



48

29

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

La profesión contable ante el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica

*Seminario de Investigación Contable
que para obtener el título de
Licenciado en Contaduría presentan:*

**JOSÉ FELIPE HERRERA REYES
MARTHA MUNDO GRESS**

FALLA DE ORIGEN

C.P. ALFREDO ADAM ADAM

México, D.F., 1994

1995



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

REPUBLICA DE COSTA RICA
MINISTERIO DE EDUCACION

1995

REGISTRACION DE
EXAMENES PROFESIONALES

U/0380/95

Con amor y respeto

A nuestros Padres:

Por el apoyo incondicional y su confianza;
porque a pesar de nuestras fallas
han estado a nuestro lado,
gracias por su esfuerzo y ejemplo.

A nuestro Hijo:

Porque este trabajo sea un ejemplo a seguir,
así como un reto a vencer;
hijo con todo nuestro amor,
esperando que podamos apoyarte
en todo lo necesario para tu superación
personal y profesional.

A nuestros Hermanos:

Por su cariño y ayuda,
que aun sin palabras
pero con hermosos hechos
nos han brindado

A nuestros Profesores:

Porque sin los conocimientos
que compartieron con nosotros y su dedicación
no habríamos logrado esta meta.

A todos los que compartieron,
durante ese tiempo, momentos buenos y malos
para avanzar juntos por el camino del éxito
y por elevar aún más el concepto de amistad.

A todos ellos gracias

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
I. ORÍGENES DE LAS AGRUPACIONES COMERCIALES	9
La posguerra. Decadencia de las diferencias económicas	14
Nuevas incertidumbres en el comercio mundial	15
Integración europea	17
El argumento económico para la integración	17
<i>La aceleración del crecimiento económico</i>	19
<i>Comercio libre o integración</i>	21
El efecto sobre el comercio mundial	23
II. PROBLEMAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS	26
La necesidad de visión	26
Estructura del comercio de los países subdesarrollados	28
<i>Los mercados comunes</i>	31
<i>Los objetivos del mercado común</i>	33
Obstáculos y dificultades	35
Moralidad internacional económica: El GATT	37
<i>Beneficios del capital extranjero</i>	40
Integración regional latinoamericana	44
La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)	47
<i>Bloques económicos regionales</i>	51

III. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) DE NORTEAMÉRICA	54
¿Qué es el TLC?	54
Beneficios para los países que intervienen	61
Condiciones para asegurar el éxito	64
Debilidades ante el Tratado	69
IV. LA PROFESIÓN CONTABLE ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA	73
La Contabilidad Pública en México	73
El Contador Público ante el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica	79
Avanzando hacia una igualdad en la profesión contable	86
Opinión de los Contadores Públicos mexicanos	89
V. DIFERENCIAS CONTABLES ENTRE LOS PAÍSES QUE INTEGRAN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA	91
Normas de contabilidad	91
<i>Marcos inflacionarios</i>	93
<i>Revelación de políticas contables</i>	94
Revelación de políticas de contabilidad en estados financieros presentados a fechas intermedias	96
<i>Contenido de las políticas</i>	98
<i>Errores y omisiones fundamentales</i>	100
Cambios en principios de contabilidad	101
<i>Eventos subsecuentes</i>	104
Rubros del balance	106
<i>Activo circulante y Pasivo circulante</i>	106
<i>Conceptos del activo circulante</i>	107
<i>Partidas que integran el activo circulante</i>	108
<i>Exclusiones del activo circulante</i>	110

<i>Conceptos del pasivo circulante</i>	112
<i>Partidas que integran el pasivo circulante</i>	115
<i>Estado de resultados</i>	117
Presentación del dictamen	121
<i>Es tiempo de cambio para el Contador Público</i>	126
<i>¿El dictamen fiscal de extranjeros es una oportunidad o amenaza para los Contadores Públicos nacionales?</i>	127
<i>Es tiempo de capacitación y de modificación en los programas de educación a nivel profesional</i>	127
<i>¿Se modificará la cultura del Contador Público nacional?</i>	129
<i>¿Deberá emitirse una reglamentación jurídica internacional?</i>	129
<i>Opciones y perspectivas que tiene el Contador Público nacional</i>	130
CONCLUSIONES	132
BIBLIOGRAFÍA	134

INTRODUCCIÓN

El intercambio económico ha registrado grandes avances con el correr del tiempo y se ha comprobado que es de gran utilidad para la superación social y cultural de los países que lo llevan a cabo. Los antecedentes históricos de la economía de la posguerra y del GATT, en particular, así lo demuestran, dejándonos ver las ventajas y desventajas del comercio internacional cada vez más libre.

México no se ha quedado atrás, está viviendo cambios que hasta hace algunos años no se hubieran imaginado, estamos cambiando y debemos seguir haciéndolo; no se trata sólo de sobrevivir sino de sacar el mejor provecho de las oportunidades que se nos presentan.

Estamos frente a un momento importante de nuestra historia, con la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC); ante tales retos, debemos sacar a flote el ingenio que nos caracteriza y convertir nuestras debilidades en fortalezas.

El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, que nos conduce a la eliminación de barreras comerciales para el inter-

cambio de bienes y servicios entre los países firmantes, busca una participación equitativa y benéfica.

Dentro del TLC quedan enmarcados los servicios profesionales en general, pero de éstos nos interesan únicamente los correspondientes al Contador Público, quien deberá abrirse camino buscando reciprocidad con sus colegas canadienses y estadounidenses, debiendo proteger sus intereses. La lucha no será fácil, pero con decisión, inteligencia y calidad podrá lograrse el reconocimiento requerido en este campo profesional y de servicios.

I. ORÍGENES DE LAS AGRUPACIONES COMERCIALES

Partimos aquí del siglo XI, época en que el comercio europeo obtuvo una acumulación de capital a través de las operaciones comerciales efectuadas por los centros de producción y consumo. En esa etapa el comercio se encontraba limitado, pues las poblaciones eran bastante pequeñas y, por ello, los niveles de producción eran reducidos. Asimismo, el desarrollo del transporte y el costo del mismo para los bienes de gran volumen era elevado, lo que dificultaba las transacciones. Los principales objetos de intercambio eran textiles, cueros, bebidas, azúcar, productos asiáticos y materiales para construcción naval.

El desarrollo del comercio, durante varios siglos, fue lento y se mantuvo a través de las rutas continentales europeas tradicionales. Sin embargo, el advenimiento del descubrimiento de América, en el siglo XV, trajo consigo la integración planetaria, el desarrollo del comercio y nuevas rutas de intercambio y el avance de los transportes marítimos. Así como la expansión de las formas culturales, políticas, religiosas, sociales y económicas.

El comercio avanzó rápidamente con la construcción de más y mejores transportes marítimos, canales y vías internas de comunicación para transportar las materias primas y la producción fabril.

La reducción de costos en la transportación de insumos, productos básicos y manufacturas, se logró paralelamente al avance de la tecnología que se aplicaba en la producción textil, así como al descubrimiento de la máquina de vapor y a su aplicación como fuerza motriz en los barcos y el ferrocarril, lo que dio como resultado el crecimiento de los mercados internos y el aumento en el comercio internacional.

Ya en el siglo XIX la producción manufacturera europea era importante a nivel mundial. Sin embargo, la producción agropecuaria seguía siendo el principal elemento en el intercambio económico, así como la fuente básica de empleo.

La Revolución Industrial, que había comenzado en el siglo XVIII, continuó avanzando significativamente y registraba una demanda mayor de materias primas y mano de obra para producir los nuevos productos que eran demandados por la sociedad y el avance tecnológico que estaba surgiendo en esos momentos. Más tarde, con el auge de la industria manufacturera comenzó a invertirse, cada vez más, en mano de obra y capital, con el fin de satisfacer las necesidades de la población y generar sectores más productivos, lo que dio origen a una expansión inusitada de los mercados y del desarrollo comercial.

Mediante el avance tecnológico de los países europeos, y con la expansión del comercio internacional y de la producción

de artículos manufacturados, creció el intercambio mundial; siendo los productos primarios, los alimentos y las materias primas, la mayor parte de dicho comercio.

La expansión de la población, así como el cambio en las bases productivas, en la administración y en la composición de la demanda dieron lugar a nuevos estímulos para el crecimiento de la productividad, tanto en los países europeos como en Estados Unidos, que registraron un crecimiento vertiginoso durante el siglo XIX y comienzos del XX. En ese periodo el progreso de los países centrales, conocidos en la actualidad como desarrollados, se dio mediante la explotación de materias primas como el petróleo y los minerales no ferrosos.

El desarrollo científico y tecnológico intervino considerablemente con la actividad económica y en las formas de agrupación empresarial; las nuevas formas de producción pueden definirse como un crecimiento en la productividad y un avance micro y macro-económico.

El movimiento de capital, el comercio internacional y las migraciones originaron tres subsistemas:

- El intercambio de productos primarios en los países desarrollados.
- El comercio de manufacturas para alimentos.
- El intercambio de manufactura en países desarrollados.

Estas dimensiones del intercambio llegaron a representar el 85% del movimiento mundial.

En el presente siglo el avance económico y el intercambio mundial se vieron afectados por la Primera y Segunda Guerras Mundiales, así como por la Depresión de 1929 y la crisis de la posguerra, que desembocó en la Guerra Fría, durante los años cuarenta.

Pasada la Segunda Guerra Mundial se inició la liberalización del comercio, dando lugar a una mayor expansión y por consecuencia a tratados generales como el GATT, esto es: producto por producto, con una disminución de tarifas arancelarias y con la eliminación de barreras en el intercambio comercial.

El avance de las exportaciones de manufacturas desde mediados del siglo XX, entre los países desarrollados y entre éstos y los no desarrollados, acrecentó la división internacional del trabajo, así como la diferenciación científica y tecnológica, que juega un importante papel en dicha división.

Los países desarrollados comenzaron a constituirse así, en términos cualitativos cada vez más grandes, en los centros dinámicos de la economía internacional, tanto en el comercio como en los movimientos internacionales de capital. Incluso, muchos de ellos, por ejemplo en Europa, llevaron a cabo importantes acciones para su integración territorial o continental.

La unificación europea ha sido un idealismo tan remoto como la idea de la Nación-Estado, y encierra una fuerte contradicción con el auge del nacionalismo que apareció al mismo

tiempo que la caída del régimen feudal y al lado del ataque al poder de la iglesia que culminó en la Reforma.

Tan pronto surgieron las Naciones-Estados se hicieron sentir sus fallas. Ya que los países europeos no eran capaces de satisfacer, por sí mismos, todas sus necesidades y trataban de subsanarlas por medio del comercio exterior. Entre los más importantes se encontraban Inglaterra, Francia, Holanda y España, que adquirieron dominios coloniales y establecieron derechos dentro de sus territorios, negándole la participación a otros países.

