUIENTES OBJETIVOS:

1. Asegurar el abastecimiento suficiente y oportuno de la demanda efectiva interna.
2. Modificar los canales de distribución en mercados específicos, en los que suelen presentarse estrangulamientos originados por la aleatoriedad de la producción agropecuaria, acaparamiento, especulación y fluctuación de la oferta de productos industriales.
3. Contribuir a la estabilidad interna de precios competitivos y en algunos casos, el abaratamiento de bienes de consumo necesarios para los sectores de la población de ingresos reducidos.

\* LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR

La Política de Comercio Exterior, persigue la reducción del déficit de la balanza comercial a través de la instrumentación de los siguientes objetivos:

1. Promover la exportación de mercancías en aquellos renglones en los que la producción interna tenga capacidad competitiva.
2. Racionalizar la importación de mercancías a efecto de complementar la oferta interna, anular operaciones especulativas en el mercado doméstico, promover el desarrollo industrial y orientar el progreso tecnológico.
3. Facilitar la importación temporal de insumos que una vez transformados se destinen al mercado internacional.
4. Modificar la estructura de las exportaciones para que el país participe en escala creciente en los renglones más dinámicos del comercio mundial.

\* LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

México con el fin de alcanzar un desarrollo económico sin mayores repercusiones negativas sobre el equilibrio externo, ha orientado su política comercial a la consecución de una adecuada estructura de importaciones y exportaciones en función de los requerimientos del desarrollo económico del país. Por lo que el término de la sustitución de importaciones debe tomarse en un sentido amplio, en el cual se designa como un proceso de desarrollo económico, político interno que se produce y se orienta bajo el impulso de restricciones externas y se manifiesta a través de una diversificación y ampliación de la capacidad de producción.

\* LOS OBJETIVOS DE MEXICO EN MATERIA DE IMPORTACIONES SON:

1. Máxima sustitución de importaciones por artículos de producción nacional.
2. Jerarquización de las importaciones de acuerdo con el papel que representan en la producción nacional.
3. Preferencia a las importaciones de bienes de capital y materias primas, siempre que éstas no se produzcan en el país.
4. Prohibición de importaciones suntuarias.
5. Protección a la producción nacional.

Para lograr estos fines, México se basa fundamentalmente en el uso de controles directos (permisos previos), y en medidas de carácter fiscal (aranceles), yadicionalmente a las reglamentaciones del Comité de Importaciones del Sector Público, disposiciones de importaciones temporales.

\* POR QUE ES IMPORTANTE EXPORTAR

Al aceptar que el país requiere con urgencia incrementar sus exportaciones, con el propósito de nivelar el desequilibrio en sus pagos con el exterior y obtener, de una manera saludable, ingresos suficientes para financiar la continuación acelerada de su proceso de industrialización y desarrollo, no debemos, sin embargo, confundirnos y considerar algunos de estos factores como objetivo para que un empresario exporte.

Desde un enfoque empresarial, el objetivo de la exportación lo constituye: obtener beneficios adicionales. En primer lugar, el empresario debe exportar para obtener beneficios. Tomando en cuenta que la exportación es una venta, interesa que ésta se realice con beneficios.

Al presentar el mercado internacional una demanda mayor que el mercado interno, ya que es mucho más amplio el número de sus consumidores potenciales, aquél ofrece en consecuencia, posibilidades superiores para que las empresas realicen buenos negocios e incrementen sustancialmente las ventas.

\* LA EXPORTACION OFRECE:

En primer término, los beneficios resultantes del incremento sustancial en las ventas; es decir, mayores utilidades a corto plazo como resultado del propio incremento de las operaciones; una reducción importante en los costos de producción y operación, derivada de un mayor volumen en la adquisición de materias primas, partes, etc., y de uso más racional tanto de la capacidad instalada de la empresa como de los recursos técnicos, humanos, materiales y tecnológicos.

Algunas administraciones nacionales tratan de animar a sus empresarios hacia la exportación asegurándoles que ésta es una obligación que tienen para que el país pueda obtener divisas que se necesitan para continuar el desarrollo económico. Por otro lado presentan la actividad exportadora como un negocio en el que es necesario tener muy buenas relaciones de alto nivel o bien como una actividad en la que es preciso una serie de conocimientos jurídicos internacionales a los que no tienen acceso los no iniciados.

La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que se está situada la empresa. Exportar es vender y sólo vender. La misma tecnología usada para la venta debe ser utilizada para exportar. Ante una exportación determinada el empresario debe tener en cuenta todos los factores que utilizaría para vender en su propio mercado, naturalmente algunos más; los incentivos de la Administración Empresarial que le favorecen, las barreras que va a encontrar en la administración pública del país al que dirige las ventas (diseño, embalaje, transporte, contratación, licencias de exportación, etc.) son algo distintas en el comercio internacional. Pero lo básico de la definición exportadora es la propia venta que se realiza más allá de las fronteras de un país.

### \* LAS CAUSAS DE LA EXPORTACION

La exportación, como cualquier efecto, tiene diversas causas. La causa histórica, o clásica de la exportación radica en la división internacional del trabajo. Ningún país produce todos los productos en las mismas condiciones ventajosas; debe producir aquellos en los que tiene ventajas para al vender éstos obtener los que le son de más difícil o costosa producción.

Pero la causa primordial de la exportación, en este momento, no es otra que la evolución acelerada de la tecnología.

El empresario debe saber perfectamente que no exporta para que el Estado obtenga divisas ni para formar parte de la corriente internacional que indudablemente, constituyen los exportadores.

El empresario eficaz debe utilizar la más moderna tecnología si no quiere ser desplazado del mercado nacional; y la tecnología no es sólo una cuestión de procedimientos de fabricación (mejores máquinas) sino también la labor del Licenciado en Administración. Cuando se utiliza tecnología moderna se amplían las series de la producción, generalmente se rebajan los costos y también los precios; pero al ampliarse el número de productos es preciso encontrar un mercado más amplio en qué colocarlos.

Por ello hay que exportar, porque se utiliza tecnología que obliga a la fabricación en grandes series.

En cualquier sector industrial es muy fácil encontrar ejemplos que demuestren la existencia de esta causa que obliga a exportar y ampliar el mercado. Una empresa competente, una empresa con tecnología avanzada, está obligada a exportar. Una empresa que no utiliza tecnología actual pone en peligro su existencia en el propio mercado nacional.



### \* LA FINALIDAD DE LA EXPORTACION

La actividad exportadora, es una venta y en la economía del mercado el principal objetivo; el fin es obtener beneficios para la empresa que realiza ventas y exportaciones. Esta es la principal motivación de la exportación: ampliar beneficios.

En este momento una de las principales características es la omnipresencia del cambio y la amenaza constante de obsolescencia, la empresa tiene que exportar para alcanzar la competencia necesaria que le permita defenderse en su propio mercado contra las importaciones extranjeras.

La tendencia mundial, obligada por el avance de la tecnología más que por principios filosóficos de determinados políticos o profesores, llevan a una situación de total interdependencia y liberalización del comercio.

La empresa de un determinado país que es capaz de exportar a mercados diversificados, con el apoyo normal de su administración, en forma continua y obteniendo beneficios, no tiene por qué temer a una rebaja arancelaria que permita a la competencia extranjera introducirse en su mercado nacional. La empresa exportadora ha demostrado que puede superar a la competencia extranjera en los mercados exteriores; con mayor facilidad podrá defenderse de él en su propio mercado nacional.

La exportación es una fórmula para asegurar el futuro de la empresa y un seguro de vida contra la continua amenaza de cambio.

Así como existen diversas causas para exportar, también existen otras motivaciones y finalidades; la empresa exportadora diversifica riesgos, experimenta en el mercado mundial las

variaciones del gusto de los consumidores y las novedades de los productos de la competencia, aprendiendo en la gran escuela del comercio internacional los sistemas y formas más recientes para vender y ampliar ventas, mejorar sus productos y obtener una serie de ventajas que van desde posibles fuentes de financiamiento externa hasta una mejor imagen en el propio mercado nacional.

Pero la finalidad actual de la exportación es asegurar el continuo crecimiento de la empresa gracias a la capacidad demostrada al saber conquistar los mercados exteriores hacia los que exporta.

Independientemente de buscar un mercado apropiado para cada producto, es preciso plantear la posibilidad de diversificar los mercados de exportación. La mayor parte de las empresas de los países en desarrollo no pueden exportar inicialmente a todos los mercados del mundo. Pero no deben quedar supeditados a uno o dos mercados tradicionales.

Al margen de las ventajas de seguridad que concede la diversificación, con la ampliación de mercados se obtiene también una suma de experiencias, posibilidades de alargar el ciclo de la producción, capacidad financiera y asociativa, que deben ser tenidas también en cuenta para esta diversificación de mercados.

Una empresa que va a un mercado debe hacerlo como si fuera para quedarse allí para siempre.

## M E R C A D O T E C N I A

### \* LA MERCADOTECNIA

"Es una actividad administrativa dirigida a satisfacer necesidades y deseos a través de intercambios. Implica la determinación de los valores de un mercado específico con el fin de adaptar la organización de una empresa al suministro de las satisfacciones que se desean de una forma más eficiente que los competidores. El suministro de satisfactores dentro de un mercado, es la clave de la rentabilidad de una empresa."<sup>1</sup>

### \* LAS VENTAS

"Es una actividad administrativa la cual supone que los consumidores no compran normalmente la cantidad suficiente de un producto por lo que se requiere un trabajo substancial de promoción de ventas para llegar al mercado deseado. La tarea principal de la empresa es obtener suficientes ventas para los productos. Se puede inducir al consumidor a comprar mediante la utilización de diversas técnicas mercadológicas que estimulen las ventas, y existe la posibilidad de que muchos clientes vuelvan a comprar y aún en el caso de que los clientes no lo hagan, se encuentran en el mercado un gran número de posibles compradores."<sup>2</sup>

El concepto de ventas se inicia a partir de los productos ya existentes en la empresa, y su función está relacionada con la venta y la promoción con el fin de estimular un volumen productivo de ventas.

1. Fischer de la Vega, Laura. Mercadotecnia, pág. 7.
2. Ibidem.

En cambio la mercadotecnia empieza con las necesidades de los clientes reales y potenciales del país, realiza un plan coordinado de productos y programas para satisfacer tales necesidades y sus utilidades se derivan de la satisfacción del cliente.

El objetivo de la mercadotecnia es el de buscar la satisfacción de las necesidades de los consumidores mediante un grupo de actividades coordinadas que, al mismo tiempo permita a la organización alcanzar sus metas.

La satisfacción de los clientes es lo más importante de la mercadotecnia; para lograrlo, la empresa debe investigar cuáles son las necesidades del cliente para poder crear productos realmente satisfactorios. Pero no solamente debe hacer llegar estos productos a los consumidores, sino que además debe continuar adaptando y modificando los productos con el fin de mantener actualizados los mismos, de acuerdo con los cambios en los deseos y preferencias del consumidor.

Las empresas deben tomar en cuenta no sólo las necesidades inmediatas, esto es a corto plazo, sino también las más amplias, a largo plazo. La organización debe tratar de evitar que al dar satisfacción a las necesidades presentes puedan producirse, a largo plazo, efectos negativos que provoquen en el futuro una reacción negativa, por parte del consumidor, la empresa que implanta éste concepto, no sólo debe satisfacer las necesidades de sus clientes, sino también lograr sus propios fines. Por tanto, se beneficia tanto al consumidor como a la empresa.

Para el logro de los objetivos y necesidades a corto plazo, a mediano y a largo plazo, se deben coordinar todas las actividades internas de la empresa.

Los departamentos de producción, finanzas, contabilidad, personal y mercadotecnia, deben trabajar en forma conjunta. La falta de coordinación a nivel ejecutivo puede disminuir la satisfacción del consumidor e incluso provocar una fuerte reacción negativa por parte de éste, causando una baja en la utilidades de la empresa.

\* LA IMPORTANCIA DE LA MERCADOTECNIA

Hoy en día, la mayor parte de los países sin importar su etapa de desarrollo económico o sus distintas ideologías políticas, reconocen la importancia de la mercadotecnia. El crecimiento económico de los países en vías de desarrollo depende, en gran medida, de su capacidad para estructurar resistencias de distribución efectivas para sus materias primas y su producción, ya sea agrícola, comercial, industrial o de cualquier otro tipo.

Las actividades que implica la mercadotecnia contribuyen, en forma directa o indirecta, a la venta de los productos de una empresa. Con esto no sólo ayudan a la misma a vender sus productos ya conocidos, sino también crean oportunidades para realizar innovaciones en ellos, gracias a la tecnología moderna.

Esto permite satisfacer en forma más completa las cambiantes necesidades de los consumidores y, a su vez, proporciona mayores utilidades, sino también el bienestar y la supervivencia de toda una economía. La falta de utilidades dificultaría adquirir materias primas, nuevas contrataciones de empleados, atraer mayor capital y, como una consecuencia de todo esto, el fabricar más productos que satisfagan otras necesidades.

A pesar de que el crecimiento económico ha traído aparejados algunos problemas sociales, brinda un alto nivel económico y la oportunidad de desarrollar formas de vida aceptables. En la actualidad, las actividades de la mercadotecnia tienen gran importancia en la distribución de los escasos recursos, tanto energéticos como alimenticios, ya que permiten hacer frente a las necesidades de una sociedad.