Hoy en día las cosas han cambiado y los países buscan mejores formas de relación con sus vecinos inmediatos, tratando de establecer asociaciones compactadas en diferentes partes del mundo, lo que les permite crear áreas de influencia comercial, financiera, política y estratégica o de seguridad.

Contrastante con el monopolio y los grupos comerciales coloniales que abarcaron los siglos XVI y XVII, comenzó a fines del siglo XIX y durante el XX un cambio que dio mayor libertad al comercio y alcanzó una importante influencia que favorecería el tránsito hacia un comercio mundial libre, es decir, donde los bienes y servicios pueden trasladarse de un país a otro con toda libertad.

En el caso de los bloques comerciales, éstos pusieron disposiciones entre sí que no afectaban a su comercio, pero si marginan la intervención de otros países.

LA POSGUERRA. DECADENCIA DE LAS DIFERENCIAS ECONÓMICAS

Conforme los países de Europa, África y Asia tuvieron mayor estabilidad productiva y de exportación, adquirieron también mayor facilidad para iniciar importaciones de Estados Unidos. Así fue como las transacciones entre Estados Unidos y el resto del mundo pudieron avanzar, gracias a que los segundos disminuyeron las restricciones en torno a las importaciones norteamericanas (de Estados Unidos y Canadá).

Durante la posguerra, los países afectados dieron sus primeros pasos para liberar sus importaciones mutuas; pero no con Estados Unidos. Con ellos fue hasta 1954 que los países europeos se sintieron seguros de poder competir con la variada producción norteamericana.

Países como Alemania, que llevaban a cabo un importante intercambio económico con otros países igualmente desarrollados, encontraron en ello un importante avance. Desde esa época se percibían claramente los beneficios que representaba el intercambio comercial, sobre todo el comercio con Europa Occidental, y aun cuando existiera interés comercial por parte de otros países, como los subdesarrollados éstos carecían de recursos para atraer la atención de los desarrollados.

Ya desde entonces existían restricciones comerciales para los países no europeos, siendo el más afectado Estados Unidos. Con posterioridad a la guerra, Europa fue creciendo y

fortaleciéndose enormemente, a grado tal que sus importaciones disminuyeron considerablemente, lo cual significó un límite a los objetivos de expansión comercial y económica de Estados Unidos.

NUEVAS INCERTIDUMBRES EN EL COMERCIO MUNDIAL

A principios de la década de los sesentas se alcanzó uno de los objetivos por los que se había luchado durante más de 25 años: la liberación del comercio mundial. Asimismo, por vez primera, desde la posguerra, los Estados Unidos tuvieron que preocuparse por la debilidad que mostraban sus cuentas con el exterior, esto se manifestó en las salidas considerables de oro con destino a otras naciones.

Esa debilidad externa tuvo su contrapartida en la recuperación económica de Europa, pues ésta comenzó a exportar más de lo que importaba, ya que ahora podía obtener sus propios recursos, mientras que Estados Unidos continuaba gastando grandes cantidades de dinero en ultramar, tanto para ayuda económica como para fines militares. De esta manera, el diferencial de sus exportaciones e importaciones se había reducido bastante y, por lo tanto, no podía ya financiar al exterior con fines militares, por ello se tenía que vender oro de la reserva nacional, para financiar el déficit externo.

Cuando casi había logrado su objetivo de política comercial y expansión mundial, los Estados Unidos comenzaron a observar la aparición de signos de retroceso al proteccionismo, por ello se promovió la condición de que para recibir ayuda económica o militar, tenían que comprarse exclusivamente bienes norteamericanos.

Por otra parte, existía descontento ante la negativa de las naciones industriales en conjunto para crear condiciones satisfactorias al desarrollo del comercio con los países subdesarrollados; pero el movimiento hacia la integración económica de Europa Occidental y el proteccionismo de los Estados Unidos fue una amenaza de crecimiento económico para muchos países subdesarrollados, esto ocasionó que muchos países subdesarrollados en varias partes del mundo estudiaran la posibilidad de formar un frente común. Esta tendencia avanzó más en América Latina, cuyo desarrollo se vio frenado por la contracción de la economía norteamericana y por la expansión europea.

En este contexto, las empresas privadas comenzaron a enfrentar una situación de incertidumbre con respecto a la política comercial internacional, y pusieron en práctica mecanismos de control y discriminación de empleados para promover la recuperación y la expansión durante la primera década de la posguerra. Pero cuanto más se acercaban al libre comercio, menos seguras estaban de que les agradaría, ya que incluso el país que esperaba mayores beneficios se estaba debilitando, y entre los países subdesarrollados el descontento se agudizó cada vez más.

INTEGRACIÓN EUROPEA

Un punto importante, que unificó la integración continental, fue el deseo de las naciones europeas de ser un punto importante en el Nuevo Mundo; estos países pensaron que para poder ser grandes y alcanzar su desarrollo necesitaban realizar una unión mayor, que les diera la fuerza necesaria para competir con el resto del mundo.

Una vez realizada la integración europea y sus argumentos económicos, algunos comunistas empezaron a meditar sobre dicha integración, cómo ayudar a mejorarla, cómo utilizar el capital, la mano de obra, la eliminación de impuestos, etc., aspectos que promueven la idea, muy importante, de la competitividad, así como la preocupación por prestar mejores servicios y con eficiencia mayor. Asimismo, se piensa que esta unificación incrementará los objetivos de las empresas, que se reflejarán en las inversiones para elevar la capacidad productiva y lograr mayores ingresos, así como una amplia demanda de bienes y servicios de toda índole.

EL ARGUMENTO ECONÓMICO PARA LA INTEGRACIÓN

Los argumentos económicos para la integración de las naciones, con el fin de crear mercados mas grandes, no son decisivos

cuando se incorporan las limitaciones que ellos conllevan; a su vez los elementos políticos, en ocasiones, son más poderosos de lo que se cree, por ello los protagonistas de los esfuerzos de integración deben basarse más francamente en éstos.

En este sentido, el argumento político atrae a los economistas y el económico a los políticos; la eliminación de los impuestos y otras barreras al comercio entre varios países trae consigo diferentes efectos:

- Puede incrementar o disminuir la eficiencia con que se emplean el capital y la mano de obra existentes.
- Puede incrementar o disminuir el grado de utilización del capital y la mano de obra, para afectar al nivel de ocupación y desempleo.
- Puede incrementar o disminuir la tasa de crecimiento de la zona en conjunto y de sus partes componentes.

El problema de si un mercado aumenta o no la eficiencia, depende del grado en que existan economías no realizadas de escala y de especialización, y de si la integración económica tiende a mejorar la relación de precios del intercambio. Está claro que el grado de competencia de una industria puede afectar la eficiencia, el nivel de ocupación y la tasa de crecimiento; asimismo, dependiendo de la forma y amplitud con que los países que se integran modifica el equilibrio del poder entre los negocios y el gobierno, influye en los factores mencionados anteriormente.

La aceleración del crecimiento económico

Para que los sacrificios implicados en la renuncia de la soberanía económica puedan valer la pena, no basta con que los recursos existentes se utilicen productivamente, pues debe darse un estímulo a la tasa de crecimiento futuro de la economía; la unificación de Europa Occidental, en este sentido, conduce a un espíritu de empresa que transformará la economía de ese continente.

Con la unificación europea aumentarán los objetivos de los hombres de negocios y sus expectativas redundarán en niveles de inversión que crearán una nueva capacidad productiva, más eficiente, y una tasa de ganancia más alta que, al mismo tiempo, originará mayores ingresos y, por lo tanto, una mayor demanda de bienes y servicios. De hecho, la creciente prosperidad de la zona actúa como un aliciente al capital extranjero, lo cual contribuye a un mayor volumen de inversión, así como a una absorción más rápida de las técnicas y prácticas avanzadas.

El comercio entre las naciones participantes aumentó con gran rapidez, incluso se han realizado nuevas inversiones ante el proceso de integración. Sin embargo, no debe olvidarse que la tasa de crecimiento y el nivel de inversión dentro de la Comunidad Económica Europea (CEE) ya eran elevados antes de la firma del Tratado de Roma. Estos acontecimientos son parte de los ajustes de los hombres de negocios dentro y fuera de la zona

de la CEE, como resultado de la creación de un gran mercado europeo unido, con una tarifa arancelaria común frente el resto del mundo.

Por lo tanto, si quiere lograrse un crecimiento equilibrado debe obtenerse una estructura económica interrelacionada de abastecimientos, y conjuntar el insumo y el producto de cada sector con los demás sectores, para lograr así una unificación. El crecimiento se da a medida que aumenta el ingreso de los bienes producidos, lo cual debe compararse con los bienes demandados. La relación de esto con la integración económica, es que una gran región económica es más autosuficiente que cualquiera de las subregiones que comprende, por lo tanto una gran región tiene más éxito que una pequeña en la obtención de su estructura de crecimiento, en armonía con las distintas industrias, ya que está menos expuesta a riesgos e incertidumbres del comercio exterior.

Si el desarrollo económico de la zona no es planeado como un todo y si el logro del equilibrio y la coherencia de las fuerzas del mercado no se da, tales fuerzas pueden funcionar, efectivamente, en el comercio internacional e interno, mas no puede decirse que exista un ajuste entre la demanda y la oferta de industrias particulares dentro de cada país, ni en el comercio exterior.

Dada la apreciación de las necesidades futuras, una estructura desequilibrada del crecimiento podría significar una tasa de expansión global más rápida que una estructura equilibrada, la

asignación de una cantidad de recursos a un sector clave de la economía crea una escasez o embotellamiento en otro, la existencia de este embotellamiento puede ser, a largo plazo, un incentivo poderoso para el desarrollo adicional de lo que serían las condiciones del perfecto equilibrio y la simetría.

De esta forma, el crecimiento equilibrado no constituye una defensa de la integración económica en la medida en que esto tenga validez, la importancia con respecto al problema de la integración depende de si se tienen intenciones de que la zona integrada se planifique centralmente.

Comercio libre o integración

Se dice que la renuncia a la soberanía nacional está relacionada con el objetivo principal, enunciado en el Tratado de Roma, de unificar a la Europa Occidental, o quitar obstáculos al comercio intraeuropeo. Con el Tratado de Roma empiezan a romperse las barreras comerciales arrastradas durante medio siglo y por el estancamiento económico. Las primeras que se abolieron fueron las que estaban íntimamente relacionadas con los controles directos de cuotas sobre el intercambio comercial entre los mismos países europeos. Lo que produjo un progreso bastante satisfactorio, pues se simplificaron los controles. Sin embargo, surgió otro problema, el de los aranceles, ya que estos eran extremadamente excesivos y altos. Ante tal circunstancia optaron

por establecer un mercado común, ya que bajo esa denominación se eliminan todos los aranceles sobre el comercio recíproco, sin extender estas condiciones a otros países.

Una de las influencias más importantes para converger en favor de un mercado común, fue la presión de quienes buscaban un mayor progreso hacia el ideal del libre comercio, pero realmente no se consideraba que la eliminación de barreras fuera el fin de la cuestión; pensaban que Estados Unidos al enfrentarse a una economía dinámica, fuerte y grande, desearía compartir sus beneficios y así alentar al Congreso para reducir sus aranceles, esto implicaría en un principio, la discriminación contra el resto del mundo y con ello se derribarían obstáculos al libre comercio, sobre una base bastante amplia.

La Unión Europea se considera como la creación de una Unión Atlántica, más que como una integración en sí misma. Por ello, es imposible determinar el tiempo que durará la Comunidad Economía Europea (CEE), ya que los librecambistas buscan derrocar las barreras comerciales internas y externas, así como otras formas de interferencia gubernamental en la economía; los industriales desean una ampliación de mercados ya sean internos o externos y los integracionistas, por su parte, no están interesados ni en el libre comercio ni en una ampliación para la empresa privada. En realidad, para muchos de ellos la integración europea significa planeación conjunta y controles conjuntos, más que un régimen librecambista o liberal.

EL EFECTO SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL

El efecto que ha causado el Mercado Común Europeo sobre el mercado mundial puede enmarcarse en las dos tendencias siguientes:

- Acelerar el crecimiento de Europa Occidental y, por lo tanto, el nivel de las exportaciones europeas de ultramar.
- Que la Europa Occidental produzca, por sí misma, bienes que antes importaba de los países del resto del mundo.

La primera tendencia se denomina como el "efecto ingreso", y la segunda como el "efecto desviación". Si consideramos que el ingreso aumenta más rápidamente debido a una integración de la economía y, suponiendo que las importaciones aumenten en proporción al ingreso, se encontraría que la integración económica se da gracias a un aumento del comercio mundial.

Si aumentaran las importaciones en relación al ingreso o si existiera un efecto "desviación", por el cual los productos nacionales desplacen a los bienes que se han adquirido fuera de la Europa Occidental, esto dependería del crecimiento en el producto que generen los ingresos europeos.

Al crearse un comercio y observar la desviación de éste se requiere, para poder describirlo, formar una Unión Aduanera que tenga como finalidad desplazar las fuentes de abastecimien-

to, lo que puede darse hacia fuentes de mayor o menor costo, dependiendo de las circunstancias. En algunos casos el resultado puede ser la liberación del comercio interior, en la cual los miembros de una misma unión comiencen a importarse unos a otros los bienes que podrían producir por sí mismos, pero a un costo mayor, lo cual no afectaría al comercio mundial. De hecho, sí se promueven mayores ingresos dentro de la unión, aumentará la demanda de importaciones provenientes de terceros países (esto sería la creación de una zona de comercio). En otros casos, el resultado puede ser que los miembros de la unión produzcan a un mayor costo, como consecuencia de los aranceles comunes exteriores, lo cual sería perjudicial tanto para los países importadores como para los exportadores (ésto sería la desviación de comercio).

Debe notarse que, aunque aumenten las importaciones, pueden disminuir las mercancías individuales afectadas por el proceso de sustitución y, en consecuencia, varios países sufrirían una pérdida en sus exportaciones; el solo hecho de la integración económica europea y el establecimiento de una tarifa arancelaria exterior común frente al resto del mundo, no crea presunción alguna acerca de si sus efectos son negativos o positivos sobre el comercio mundial.

En una negociación entre países de iguales circunstancias, si uno de ellos no ofrece nada no podrá obtener nada. La posición arancelaria de la CEE sólo da concesiones para abrir mercados europeos sustanciales a las exportaciones de los Estados Uni-

dos a cambio de concesiones de igual significado por parte del mercado interior estadounidense. Las negociaciones arancelarias que realizaron con la CEE bajo la "Ley de expansión del comercio", no suponen un aumento mayor de las exportaciones de Estados Unidos hacia esa región. No es considerable que la CEE considere los acuerdos como instrumentos para resolver problemas de pagos de los demás países.

II. PROBLEMAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS

LA NECESIDAD DE VISIÓN

Uno de los principales problemas de nuestro tiempo es la poca inteligencia de los países desarrollados para tener contacto con los problemas de las naciones tercermundistas. Año con año en discursos, parlamentos y reuniones internacionales, se habla de la necesidad de rescatar naciones subdesarrolladas del hambre y la escasez. Después de varias generaciones desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, sigue discutiéndose si se debe destinar o no el 1% del ingreso de un país para las necesidades de zonas en vías de desarrollo.

Podemos decir que, en nuestros días, el pensamiento de los poderosos se dirige al mundo pasado y no al futuro. Como dijo Bárbara Ward: "Hasta ahora el resultado del colonialismo occidental ha sido dejar moribundo al viejo mundo, sin crear uno nuevo en su lugar".* Por ello, no puede calificarse como desafío el hecho de que nuestra visión sea de libertad y democracia, pues son metas en las que hemos depositado nuestros más altos

* Bárbara Ward, *India and the West*, New York, 1961, p. 96.

valores y constituyen principios consagrados por siglos de lucha y heroísmo, mas con esas palabras no come una sola caloría la gente hambrienta.

En los países subdesarrollados los ingresos per cápita, comparados con los de los países desarrollados, son excesivamente bajos, y aunque los datos no son muy precisos, se dice que al ritmo que se incrementa el alza salarial en estos países se necesitarán varios cientos de años para que logren un nivel similar al de los países desarrollados; bajo esas circunstancias, se pierde cualquier esperanza de lograr niveles de vida satisfactorios para dichos países. Por lo tanto, ningún país puede esperar tanto tiempo para que sus niveles de vida aumenten, ni debe resignarse a vivir con privaciones, suciedad o enfermedades, pues ahora, con el avance de la ciencia podrían lograrse soluciones tangibles a la mayoría de las necesidades.

La ciencia permite y promete una vida mejor para cualquier país, pueblo o persona; esto hace que los pueblos de las naciones subdesarrolladas consideren su promoción con más claridad, pues su situación social y económica no puede soportar más el atraso heredado. Además, esas condiciones de vida pueden originar situaciones de intolerancia y violencia.

Si el sistema económico que durante siglos ha marginado a los países subdesarrollados no hace nada por promover una solución global o reorganizarse en plazos aceptables, se encontrará con situaciones inéditas, en muchos casos violentas, que amenazarán su existencia.

Como se ha dicho, estos cambios no pueden hacerse desde el exterior, estos se deben hacer internamente; mientras que la responsabilidad de los países desarrollados será ver con benevolencia el cambio económico y social y no obstaculizar el paso de las naciones subdesarrolladas. Esto, a menudo, nos lleva a hechos que no siempre resultan como se esperan o que no se llevan a cabo conforme a las propuestas o planes. Se debe enfrentar el hecho de que las naciones subdesarrolladas creen que las políticas están hechas únicamente para el interés de los países desarrollados, más que para ellos y, en su opinión, el problema tiene un reconocimiento estrecho y se fundamenta en ganancias a expensas de estos países.

Sería un grave error suponer que la ayuda económica puede resolver los problemas existentes en las naciones subdesarrolladas, ya que el principal problema económico entre unos y otros países es el comercio y no la ayuda o asistencia.

ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS

La estructura del comercio exterior de los países subdesarrollados depende esencialmente de la economía mundial; en tal sentido, se han estado haciendo intentos para realizar cambios importantes a esa estructura, uniendo grupos económicos regionales que consideran como un movimiento contemporáneo la independencia económica y política.

Existen dos sectores económicos dentro de la estructura del comercio de los países subdesarrollados, que conviene analizar:

- La agricultura de subsistencia; que prevalece casi como fue hace miles de años, en donde los campesinos cultivan los campos bajo condiciones feudales y, por lo general el ingreso es en especie y no en dinero.
- El sector mercado, al que se llevan los excedentes de los productos que no son consumidos por las familias, para la venta.

Estos sectores han crecido gracias a la demanda de las naciones industriales, fundamentalmente en las áreas de alimentos básicos o materias primas para exportación. El intercambio, a su vez, está regulado por fuerzas de mercado similares a las que existen en los países industrialmente avanzados, aunque en ellos la productividad es más alta que la del sector de subsistencia.

La situación agrícola de los países subdesarrollados atrae al capital extranjero, que introduce nuevas tecnologías y equipos más avanzados. En muchos países subdesarrollados este sector de mercado está dominado por europeos.

Los canales de comercio se generan de países subdesarrollados a desarrollados y de ahí son regresados a los países subdesarrollados, ya que estos no tienen un comercio entre sí como el que tienen los países desarrollados. Además, existen bloqueos de naciones desarrolladas a naciones subdesarrolladas, cuando

consideran que éstas pueden afectar sus intereses. Hasta hace poco tiempo se han creado industrias nuevas que tratan de protegerse de las importaciones de productos competitivos de Estados Unidos y Europa Occidental.

La gran mayoría de los países subdesarrollados dependen, en gran medida, de las exportaciones de productos primarios y la diversificación del comercio es una de las cosas más difíciles de alcanzar, por lo tanto, sus exportaciones son uniformes y dependen de uno o algunos productos, de tal forma que si la demanda de estos productos pierde importancia traerá como consecuencia una catástrofe. Además, la prosperidad de estos países está ligada a las condiciones de las naciones desarrolladas, a las que venden sus productos en una cantidad considerable, de manera que están doblemente expuestos, por la concentración de sus exportaciones en términos de mercado y por el valor de las mercancías manufacturadas que importan.

El problema no es sólo la uniformidad de su comercio o los riesgos por fluctuaciones extremas a las que están expuestos, sino a la incapacidad de obtener divisas extranjeras para financiar importaciones de bienes para el desarrollo, pues eso es inherente a las políticas de países industrializados, que ven con recelo cualquier acción que vaya en contra de sus intereses.

Otro problema, en el caso de los países de materias primas y de alimentos, es que la demanda se hace cada vez más lenta, en comparación con la de bienes y servicios finales; y lo peor es que las naciones desarrolladas son cada vez más autosuficientes,

pues han impulsado sus propias fuentes de abastecimiento. Y en muchos casos, en la actualidad, los países desarrollados compiten con las naciones subdesarrolladas por el comercio mundial de diversos alimentos y materias primas, por ello la demanda de productos primarios en las naciones subdesarrolladas crece lentamente y ha ido reduciéndose en proporción directa a la competencia tan desigual que existe. Por lo tanto, el único camino para los países subdesarrollados es encontrar una solución interna a sus problemas, ya que los mercados para sus exportaciones tradicionales producen cada vez menos divisas que las necesarias para pagar sus importaciones más esenciales.