En épocas de crisis, la gerencia de la mercadotecnia tiene que preocuparse de cómo comercializar la producción. Las industrias que se enfrentan a una situación de escasez, no encontrarán más fácil la tarea de la mercadotecnia. Para la mayoría de las empresas, el verdadero problema es vender los productos, no producirlos; sin embargo, algunas empresas no entienden bien esto.

Las empresas se enfrentan a desafíos substanciales en la mercadotecnia. La competencia entre las industrias es todavía intensa en la mayoría de los casos, éstas deben estar alertas para adaptar sus programas de mercadotecnia a los posibles cambios que ocasiona la crisis.

\* LOS PROBLEMAS PRINCIPALES QUE HA OCASIONADO LA CRISIS EN LAS EMPRESAS MEXICANAS SON:

1. Los altos costos de producción, que hacen más difícil la implementación de los programas de la mercadotecnia.
2. La falta de recursos financieros, a tasas baratas, tecnológicos y humanos, para el desarrollo de nuevos productos.
3. La disminución del poder adquisitivo de los consumidores, que da como resultado una baja en las ventas reales y en las

utilidades de la empresa.

4. Por último, la situación económica en general, desempleo, pobreza, y política que vive el país.

Debido a estos problemas los empresarios han puesto mayor atención en la mercadotecnia. Las personas encargadas de llevarla a cabo se han vuelto más profesionales y creativas, y no sólo consideran las necesidades de la empresa, sino también las del consumidor.

La mercadotecnia siempre ha estado en evolución; por lo tanto es una corriente creativa, ayuda a las empresas a sobrevivir en el mercado. Pero no sólo se utiliza la mercadotecnia con fines comerciales, también tiene aplicación en el plano social y electoral, como lo demuestra el hecho de que el gobierno utilice cada vez más la mercadotecnia con fines sociales.

Todas las personas están en contacto diario con algún aspecto de la mercadotecnia: publicidad, ventas, promoción, distribución, medios de comunicación, etc. Pero ninguna de estas actividades es por sí sola, están interrelacionadas para lograr el objetivo de la mercadotecnia. Sólo cuando todos los elementos se interrelacionan se llega a lo que es la mercadotecnia.

\* LA MERCADOTECNIA DE BIENES Y SERVICIOS

Es aquella que vende bienes y/o servicios con el afán de obtener utilidades económicas. La satisfacción de sus clientes sólo es un medio para lucrar, ya que si no logra la satisfacción de sus onsumidores no obtendrá ganancias. Las empresas del sector privado en los países capitalistas emplean esta modalidad. Este tipo de mercadotecnia recibe muchas críticas: se le acusa de ocasionar una sociedad consumista y de manipular el inconsciente de las personas con tácticas poco éticas, e incluso prohibidas, para lograr sus ventas. También se le culpa de intoxicar la mente del consumidor así como se le responsabiliza de propiciar una inflación galopante.

Por otro lado aseguran que la mercadotecnia es neutral y que sus métodos y técnicas se emplean indiferentemente en cualquier tipo de empresa. Además sus métodos pueden emplearse en la defensa de los intereses de los consumidores en relación con los abusos de algunos fabricantes.

El concepto de comercialización sostiene que una firma debe concentrar todos sus esfuerzos en la satisfacción de sus clientes y debe obtener ganancias.

La comercialización exige la reorientación de la forma en que la empresa hace los bienes y servicios. En lugar de tratar de lograr que los clientes compren lo que la firma produjo, una empresa orientada hacia la comercialización intenta vender lo que los consumidores desean.



Por supuesto, las actividades internas y la utilización de sus recursos por una firma son importantes; pero quienes creen en el concepto de comercialización consideran que las necesidades de los clientes deben constituir el núcleo primordial de la firma y que se deben organizar los recursos técnicos, materiales, humanos y tecnológicos para satisfacer esas necesidades.

C A P I T U L O

V

E L   T R A T A D O   D E   L I B R E   C O M E R C I O  
E N T R E   M E X I C O ,   C A N A D A   Y  
E S T A D O S   U N I D O S

### EL PROCESO DEL TRATADO

A continuación se presentan los pasos más importantes de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC):

\* EN EL AÑO DE 1985

México y Estados Unidos firman un marco de entendimiento en materia de subsidios y derechos compensatorios.

\* EN EL AÑO DE 1987

Los intercambios comerciales entre México y Estados Unidos se reglamentan por medio del "Acuerdo Marco Para Comercio e Inversión".

\* EN EL AÑO DE 1989

- 7 DE AGOSTO. Durante la séptima reunión binacional México-Estados Unidos existen coincidencias en materia arancelaria y no arancelaria en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Deciden que el Octubre los Presidentes de ambos países, inicien pláticas en busca de facilidades de comercio, inversión y acceso a mercados.

\* EN EL AÑO DE 1990

- 27 DE MARZO. Se iniciaron conversaciones preliminares entre Autoridades Mexicanas y Estadounidenses para firmar un pacto en materia de comercio.

- 4 DE ABRIL. En una entrevista, el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, Carlos Salinas de Gortari expuso:

México abrió unilateralmente su economía y no hemos recibido la reciprocidad por parte de los que han utilizado esta disposición del Gobierno Mexicano.

- 21 DE MAYO. La Cámara de Senadores de México es partidaria de la firma de un Tratado con la Unión Americana.

- 7 DE SEPTIEMBRE. El Gobierno Mexicano solicita formalmente al de la Unión Americana iniciar negociaciones para establecer el TLC entre ambos.

- 12 DE SEPTIEMBRE. Canadá decide promover su participación en las negociaciones para establecer el TLC entre México y Estados Unidos.

\* EN EL AÑO DE 1991

- 5 DE FEBRERO. Los Gobiernos de las tres naciones, Estados Unidos, Canadá y México, anuncian su decisión de iniciar negociaciones trilaterales para crear la Zona de Libre Comercio de Norteamérica.

- 23 DE MAYO. La Cámara de Representantes de Estados Unidos vota en favor por la extensión de las facultades negociadoras del Presidente George Bush para iniciar pláticas formales con Canadá y México.

- 12 DE JUNIO. Se inicia el proceso formal en la negociación del Tratado de Libre Comercio.

\* EN EL AÑO DE 1992

- 11-12 DE AGOSTO. Tras 14 meses de negociaciones formales y luego de 12 reuniones plenarias y 7 ministeriales, los representantes comerciales de los tres países anuncian el término de las negociaciones del TLC.

- 3 DE NOVIEMBRE. Bill Clinton apoya el TLC, condicionándolo a la aprobación de mejoras laborales y ecológicas. En su triunfo por la Presidencia de los Estados Unidos.

- 17 DE DICIEMBRE. Los Presidentes de México, Carlos Salinas de Gortari, y el de los Estados Unidos, George Bush, así como el Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney, firman el documento final del TLC.

\* EN EL AÑO DE 1993

- 7 DE ENERO. Anuncia el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos Carlos Salinas de Gortari, la puesta en marcha de un programa de apoyos directos a los campesinos mexicanos para que estén en posibilidades de competir en igualdad de circunstancias con los agricultores de Estados Unidos y Canadá.

- 8 DE ENERO. Un equipo de asesores de Bill Clinton establece que el TLC es positivo para la Unión Americana y recomienda mantener una posición negociadora hacia México, a pesar del riesgo en que se hallaría ese país de no concretar el Tratado. Las negociaciones formales de los Acuerdos Paralelos al TLC en materia laboral y de ecología iniciarán en Febrero en Washigton D.C.

- 9 DE ENERO. Para crear más empleos, la economía del país debe crecer más aceleradamente; el TLC es un instrumento adicional para lograrlo, asegura el Presidente Carlos Salinas de Gortari.

- 20 DE ENERO. El TLC sólo pasará la "aduana" del Congreso si se complementa con acuerdos suplementarios en materias ecológica, laboral y agrícola. "Si no hay solución satisfactoria a esos puntos, puede no haber Tratado", subrayan Senadores Estadounidenses.

- 25 DE ENERO. México deberá acelerar el camino de la apertura política, poner fin al llamado fraude electoral y respetar plenamente los derechos humanos para que el TLC funcione y sirva eficazmente "como núcleo de un sistema de comercio regional en expansión y de una comunidad incipiente", indica la Organización del Diálogo Interamericano, integrada por personalidades mundiales.

- 6 DE FEBRERO. El Presidente Carlos Salinas de Gortari reitera que el TLC se adecuaría a lo que establece nuestra Constitución Política Nacional. No será ésta la que se adecúe al Tratado.

- 15 DE FEBRERO. El Gobierno Mexicano buscará "la solución más rápida" en favor del TLC para no arriesgar la viabilidad del programa económico comprometido para 1993.

- 18 DE FEBRERO. La existencia de un fondo de apoyo a empresas maquiladoras, en el que participa el Gobierno Mexicano por conducto de Nacional Financiera, ensombrece el primer encuentro entre los negociadores Jaime Serra Puche y Kantor, (representantes comerciales de México y Estados Unidos, respectivamente). El mismo día, unas horas después, informa el titular de la SECOFI a su colega estadounidense el retiro de NAFINSA de dicho fondo.

- 25 DE FEBRERO. Brian Mulroney renuncia y crecen las acciones de los grupos de oposición para que el TLC se renegocie o se busquen acuerdos paralelos.

- 26 DE FEBRERO. El Ministro Canadiense de Comercio Exterior, Michael Wilson, presenta al Parlamento la iniciativa para ratificar el TLC.

- 27 DE FEBRERO. Mientras el Presidente Bill Clinton, afirma que el TLC contribuirá a que ese país (E.U.) asuma el liderazgo mundial, el Presidente Carlos Salinas de Gortari, ratifica su compromiso para crear la infraestructura necesaria que permita enfrentar los retos del Tratado Trinacional e insta a los sectores productivos del país a prepararse para la competencia que traerá consigo dicho acuerdo.

- 27 DE MAYO. El Senado de Canadá aprueba el TLC.

- 25 DE JUNIO. En Canadá designan a Kim Campbell Primera Ministra.

- 10. DE JULIO. El Juez Charles Richey emite una orden judicial que bloquea la ratificación del TLC mientras el Ejecutivo de Estados Unidos no concluya un estudio formal acerca del impacto ambiental del Tratado.

- 12 DE AGOSTO. Estados Unidos, Canadá y México llegan a un consenso en las negociaciones de los Acuerdos Paralelos.

- 14 DE SEPTIEMBRE. Los Presidentes de México y Estados Unidos, así como la Primera Ministra de Canadá firman los Acuerdos Paralelos.

- 24 DE SEPTIEMBRE. La Suprema Corte de Justicia Estadounidense anula el dictamen del Juez Richey.

- 8 DE OCTUBRE. El Presidente Carlos Salinas de Gortari declara que "ni la apertura de las negociaciones sobre el TLC ni la postergación en la fecha de su puesta en vigor son opciones viables en esta etapa".

- 25 DE OCTUBRE. Triunfo arrollador de los liberales en Canadá; Jean Chrétien forma el nuevo gobierno y pide aclarar algunas partes del TLC.
- 26 DE OCTUBRE. Bill Clinton advierte que Estados Unidos y México no aceptarán sobre ninguna base renegociar el TLC.
- 27 DE OCTUBRE. Canadá se abstendrá de poner en vigor la zona de libre comercio mientras no se cumplan 5 condicioness, advierte el Primer Ministro, Jean Chrétien.
- 28 DE OCTUBRE. México rechaza abrir la renegociación, pero no se opone a la posibilidad de renegociar acuerdos paralelos adicionales, declara el Presidente Carlos Salinas de Gortari.
- 3 DE NOVIEMBRE. El Presidente Bill Clinton envía al Congreso de la Unión Americana el proyecto de ley para la puesta en marcha del TLC. Se establecen de última hora acuerdos paralelos en azúcar, cítricos y vidrio plano.
- 4 DE NOVIEMBRE. Desafía Bill Clinton al millonario texano Ross Perot a debatir con el Vicepresidente de Estados Unidos Albert Gore, acerca del TLC. Jean Chrétien toma posesión como Primer Ministro de Canadá.
- 9 DE NOVIEMBRE. Debate entre Gore y Perot. Uno propone la política del gran incentivo para que México remedie sus males y se acerque a los ideales de Thomas Jefferson; el otro, la de revivir la política del gran garrote hasta que México se convierta en una sociedad aceptable. Gana el primero.
- 13 DE NOVIEMBRE. Canadá negociará un Acuerdo Bilateral con México, si el Congreso Estadounidense no ratifica el TLC, declara Jean Chrétien.



- 17 DE NOVIEMBRE. La Cámara de Representantes de Estados Unidos aprueba el TLC por 234 votos a favor y 200 en contra.

- 21 DE NOVIEMBRE. Canadá podría llegar a un acuerdo con Estados Unidos en cuanto a subsidios y dumping mediante acuerdos paralelos sin abrir el TLC, pero será más complicado en lo referente a la energía, expresa el Primer Ministro Chrétien.

\* EN EL AÑO DE 1994

- 1o. DE ENERO. Entra en vigor el Tratado de Libre Comercio.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
ENTRE MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS

¿QUE ES EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO?

«Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo entre dos o más países para eliminar barreras comerciales entre ellos.»<sup>3</sup>

¿CUALES SON LOS BENEFICIOS DE UN TLC?

La eliminación de barreras al comercio permite:

1. Aumentar las exportaciones
2. Aumentar las inversiones
3. Aumentar los empleos
4. Aumentar los salarios

¿PORQUE UN TLC ENTRE MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS?

1. Estados Unidos es el mayor mercado de México. Sin embargo, muchos productos mexicanos enfrentan obstáculos para ingresar a ese país.
2. Canadá es un socio comercial importante de México. Además ya suscribió un TLC con Estados Unidos, (firmado en 1988 y entrando en vigor el 1o. de Enero de 1989).
3. Creará la Zona de Libre Comercio más grande del mundo.
4. Elevará el nivel de vida de los mexicanos.

---

3. SECOFI, El ABC del TLC, pág. 2.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos para facilitar la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los tres países. También se incluyen reglas para regular la compra y venta de los llamados servicios que son, entre otros, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y compañías aseguradoras.

El TLC establece las condiciones y el calendario para la entrada de bienes y servicios a los otros países, SIN pagar impuestos. El número de productos mexicanos que ingresarán a Canadá y Estados Unidos de inmediato es mayor que el ingreso de productos de esos dos países a México. Esto se hizo en reconocimiento del distinto grado de desarrollo de los tres países.

El TLC también tiene disposiciones generales para que aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas para proteger la salud humana, animal y vegetal; el medio ambiente; los derechos del consumidor, en el sentido de que se indique el contenido y composición de los productos alimenticios; la clase de fibras con que está hecha una prenda de vestir, así como las recomendaciones para su lavado y cuidado.

Todas estas normas son indispensables en la vida moderna, pero su cumplimiento no debe utilizarse para impedir el comercio entre los tres países.

Por el impacto de ciertas actividades económicas en el empleo como son la industria textil que emplea a más de 800 mil personas; la automotriz que emplea a 450 mil personas y la actividad agrícola, se negociaron capítulos especiales.

El comercio entre México y Estados Unidos asciende a más de 60 mil millones de dólares y con Canadá a mil doscientos. Con el Tratado las compras y ventas entre los tres países aumentarán. Con mucha prudencia se previó que habrá diferencias de carácter comercial y por lo mismo se crearon instancias y mecanismos para resolverlas cuando se presenten.

El Tratado es, por consiguiente, un conjunto de reglas para fomentar las compras y las ventas entre los tres países, quitando paulatinamente los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Al aumentar el comercio entre los tres países, México tiene la oportunidad de aumentar su producción para venderla en el exterior, lo cual creará nuevos empleos que estarán mejor pagados. El Tratado es así, tan sólo un medio más de la Política Mexicana del Gobierno para atraer nuevos capitales, abrir nuevos mercados, crear mejores empleos y elevar el nivel de vida de los mexicanos.

Desde el inicio de las negociaciones se señaló que el Tratado sería plenamente congruente con las disposiciones de la Constitución, y que por lo mismo, el Tratado se adaptaría a lo establecido en la Carta Magna.

Estados Unidos ha sido el mayor mercado para los productos mexicanos. El comercio con este país ha ocupado un papel preponderante desde finales del siglo pasado. En 1890, el 69% de las exportaciones mexicanas ya se destinaban al mercado Estadounidense y de él provenía poco más de la mitad (56%) de las compras externas de México.

En el siglo XX, México realizó profundas transformaciones. De la Revolución de 1910 emergió un país dinámico y pujante que transitó de una economía, predominantemente agrícola, a una industrial.

En el período de Miguel Alemán Velasco, entraron al país empresas automotrices, además se creó la Universidad Nacional Autónoma de México y el Centro Turístico más importante, Acapulco. Además hubo un auge en la realización de carreteras, entre ellas la más grande e importante, la Panamericana.

Con Adolfo López Mateos, se otorgaron concesiones para el desarrollo de las autopistas, se instituyó el libro de texto, y se creó el ISSSTE.

Con Luis Echeverría, se crearon las cooperativas, así como se empiezan a comprar empresas privadas, y se desarrolla el Centro Turístico de Cancún.

El período de José López Portillo fué más bien de estancamiento, ya que se presenta la segunda devaluación de la moneda, cae el precio del petróleo, y se nacionaliza la banca.

Gracias a la apertura comercial realizada en la década de 1980, México se convirtió en un exportador de productos no petroleros. Las exportaciones totales de México, incluyendo maquila, ascendieron a 41,122 millones de dólares en 1990. De este total, el 73% se dirigió a Estados Unidos, lo que hace de México su tercer socio comercial después de Canadá y Japón.

En 1990, las principales exportaciones de México a Estados Unidos, por su valor, fueron combustibles y aceites minerales, vehículos, automóviles, turbinas y artefactos mecánicos, material eléctrico, legumbres y hortalizas.

México es primer proveedor de Estados Unidos en televisores de color, radio-grabadoras, circuitos impresos, cinturones de seguridad, conductores eléctricos aislados, aparatos eléctricos, ganado bovino, cobre, tequila, sorgo, zinc, entre otros productos.

Sin embargo, muchos productos mexicanos enfrentan barreras para ingresar a Estados Unidos. El TLC las elimina en forma gradual.

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

Las barreras llamadas no arancelarias son las cuotas y las restricciones sanitarias.

La producción de muchos bienes, como los textiles, no pueden exportarse en su totalidad ya que existen cuotas norteamericanas que no pueden rebasarse.

El mejor ejemplo de las restricciones sanitarias, aplicadas en forma injustificada, lo constituye el aguacate: México lo exporta a Europa pero no a Estados Unidos porque hace varios años hubo una plaga (el gusano barrenador) y aunque se erradicó, subsiste la restricción sanitaria.

La aplicación unilateral de medidas con fines proteccionistas como puede ser el aumento de aranceles, obstaculizan el acceso de nuestros productos.

CANADA, es otro socio importante de México y ya firmó un TLC con Estados Unidos. El porqué de un TLC con Canadá, es que constituye un mercado de gran potencial para México, tanto en materia comercial como de inversiones.

México es el principal proveedor de Canadá entre los países en desarrollo y el noveno a nivel global. Las exportaciones de México a Canadá han pasado de 1,163 millones de dólares canadienses a 1,730 en el período de 1986-1990, lo que representó una tasa de crecimiento promedio anual de 10.4%.

México vende a Canadá una gama cada vez más amplia de productos, con mayor valor agregado. En 1981, el petróleo representaba el 89% de las exportaciones mexicanas a Canadá, mientras que en 1990 solamente alcanzó el 3%.

Por su valor, los principales productos que México exporta a Canadá son: motores, partes de carrocería, procesadores digitales, cables eléctricos, automóviles, petróleo, grabadoras, televisores y equipo para computadoras.

México es el primer proveedor de Canadá en varios productos, entre los que destacan los receptores de T.V., algunos productos químicos, productos hortifrutícolas y tequila.

Un TLC entre México, Canadá y Estados Unidos creará la Zona de Libre Comercio más grande del mundo con 360 millones de habitantes y un producto interno bruto (PIB) de seis millones de millones de dólares. Superaría a la Comunidad Europea y a la Cuenca del Pacífico.

La competencia internacional se agudiza, los países se agrupan para sumar esfuerzos y los que no lo hagan se atrasarán. Los países que no se incorporen a esta nueva dinámica de cambio corren el riesgo de quedarse solos, sin nuevas tecnologías, fuera de las corrientes de inversión y sin acceso a los grandes mercados. Ello se traducirá en falta de empleos, bajos salarios y productos caros o de mala calidad.

América del Norte (México, Canadá y Estados Unidos) podrá producir más barato, con mejor calidad y vender en todo el mundo. Es decir, la competitividad de la Zona de Libre Comercio de América del Norte en su conjunto será mayor, que la de cada país en lo individual.

El TLC respetará irrestrictamente el texto Constitucional y guardará congruencia con todas sus disposiciones. La fortaleza económica que se logrará permitirá cumplir con los fines básicos de la Constitución Política Mexicana: consolidar la soberanía, promover el desarrollo y alcanzar la justicia.

El TLC será compatible con las disposiciones del GATT para favorecer el comercio mundial y evitar la creación de fortalezas económicas. Entrará en vigor en forma paulatina para evitar conflictos a la planta productiva mexicana y establecerá mecanismos para la solución de diferencias.

Las leyes laborales y las disposiciones para la protección del medio ambiente se harán cumplir a las plantas industriales en México. Así, se tendrán trabajos limpios y bien remunerados.

El Tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos. Esto es lo fundamental; y es así, porque vendrán más



capitales, más inversión, que quiere decir más oportunidades de empleo para México. En palabras sencillas, México podrá crecer más rápido y entonces concentrar mejor su atención para beneficiar a quienes menos tienen.

El Tratado impone retos importantes a todos. Significa que los productores, los comerciantes, los trabajadores y quienes ofrecen bienes y servicios tendrán que esforzarse más para competir eficazmente, ofrecer artículos de calidad y buen precio, y aprender a adaptarse, porque se competirá con los mejores de cada área.

Se promoverá que los beneficios del Tratado lleguen a todas las regiones del país y a todos los sectores productivos; es decir, a todas las familias. En consecuencia se tiene que seguir saneando la economía mexicana y hacer crecer la infraestructura de comunicaciones, carreteras, servicios y que lleguen empresas e industrias a donde vive la gente. Con esto se propiciará un desarrollo más equilibrado, se fortalecerá el mercado interno mexicano y, lo más importante, se promoverá más justicia a lo largo de México.

El Tratado es por eso, de una gran importancia para México; pero no se debe pensar que sus beneficios llegarán de manera inmediata al país; tampoco que constituye una fórmula mágica para resolver todos los problemas de la nación.

El 12 de Agosto de 1992, concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expresión del comercio y de las

oportunidades de expansión en la Zona de Libre Comercio de América del Norte. También ratifican su convicción de que el TLC permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, en forma congruente con la protección del medio ambiente.

El compromiso de los tres países del TLC es promover el desarrollo sostenible, y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

#### OBJETIVOS DEL TLC

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

\* LOS OBJETIVOS DEL TRATADO SON:

1. Eliminar barreras al comercio
2. Promover condiciones para una competencia justa
3. Incrementar las oportunidades de inversión
4. Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual
5. Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias

## 6. Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral

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

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales. En las disposiciones iniciales se establece también la regla general relativa a la aplicación del Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país.

### EXCEPCIONES DEL TLC

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

#### \* EXCEPCIONES GENERALES

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

## DISPOSICIONES FINALES DEL TLC

### \* ENTRADA EN VIGOR

El Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, entró en vigor el 10. de Enero de 1994, una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación.

### \* ADHESION

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

### \* REFORMAS Y DENUNCIAS

Esta sección contiene disposiciones para introducir reformas al Tratado de conformidad con los procedimientos internos de aprobación. Cualquier país miembro podrá denunciar el Tratado con notificación previa de seis meses.

## PRINCIPIOS RECTORES DEL TLC

### \* PETROLEO

1. No entrarán compañías extranjeras a explotar el petróleo. PEMEX continuará haciéndolo con lo cual México sigue siendo dueño del petróleo.
2. No entrarán compañías extranjeras para comerciar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.
3. No podrá PEMEX pagar trabajos que encargue con petróleo; siempre tendrá que hacerlo con dinero.
4. No se dió ninguna garantía de vender petróleo a Estados Unidos y Canadá. México continuará vendiéndolo a quien mejor lo pague.
5. No habrá gasolineras extranjeras en México.

### \* INVERSION

1. No habrá inversión extranjera en petróleo, satélite, telegrafía radiotelegrafía, servicio postal, emisión de billetes y monedas, entre otros.
2. No podrán adquirir los extranjeros la propiedad de tierras y aguas en las fronteras y en las costas del país.
3. No se permitirán inversiones que contaminen. Se exigirá cuidado del medio ambiente.
4. No habrá protección diplomática para la inversión extranjera.
5. Casi todos los países buscan atraer inversiones del extranjero: en América Latina, en Europa del Este y en otras regiones de Asia se busca que el capital extranjero abra nuevas fábricas que produzcan para vender en todo el mundo.
6. Sí se buscará atraer nuevas inversiones para crear más empleos.

## COMERCIO DE BIENES

### REGLAS DE ORIGEN DEL TLC

#### ¿QUE SON LAS REGLAS DE ORIGEN?

"Son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede el Tratado."<sup>4</sup>

#### ¿POR QUE LAS REGLAS DE ORIGEN?

Si un bien está fabricado totalmente en México, Canadá o Estados Unidos, o con partes producidas en cualquiera de los tres países no tiene problemas para enviarse y venderse en México, Canadá o Estados Unidos.

Hay muchos otros bienes que tienen partes fabricadas fuera de la región de América del Norte. En este caso hay que determinar cuantas son y de qué valor representan para que pueda enviarse y venderse en México, Canadá y Estados Unidos sin impuestos.

Los bienes fabricados fuera de los tres países y que contienen un porcentaje muy reducido de partes fabricadas en la región no podrán beneficiarse de las ventajas del Tratado, si se quiere enviarlos y venderlos en México, Canadá y Estados Unidos.

#### \* OBJETIVOS DE LAS REGLAS DE ORIGEN

Beneficiar a los obreros, campesinos y empresarios de México, ya que habrá más empleos, inversiones y exportaciones.

---

4. SECOFI, ¿Qué es el TLC?, pág. 7.

Evitar la triangulación de mercancías, es decir que un producto fabricado en el resto del mundo sea vendido en la zona con las ventajas que concede el Tratado.

\* BENEFICIOS PARA MEXICO

Aumentar las exportaciones de México a Canadá y Estados Unidos con más ventajas que el resto del mundo.

Evitar que productos de otros continentes ingresen a Canadá y Estados Unidos y después sean vendidos en México gozando de los beneficios que concede el Tratado. Así se protege a la industria nacional.