Los mercados comunes

Uno de los mayores problemas es el que corresponde a la pregunta acerca de ¿cuál será el futuro de las exportaciones de las naciones subdesarrolladas? Sobre todo en un contexto mundial en el que la demanda de productos alimenticios de climas templados y tropicales está limitada por las políticas de autarquía y subsidios a las exportaciones y por la pobreza de divisas de las naciones subdesarrolladas, por lo tanto, la demanda de esos productos no crecerá con rapidez; además que existen políticas arancelarias difíciles de traspasar en algunas naciones desarrolladas.

La demanda de materias primas también se ve afectada por las mejoras tecnológicas, ya que existe la sustitución de materiales naturales por sintéticos y, una vez más, los intentos de las naciones subdesarrolladas por avanzar en las exportaciones se ven truncados, pues compiten en un mercado inelástico y con tendencias a la disminución en los precios. Bajo estas condiciones, la capacidad de expansión es para los países industriales y no para las naciones subdesarrolladas.

Ante tales circunstancias los mercados de exportación son pesimistas, ya que según un estudio elaborado por la Comisión Economía para la América Latina (CEPAL), señala que: ...con bases optimistas, las exportaciones latinoamericanas aumentaran un 4% anual y sobre una base conservadora no excederan del 2%.

Entonces, si los países subdesarrollados no logran aumentar sus niveles de vida mediante la producción destinada a la exportación, tendrán que aumentar su producción para el mercado interno; lo cual supone importar materias primas industriales, maquinaria y equipo a gran escala. También será necesario producir bienes que actualmente se importan. Por lo anterior, está claro que los países subdesarrollados tendrán que producir cada vez una mayor cantidad de productos para cubrir sus necesidades, esto implica una reorientación de toda su estructura económica interna, así como de su comercio exterior.

Frente a tal desigualdad y nivel de dependencia de los países subdesarrollados, se busca la cooperación y apertura de mercados, como condición futura de existencia.

Los objetivos del mercado común

Los argumentos en favor:

La mayoría de los países subdesarrollados creen, correcta o incorrectamente, que el Tratado de Roma es un ataque dirigido contra ellos, lo cual constituye un factor importante, que los lleva a crear un frente común que no es sólo de defensa, pues el argumento para la integración económica se basa en consideraciones más profundas y de oposición a las políticas restrictivas de los países avanzados.

El argumento básico para una *unión aduanera* o un *sistema preferencial*, es que podría ayudar a impulsar el proceso de desarrollo económico, ya que una protección arancelaria conjunta o cooperativa, equivaldría a crear zonas de mercado individual.

El argumento de una industria incipiente es un caso especial y excepcional, y el libre comercio es un objetivo deseable para todos los países, ya sean desarrollados o subdesarrollados. Pero no se conocen los argumentos clásicos o tradicionales para el libre comercio, que conllevan supuestos, falsos o inexactos para las naciones subdesarrolladas. Uno de esos supuestos es que todos los recursos experimenten una ocupación plena, con lo cual resulta imposible producir una cantidad mayor de ciertos artículos sin que disminuya la cantidad de otros. Esto implica que, bajo estas condiciones, a un país le conviene más especializarse en elaborar productos para los cuales está mejor dotado

que otros países, e importar productos o bienes que son elaborados a un costo menor en otras partes.

La principal característica de una nación en vías de desarrollo es la desocupación o desaprovechamiento de sus recursos y, por lo tanto, es posible aumentar la producción de algunos productos sin disminuir otros. Aquí el problema no es el de la distribución de recursos fijos, como sucede en una economía de ocupación plena, sino encontrar una ocupación productiva a todos aquellos factores que no se utilizan.

Un país típico en vías de desarrollo tiene tanta mano de obra desempleada en el sector agrícola, que la puede transferir al sector industrial sin que esto afecte la producción del campo, y en la medida en que una nación aumente su producción industrial, sin afectar la agricultura obtendrá una ganancia neta de ingreso real para su economía. Sin embargo bajo un régimen de libre comercio no podrían los países insuficientemente desarrollados conservar industrias ineficientes, ya que serían devoradas por los países económicamente más avanzados, pues el nivel de cada persona ocupada debe tender a elevarse bajo condiciones de libre comercio.

Por tanto los países subdesarrollados no están interesados en lograr una mayor productividad, sino que su objetivo primordial es el de encontrar una ocupación útil para aquellos ciudadanos que no aportan nada al ingreso y producto nacional real. Si se logrará encontrar una ocupación para estas personas, inclusive con una productividad baja, existiría una ganancia neta, siem-

pre y cuando el ingreso total real que se reparta a la población sea mayor de lo que sería si existieran condiciones de libre comercio. El argumento que se sustenta en las políticas comerciales internacionales de las naciones desarrolladas y que se encuentra contenido en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, es que los aranceles y otras restricciones comerciales son malas para el comercio mundial y en especial para el país que los establece; pero en países en vías de desarrollo existe un supuesto contrario, pues se dice que los aranceles son beneficios y que podrían aumentar el comercio mundial a largo plazo, en la medida en que promuevan mejores ingresos reales para los países subdesarrollados.

OBSTÁCULOS Y DIFICULTADES

Un argumento a favor del avance económico mundial es la creación de bloques comerciales entre países subdesarrollados, pero los obstáculos son considerables y numerosos. El primer obstáculo es natural, ya que las montañas y selvas forman barreras gigantescas para el transporte y la comunicación internos. Esta dimensión tiene tal importancia que, en ocasiones resulta más barato importar productos de otros países que transportar el mismo producto elaborado en el país.

Otro obstáculo es la política, pues, por mucho tiempo en América Latina las proposiciones para una unión económica se

detuvieron por enemistades políticas y por los hechos revolucionarios en varios países. Como parte del contexto político, existe un resentimiento de las naciones subdesarrolladas hacia las desarrolladas, ya que piensan que por décadas han estado bajo el yugo de las mismas y piensan que ha llegado el momento de avanzar en sus propios intereses, utilizando para ello sus propios métodos. Con el surgimiento de movilizaciones independentistas o nacionalistas en los países subdesarrollados, resulta difícil evitar un nacionalismo político o politizado.

La integración podría significar que el ritmo de crecimiento del grupo esté determinado por países que avanzan con lentitud, en tal caso las ventajas de la ampliación del mercado se ven amenazadas por los pocos deseos de aprovechar las oportunidades que resulten del crecimiento económico. De esta forma, países pequeños y ambiciosos pueden encontrarse con la oportunidad de elegir entre las limitaciones inherentes al tamaño de su mercado nacional o unirse a un grupo mayor pero más retardatario, y aunque el ingreso a éste sostiene su propia expansión, le obliga también a restringir las importaciones y a mantenerlas al mismo nivel que los otros países.

De igual importancia son los problemas que surgen como resultado de la diversidad en las condiciones económicas y los niveles de desarrollo; así como la poca cooperación que existe entre los países subdesarrollados frente al resto del mundo; que encuentran dificultades para aprovechar las reglas elaboradas por los mismos países industrializados, además del recelo entre

algunos países latinoamericanos y de éstos con otras regiones atrasadas.

MORALIDAD INTERNACIONAL ECONÓMICA: EL GATT

Además de las dificultades señaladas, los problemas de las naciones subdesarrolladas no encuentran reflejo en los códigos y reglas elaboradas para el comercio internacional, como en el caso del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que fue el resultado de un largo proceso de negociaciones entre Estados Unidos y la Gran Bretaña.

El GATT representa un compromiso entre los intereses de los países desarrollados, aunque el texto se modificó en algún grado para tomar en cuenta la existencia de las naciones subdesarrolladas, sin embargo la representación de éstas en las conferencias para lograr los acuerdos finales, aún no había adquirido la influencia o fuerza necesarias para hacer que sus necesidades e interes se sintieran más positivamente.

El GATT tiene una función esencial: convertirse en una institución para la negociación de los problemas del comercio internacional y resolver los conflictos de interés comercial entre los países firmantes. El principio más importante para el GATT es la no discriminación, el requisito de que en condiciones normales los países deben otorgar trato igual a todos los países que co-

mercian; pero, cabe acotar que la igualdad de trato sólo es justa cuando se da entre iguales.

Existe una situación en que las reglas del GATT permiten que se introduzcan nuevas medidas de discriminación y ésta se presenta cuando los países deciden establecer una *unión aduanera* o una *zona de libre comercio*. Pero las condiciones que deben cumplirse son rigurosas y específicas. De tal manera, las naciones pueden eliminar todas las tarifas sobre sus comercios recíprocos sin dar el mismo privilegio a los países que queden fuera del grupo, se pueden reducir sus aranceles interiores en el acero, por ejemplo, pero no pueden reducirlos en un 10% o incluso 1%. Tampoco pueden elegir las mercancías en las cuales se eliminarán los aranceles. Además, los *imperfectos* establecidos por una *unión aduanera* o una *zona de libre comercio* sobre las importaciones no deben ser mayores a los que prevalecían antes de la formación de la unión.

Muchos países subdesarrollados pueden estar dispuestos a ir muy lejos en la reducción de aranceles a su comercio recíproco, sin comprometerse a la eliminación total de tales barreras. Pero el problema al que se enfrentan es ampliar las manufacturas sin correr el riesgo de destruir las pocas industrias que ya poseen, al momento de eliminar las barreras.

Por estas razones, los requisitos categóricos del GATT no están bien ajustados a los problemas de integración de los países subdesarrollados, en los cuales se necesita un mayor mercado y no un comercio sin controles. Existen argumentos para

permitir a los países subdesarrollados una mayor flexibilidad que a los desarrollados, en el grado y alcance de sus recíprocas reducciones de barreras comerciales, de manera que no tengan que exponerse a la dislocación de mercados que podría tender a disminuir su desarrollo económico más que a aumentarlo.

En caso de tomar medidas de planeación económica conjunta, sobre una base regional, sin pasar sobre las reglas del GATT, se tendrían miras muy estrechas al oponerse a las medidas de integración parcial, por defender un principio que no tiene trascendencia en el problema. Las reglas del GATT deben revisarse para reconocer la necesidad de protección regional a las industrias incipientes, así como ahora permiten la protección nacional de esos casos.

El GATT dispone que el establecimiento de una *unión aduanera* o *zona de libre comercio* no debe conducir a mayores restricciones sobre el comercio con terceros países, aquí la dificultad estriba en que los países subdesarrollados no producen por sí mismos ciertas mercancías y sus aranceles sobre esas importaciones pueden ser muy bajos o inexistentes. En muchos países pequeños no existen tarifas arancelarias para la importación de bienes de capital, y precisamente éstos son los bienes en lo que las perspectivas de cooperación y expansión dentro de un mercado común pueden ser más prometedoras.

Sí puede lograrse el cumplimiento de las reglas del GATT, y sí un país aumenta sus aranceles sobre los bienes de capital al unirse a un mercado común y reduce sus aranceles sobre otros bienes, conservará así, sin variación, su nivel promedio de pro-

tección. La dificultad se encuentra en que los productos que están sujetos a los aranceles más elevados serán, probablemente, los que tengan importancia en la producción del país de que se trate; por tanto, no es aceptable una disminución de la protección, pues no sería justo esperar que un país subdesarrollado se arriesgue a perjudicar sus escasas industrias como precio para que se le permita dar preferencias a las industrias de otro país.