ENTRADA A MERCADOS DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA

\* OBJETIVOS

Eliminar cuotas que ponen topes a la venta de productos mexicanos en Canadá y Estados Unidos.

Eliminar paulatinamente los aranceles (impuestos) que gravan las ventas de productos mexicanos en Canadá y Estados Unidos, según el siguiente calendario: inmediatamente; cinco años; diez años; y quince años.

\* ENTRADA INMEDIATA SIN IMPUESTOS \*\* A ESTADOS UNIDOS

Automóviles  
 Parabrisas  
 Estufas de gas  
 Planchas eléctricas  
 Refrigeradores domésticos  
 Lavabos de cerámica  
 Envases de vidrio  
 Televisores  
 Motores de gasolina  
 Radios y casetteras  
 Computadoras

\* A CANADA

Cerveza  
 Equipo de cómputo  
 Partes de televisores  
 Parabrisas  
 Lavabos de cerámica  
 Mármol

\* ENTRADA EN CINCO AÑOS SIN IMPUESTOS \*\* A ESTADOS UNIDOS

Cerveza  
 Camiones de carga  
 Pantalones de algodón  
 Motores eléctricos  
 Asientos automotrices  
 Tejidos de algodón

\* A CANADA

Televisores  
 Envases de vidrio  
 Calentadores  
 Camiones ligeros  
 Cristalería  
 Azulejos de cerámica  
 Baterías para automóviles



\* ENTRADA EN DIEZ AÑOS SIN IMPUESTOS \*\* A ESTADOS UNIDOS

Lámina y tubería de acero  
 Botas y zapatos de cuero  
 Sanitarios de cerámica  
 Calentadores de agua  
 Penicilinas

\* A CANADA

Juguetes  
 Cafeteras eléctricas  
 Exprimidores de jugos  
 Pantalones de algodón  
 Calzado

\* BENEFICIOS PARA MEXICO

Se quitan los topes (cuotas) para las ventas de productos mexicanos en Canadá y Estados Unidos.

Más ventas de productos mexicanos, a menor precio, en Canadá y Estados Unidos.

Más ventas igual a más producción igual a más empleos.

Inversionistas de otros países vendrán a México para abrir fábricas en la Zona de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá, ya que es un mercado de 360 millones de personas.

\* A CAMBIO \*

Los productos de Estados Unidos y Canadá también vendrán a México, pero más despacio.

\* ENTRADA DE INMEDIATO \*

México quitará los impuestos para productos que no se fabrican aquí como son:

\* DE ESTADOS UNIDOS

Locomotoras diesel  
Fotocopiadoras  
Videocassetteras  
Aviones  
Bulldozers  
Teléfonos celulares  
Maquinaria  
Equipo electrónico  
Equipo de transporte no automotriz  
Instrumentos de precisión

Estas importaciones representan el 43% de lo que compra México en Estados Unidos. Al quitarles los impuestos se facilita la modernización industrial de México.

\* DE CANADA

Equipo de telecomunicaciones

\* CINCO AÑOS DESPUES \*

México habrá eliminado totalmente los impuestos para el 18% de sus compras a Estados Unidos y Canadá, que cubren 2,500 productos.

\* DE ESTADOS UNIDOS

Computadoras  
Llantas  
Televisores  
Radios portátiles  
Pantalones de algodón

\* DE CANADA

Aparatos eléctricos  
Computadoras  
Hornos industriales  
Papel

\* DIEZ AÑOS DESPUES \*

Se habrán eliminado totalmente los impuestos para 3,300 productos que el año pasado representaron el 38% de las compras a Estados Unidos y Canadá.

\* DE ESTADOS UNIDOS

Autos  
Refrigeradores  
Lavadoras

\* DE CANADA

Tractocamiones  
Champúes  
Pañales

Este calendario protege durante un periodo más largo a la industria mexicana y le da más tiempo para prepararse a la competencia.

## SECTORES ESPECIALES

### \* TEXTILES

El Sector Textil comprende desde la fabricación del hilo y la producción de telas hasta la confección de prendas de vestir.

En México existen alrededor de 11 mil fábricas que dan empleo a 850 mil personas.

México ya exporta a Estados Unidos 950 millones de dólares.

Las ventas a Canadá son de 17 millones de dólares.

Las ventas de textiles mexicanos a Estados Unidos están limitadas por cuotas y pagan impuestos, algunos de ellos muy altos.

#### ¿QUE SE GANA CON EL TRATADO?

1. Se suprimen todas las cuotas existentes en Estados Unidos. México podrá vender hilos, tela y prendas de vestir hechos en México en las cantidades que quiera.
2. De inmediato se quitan los impuestos para casi la mitad de los productos que México vende a Estados Unidos. Los productos mexicanos serán más baratos que los que llegan de otros países.
3. Para la otra mitad se bajan los impuestos, que en algunos casos llegaban a 65%, a solamente 20% como máximo. Estos impuestos se eliminarán en un plazo de 10 años.
4. Canadá suprime de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones.

\* A CAMBIO

Los productos de Canadá y Estados Unidos, sin pagar impuestos, vendrán a México, pero más despacio.

México eliminará sus impuestos a solamente 20% de sus compras textiles en Estados Unidos y al 4.7% en Canadá.

\* BENEFICIOS PARA MEXICO

1. Entramos a un mercado que consume mil por ciento más.
2. Más empleos.
3. Mejor pagados.

\* AUTOMOTRIZ

La industria da trabajo a más de 400 mil personas. México produce casi un millón de vehículos: coches, camionetas, autobuses, tractocamiones (trailers).

La industria exporta 5,500 millones de dólares a todo el mundo. A Estados Unidos y Canadá va la mayor parte de los vehículos, pero al entrar pagan aranceles (impuestos) con lo cual son más caros que los hechos allá.

\* BENEFICIOS DEL TRATADO

1. Los coches mexicanos entrarán a Estados Unidos, sin pagar impuestos, inmediatamente.
2. Camiones ligeros mexicanos (pick-up): los impuestos se bajan de inmediato de 25 a 10% y se quitarán en un periodo de cinco años.
3. Los camiones pesados mexicanos, como los autobuses, entrarán sin impuestos en un periodo de 10 años.
4. Las plantas existentes en México crecerán y darán más empleos ya que los vehículos mexicanos entrarán a Estados Unidos, que es el mayor mercado del mundo, y a Canadá sin pagar impuestos, mientras que los coches fabricados en Europa o Asia si pagarán.

\* A CAMBIO

Los coches americanos y canadienses vendrán, pero más despacio.

Los coches y autobuses nuevos de Estados Unidos entrarán a México, sin pagar impuestos, en un periodo de diez años y las camionetas en cinco años.

Los vehículos usados de Estados Unidos y Canadá podrán entrar a México, pagando impuestos, quince años después de que se apruebe el Tratado y sin pagar impuestos en 26 años.

Para crear más trabajos en México todos los vehículos que se comercien entre los tres países tendrán que tener un alto porcentaje de partes fabricadas en la región como pueden ser el motor, los asientos, los limpia-parabrisas, cajas de velocidades, frenos, entre otros.

**\* AGRICULTURA**

Reconocimiento y apoyo al proceso modernizador del campo mexicano.

Como México tiene una agricultura menos desarrollada que la de Canadá y Estados Unidos, se dará un impulso a la infraestructura, a los programas sanitarios y a la investigación de productos específicos. Además se podrá importar de Canadá y Estados Unidos, sin ningún impuesto, los siguientes productos, entre otros:

Tractores nuevos y usados

Segadoras

Trilladoras

Cosechadoras

Empacadoras de forrajes

Incubadoras

Trituradoras

Secadoras

Hoces y guadañas

Arados

mezcladoras de carne

Lavadoras de legumbres, hortalizas y frutas

Peladoras de papa

Clasificadoras de camarón

Fertilizantes

Insecticidas y herbicidas

Vacunas

\* APERTURA DE LOS MERCADOS DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS

Estados Unidos eliminará de inmediato los impuestos que pone a los productos mexicanos. El 61% de nuestras exportaciones agrícolas no pagarán impuestos. Entre otros productos están:

Ganado bovino en pie

Miel de abeja

Nueces

Todas las flores, excepto rosas

Tequila

Fresas

Mijo

Melaza de caña

Ajos

\* A CANADA

Coles

Café

Jugo de toronja

Verduras

Nueces

"Ventanas Estacionales": Se ha denominado así a los periodos del año en que podrán ingresar ciertos productos a Estados Unidos, sin pagar impuestos, como son:

1. Tomate; de Noviembre 15 a Febrero 28 o 29
2. Berenjenas; de Abril 1o. a Junio 30



3. Chiles; de Octubre 1o. a Julio 31
4. Calabazas; de Octubre 1o. a Junio 30
5. Sandia; de Mayo 1o. a Septiembre 30
6. Cebollas; de Enero 1o. a Abril 4

\* EN CINCO AÑOS ENTRARÁN SIN PAGAR IMPUESTOS \*

\* A ESTADOS UNIDOS

Rosas  
 Naranja  
 Mango  
 Aceitunas  
 Jugo de Piña  
 Verduras en conserva  
 Frambuesas  
 Zarzamora  
 Frutas en conserva  
 Zanahorias

\* A CANADA

Calabaza  
 Cebollas  
 Ajos  
 Chocolate  
 Rábanos  
 Verduras congeladas  
 Alubias (frijol blanco)  
 Mayonesa

\* VENTANAS ESTACIONALES

En temporada entrarán:

Col de bruselas  
 Pimiento  
 Calabacitas  
 Maíz dulce

\* EN DIEZ AÑOS ENTRARAN SIN PAGAR IMPUESTOS \*\* A ESTADOS UNIDOS

Fresas congeladas  
 Tomates  
 Limas  
 Aguacates  
 Tabaco  
 Condimentos, sazonadores y salsas  
 Hojas de tabaco  
 Chile ancho  
 Chocolate

\* A CANADA

Fresas  
 Brócoli  
 Tomates  
 Pepinos  
 Chayotes  
 Flores

\* EN QUINCE AÑOS ENTRARAN SIN PAGAR IMPUESTOS \*\* A ESTADOS UNIDOS

Jugo de naranja congelado  
 Melones  
 Jugo de naranja sin congelar  
 Cebollas secas  
 Ajo seco  
 Cebollas secas en polvo  
 Cacahuates

AMPLIA PROTECCION PARA LOS MEXICANOS

El maíz, el frijol y la leche en polvo estarán protegidos durante quince años; sólo hasta el año 2009 entrarán estos productos sin pagar impuestos.

También se protegerán, durante 10 años, partes de pollo, productos porcícolas, papa, manzana, aceites, alimentos preparados y embutidos.

México desgravará, sólo el 36% de las importaciones provenientes de Estados Unidos.

A partir de 1999 México sólo desgravará el 3% de las importaciones provenientes de Estados Unidos, o sea un total de 39 por ciento.

México deja para periodos de 10 y 15 años quitar los impuestos al 60% de sus importaciones agrícolas provenientes de Estados Unidos.

\* DE INMEDIATO \*

Sorgo para grano

Bebidas no alcohólicas (excluyendo jugos de frutas)

Cacao en polvo sin azúcar

Frutas frescas o secas sin cáscara

Arboles de navidad

Ciruelas pasas

Ajos

Jaleas, mermeladas y purés

Guisantes

\* EN CINCO AÑOS \*

Peras

Preparaciones para sopas, potajes o caldos

Cerveza de malta

Pastas para productos de panadería

Ciruelas

Aguardiente

Jugos de legumbres u hortalizas

\* EN DIEZ AÑOS \*

Residuos de aceite de soya

Grasas de animales bovinos, ovinos o caprinos

Carne de pavo

Residuos de almidones

Chocolates rellenos

Jamones

Carne de gallo o de gallina

Embutidos

\* EN QUINCE AÑOS \*

Maíz

Leche en polvo o en pastillas

Frijol excepto para siembra

Atún

Jugo de naranja

Con Canadá el comercio de productos agrícolas es mucho menor y se excluyeron los productos lácteos y avícolas. Además, se desgravará de inmediato sólo el 4% del valor de las importaciones; en cinco años será un 5% y en diez el 28%.

\* DE INMEDIATO \*

Lentejas  
Guisantes  
Merluza  
Arboles de navidad  
Pistaches  
Legumbres  
Caballos de salto o de carreras  
Pimientos seços  
Goma laca

\* EN CINCO AÑOS \*

Alpiste  
Carne de animales cabrinos  
Salvados  
Sustituto de leche para becerros  
Preparaciones alimenticias de harina, sémola y almidón  
Cerveza de malta  
Jugos de legumbres  
Peras

\* EN DIEZ AÑOS \***Trigo**

Preparaciones para pastelerías y panaderías

Carne porcina refrigerada o congelada

Carne porcina salada o en salmuera

Jamones

Cebada en grano

Gluten de trigo

En caso de amenaza grave para la producción de un sector, México podrá recurrir al mecanismo llamado "salvaguarda" que le permitirá frenar las importaciones.

**BOSQUES:** Protección de quince años.

**AZUCAR:** En Estados Unidos se consumen 8 millones de toneladas al año, de las cuales se importan dos. México produce cuatro millones de toneladas al año y puede convertirse en un proveedor importante. Durante los primeros 6 años el azúcar podrá entrar sin pago de impuesto, pero con cuota. En quince años entrará en las cantidades que se quiera y sin pago de impuestos.

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOZOOSANITARIAS

Estas medidas son necesarias para proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal.

Se conservan estas medidas, pero los tres países acordaron en NO utilizarlas como pretexto para bloquear la entrada de productos agrícolas a otros mercados.