En realidad ninguna separación de las reglas del GATT, entre las implicadas en las consideraciones anteriores, reducirá probablemente el volumen de las exportaciones de los países desarrollados a los subdesarrollados. A su vez, en la medida en que las naciones insuficientemente desarrolladas empiecen a producir un producto para sí mismos, su demanda se desplazará sencillamente, hacia otro tipo de producto; no existe ningún peligro de que sus demandas sean mayores a sus existencias de divisas, mientras se conserve la presión por obtener niveles más elevados de vida. Por el contrario, el grado en que las medidas que se mencionaron antes ayuden a acelerar el proceso de desarrollo, marcará la tendencia para que el comercio entre los países desarrollados y subdesarrollados aumente a largo plazo, en lugar de que suceda lo contrario.

Beneficios del capital extranjero

Una dificultad básica para los países subdesarrollados, cuyas políticas de desarrollo se fundamentan, principalmente, en la

inversión extranjera, es que el esfuerzo para canalizar la inversión que se requiere implica otorgar prioridades o concesiones a los inversionistas. Dichas concesiones incluyen exenciones considerables con respecto a los impuestos sobre el ingreso y las ganancias, equipo importado, acuerdos favorables para realizar transferencias de fondos al exterior, compras y préstamos en el mercado interior, tasas especiales de cambio ventajosas, más que las tasas normales, y toda clase de privilegios y estímulos. Muchos gobiernos se enfrentan a una competencia destructiva, al dar cabida en su territorio a determinadas compañías en las que las concesiones han sido tan grandes, que el costo para los países subdesarrollados es mayor que cualquier beneficio posible.

Las dificultades para promover una iniciativa local son bastante considerables, pues las industrias nacionales deben competir con empresas extranjeras más grandes y con mayores ventajas, que obtienen buenos subsidios del gobierno local, a cambio de que los países subdesarrollados puedan obtener un rápido progreso. Estos planteamientos resultan erróneos, pues lo que se requiere es alentar sus propias capacidades y técnicas de organización, sin menoscabo de las ventajas que puedan obtenerse de la experiencia extranjera al establecer sus propias compañías, con sus conocimientos técnicos y administrativos.

Hay casos en que se han logrado beneficios en los que el capital extranjero ha jugado un papel positivo para desarrollar los recursos de un país, pues se han introducido nuevas ideas, nuevas capacidades y nuevas técnicas, que de otra forma nunca

se hubiesen logrado, en esas situaciones se ha producido un rendimiento justo y no excesivo sobre su inversión. Pero se han presentado casos en los que la explotación ha sido espectacular y, como es lógico, estos permanecen presentes en la conciencia del público, quizá más que los casos de las empresa honradas.

Una de las dificultades principales para permitir una participación extensiva del capital extranjero en la vida económica de cualquier país, es que las compañías con intereses mundiales tienen, frecuentemente una orientación en su política de producción, muy diferente a la que un país consideraría apropiada por sí mismo. En ocasiones son injustos los instrumentos adoptados por ciertas compañías internacionales para reducir sus obligaciones impositivas, incluyendo la valuación de las mercancías exportadas o importadas a precios artificiales para ocultar las ganancias. Así, algunas compañías internacionales han logrado operar en algunos países subdesarrollados durante años sin pagar ningún impuesto sobre el ingreso, afirmando que sus operaciones locales les producen pérdidas.

Incluso donde los países subdesarrollados obtienen importantes beneficios del ingreso del capital extranjero, llega un momento en que el servicio de la deuda les impone una pesada carga. Por ello, a menos que una nación obtenga préstamos del exterior, probablemente llegará una época en que el ingreso de nuevo capital será insuficiente para pagar las transferencias de interés, ganancias y dividendos sobre los préstamos anteriormente acumulados. En muchas ocasiones las empresas extranje-

ras ubicadas en los países subdesarrollados tienen tanto éxito, que pronto extraen del país más de lo que colocaron en él.

Los países subdesarrollados no están en condiciones de pagar deudas sobre una escala mayor, a menos que obtengan acceso a las donaciones o préstamos de bajo interés a largo plazo. La mayoría de estas naciones se encuentran preparadas, en diferentes grados, para ofrecer estímulos y aliento a la empresa nacional o con participación extranjera; pero no alcanzan a ver la razón por la que cualquier mercado común que ellos formen, deba ser la señal para hacer fuertes inversiones extranjeras. Las metas del mercado común de los países subdesarrollados tienen una acentuación muy distinta a las de las naciones desarrolladas. El principal propósito de un mercado común para un grupo de países subdesarrollados es promover la transformación de sus economías por medio del desarrollo industrial.

El desarrollo regional dentro de un mercado común no puede abandonarse por completo a las fuerzas del mercado, pues esto daría por resultado la concentración de todas las nuevas industrias en aquellas zonas que ya tienen el grado más alto de desarrollo. Se requiere algo parecido a una planeación conjunta regional, de manera que cada nación obtenga una participación justa de los beneficios del mercado común. En ésta y otras formas es probable que los objetivos del mercado común de los países subdesarrollados entren en conflicto con las reglas del GATT, por ello, existe un fuerte argumento para adaptar las reglas del GATT a las necesidades de las naciones subdesarrolladas.

INTEGRACIÓN REGIONAL LATINOAMERICANA

Se han hecho proposiciones para crear agrupaciones económicas regionales, incluso se hicieron propuestas para establecer un mercado común que abarque a todo el Hemisferio Occidental, si los países subdesarrollados están preocupados por un ingreso excesivo de capital privado norteamericano, no es difícil imaginar cuan obstinada sería su oposición a cualquier intento de abrir sus mercados a las importaciones provenientes de Estados Unidos; esta medida colocaría a la limitada industria que ha podido establecerse en América Latina a merced de una competencia sumamente desigual, que haría peligrar seriamente todos los avances de los últimos treinta años.

Sugerir cualquier tipo de mercado entre países desarrollados y subdesarrollados es no comprender todo el problema de atraso económico. Si el libre comercio con los países desarrollados pudiera resolver los problemas de las naciones subdesarrolladas, esos problemas habrían desaparecido hace mucho tiempo.

La rapidez con que las negociaciones entre los gobiernos llegaron a la firma del Tratado de Montevideo es notable, y debe rendirse tributo a la imaginativa de la diplomacia económica. No obstante, a pesar de los argumentos en pro de la integración, parece poco probable que se hubieran logrado dichos acuerdos si no hubiera sido por dos sucesos trascendentales.

- La firma del Tratado de Roma, por el cual, Europa Occidental adoptó medidas para discriminar el comercio de exportación de América Latina.
- El colapso de los acuerdos con los que los países Latinoamericanos habían comerciado durante años.

Así, la discriminación de los países latinoamericanos en favor de sus comercios recíprocos no desembocaron en preferencias arancelarias, sino en la utilización de controles directos. En años recientes, los países latinoamericanos liberaron sus controles sobre el comercio y los pagos, para hacer más similares los regímenes de comercio exterior a los existentes en Estados Unidos y Europa Occidental, así como ajustarse a los requisitos del Fondo Monetario Internacional. No obstante, se preocuparon por conservar los canales de comercio que desarrollaron mediante el empleo discriminatorio de sus controles.

Por otra parte, el problema al que se enfrentaban los países sudamericanos, en especial Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, era conservar la discriminación que les favoreciera, sin ir en contra de las reglas del GATT. Así, a la conclusión a que llegaron fue que como el GATT sólo permitía la introducción de discriminaciones arancelarias cuando los países expresaban una clara intención de establecer una *unión aduanera*, o sea una *zona de libre comercio*, sería necesario que sus países aceptaran un acuerdo de ese tipo.

Así se originó el Tratado de Montevideo, en el cual los países adoptaron la idea de una *zona de libre comercio*, no tanto

porque estuviesen convencidos totalmente de los argumentos para la integración económica, sino porque ésta era la única forma en que podían conservar ciertas corrientes comerciales deseables, obedeciendo al comportamiento evolutivo de las naciones desarrolladas y encarnadas en el GATT. Los países sólo trataban de ajustarse a las reglas de este organismo lo suficiente para evitar la necesidad de indemnizar a cualquier tercer país que se considerara afectado por las nuevas preferencias.

Una vez aceptada la idea de una zona de Libre Comercio entre los cuatro países del Sur, lo empezaron a promover entre otras naciones. Primero Bolivia, Paraguay y Perú se unieron a las discusiones. Pero lo más importante fue el ingreso de México; por dos razones:

- Una alianza confinada al Sur dividiría a América Latina, originando dificultades semejantes a la división de Europa Occidental, provocada por el Tratado de Roma.
- Con la participación de México, cualquier asociación dejaría de ser una creación exclusiva del Sur, y podría formar un núcleo de una amplia cooperación regional que, podría atraer cada vez más miembros de otras partes de América Latina.

México no estaba interesado simplemente en la conservación de los canales existentes de comercio, sino en la apertura a nuevos mercados y nuevos productos, transformando, por lo

tanto, los limitados conceptos originales de los Cuatro del Sur. El Tratado de Montevideo fue firmado en el mes de febrero de 1960, y entró en vigor el 2 de junio de 1961. Pero dejó abiertas las posibilidades del libre ingreso de otras naciones latinoamericanas, y antes de que terminara el año de 1961, Colombia y Ecuador se unieron al grupo. A su vez, se abrió el camino para que los países Centroamericanos y de El Caribe se unieran por separado o como un subgrupo. Sin embargo, en el año de 1962 se rechazó la solicitud de ingreso de Cuba.

LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC)

Como resultado de los tratados para la formación de ese grupo de naciones latinoamericanas, se estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), con sede en Montevideo. Los países participantes acordaron que en el curso de un periodo de doce años eliminarían todos los derechos y otras restricciones sobre lo esencial de su comercio recíproco. Esto mediante negociaciones destinadas a llevar a cabo reducciones en los derechos de un país sobre las importaciones del resto del grupo, también se indicaban reducciones en restricciones no arancelarias sobre las importaciones, y se elaboraba una lista común que comprendía a todos los productos en los cuales todos los países están de acuerdo en eliminar los derechos.

El tratado estableció lineamientos generales de otros arreglos, pero dejó pendientes los detalles de las negociaciones subsiguientes. Los países participantes debían procurar coordinar sus políticas de desarrollo agrícola y de intercambio de productos agropecuarios; y aunque se ampliara el comercio de artículos agrícolas, está claro que no se trataba, en especial, de obtener el libre comercio en ellos, ni de organizar la agricultura.