Para que las normas sean justas y den protección adecuada habrá colaboración con los siguientes organismos internacionales:

1. Oficina Internacional de Epizootias
2. Comisión Tripartita de Salud Animal
3. Convención Internacional para la Protección de las Plantas
4. Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas
5. Comisión del Codex Alimentarius

## COMERCIO DE SERVICIOS

### ¿QUE SON LOS SERVICIOS?

Son todas aquellas actividades como la construcción de casas, hoteles, hospitales y escuelas, así como el transporte, la educación, el turismo. También se consideran servicios los que ofrece un médico, un abogado, un profesor y los comerciantes pequeños y grandes.

Todas estas actividades son las más numerosas en las economías modernas y en América del Norte se considera que representan más de dos terceras partes de la actividad productiva.

Para estas actividades tan variadas se acordaron ciertos principios de carácter general a fin de facilitar el comercio entre México, Canadá y Estados Unidos.

Así por ejemplo, los tres países estuvieron de acuerdo en que se puedan hacer reparaciones a motores y equipos, o a vehículos en el territorio de otra nación. Esta facilidad permitirá desarrollar una gran actividad en el mantenimiento de coches, aviones, etc., en especial en los Estados del Norte de la República.

Otra actividad muy importante fue la de telecomunicaciones. El servicio público de telecomunicaciones no forma parte del Tratado, como tampoco la distribución de programas de radio y televisión, pero se permitirá usarlo para actividades modernas como son el fax, el envío de información computarizada o el video-texto.

No están incluidos en el TLC los servicios que presta el Gobierno Mexicano como son el Seguro Social y la Educación Pública.



## S E R V I C I O S

### \* TRANSPORTE TERRESTRE \*

La mayor parte del transporte de personas y mercancías en México se hace por carretera.

Más de la mitad de las mercancías que vende México a Estados Unidos también van por carretera.

Con el Tratado va a crecer el tránsito de mercancías y se necesitarán más camiones y más trenes para mover las mercancías.

### \* CONTENIDO DEL TRATADO

La entrada de camiones de carga y autobuses de pasajeros entre México, Canadá y Estados Unidos, se hará con el siguiente calendario:

#### 1. DE INMEDIATO

Estados Unidos y Canadá permitirán que los operadores mexicanos de autobuses turísticos puedan manejar en Estados Unidos y Canadá.

#### 2. TRES AÑOS DESPUES

Las compañías mexicanas podrán entrar y recoger carga internacional en los Estados Americanos ubicados en la frontera como California, Nuevo México y Texas, al igual que las compañías de Estados Unidos en los Estados limítrofes como Baja California, Sonora y Chihuahua.

### 3. TAMBIEN TRES AÑOS DESPUES

Estados Unidos y Canadá permitirán que los autobuses de pasajeros mexicanos entren a dar servicio internacional, al igual que los de Canadá y Estados Unidos en México.

### 4. SEIS AÑOS DESPUES

Estados Unidos y Canadá permitirán a las compañías mexicanas que transportan carga internacional dar servicio en todo su territorio. México también lo permitirá.

Al igual que siempre se continuarán dando facilidades para que se alquilen carros de ferrocarril de Canadá y Estados Unidos y se construyan terminales.

Así mejorarán los servicios de transporte de pasajeros y de carga y bajarán los precios de las tarifas.

### \* BANCOS, SEGUROS, CASAS DE BOLSA

Todos estos sectores, llamados servicios financieros, podrán entrar en forma paulatina al mercado mexicano.

Siempre habrá un tope a la participación extranjera.

Siempre habrá reglas para vigilar a los bancos y compañías de seguros, a fin de cuidar los intereses del público.

La competencia extranjera de bancos y seguros bajará el costo de los préstamos, de las tarjetas de crédito y de los seguros.

## DISPOSICIONES GENERALES

### \* NORMAS

Las normas son disposiciones gubernamentales para proteger la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y el medio ambiente.

### \* OBJETIVOS

1. Garantizar la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen.
2. También existen normas técnicas que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.
3. Además existen normas sanitarias y fitozoosanitarias tendientes a controlar plagas o enfermedades de animales y plantas.

### \* ¿PORQUE NEGOCIAR SOBRE NORMAS?

Las diferencias de clima y regiones, así como de culturas, han hecho que las normas de cada país sean diferentes. Estas diferencias pueden impedir que un producto se exporte a otro país por no cumplir con las normas. De ahí la importancia de que las normas sean compatibles.

### \* CONTENIDO DEL TRATADO

Los tres países convinieron en que:

1. Cada país conserva su derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus normas.
2. Las diferentes normas no se utilizarán para impedir el acceso de productos de los países del Tratado.

3. Los tres países procurarán hacer compatibles sus normas con base en las disposiciones internacionales.
4. Se establecerán procedimientos para comprobar que las normas se estén aplicando correctamente y así evitar obstáculos a las exportaciones.
5. Para lograr los cuatro objetivos anteriores se creará el Comité de Normas y Regulaciones Técnicas de América del Norte para cooperar en las siguientes tareas, entre otras:
  - a. Definiciones científicas de normas.
  - b. Hacer compatibles las disposiciones de los tres países.
  - c. Vigilar la aplicación y cumplimiento de las normas.

\* BENEFICIOS PARA MEXICO

1. Se protege la salud pública, el medio ambiente y los derechos del consumidor.
2. Se eliminan obstáculos en Canadá y Estados Unidos a las exportaciones de México.

#### \* COMPRAS DE GOBIERNO

Los gobiernos de todos los países compran grandes cantidades de productos para los hospitales, las escuelas, las carreteras, las presas, entre otros.

Además, las empresas del gobierno como PEMEX y la Comisión Federal de Electricidad también compran grandes cantidades de materiales.

Todos los países dejan un porcentaje de estas compras para sus productores nacionales y el resto lo abren para los productos de otros países.

Las compras del gobierno de Estados Unidos que se abrirán a concurso con el Tratado serán de 53 mil millones de dólares al año; las de Canadá de 11 mil y las de México de 8 mil.

#### \* BENEFICIOS DEL TRATADO

1. Los productos mexicanos podrán competir para surtir a los gobiernos de Estados Unidos y Canadá.
2. También podrán competir para ganar contratos de construcción de obras.
3. Se harán programas especiales en México y Estados Unidos para las micro, pequeñas y medianas empresas. Habrá un Comité especial que dará a conocer los procedimientos de compras del sector público; identificará oportunidades de asociación y promoverá el comercio entre ellas.
4. No entrarán en estas ventas los medicamentos del cuadro básico del ISSSTE y del IMSS.

5. Las compras del gobierno mexicano, las de PEMEX y las de la Comisión Federal de Electricidad reservarán cantidades especiales para los productos mexicanos.

\* PRACTICAS DESLEALES

Si un país vende más barato afuera que adentro se le puede acusar de no jugar limpio. Esto se llama dumping. El dumping es una práctica comercial injusta, que perjudica a los productores de artículos semejantes de otros países.

Los países afectados por un juego sucio pueden castigar con un impuesto a los productos que son vendidos con dumping.

\* SALVAGUARDAS

Las salvaguardas son excepcionales y deben utilizarse clara y transparentemente.

Cuando un país vea que existe una amenaza grave para una actividad productiva puede recurrir a una "salvaguarda" que es una medida de emergencia para salvar temporalmente la actividad que se ve amenazada. Para ello se pueden parar las importaciones del extranjero.

Utilizar una salvaguarda cuesta. El país que la usa debe otorgar otros beneficios que compensen al país exportador.

**\* PROPIEDAD INTELECTUAL**

La propiedad intelectual es el derecho que tienen los inventores para vender sus descubrimientos así como los avances técnicos para fabricar mejor algún producto.

Los inventores mexicanos estarán seguros de que no les roban sus descubrimientos.

La protección a los descubrimientos, inventos, patentes y marcas dará confianza a los inventores de otros países para venir a México o enviar su tecnología. Ello permitirá producir mejor a México.

Además, se protege a las marcas de la ropa, la explotación comercial de los discos y los diseños de modas, muebles, juguetes, etc.

También se protege el origen geográfico de un producto: gracias al Tratado, el tequila y el mezcal, para ser vendidos en Estados Unidos y Canadá tienen que estar hechos en México. Se prohibirá su venta si están fabricados en otros países del mundo.

\* SOLUCION DE CONTROVERSIAS

Actualmente los intercambios entre México y Estados Unidos suman ya más de 60 mil millones de dólares y con Canadá son mil doscientos.

Con el Tratado aumentarán las compras y las ventas entre los tres países.

Siempre habrá diferencias y para resolverlas, el Tratado establecerá una lista de árbitros de los tres países para que resuelvan los posibles pleitos o conflictos.

Cuando surja una diferencia, por ejemplo entre México y Canadá, habrá dos árbitros de México y dos de Canadá. Además habrá un quinto árbitro que deberán escoger México y Canadá y si no se ponen de acuerdo se nombrará por sorteo.



C A P I T U L O

V I

B E N E F I C I O S   D E L

T R A T A D O   D E   L I B R E   C O M E R C I O

**¿PORQUE ES IMPORTANTE CREAR LA MAYOR ZONA DE  
LIBRE COMERCIO DEL MUNDO?**

Un Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos creará la Zona de Libre Comercio más grande del mundo, con 360 millones de habitantes y un producto interno bruto (PIB) de seis millones de millones de dólares. Superaría a la Comunidad Europea y a la Cuenca del Pacífico.

La competencia internacional se agudiza, los países se agrupan para sumar esfuerzos y los que no lo hagan se atrasarán.

La Revolución Científica y Tecnológica permite producir mayores cantidades de bienes y servicios, mejor calidad y mejores precios que compitan en todos los mercados.

Para lograrlo los países necesitan:

1. Reglas claras y permanentes que aseguren un clima de confianza.
2. Acceso a tecnologías variadas.
3. Sumar y aprovechar las ventajas de cada país.
4. Especialización en la producción de bienes y servicios.
5. Mercados amplios que permitan bajar el costo por unidad producida.

\* **LOS PAISES SE AGRUPAN PARA SUMAR ESFUERZOS:**

\* **LA COMUNIDAD EUROPEA:**

Cuenta con 323 millones de habitantes y 4.3 millones de millones de dólares de producto interno bruto (PIB).

\* LA CUENCA DEL PACIFICO:

Estos países, encabezados por Japón, han utilizado exitosamente los llamados "procesos de producción compartida" que quiere decir que un producto combina partes fabricadas en Corea, Taiwan, Hong Kong o Singapur.

\* AMERICA LATINA:

La ALADI, el Pacto Andino y el Mercosur son intentos para sumar esfuerzos en América del Sur.

Los países que no se incorporen a esta nueva dinámica de cambio corren el riesgo de quedarse solos, sin nuevas tecnologías, fuera de las corrientes de inversión y sin acceso a los grandes mercados. Ello se traducirá en falta de empleos, bajos salarios y productos caros o de mala calidad.

## EL DECALOGO DEL TLC

A continuación se mencionan los diez mejores puntos del TLC:

### 1. EL TAMAÑO DEL BLOQUE COMERCIAL

Con la aprobación del TLC, Norteamérica será la Zona de Libre Comercio más grande del mundo, con un valor de 7 billones de dólares y 360 millones de consumidores.

### 2. LA DEMOGRAFIA DE MEXICO

Aunque no es resultado directo del Tratado Comercial, el TLC ofrece tanto a Estados Unidos como a Canadá un mejor acceso a un mercado de 85 millones de consumidores potenciales, de los cuáles más de una tercera parte tienen menos de 15 años de edad y más de 80% son menores a los 40 años. Las omplificaciones de largo plazo son brutales, puesto que son los jóvenes los que compran y compran, y compran.

### 3. SE DESTINARAN RECURSOS AL MEJORAMIENTO ECOLOGICO

Conforme las economías confluyan entre sí, más recursos serán generados en México para la regulación y limpieza ambiental. En Estados Unidos, las firmas de tecnología ambiental, tendrán una ventaja competitiva en un país con una enorme y creciente demanda de productos y servicios ecológicos. Por lo tanto México está comprometido a llevar a cabo su Ley del Equilibrio Ecológico y Protección del Medio Ambiente.

#### 4. LIBERALIZACION COMERCIAL

El todo será mayor a la suma de sus partes. Con la liberalización comercial que contempla el TLC, el bloque crecerá más de prisa que lo que crecería cada nación en lo individual.

#### 5. MEJORES EMPLEOS, MEJOR REMUNERADOS PARA MEXICO

Por sus características, el bloque empujará al alza los niveles de ingreso en México. Mayores niveles de ingreso incrementarán la demanda de los consumidores y permitirá prosperar a los ciudadanos mexicanos en su propio país, en vez de forzarlos a emigrar.

#### 6. LOS EMPLEOS SE MANTENDRAN EN CASA

Las empresas que ahora abren plantas en el sudeste asiático, debido a las diferencias salariales se inclinarán a permanecer en casa (en el hemisferio norte), lo que generaría mayores beneficios para todos.

#### 7. MENOS BUROCRATISMO

Esto constituye una ventaja y apoyo a las empresas pequeñas y medianas que ahora se resisten a internacionalizarse, debido a que no tienen los recursos para penetrar las trabas burocráticas y el papeleo.

#### 8. LA PRIVATIZACION EN MEXICO

Al permitir que las empresas hagan lo que mejor saben hacer libera recursos gubernamentales para que las autoridades puedan dedicarse a desempeñar su trabajo: dedicarse a la creación de infraestructura, a la educación y a otras tareas cualitativas que mejorarán la calidad de vida en México. Por lo tanto eliminamos los famosos subsidios de organismos paraestatales, etc.