Se introdujeron varias disposiciones para abordar el problema específico de los países menos desarrollados, que implicaban un trato favorable con respecto a las reducciones de aranceles y otras restricciones al comercio, así como a la perspectiva de ayuda financiera y técnica. También se hicieron esfuerzos para alentar la producción en esos países, mediante la concesión de ventajas que no se extendieran a los demás participantes del tratado.

También se establecieron cláusulas de escape, aplicables cuando la liberación de las importaciones causara efectos sobre las actividades productivas, éstas fueron de gran importancia para las economías nacionales o en aquellos casos en que existan dificultades en la balanza de pagos.

A su vez, existen instancias centrales del organismo, como la Conferencia, que es el órgano supremo de la ALALC, formada por representantes de los gobiernos, cada uno de los cuales tiene un voto. Durante los dos primeros años las decisiones de la Conferencia serían por mayoría de dos tercios, cuando no se emitiera ningún voto negativo, pero cada país poseía el derecho

de voto. Los procedimientos de votación subsiguientes aun están pendientes de negociación. Existe, además, un Comité Ejecutivo Permanente de Representantes de los gobiernos y una Secretaría con un Secretario Ejecutivo. Aunque falta saber cuál será el poder que se les otorgue a éstos organismos, ya que es probable que su autoridad sea muy limitada.

Es fácil encontrar deficiencias en el Tratado de Montevideo, en el aspecto de las obligaciones rigurosas que no están sujetas a negociación y son pocas; así como en las lagunas y cláusulas de escape que son numerosas, y en las que todo gobierno tiene el poder de veto. Cada etapa de la reducción arancelaria depende de un complejo intercambio de listas de productos de los que cada país solicita, o en los que está dispuesto a otorgar concesiones.

De mayor significado es el hecho de que, bajo el Tratado de Montevideo, las obligaciones se refieren primordialmente a la liberación del comercio actual. Aunque se establecen disposiciones para que los países participantes liberen el comercio de productos que no se intercambian actualmente entre ellos.

El tratado podría encontrarse en peligro de perder todo su significado. El comercio interlatinoamericano actual sólo representa una décima parte del comercio total, y se restringe virtualmente a productos primarios, los principales beneficios de la integración económica se encuentran en el estímulo al desarrollo industrial, más que al comercio de los productos tradicionales; al respecto, el Tratado es bastante impreciso, ya que el desarro-

llo industrial latinoamericano se concentra en las industrias ligeras, y en éstas no ha sido superable la limitación del pequeño mercado nacional.

Las empresas están firmemente establecidas en los países latinoamericanos y sus propietarios ven con recelo cualquier cosa que pueda dificultarlas, mientras que quienes desean nuevas industrias están menos organizados y tienen menos influencia. Ésta ha sido la razón principal de que no se logre resolver aún el problema de la cooperación industrial y es probable que no sea fácil la tarea de lograr una solución aceptable.

Uno de los principios del Tratado consiste en que las concesiones se basen en la reciprocidad, pero no se dice en qué forma debe darse esa reciprocidad, excepto por la sugerencia de que las ganancias en exportaciones deben ser de una magnitud semejante en los diferentes países; una forma de reciprocidad es pedir a los países que obtengan un mayor aumento en sus exportaciones que en sus importaciones, como resultado de la mayor libertad del comercio, con lo cual reducirán sus barreras a la importación.

Los incentivos recíprocos son esenciales si se quiere que el mercado común alcance sus objetivos de desarrollo dentro de un grupo de naciones subdesarrolladas; casi es imposible prever un éxito definitivo del Tratado si prevalece el mismo grado de inestabilidad interna y externa que ha existido desde el fin de la Segunda Guerra. En muchos casos las políticas de tasas de cambio pueden exigir una reconsideración.

Sería absurdo pretender que el Tratado resuelva todos los problemas, las principales dificultades son las que se presenten en el futuro y aún no existe seguridad de que podrán superarse, es inútil concentrarse en las fallas del Tratado; ya que éste no puede funcionar a menos que los mismos países deseen que funcione.

La respuesta de los gobiernos que se reunieron en Montevideo es clara; no están dispuestos a contraer obligaciones ilimitadas, pero dan pasos concretos hacia la liberación del comercio regional y desean ampliar la zona de acuerdos y cooperación. Ésto, por sí mismo, constituye un progreso histórico en las políticas de los gobiernos latinoamericanos.

Bloques económicos regionales

Las proposiciones para crear bloques económicos regionales en todo el mundo varían desde los Tratados de Integración Económica Centroamericana, el Tratado de Montevideo, hasta las ideas más vagas para una Asociación de los Estados del Sureste de Asia, sin planes concretos para el establecimiento de un mercado común y mucho menos con un objetivo final determinado. La situación es variable en muchos aspectos, incluso en la región que más ha avanzado en este campo existen muchos cambios en el ritmo y la moralidad, en especial en África, y mucho dependerá de la reacción de los países desarrollados a los pro-

blemas subyacentes que hacen que las naciones subdesarrolladas se muevan siguiendo su curso presente.

Dos cosas están claras; la primera es que aunque los mercados comunes pueden representar un elemento positivo e incluso necesario en el desarrollo económico de zonas fragmentadas como Centroamérica y África, sus ventajas tendrán que considerarse con más cuidado en los países grandes, donde las economías a escala, no realizadas, no son tan importantes para realizar sacrificios considerables de la soberanía nacional.

La segunda es que los países subdesarrollados deben ver más allá de la superficie del actual regionalismo económico de las naciones subdesarrolladas y comprender sus causas básicas. Una de las más importantes es el comportamiento poco satisfactorio de los países desarrollados en el comercio internacional. Ellos mismos han violado muchas de las reglas que esperan que los países subdesarrollados obedezcan; y, por lo consiguiente, crean una situación en la cual los países subdesarrollados, incapacitados para abrirse camino en los mercados de Estados Unidos y Europa Occidental, piensen que ahora deben llegar a una mayor autosuficiencia mediante la formación de grupos.

Las naciones desarrolladas deben aceptar la responsabilidad de que han reducido las oportunidades de mercado para las naciones subdesarrolladas; éste es un campo en el que las naciones desarrolladas tienen la guía y las naciones subdesarrolladas deben imitarlas con rapidez si es que quieren lograr al-

gún beneficio; el grado de autarquía de las naciones subdesarrolladas no será menor, ni mayor, de lo que determinen los países desarrollados a través de sus políticas de comercio internacional.

III. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) DE NORTEAMÉRICA

¿QUÉ ES EL TLC?

LIBRE COMERCIO: Práctica económica que busca la ausencia de barreras al comercio internacional, con el propósito de establecer un intercambio que beneficie la actuación de los costos comparativos. Los costos comparativos son la obtención de beneficios para aquéllos países, especializándose en producir aquéllas que les resulte en el costo relativamente más económico, piensan en importar aquellos productos que les representan una manufactura más costosa.

El TLC es un acuerdo entre naciones que buscan desaparecer obstáculos a la importación, minimizando prácticas y regulaciones restrictivas al comercio exterior, identificadas como barreras no arancelarias y que son parte importante del intercambio comercial, que debe ser recíproco y fluido en un 80%.

Hablar de *libre comercio* significa visualizar a los países en circunstancias mejores que las que se viven en ausencia de la apertura comercial; la idea es obtener mejores bienes y servicios a cambio de la producción, los cuales no se hubieran logrado a través del desarrollo interno con la misma cantidad de recursos.

Quiere decir esto, que se pueden alcanzar más y mejores bienes y servicios a más bajo costo en el exterior, que si se hubieran producido internamente. Además, el *libre comercio* puede incrementar el producto nacional, bajando los precios de los bienes y servicios puestos a la venta.

Se dice que el *libre comercio* nos permitirá una mejor habilidad y competitividad en la producción, haciendo posible superar la falta de visión de los factores productivos, mediante la producción en una mayor cantidad de productos que con regímenes proteccionistas. Además de ayudarnos a compensar las desventajas que se producen por la falta de movilidad de los factores productivos, utilizando la movilidad de los mismos productos.

El TLC es un proyecto de integración comercial, es el cambio que esperan los países para complementar y mejorar sus economías, realizando procesos menos complicados para su comercio y hacer más rápidas sus transacciones comerciales.

El TLC abarca, entre otras cosas, varias regulaciones de las cuales sólo mencionaremos dos:

- a) *Barreras no arancelarias*: que se refieren a las normas jurídicas, actividades administrativas y regulaciones gubernamentales que no sean arancelarias, o sea: desaparecer los obstáculos que impiden el libre paso de las importaciones y productos.
- b) *El principio de origen*: que nos dice que los beneficios de los tratados arancelarios preferenciales, sólo abarcan

mercancías producidas por las naciones que intervienen en el tratado, quedando fuera los artículos producidos por otros países.

El origen del TLC surge de una necesidad humana y para realizar un bien común, es por eso que deben aprovecharse las oportunidades exportando recursos naturales y personal capacitado, para que se dé, como resultado, una mayor producción de empleos y un mejor nivel de vida para los mexicanos habitantes de los países firmantes. En este sentido, debemos visualizar los retos y oportunidades, tanto en el intercambio comercial interno como en el externo, ya que será la base fundamental para crecer y ocupar un lugar importante en la economía mundial.

El TLC firmado entre Estados Unidos, Canadá y México, que entró en vigor el 1º de enero de 1994, señala en cuanto a los servicios profesionales:

PRINCIPIOS GENERALES: no será obligatorio vivir en el lugar donde se presten los servicios y deberán reconocerse de manera mutua las licencias que se expidan en materia de servicios profesionales. En el caso de México, se aplicarán reservas de acuerdo a la Constitución Política Mexicana.

De acuerdo a la necesidad de la apertura comercial y de servicios, nuestras autoridades siempre al pendiente de la legislación, en este caso específico la SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) fue la encargada de

reunir los acuerdos que se establecieron para regular el desarrollo de la prestación de un servicio profesional.

Según al texto oficial de la SECOFI, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica en su anexo 1210.5, Servicios Profesionales, nos dice:

Trámite de Solicitudes para el otorgamiento de Licencias y Certificados:

1. Cada una de las partes se asegurará que sus autoridades competentes verifique, en un plazo razonable a partir de la presentación de una solicitud de licencias o certificados por un nacional de otra parte: a) Si la solicitud está completa, resuelvan sobre ella y notifiquen al solicitante la resolución; o b) Si está incompleta, informen al solicitante, sin demora injustificada, sobre la situación que guarda la solicitud y la información adicional que se requiera conforme a su legislación interna.

Elaboración de normas profesionales:

2. Las partes alentarán a los organismos pertinentes en sus respectivos territorios a elaborar normas y criterios mutuamente aceptables para el otorgamiento de licencias y certificados a los prestadores de servicios profesionales, así como a presentar a la Comisión recomendaciones sobre su reconocimiento mutuo.