#### 9. LA LEY REEMPLAZA LOS CAPRICHOS

Los aranceles permanecen constantes y otras barreras no arancelarias se vienen abajo, permitiendo actuar a los inversionistas a niveles cómodos.

#### 10. MAYOR TOLERANCIA Y COMPRESION MUTUA

Esto para erradicar de una vez por todas las rencillas y la desconfianza mutua que ha permeado las relaciones de México con sus vecinos del norte (sobre todo con Estados Unidos) a lo largo de la historia.

\* TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA

El Tratado de Libre Comercio es un acuerdo entre México, Estados Unidos y Canadá para facilitar la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los tres países. También se incluyen reglas para regular las compra y venta de los llamados servicios que son, entre otros, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y compañías aseguradoras.

El TLC establece las condiciones y el calendario para la entrada de bienes y servicios a los otros países, SIN pagar impuestos. El número de productos que ingresarán a Canadá y Estados Unidos de inmediato es mayor que el ingreso de productos de esos dos países a México. Esto se hizo en reconocimiento del distinto grado de desarrollo de los tres países.

El TLC es un acuerdo entre los tres países para eliminar barreras comerciales entre ellos.

\* ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) fué firmado por 23 países y entró en vigor en Enero de 1948. El GATT es un contrato internacional que establece derechos y obligaciones entre las partes contratantes; promueve el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de los aranceles aduaneros, a través de un proceso de negociaciones multilaterales.

Además, el GATT es un marco para la formulación de políticas comerciales nacionales y proporciona un mecanismo para resolver

controversias comerciales internacionales.

Otro de los principios fundamentales del GATT es que la protección de las industrias debe darse esencialmente por medio de aranceles, instrumento que otorga transparencia y certidumbre al comercio internacional.

La adhesión de México al GATT fué ratificada por el Senado de la República el 6 de Noviembre de 1986, por lo cual forma parte de la legislación nacional.

México participa plenamente en todas las actividades del Acuerdo General y disfruta de todas las concesiones arancelarias negociadas por las partes contratantes desde la entrada en vigor del GATT.

Además, existen otros beneficios, como son la posibilidad de recurrir al procedimiento de solución de diferencias y de recibir un trato especial y más favorable por su condición de país en desarrollo.

#### \* TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y CHILE

El Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile contiene un programa de liberación comercial, un conjunto de reglas para promover los intercambios y diversas disposiciones para facilitar la cooperación bilateral.

El programa de liberación se inició el 1o. de Enero de 1992 sobre la base de un gravamen máximo común de 10%. En un plazo de 4 años, y mediante reducciones anuales, se llegará a una desgravación total en la gran mayoría de los productos



comprendidos en las respectivas tarifas de importación de los países signatarios.

Para un limitado número de bienes y servicios, la desgravación total se logrará mediante un programa a seis años.

\* TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES

Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela, el cual entrará en vigor el 1o. de Enero de 1995.

El 12 de Mayo de 1994, se concluyeron las negociaciones de este Tratado. El 13 de Junio en Cartagena de Indias (Colombia), en ocasión de la Cumbre Iberoamericana los tres presidentes firmaron el Tratado, el cual tendrá un mercado de 50 millones de habitantes.

\* TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON COSTA RICA

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica se firmó el 5 de Abril de 1994, significando para México un mercado potencial de más de 3,000 millones de dólares.

\* ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION

Los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela suscribieron, el 12 de Agosto de 1980, el Tratado de Montevideo que crea la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este Tratado fué ratificado por el Senado mexicano el 12 de Febrero de 1981.

Por medio de este instrumento, las partes contratantes decidieron proseguir el proceso de integración económica de América Latina. El objetivo del Tratado es el establecimiento, a largo plazo, del mercado común latinoamericano, encaminado a promover el desarrollo económico y social de la región.

Las normas y mecanismos del Tratado tienen las siguientes funciones: la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados.

## BENEFICIOS ESPERADOS DEL TLC

El TLC entre México, Canadá y Estados Unidos busca reducir los obstáculos remanentes al intercambio de bienes y servicios entre las tres naciones, por lo que su justificación última se encuentra en los beneficios asociados al comercio internacional. Las tendencias mundiales hacia el proteccionismo y la formación de bloques comerciales ponen de manifiesto la relevancia de un TLC que incluya coherentemente la mayor parte de las transacciones entre estos países, en contraste con el tratamiento por sectores o problemas específicos utilizado en el pasado.

### A) EN PRIMER LUGAR

Un TLC puede incrementar la eficiencia económica si la creación de comercio (importar en lugar de producir implica un movimiento hacia costos de producción más bajos) supera la posible desviación de comercio (sustituir las importaciones de un país por las importaciones de otro significa un movimiento hacia costos más elevados). Es previsible que un TLC implique un incremento neto del comercio entre México y Estados Unidos a la luz de la creciente interrelación comercial de estos países y la existencia de barreras no arancelarias que actualmente son el principal obstáculo al comercio.

Sin embargo, aun si predominara la desviación del comercio un TLC tendería a incrementar la eficiencia en los siguientes casos:

a) Al reducirse preferencialmente los aranceles disminuye el precio para los consumidores, lo que conduce a un patrón de consumo menos distorsionado.

- b) Al alcanzarse economías de escala por la ampliación de mercados los costos de producción se tornan competitivos, y;
- c) Las barreras no arancelarias habían impedido el intercambio a pesar de que los costos de producción eran originalmente bajos.

Ahora bien, el TLC favorecerá más la eficiencia en las industrias previamente protegidas que producen a costos superiores a los mundiales entre menor es el grado de complementariedad de los países en estas áreas, al generarse una mínima desviación de comercio (ya que la remoción de barreras no propicia la explotación de ventajas comparativas entre los países miembros). Por el contrario, se incrementará más la eficiencia en los sectores protegidos que producen a costos iguales o inferiores a los mundiales entre mayor sea el grado de complementariedad de los países en esos sectores (ya que la remoción de barreras propiciará la explotación de ventajas comparativas). Para el caso de Estados Unidos y México, un ejemplo de la primera situación podría ser la producción de autos compactos y de la segunda la horticultura.

#### B) EN SEGUNDO LUGAR

Es de esperarse que si el TLC amplía el comercio y promueve la eficiencia, el ingreso real de la población aumente, si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta respecto a la situación previa generando un ingreso per cápita ascendente.

### C) EN TERCER LUGAR

Los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de México en procesos intensivos en mano de obra (anteriormente protegidos pero eficientes), incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía (aun en sectores que no experimentan incrementos en productividad al incrementarse el costo de oportunidad de la mano de obra) y mejorando así la distribución del ingreso entre el trabajo y el capital. Al implicar una mejor asignación de los recursos empleados, es probable que en el corto plazo un TLC favorezca más a los trabajadores mejor calificados (por educación o capacitación) respecto a los trabajadores no calificados. No obstante, la importancia de esta limitante se reduce una vez que se toman en cuenta los beneficios derivados de un mayor nivel de ingreso real per cápita, y las posibilidades de abatir a mediano plazo las fuentes de desigualdad mediante el mejoramiento generalizado del capital humano.

El Tratado de Libre Comercio contiene cuatro tipos de reglas; para abrir el comercio y los servicios, así como para regular la inversión y otras destinadas a resolver las posibles controversias comerciales, que constituyen las reglas conflictuales, y que tienen gran importancia para el futuro del comercio en la región norteamericana.

El propósito fundamental del TLC es generar empleos a través de la inversión productiva. Sin embargo, esto no surge como una consecuencia directa y automática de lo pactado, sino que se requiere la acción concreta de los protagonistas y, especialmente

de los protagonistas y, especialmente de los empresarios. De su talento e iniciativa depende el aprovechar las oportunidades comerciales que brinda este instrumento. El TLC no es una panacea, sino un acuerdo que fija reglas claras y proporciona seguridad a los actores económicos.

En cuanto a los capitales de inversión que México tanto necesita para financiar su desarrollo, se establecen reglas muy claras, tales como la "no discriminación" y la más importante, que consiste en el mecanismo de solución de controversias en cuya elaboración y negociación participó la Cancillería. En este ámbito hay otra expectativa mexicana: la de captar mayores flujos de inversión.

El TLC no es el único instrumento de la política comercial de México con el exterior, que se caracteriza por la diversificación, por lo que son importantes los acuerdos con otros grupos y bloques.

El TLC es congruente con el GATT y no es un mecanismo que establezca un bloque cerrado, ya que quedó abierto a cualquier país que quiera entrar aceptando las condiciones pactadas. Sin embargo, en virtud de que no se extienden a Europa los beneficios del capítulo de inversión y especialmente el mecanismo de solución de controversias, Europa ha pedido a México que se le confirme la posibilidad de alcanzar estos derechos.

Otro tema fundamental es el ecológico. En materia de protección al ambiente, México cuenta con una legislación avanzada y moderna. Las disposiciones en Estados Unidos son de control y regulación, en cambio en México hay descentralización y participación ciudadana.

También se prevén avances en materia laboral, incluyendo el que los inversionistas foráneos paguen salarios adecuados a los trabajadores mexicanos. Así como también contribuir al mejoramiento en las condiciones de vida de los mexicanos.

El TLC implica, sencillamente, que México tendrá que competir en circunstancias de igualdad en los precios de sus productos, transformar su industria, aprender a vivir sin proteccionismo y correr los riesgos de la apertura.

El nuevo concepto de nuestras relaciones con el norte industrializado nos dará ventajas, pero no es motivo para hechar tan temprano las campanas a repique. El hecho de que virtualmente haya un Tratado, no implica que México sea automáticamente, y por ese solo hecho, un país distinto. Las herramientas en sí, no son ni buenas ni malas. Todo depende del uso que se haga de ellas. Nunca habíamos tenido un instrumento así y por tanto, somos en términos generales, inexpertos en su manejo.

El paso ya ha sido dado y la generación del cambio, ha logrado la modificación de las conciencias. La geografía económica de Norteamérica principia a cambiar, pero lo más importante de todo es saber cuánto vamos a cambiar internamente los mexicanos. El TLC implica abrir la puerta a un distinto amanecer.

El TLC establece las condiciones y el calendario para la entrada de productos a los otros países, sin pagar impuestos. El plazo máximo de desgravación arancelaria de 15 años, es para que los industriales y productores mexicanos se hagan eficientes, desarrollen modernicen y puedan competir con los productores de Estados Unidos y Canadá.

## COMERCIO DE BIENES

En este rubro, los negociadores de los tres países establecieron Reglas de Origen, que son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede el Tratado; es decir, si un bien está fabricado totalmente en México, Estados Unidos o Canadá, o con partes producidas en cualquiera de los tres países, no tiene problemas para enviarse o venderse en la región.

El objetivo principal de las reglas de origen es evitar la triangulación de bienes o servicios, lo que significa que un producto elaborado en el resto del mundo sea vendido en la región con las ventajas que concede el Tratado.

Para México son cuatro los principales beneficios: aumentar las exportaciones a Canadá y a Estados Unidos con más ventajas que el resto del mundo. Evitar que productos de otros continentes ingresen con nuestros socios comerciales y después sean vendidos en nuestro país. Eliminar cuotas que ponen topes a la venta de productos mexicanos. Eliminar paulatinamente los aranceles que gravan las ventas de productos nacionales, según el siguiente calendario: inmediatamente, cinco, diez y quince años.

En el comercio de bienes, México tiene un compromiso de quitar inmediatamente los impuestos para los productos que no se fabrican aquí y que proceden de Estados Unidos y Canadá estos representan el 43% de las compras en el mercado norteamericano.

En cinco años, México habrá eliminado los impuestos para el 18% de las compras que hace con sus socios y que cubren 2500 productos.



En diez años se eliminarán los impuestos para 3300 productos. Estos calendarios protegen durante un periodo más largo a la industria mexicana y le da más tiempo para prepararse a la competencia.

### TEXTILES

México podrá vender hilos, telas y prendas de vestir en las cantidades que quiera.

De inmediato se quitan los impuestos para casi la mitad de los productos que nuestro país comercializa en Estados Unidos. Para la otra mitad se bajan los impuestos, que en algunos casos llegan a 65%, o 20% como máximo. Estos impuestos se eliminarán en un plazo de diez años. Canadá suprime de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones.

### AUTOMOTRIZ

Esta industria da trabajo a más de 500 000 personas. Entre los beneficios que reciben tanto productores como consumidores nacionales con la entrada en vigor del TLC se enumeran: Los coches mexicanos entrarán a Estados Unidos sin pagar impuestos inmediatamente.

En el caso de camiones ligeros mexicanos, los impuestos se bajan de inmediato de 25 a 10% y se eliminarán en un periodo de quince años.

### AGRICULTURA

Como México tiene una agricultura menos desarrollada que la de Canadá y Estados Unidos, se dará un impulso a la infraestructura, a los programas sanitarios y a la investigación de productos específicos. Esto es dar capacitación y adiestramiento al campesino mexicano.

### ENERGETICOS

No entrarán compañías extranjeras para comerciar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímicos básicos.

No podrá PEMEX pagar trabajos que encargue con petróleo, siempre tendrá que hacerlo con dinero.

No se dió ninguna garantía de vender petróleo a Estados Unidos y Canadá. México continuará vendiéndolo a quien mejor le pague.

No habrá gasolineras extranjeras en México.