3. Las normas y criterios a que se refiere el párrafo 2 podrán elaborarse con relación a los siguientes aspectos:
 - a) educación: acreditación de escuelas o de programas académicos;
 - b) exámenes: exámenes de calificación para la obtención de licencias, inclusive métodos alternativos de evaluación, tales como exámenes orales y entrevistas;
 - c) experiencia: duración y naturaleza de la experiencia requerida para obtener una licencia;
 - d) conducta y ética: normas de conducta profesional y la naturaleza de las medidas disciplinarias en caso de que los prestadores de servicios profesionales las contravengan;
 - e) desarrollo profesional y renovación de la certificación: educación continua y los requisitos correspondientes para conservar el certificado profesional;
 - f) ámbito de acción: extensión y límites de las actividades autorizadas;
 - g) conocimiento local: requisitos sobre el conocimiento de aspectos tales como las leyes y reglamentos, el idioma, la geografía o el clima locales;
 - h) protección al consumidor: requisitos alternativos al de la residencia, tales como fianzas, seguros sobre responsabilidad profesional y fondos de reembolso al cliente para asegurar la protección de los consumidores.
4. Al recibir una recomendación mencionada en el párrafo 2, la Comisión la revisará en un plazo razonable para decidir si es congruente con las disposiciones de este Tratado. Con fundamento en la revisión que lleve a cabo la Comisión, cada parte alentará a sus respectivas autorida-

des competentes, a poner en práctica esa recomendación, en los casos que correspondan, dentro de un plazo mutuamente acordado.

Otorgamiento de licencias temporales:

5. Cuando las partes lo convengan, cada una de ellas alentará a los organismos pertinentes en sus respectivos territorios a elaborar procedimientos para la expedición de licencias temporales a los prestadores de servicios profesionales de otra parte.

Revisión:

6. La comisión revisará periódicamente, al menos una vez cada tres años, la aplicación de las disposiciones de esta sección.

SERVICIOS FINANCIEROS: lo importante en este punto será proteger los intereses del público, el sistema de pagos seguirá bajo la custodia de los mexicanos; serán recíprocas las concesiones que se otorguen a cualquier otro país, no se tomará en cuenta la política monetaria y cambiaria; de igual manera se tratarán las actividades que sean parte de los sistemas de seguridad social y de la banca de desarrollo. Sólo en forma de instituciones subsidiarias se podrá entrar al mercado mexicano.

TRANSPORTE TERRESTRE: su entrada total será en un periodo aproximado de 10 años, se adaptará una forma de salvaguarda

temporal y normas técnicas de seguridad. Una vez aceptado el TLC transcurrirán 3 años, y a partir de entonces Estados Unidos permitirá el acceso de los transportes mexicanos dentro de sus fronteras. La inversión extranjera en el giro de autobuses y transportes de carga sólo será del 49%, a lo cual México responderá con reciprocidad.

En términos generales: El TLC es la respuesta a los cambios en la globalización del mundo. Este tratado nos proporcionará aprovechamientos, al poder complementar por medio de las economías mexicana, canadiense y estadounidense, tanto los recursos como los procesos productivos, aumentando así la competencia en todas las regiones.

El tratado pretende:

- a)* Promover en forma segura la obtención de nuestros productos en Estados Unidos y Canadá.
- b)* Desaparecer en forma total, pero paulatina, las barreras arancelarias.
- c)* Es la pauta para que México fortalezca su economía, fomentando la inversión extranjera por medio de la industria nacional principalmente, proporcionando más niveles de competitividad incluyendo los servicios profesionales.
- d)* Y, de esta forma crear mayores fuentes de empleo para elevar el nivel de vida social en nuestro país.

BENEFICIOS PARA LOS PAÍSES QUE INTERVIENEN

El Tratado de Libre Comercio nos dará la oportunidad de que 360 millones de estadounidenses, canadienses y mexicanos disfrutemos de un mercado común, al integrarnos en un grupo comercial como el que se ha logrado; por consiguiente muchas cosas deben cambiar para quienes vivimos en estas regiones.

En términos generales, habrán de modificarse:

a) el incremento de las exportaciones; al ser más grande el mercado y eliminar las barreras arancelarias éstas deberán aumentar considerablemente; *b) el incremento de las inversiones;* al abrirse las fronteras los inversionistas extranjeros llegarán a nuestro país con su capital para invertirlo en nuestra industria o crear otras nuevas; *c) el incremento de los empleos:* al expandirse las industrias o al crearse otras dará como resultado el aumento de fuentes de empleo; *d) el incremento en los salarios;* al abrirse el mercado se tendrán mayores ventas y por consiguiente un mejor ingreso para la empresa, con lo cual se podrá ofrecer mejores salarios y por consiguiente mejor nivel de vida para la población; *e) mayor competencia internacionalmente con la apertura,* la competencia será mayor y tendremos que dar nuestro mejor esfuerzo, actualizarnos y dar el nivel de competitividad que se requiere.

Por otra parte, y en términos específicos podemos decir que existirán beneficios como:

Tipo de Cambio: Se deberá estabilizar el tipo de cambio entre los tres países, de manera que se puedan llevar a cabo transacciones en pesos, dólares canadiense y americanos, ya que operarán indistintamente bancos de los tres países.

Tomemos en cuenta que la estabilidad en el tipo de cambio es de gran beneficio económico para cualquier nación.

Medios de Comunicación: periódicos importantes como *Wall Street Journal*, de circulación en Estados Unidos, podrá leerse en publicaciones especiales en México y Canadá por medio de los satélites, de igual manera puede suceder con periódicos mexicanos y canadienses; por lo tanto, las noticias ya no serán locales sino más bien nacionales o regionales, por lo que realizarán un importante impacto en toda la región del mercado común.

Las razones económicas y de mercado se conocerán con mayor facilidad por los cables de noticias, las noticias que se transmitan por la radio y televisión serán de acceso para todo ciudadano interesado. Adquirir publicidad de cualquier medio de comunicación será posible desde cualquiera de los tres países.

Lenguaje: con esta oportunidad de comercio es casi obligatorio para cualquier empresario hablar entender y

escribir los idiomas universales como son el Inglés, Español, Francés, Alemán y ahora el Japonés. Por lo tanto, los mexicanos debemos tomar esto en cuenta y actuar de acuerdo a las necesidades cambiarias, aprendiendo los idiomas que, de igual forma, tendrán que hacerlo los estadounidenses y canadienses.

Comunicaciones: el *fax* y los *teléfonos celulares* que ya son comunes en México, al igual que en Canadá y Estados Unidos, contribuirán a la red de comunicaciones celulares más eficiente; transacciones que antes tomaban semanas ahora podrán llevarse a cabo el mismo día gracias a un *fax*; la tecnología, al igual que los servicios, podrán utilizarse con mayor y mejor eficiencia para integrar a los tres países.

Recursos Naturales: los países que integran el TLC están clasificados como los tres mayores productores de petróleo, Estados Unidos, México y Canadá en este orden; también son importantes en producción de minerales y por su agricultura. Por su parte, México tiene una buena producción agrícola en maíz, algodón y azúcar.

Integración de Procesos: los tres países tienen en común un sistema eléctrico y graduación de gasolina similar, al igual que medidas y tallas de calzado y ropa; además de medidas y pesos para muchos de los productos. Por su parte, México tiene a su favor que utiliza el sistema métrico decimal, mismo que ya está en proceso de adopción en Estados Unidos y Canadá.

Geografía e Historia: la historia no nos une en forma tan profunda como las fronteras; ya que cada país ha vivido independientemente sus triunfos y fracasos al momento de autogobernarse, las guerras internas que han tenido que enfrentar y que los han fortalecido en las aspiraciones de libertad y solidaridad.

Actividades Culturales: la cultura en México debe cambiar, romper con las diferencias de criterio que existen con Canadá y Estados Unidos, debemos de entender que las habilidades y aptitudes deben complementarse con sistemas culturales y productivos. Los primeros pasos ya se han emprendido, cada país cuenta con embajadores de buena voluntad, que llevan a cada uno la riqueza cultural de las diferentes regiones, mostrando las habilidades y aptitudes con que se cuenta.

CONDICIONES PARA ASEGURAR EL ÉXITO

Los cambios económicos en las últimas décadas han logrado hechos notables para liberar el comercio, un ejemplo es el Tratado de Libre Comercio en Norteamérica, que requiere, para ser productivo y positivo una economía abierta a las exigencias que se nos presentarán, como la tecnología, la calidad o la creatividad en los productos, e iniciar una buena infraestructura empresarial que enfrente la competencia internacional.

Y para alcanzar las metas que nos fijamos debemos enfrentar los retos con recursos técnicos y científicos dentro de cada organización; ya que la competencia es una guerra de ideas innovadoras, estratégicas y de productividad, pues la economía que se ha abierto al comercio exterior observa ahora un mayor y mejor desarrollo.

Una de las exigencias es tener una mente creativa, por lo que demos eliminar limitaciones y teorías ya inaplicables, creando nuevas posibilidades e iniciando acciones que superen lo ya realizado.

Nuestro país esta cambiando y debe seguir haciéndolo, pues no sólo es deseable e inevitable sino obligatorio para la sobrevivencia y aprovechamiento de nuestra historia, para dar un gran paso hacia un futuro mejor.

Las necesidades a cubrir por las empresas mexicanas, al enfrentarse a la competencia internacional, serán, como ya se dijo, la tecnología y el capital para lograr ventajas del TLC, ya que la mayoría de nuestras empresas todavía realizan sus actividades con tecnología atrasada, lo que implica aún una dependencia externa.

Como ya se ha comprobado el hombre es incapaz, por naturaleza, de cubrir todas sus necesidades por sí mismo, por lo que para lograrlo debe asociarse para intercambiar bienes y servicios.

Debemos unir esfuerzos, captar flujos de capital a largo plazo, pero para ello debemos estabilizar la economía transmi-

tiendo confianza. Un modelo de modernización económica nos enseña que no hay mejor inversión que la productiva.

Las plantas maquiladoras siempre han jugado un papel importante en la vida económica de nuestro país por lo que debe seguirse apoyando esta actividad para generar un mayor número de divisas.

Para que México pueda proporcionar los mismos servicios bancarios que los extranjeros debe captar capitales externos en gran escala para poder financiarse. Para estar a la altura del Tratado de Libre Comercio debemos desarrollar una gran creatividad en la actividad de intermediarios financieros, creando nuevos servicios de operación, créditos integrales, varias formas de ahorro, etcétera.

Para que exista una mayor penetración de capital extranjero en nuestro país, será importante que la legislación mexicana elabore métodos y procedimientos más sencillos en materia tributaria, tomando en cuenta normas mínimas de Estados Unidos y Canadá, para mejorar el control de ingresos fiscales y así ayudar a las operaciones comerciales, para evitar que los empresarios mexicanos se encuentren en desventaja ante la competencia de los otros países, en los que no existe el impuesto patrimonial a los activos de las empresas, por ejemplo.