No habrá inversión extranjera directa en la industria del petróleo.

No se pondrá en riesgo, por ningún concepto la soberanía nacional.

### INVERSION

No habrá inversiones foráneas en petróleo, satélite, telegrafía, radiotelegrafía, servicios postales, emisión de billetes y monedas, entre los más importantes. Además:

Los extranjeros no podrán adquirir tierras y aguas en las fronteras y en las costas.

No se permitirán inversiones que contaminen y no habrá protección diplomática para la inversión extranjera.

Se buscará atraer nuevas inversiones para crear más empleos.

#### COMPRAS DE GOBIERNO

Los industriales mexicanos podrán competir para ganar contratos de construcción de obras. En este contexto y a partir del primero de Enero de 1994, se harán programas especiales en México y en Estados Unidos para las micro, pequeñas y medianas empresas.

#### COMERCIO DE SERVICIOS

Se consideran servicios todas aquellas actividades como la construcción de casas, hoteles, hospitales y escuelas, así como el transporte, educación y el turismo. También están catalogadas como servicios los que ofrece un médico, un abogado, un profesor y los comerciantes pequeños y grandes.

En el TLC no se incluyen los que presta el gobierno mexicano como son el Seguro Social y la Educación Pública.

De manera inmediata, Estados Unidos y Canadá permitirán que los operadores mexicanos de autobuses turísticos puedan manejar en esos países; tres años después, las compañías mexicanas podrán entrar, recoger carga internacional y dar servicio de pasaje en los Estados Americanos de California, Nuevo México y Texas; seis años más tarde ambos servicios podrán extenderse a todo el territorio.

En el rubro de bancos, seguros y casas de bolsa, su ingreso a México será paulatino, aunque siempre habrá un tope a la participación extranjera y reglas para vigilar los organismos, a fin de cuidar los intereses del público.

#### NORMAS, PRACTICAS DESLEALES Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS

En el Tratado se establecieron normas, disposiciones gubernamentales para proteger la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente, así como mecanismos de protección de las partes involucradas. De hecho, siempre habrá diferencias y para resolverlas, el TLC establecerá una lista de árbitros de los tres países para resolver las controversias.

### LA OPINION DE EMPRESARIOS Y OBREROS

Con el TLC se consolida el programa económico mexicano, este pacto comercial elevará la captación de inversión extranjera, y sobre todo este Tratado representa prosperidad y debiera extenderse a toda América Latina.

México ha desplazado a Japón como segundo socio comercial de Estados Unidos.

El TLC generará inversiones por más de 15 mil millones de dólares al año y pronostica que el país más beneficiado será México porque, al ser la economía más protegida y regulada, recibirá una proporción mayor de los recursos. Para México el TLC reforzará las reformas económicas que se han puesto en marcha desde 1985 y que han resultado en tasas de crecimiento de 3 a 4 por ciento y en la reducción del índice inflacionario.

El TLC consolidará el acelerado ritmo de cambios en la economía mexicana, al encerrar las reformas salinistas y ampliar el proceso de cambio a los sectores automotriz, textilero, financiero, de telecomunicaciones y de transporte terrestre. La perspectiva del TLC ya ha generado fuertes expectativas entre los inversionistas, lo que explica el flujo de capitales a México.

El TLC hará de la región un centro de alta competitividad internacional. La inversión estadounidense da a México acceso a nuevas tecnologías y habilidades gerenciales, y ayuda a las firmas estadounidenses a competir en el exterior. La continua inversión bajo el Tratado apoyará la economía mexicana.

El Tratado Trilateral es solo parte de un proceso de liberalización de la economía mexicana, lo cual generará crecientes importances que obligan a las empresas mexicanas a modernizarse, o cerrar.

El TLC seguramente influirá en el comportamiento del resto de la economía mundial hacia la apertura de las fronteras territoriales para promover las operaciones del comercio a toda escala.

#### POSIBLES VENTAJAS

1. Mejorar en el acceso al mercado norteamericano.
2. Mejorar en la competitividad y la productividad.
3. Retorno de capitales.
4. Creación de empleos.
5. Asegurar el acceso amplio y permanente de las exportaciones al mercado más grande e importante del mundo.
6. Acceso a tecnologías de punta y creación de economías a escala con miras a lograr mayores niveles de producción, eficiencia y competitividad.
7. Mayor aprovechamiento de los flujos comerciales y financieros internacionales.
8. Crecimiento del Producto Interno Bruto a una tasa cercana al 5% anual, la creación de empleos y alcanzar una tasa de crecimiento de las exportaciones mayor al 7% cada uno.
9. Estabilidad y confianza en los mercados financieros nacionales, particularmente de los mercados de cambio y de dinero.
10. Mayores alianzas y fusiones estratégicas entre empresas de la región.

11. Integración de industrias relevantes como la automotriz y textil, lo que dará mayor competitividad interna y externa a éstos y otros sectores.
12. Mayor efectividad del programa antiinflacionario, disminución del déficit de cuenta corriente, mayor superávit de capital y con ello una cantidad de reservas en aumento.
13. Consolidar la fijación cambiaria del techo y piso de la banda de flotación a partir de 1994.

Con el ingreso al TLC, disminuye el riesgo del país reduciendo las tasas de interés en mercados mundiales; habrá un fuerte incentivo para la inversión extranjera y los empresarios se volverán más competitivos.

Los empresarios, están llegando a la conclusión de que los cambios vinieron para quedarse y han iniciado acciones tendientes a producir una auténtica revolución macro y microeconómica.

Debemos enfrentar la competitividad internacional sin complejos no inhibiciones, con plena confianza en nuestro know how, pensemos globalmente y actuemos local y nacionalmente.

C A P I T U L O

V I I

C O N C L U S I O N



## C O N C L U S I O N

El Tratado de Libre Comercio constituirá un instrumento más para promover un vigoroso crecimiento del país y responder a los retos de la interdependencia creciente de la economía, la aguda competencia internacional y la exigencia de alcanzar mayores niveles de competitividad.

Al responder a éstos retos fortaleceremos el proyecto mexicano de desarrollo de bienes y servicios que se sustenta en la soberanía nacional; lograr la elevación de los niveles de salud, educación y bienestar económico, social y político; en la creación de más empleos productivos y mejor retribuidos; en la apertura de mayores espacios para el desarrollo de las iniciativas de la soledad; con la solidaridad ampliada de todos los mexicanos; en suma, en la participación creciente y comprometida para todo el engrandecimiento de México.

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá extiende de manera natural el modelo de desarrollo "hacia afuera" buscado por México durante los años recientes. Las reformas estructurales y las políticas de estabilización fincadas en éstas constituyen el punto de partida indispensable para esperar los beneficios de eficiencia, bienestar y distribución del ingreso, comúnmente postulados como justificación de un acuerdo comercial de esta naturaleza.

De las negociaciones complejas con Estados Unidos y Canadá, resultó un buen Tratado para México, nuestras exportaciones crecerán a estas naciones, ya que se eliminarán cuotas arancelarias

unas en forma inmediata y otras en forma paulatina.

México ha abierto su mercado, pero lo hará de manera más lenta, comenzando por aquellos productos que no producimos o en los que nos encontraremos mejor preparados para competir.

La Nación Mexicana conserva íntegro el dominio de los hidrocarburos, la reserva del mercado nacional y el manejo de todas las actividades clasificadas por nuestro régimen jurídico como de orden estratégico. También abrirá oportunidades, estimulará la competitividad, atraerá mayores inversiones, aumentará la producción y las exportaciones, por lo tanto estamos entrando en una era moderna de cambios.

Y todo ello se traducirá en la creación de empleos estables, productivos y bien remunerados, y con ello el bienestar que demanda y merece la población.

El Tratado no es la solución a todos nuestros problemas ni sustituye el esfuerzo que nos corresponde realizar.

El Tratado dará prosperidad a México ofreciéndole beneficios como: creación de empleos, en una forma no muy acelerada, porque al aumentar la competitividad en relación con otras regiones del mundo, podremos hacer frente a un reto: competir con regiones que se están uniendo en Europa y en los países de la Cuenca del Pacífico Asiático.

El Tratado de Libre Comercio es inevitable, en el sentido de que ésta es una tendencia comercial hacia el futuro; inevitable porque es la única forma en la cual podremos ser viables a mediano y largo plazos; inevitable en el sentido de que la frontera común entre México y Estados Unidos es una de las más grandes en el mundo y, la que tiene más movimientos por año.

El TLC tiene un valor fundamental por cuanto implica; un nuevo tipo de relaciones entre México y Estados Unidos; uno que se basa en la confianza, en el respeto por las diferencias y el enfatizar las coincidencias.

El TLC representa para los mexicanos un cambio radical en la forma en la cual tendemos a ver a Estados Unidos y a la región Norteamericana.

El aprovechamiento de las oportunidades potenciales del TLC depende de avances adicionales en este tipo de políticas internas, más que de una coordinación macroeconómica con los otros países.

El Licenciado en Administración de Empresas desempeña un papel importante y esencial en el cambio y desarrollo del TLC, la herramienta fundamental para lograr y obtener frutos será su trabajo con calidad, el administrador de empresas deberá tener conocimiento de las perspectivas que el país enfrente, ya que cuenta con una capacidad de coordinar los factores, fuerza de trabajo y capital con un espíritu humanístico para lograr con eficiencia los bienes y servicios que requiere el mercado internacional, sin descuidar los cambios internos tanto económicos, políticos y sociales del país, pero sobretodo alcanzar un bienestar social satisfactorio, que es el objetivo primordial de nuestra profesión.

El reto interno de consolidar estructuras de mercados flexibles con estabilidad macroeconómica contempla no sólo el corto plazo sino un horizonte indefinidamente largo de tiempo.

Una mayor integración con Estados Unidos y Canadá plantea desafíos para la presente década con relación a reformas estructurales en áreas aún no abordadas, y la conformación de condiciones que reproduzcan sostenidamente tasas de inflación similares a las de los países industrializados.

Entendido el TLC como un acuerdo entre México, Estados Unidos y Canadá, para facilitar la compra y venta de productos industriales, tecnológicos y agrícolas, también incluye reglas para regular las transacciones de los servicios que son, entre otros, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y compañías aseguradoras.

El TLC establece las condiciones y el calendario para la entrada de productos a los otros países, sin pagar impuestos. El plazo máximo de desgravación arancelaria de 15 años, es para que los industriales y productores mexicanos se hagan eficientes, desarrollen, modernicen y puedan competir con los productores de Estados Unidos y Canadá.

Se espera que el TLC mejore significativamente el bienestar económico de la población de México, incrementando así el ingreso disponible y su capacidad de compra de bienes.

Las compañías americanas están entrando al mercado mexicano porque el TLC elimina virtualmente todas las barreras que aún quedan para los bienes y servicios de Estados Unidos. La consecuencia lógica es que los mercados abiertos expandan el comercio, lo que a su vez, crea más trabajos y un más alto nivel de vida, dentro de ambos países, Estados Unidos y México.

El TLC proporcionará una sólida plataforma para el crecimiento de trabajos de alto valor, de altos ingresos, de los que depende el futuro de Estados Unidos, Canadá y México.

El mayor beneficio para México con el Tratado de Libre Comercio será el crecimiento del mercado interno, pero el problema que se presenta es que las empresas extranjeras se quedarán con la mayor parte de ese incremento del mercado, debido a su alta competitividad.

Para Estados Unidos y Canadá, el mayor beneficio es que incrementarán sus exportaciones hacia México.

La preocupación actual más importante de la economía mexicana es la obtención de calidad y productividad en las empresas del país.

La calidad no es un objetivo para México, sino una precondition para estar a la vanguardia de las grandes transformaciones económicas del mundo en que vivimos.

Hace unos pocos años la preocupación central en nuestra economía era abatir la inflación y elevar el abasto. Con base en estos fundamentos, la política económica del país para los siguientes años será menos inflación y más crecimiento.

Mayor calidad significa mejores procesos y productos para los consumidores mexicanos y por lo tanto una mejor calidad de vida para la comunidad en general.

Actualmente el Estado es el promotor de una cultura productiva, visionaria, dinámica y de excelencia. Ello se ha logrado gracias a que se han dejado en el pasado los esquemas de rivalidad entre gobierno y particulares.

Necesitamos integrar lo técnico a lo humano y lograr una mayor participación de los sectores comercial, educativo y de organizaciones del Estado.

Pero sobre todo, encontrar mecanismos más apropiados para incorporar a empresas medianas y pequeñas a una cultura de calidad. Esta es una promesa reiterada por parte de varios organismos, que ya no permite más retrasos.

El país debe invertir ahora más que nunca en la formación de capital humano, factor de la producción que permite elevar permanentemente el bienestar social. Esta inversión no sólo tiene que ser vía fiscal, sino el sector productivo deberá fortalecer este renglón de manera importante.

El Tratado es un instrumento de doble filo, por un lado, si se trabaja con responsabilidad será un elemento que nos permitirá aumentar la producción, generar mejores empleos, incrementará la inversión, no sólo externa sino interna, permitirá elevar el ahorro y mejorar el nivel de vida de todos los mexicanos.

Por otro lado, si se deja pasar la oportunidad, posiblemente nuestro país estará más subordinado y tendrá menos margen de maniobra.

La decisión es ahora de todos los mexicanos, los retos son enormes, debemos trabajar con eficiencia y productividad, alentando día a día, hora tras hora la grandeza de nuestro país, México.

El TLC como bloque económico traerá consigo beneficios para México y sus habitantes, hablamos de beneficios a corto, mediano y largo plazo, sabemos que México por su educación, cultura, avances y tecnología tendemos a ser más comercializadores que productores,

actualmente existe una coalición a nivel mundial donde se han formado bloques económicos, como la Comunidad Europea, Foro de Cooperación Económica, Tratado del Grupo de los Tres, ALADI, Mercado Común del Caribe, existe en estos momentos una liberalización comercial o intercambio comercial para buscar la satisfacción de bienes y servicios; por ejemplo, desde el 10. de Enero de 1994, fecha en que entró en vigor el TLC hemos observado que este acuerdo comercial ha sido un factor de presión para eliminar las trabas burocráticas como permiso del suelo, cédula fiscal, permiso aduanal, entre otros.

Han surgido programas tanto de inversión extranjera, como de inversión en el extranjero, simplemente como ejemplo tenemos las compras de gobierno, se empiezan a manejar licitaciones a nivel de los tres países, esto permite eliminar costos y por otra parte el traer al país tecnología, servicios y bienes, México se encuentra en el momento propicio de fomentar el bloque, y aprovechar las oportunidades de cambio que necesita la nación, no podemos quedarnos atrás en este proceso de cambio y competencia que invade a los países más desarrollados, debemos ser optimistas y ver el cambio positivamente haciendo conciencia de la necesidad de crecer y desarrollarnos, pensemos en la certidumbre de inversión en el retorno de capitales y fuga de cerebros, necesitamos creer en el país y en nosotros mismos, estar de manera franca contra los problemas que invaden a la Nación como el conflicto armado en Chiapas, la incertidumbre a nivel gobierno sobre las elecciones presidenciales, ya que este año será muy difícil para el TLC por tantas interrogantes, sin olvidar el desempleo, la falta de educación, capacitación, etc., no podemos hacernos de la vista

gorda, tenemos que ver la realidad y aceptar un cambio que tal vez para muchos es mala, pero creemos que será peor si México no entra en ese cambio y avances comerciales y se queda con sus años de atraso que tiene en comparación con sus dos socios comerciales que son Estados Unidos y Canadá.

Por otro lado es muy pronto para hablar de resultados, sin embargo el contar con un crecimiento y la necesidad del mismo nos hace hablar de un nuevo enfoque productivo, en la actualidad resulta insuficiente pensar que el concepto de productividad debe estar vinculado sólo con el volúmen de producción, a este factor debe agregarse la calidad en diferentes aspectos, entre los que destacan la calidad del producto, la calidad de los insumos, la calidad de los procesos, calidad de la mano de obra, calidad de las condiciones de trabajo, calidad del ambiente en el trabajo, calidad de la administración, con esto podemos darnos cuenta que existe ya una conciencia clara sobre todo en el sector privado para ser más competitivo en su producción. Uno de los principales retos del próximo gobierno será llevar a cabo una reforma microeconómica, en especial en los ámbitos fiscal y laboral, ante las próximas elecciones del 21 de Agosto en nuestro país, la gente tiene más conciencia y muestra una continua evolución, más que los partidos políticos, los que estamos cambiando somos nosotros.

México registró un déficit comercial de unos 4,300 millones de dólares en los primeros 3 meses del año, respecto del de 3,100 millones de dólares en el cuarto trimestre de 1993. México tendrá un aspecto importante a demostrar y será la capacidad para aumentar exportaciones y romper el círculo vicioso de grandes



déficits de cuenta corriente que se suman a la carga de deuda del país.

Para finalizar podemos concluir en que este acuerdo trilateral entre México, Estados Unidos y Canadá es una oportunidad casi obligada para México en el cual podrá cambiar hábitos de compra, calidad en sus productos, mejoría del bienestar social, y sobre todo la ventaja de tener contacto comercial con países más desarrollados de los cuáles aprenderemos, la herramienta y pilar fundamental para que este Tratado nos beneficie será la responsabilidad de nuestro trabajo, la calidad del mismo y desarrollar a nuestro país.

C A P I T U L O

V I I I

G L O S A R I O

**G L O S A R I O**

**ACUERDO:** Resolución que se toma en los tribunales, comunidades o juntas. Reflexión o madurez en la determinación de alguna cosa.

**ARANCEL:** Impuesto aplicado a artículos importados de un país a otro. Tarifa oficial de derechos aduanales.

**AUTARQUICO:** Autarquía, calidad del ser que no necesita de otro para su propia subsistencia y desarrollo. Tendencia de un Estado a organizarse de tal forma que no tenga que necesitar de otros países para realizar plenamente su vida económica.

**CONSENSO:** Asenso, consentimiento y más particularmente el de todas las personas que componen una corporación.

**CONVENIO:** Ajuste, convención.

**CONVENIR:** Ser de un mismo parecer y dictamen.

**DEBATE:** Controversia sobre una cosa, entre dos o más personas. Contienda, lucha, combate.

**DEFICIT:** En el comercio, descubierto que resulta comparando el haber existente con el fondo o capital puesto en la empresa.

**DEMANDA:** Es la cantidad de bienes y servicios que pueden ser comprados a los diferentes precios por un individuo o por el conjunto de individuos de una sociedad.

**DEMOCRACIA:** Pueblo y autoridad. Doctrina política favorable a la intervención del pueblo en el gobierno. Predominio del pueblo en el gobierno político de un Estado.

**DICTAMEN:** Opinión y juicio que se forma o emite sobre una cosa.

**ECOLOGIA:** Parte de la biología que estudia las relaciones existentes entre los organismos y el medio en que viven.

**ESTADO;** Jurídicamente; Sociedad jurídicamente organizada para hacer posible, en convivencia pacífica, la realización de la totalidad de los fines humanos.

Puede definirse también como la unidad de un sistema jurídico que tiene en sí mismo el propio centro autónomo y que esté en consecuencia provisto de la suprema calidad de persona en sentido jurídico.

**FEUDALISMO:** Sistema económico, social y político que existió en Europa durante la Edad Media, basado en el vasallaje y servidumbre.

**FRUGALIDAD:** Templanza, moderación prudente en la comida y la bebida.

**LUCRAR:** Conseguir uno lo que deseaba, utilizarse, sacar provecho de un negocio o encargo.

**LUCRO:** Ganancia o provecho que se saca de una cosa.

**MACROECONOMIA:** Es la economía en su conjunto, la economía del país, de la ciudad o incluso a la economía mundial. Trata de

descubrir las características generales de la economía para establecer sus leyes económicas.

**MERCANTILISMO:** Espíritu mercantil aplicado a cosas que no deben ser objeto de comercio. Sistema económico que atiende en primer término al desarrollo del comercio, principalmente al de exportación, y considera la posesión de metales preciosos como signo característico de riqueza.

**MICROECONOMIA:** Es el estudio de la unidad económica, de la unidad productiva propiamente dicha y del comportamiento del consumidor individual.

**MUNDANO:** Perteneciente o relativo al mundo. Dícese de la persona que atiende demasadamente a las cosas del mundo.

**OFERTA:** Es la cantidad de bienes y servicios que pueden ser vendidos a los diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad.

**OMNIPRESENCIA:** Del latín, omnis, todo y praesentia, presencia. Presencia a la vez en todas partes, en realidad condición solo de Dios. Presencia intencional del que quisiera estar en varias partes y acude de prisa a ellas.

**PARLAMENTO:** Asamblea de los grandes del reino, que bajo los primeros reyes de Francia se convocaba para tratar negocios importantes. Cada uno de los tribunales superiores de justicia que en Francia tenían además atribuciones políticas y de policía.

**PRODUCTIVIDAD:** Calidad de productivo. Incremento de los recursos. Capacidad o grado de producción por unidad de trabajo, superficie de tierra cultivada, equipo industrial, etc.

**PROTESTANTE:** Que sigue el luteranismo o cualquiera de sus sectas.

Perteneciente a alguna de las iglesias cristianas formadas como consecuencia de la Reforma.

**PROTESTANTISMO:** Creencia religiosa de los protestantes.

**RENTABILIDAD:** Calidad de rentable.

**RENTABLE:** Dícese de las inversiones de fondos que producen buen interés.

**SOBERANIA:** Calidad de soberano, autoridad suprema del poder público. Alteza o excelencia no superada en cualquier orden inmaterial (nacional) la que según algunas teorías del derecho político

**SUPERAVIT:** En el comercio, exceso del haber sobre el debe u obligaciones de la caja, y en la administración pública, exceso de los ingresos sobre los gastos.

**TRATADO:** Acuerdo entre miembros de la comunidad internacional. Documento en que consta. escrito, discurso o libro que comprende o explica las especies concernientes a una materia determinada.

Del latín; Tractatus.

Jurídicamente; Acuerdo entre Estados, celebrado para ordenar sus relaciones recíprocas en materia cultural, económica, etc., o para resolver un conflicto surgido entre ellos o para prevenirlo.

**UTILIDAD:** Calidad de útil, provecho, conveniencia, interés o fruto que se obtiene de una cosa.

C A P I T U L O

I X

B I B L I O G R A F I A



**B I B L I O G R A F I A**

- \* Alvarez Anguiano Jorge  
Apuntes de Auditoría Administrativa  
Facultad de Contaduría y Administración  
Págs. 113  
México 1987.
- \* Ballesteros y Hernández  
Fundamentos de Administración (SUA)  
Ed. Interamericana  
México 1989.
- \* Ciavenato Idalberto  
Introducción a la Teoría de la Administración  
Segunda Edición en Español  
Ed. Ma. Graw Hill  
Págs. 687  
Colombia 1981.
- \* Díaz Castro Gilberto Enrique  
Apuntes de Auditoría Administrativa I  
Universidad Nacional Autónoma de México  
Noveno Semestre  
México 1993.
- \* Fernández Arena Jose Antonio  
La Auditoría Administrativa  
Ed. Diana  
Págs. 226  
México 1974.
- \* Fisher de la Vega Laura  
Mercadotecnia  
Ed. Interamericana  
Págs. 427  
México 1988

- \* Grabinsky Nathan  
Método del Análisis Factorial  
Ed. Banco de México  
México 1994.
  
- \* Leonard William P.  
Auditoría Administrativa  
Ed. Diana  
Págs. 315  
México 1991.
  
- \* Mc Carthy Jerome  
comercialización  
Ed. El Ateneo  
Págs. 636  
Argentina, 1984.
  
- \* Méndez Morales José Silvestre  
Economía y la Empresa  
Ed. Mc Graw Hill  
Págs. 357  
México 1989.
  
- \* Méndez Morales José Silvestre  
Fundamentos de Economía  
2a. Edición.  
Ed. Mc Graw Hill  
Págs. 321  
México 1990.
  
- \* Méndez Morales José Silvestre  
Problemas Económicos de México  
Ed. Mc Graw Hill  
Págs. 320  
México 1990.

- \* Mercado H. Salvador  
Comercio Internacional I  
2a. Edición  
Ed. Limusa  
Págs. 304  
México 1992.
  
- \* Reyes Ponce Agustín  
Administración de Empresas, Teoría y Práctica  
Primera Parte  
Ed. Limusa  
Págs. 189  
México 1988.
  
- \* Ríos Salay y Paniagua  
Orígenes y perspectivas de la Administración  
Ed. Trillas  
México 1989.
  
- \* Robbins Stephen P.  
Administración, Teoría y Práctica  
Ed. Prentice Hall  
Págs. 560  
México 1984.
  
- \* Rojas Soriano Raúl  
Guía para Realizar Investigaciones Sociales  
Universidad Nacional Autónoma de México  
Págs. 280  
México 1985.
  
- \* Rubio Ragazzoni Victor Manuel  
Guía Práctica de Auditoría Administrativa  
Colegio Nacional de Licenciados en Administración (CONLA A.C)  
Ed. Publicaciones Administrativas y Controles S.A.  
Págs. 118  
México 1981.

- \* Stoner James y Wankel Charles  
Administración  
3ra. Edición  
Ed. Prentice Hall  
Págs. 826  
México 1989.
  
- \* ¿Qué es el TLC?  
SECOFI
  
- \* Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos  
Resumen  
SECOFI
  
- \* El ABC del TLC  
Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos  
SECOFI
  
- \* Diccionario Enciclopédico UTEHA, Tomos I y VIII  
Ed. UTEHA  
México 1980.
  
- \* Diccionario del Derecho  
Rafael de Pina Vara  
Primera Edición  
México 1966.
  
- \* Diccionario de la Lengua Española Tomos I y II  
Vigésima Edición  
España 1984.
  
- \* Diccionario Enciclopédico  
Salvat Universal Tomo XIX  
México 1986.

**REVISTAS**

- \* Revista Epoca  
Vivir Sin Barreras  
Número 129  
México D.F. 22 de Noviembre de 1993.
  
- \* Revista Macroeconomía  
La Batalla Final  
Año 1 Número 3  
México D.F. 2 de Octubre de 1993.
  
- \* Revista Macrópolis  
Riesgos y Beneficios del TLC  
Año II Número 87  
México D.F. 15 de Noviembre de 1993.
  
- \* Revista Proceso  
TLC, los Días Decisivos para Salinas  
Número 888  
México D.F. 8 de Noviembre de 1993.
  
- \* Revista Proceso  
Con TLC o Sin TLC, Desprecio por México  
Número 889  
México D.F. 15 de Noviembre de 1993.
  
- \* Revista Proceso  
TLC a la Sombra de Estados Unidos  
Número 890  
México D.F. 22 de Noviembre de 1993.
  
- \* Diario Oficial de la Federación  
20 de Diciembre de 1993  
México D.F.