El empresario mexicano tiene un gran trabajo y esfuerzo por hacer, tratando de sacar ventajas de la cultura estadounidense y canadiense, analizando sus técnicas de publicidad, ventas y empaques, para poder competir efectivamente, pero debe crear

políticas basadas en formas de mercadotecnia internacional; tomando en cuenta productos y sectores para alcanzar beneficios tanto a empresarios como al país.

Algo importante, es tratar de reducir los obstáculos a los que se enfrentan las empresas por el sistema político, ya que falta una estructura suficientemente idónea para crear una política laboral flexible y que ayude a la competitividad. Debemos de tener seguridad y confianza en nosotros mismos para competir con ética y eficacia.

Cuando México visualizó con seguridad el Tratado de Libre Comercio, se preocupó e inició cambios importantes, como fueron las leyes laborales y la educación básica hasta la superior, se estima en sí que el desarrollo importante del TLC será en 10 años, las autoridades del ramo podrán aprovechar ese periodo para realizar investigaciones y consultas en los sectores productivos, tomando en cuenta sus debilidades y fortalezas.

La industria mexicana tendrá el reto de aumentar la competitividad, único camino para entrar en un mundo cada vez más enriquecido por las comunicaciones, con más riesgos pero con mejores oportunidades.

La pequeña y mediana empresa jugarán un papel importante en el crecimiento y variación de la actividad exportadora, competitiva, pues las dos forman un núcleo productivo. Darán mayor rapidez, flexibilidad y eficacia, respaldando campos que ayuden a las grandes empresas, quienes a su vez podrán proporcionarles apoyo en impuestos, organización, Derecho laboral,

etcétera. Además de tecnología para adentrarse en los mercados mundiales.

Pero las empresas medianas y pequeñas también requieren del apoyo gubernamental para sacar ventaja tanto fiscal como tecnológicamente y, sobre todo, ayuda económica; tratando de dar eficiencia y modernización en situaciones competitivas, mediante una calidad total en el producto final. Y así lograr divisas para importar sólo lo necesario para las empresas y los consumidores y, de esta forma, evitar el aumento de las importaciones sobre las exportaciones.

El empresario mexicano debe tener siempre en mente que para poder lograr sus metas comerciales debe vender lo que el cliente quiere adquirir, ya sea un bien o servicio, por lo cual debe invertir en investigaciones de mercadeo para conocer las necesidades, deseos, actitudes y tendencias de compra. Además de desarrollar su creatividad, no sólo para entrar a la competencia internacional sino también mantenerse en la nacional, para lo cual debe considerar:

- Dar un servicio completo.
- Estar en contacto tanto con el mercado como con el cliente.
- Hacer un equipo de buenos profesionistas.
- Planear estrategias para formar una empresa a largo plazo.
- Dar opciones con decisiones correctas.

Pues las empresas que deseen tener éxito ante el TLC deben presentar una buena infraestructura, tanto en el producto como en el servicio; con esta globalización se requerirá de respuestas rápidas, eficaces e innovadoras.

DEBILIDADES ANTE EL TRATADO

Para este punto partiremos de lo que sería la base económica de nuestro país a futuro: la microindustria y la pequeña y mediana empresa; la debilidad más importante a la que se enfrenta nuestro país en el ámbito económico es el poco apoyo financiero y fiscal que se da a la pequeña y mediana empresas, que con la apertura económica jugarán un papel importante para nuestro país.

A continuación definiremos cada una de estas empresas.

Microindustria: son las empresas manufactureras de capital cien por ciento mexicano, que cuentan hasta con quince personas y el valor de sus ventas anuales estimadas pasa el equivalente a ciento sesenta salarios mínimos elevados al año.

Industria Pequeña: son empresas manufactureras de capital cien por ciento mexicano, que utilizan de 16 a 100 personas, y el valor de sus ventas anuales estimadas no rebasa al equivalente a mil quinientos sesenta y cinco veces el salario mínimo anual.

Industria Mediana: son las empresas manufactureras de capital mayoritariamente mexicano, que ocupan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas anuales no rebasa 2,060 veces el salario mínimo anual.

Esta clasificación deberá coincidir con los requisitos de personal y ventas netas.

Alrededor del sistema macroeconómico, en el cual se ha desarrollado nuestra industria de transformación en estos últimos años tiene como principal característica el proceso de apertura comercial, además de la desregularización y la privatización. Las empresas han dado, como respuesta a estos cambios, competitividad, desde luego de acuerdo a sus posibilidades en cuanto al tamaño y tomando en cuenta la actividad económica que desarrollan.

En el proceso de la apertura las empresas pequeñas y medianas se ven menos afectadas por las altas y bajas de los precios internacionales. Ya que satisfacen mercados locales y regionales, además de consumir materias de su localidad y tener la calidad de ser flexibles y poder modificar su estructura productiva.

Pero todo esto no basta si se quiere entrar a un comercio internacional y por desgracia nuestra industria tiene fuertes carencias que debe vencer, tales como:

Desde el punto de vista productivo y administrativo:

- Existe un bajo nivel de organización.

- Limitada capacidad de negociación; que es resultado de su reducida escala productiva.
- Improvisación en la productividad.
- Falta de personal capacitado y poca participación en programas de adiestramiento y capacitación.
- Bajas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.

En la tecnología:

- Bajo nivel de cultura tecnológica y poca apertura a la incorporación de nueva tecnología, sobre todo en las pequeñas empresas.
- Utilización de maquinaria y equipos obsoletos en los procesos productivos.
- Ausencia de estándares de calidad adecuada.

En el mercado:

- Escaso abasto de insumos, debido a la reducida escala de compra.
- Poca participación en los mercados, sobre todo en los internacionales.

Institucionales:

- Reducido acceso al crédito, pues existen pocas garantías y avales.

Resulta indispensable, en el proceso de modernización económica, detallar las ideas a seguir para la productividad y

competitividad que se realizarán en los sectores de la estructura productiva.

De esta manera existen mayores oportunidades para vencer los retos a los que se enfrenta la economía del país; tomando en cuenta las ventajas de producir artículos básicos, el poder cambiar de giro utilizando mínimas inversiones, con tecnologías sencillas, diversificando las fuentes de trabajo, proveerse de insumos locales y hacer mas fluidas las relaciones humanas.

En nuestro país la pequeña y mediana empresa debe enfrentar dos alternativas:

- a)* La competencia y el entorno macroeconómico obliga a cambiar.
- b)* Se debe buscar racionalmente el cambio por medio de la adecuación de su organización, esto es, utilizar técnicas innovadoras en la administración de los negocios.

En las grandes economías la pequeña y mediana industria juegan un papel importante, son las que transportan capitales, ideas y son la base de nuevos productos y de mercados ya maduros.

Por ello, cuando se elaboren las estrategias de desarrollo comercial, ahora con el TIC se deben tomar en cuenta la competencia internacional, el exceso de oferta mundial de algunos bienes y los precios relativos con los países del intercambio.

IV. LA PROFESIÓN CONTABLE ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA

LA CONTABILIDAD PÚBLICA EN MÉXICO

Desde hace algunos años a la fecha las instituciones de educación superior en nuestro país se han enfrentado a situaciones difíciles, pues se dice que son generadoras de un gran número de desempleados y no de buenos profesionistas, por ello se les ha pedido insistentemente la revisión y actualización de los programas educativos, con el propósito de que sus egresados alcancen un nivel óptimo de preparación académica, con la capacidad de enfrentar los retos de la modernización en que vivimos.

Tal situación preocupa de modo importante a las escuelas y facultades que ofrecen la carrera de Contador Público, pues desde hace algunos años presenta una de las demandas más importantes a nivel licenciatura. Es por ello que, para nosotros resulta importante dejar bien claro cuáles serán las perspectivas que tendrán los egresados de esta carrera a corto y mediano plazo.

Información contable: el campo de desarrollo de la profesión contable va íntimamente relacionado con la actividad económica, pues su principal objetivo es proporcionar información

financiera para la toma de decisiones, tanto a nivel productivo como gerencial, para usuarios internos y externos.

La importancia de la aportación de dicha información es ya conocida y los efectos negativos que se pueden propiciar por la falta de la misma, ya que por medio de ésta se toman decisiones de vital importancia, que se ven reflejadas en el éxito o fracaso de una empresa.

Dictamen: el ejercicio de la Contaduría Pública en forma independiente da como producto el dictamen u opinión sobre los estados financieros de una institución o empresa a una fecha determinada.

Esto es lo que nos identifica prácticamente en el mundo, pero esto es desde luego una gran responsabilidad para nosotros los profesionistas, pues se nos deposita la confianza de manejar la información que hemos revisado y sobre la cual emitimos una opinión; la cual además de ser útil para la administración, es de mayor importancia, por su naturaleza, para los usuarios externos como son los bancos, accionistas potenciales o dependencias gubernamentales, etcétera.

Desde hace pocos años el dictamen sobre estados financieros ha tomado gran importancia en nuestro país y esto se debe al aumento de la demanda por parte de los empresarios, así como por el hecho de que las actividades fiscales lo han dado como obligatorio para las empresas o contribuyentes en general, que entrén en los supuestos señalados en la normatividad.

La confianza que se ha ganado el trabajo del Contador Público, reflejada en el dictamen de la información financiera emitida, es un aliciente para que se busque en forma constante la superación profesional, marcándose como objetivo la excelencia en sus servicios para ganarse la confianza del público en general.

Se espera que, de cumplirse las metas de crecimiento que se han fijado para la economía de nuestro país, aumente la importancia del dictamen del Contador Público sobre los estados financieros tanto para fines fiscales o necesidades internas.

Actualización profesional: la norma de educación profesional continua ha obtenido la aprobación de las autoridades fiscales, pues se ha demostrado que el cumplimiento proporciona la actualización profesional de quienes se comprometen a realizarla; por su parte el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, está tratando que su cumplimiento demuestre en forma efectiva la calidad de los servicios que prestan los profesionales en la materia.

Esta norma también ha sido reconocida por la SEP y está planeando utilizarla para el control de calidad en la preparación profesional de los egresados de las diferentes universidades. Por ello, podemos confirmar que la Contaduría Pública es una de las profesiones mejor organizadas en nuestro país.

El Contador que se quiera enfrentar a la nueva apertura y salir adelante, deberá ser capaz de crear nuevos caminos para enfrentar el futuro. Ideas innovadoras para estructurar em-

presas, sistemas de registro e información, programas, actualización, capacitación y adiestramiento constante para crear la fuerza de trabajo capaz y actualizada, comprobando así que nuestro país puede enfrentar y vencer los retos del entorno internacional.

Pero para lograr esto, que no es de ninguna manera fácil, se deberá tener fuerza y voluntad; ganas de crear ideas y proyectos para desarrollar no sólo un trabajo individual sino también colectivo.

Al paso de los años el Contador Público ha vencido con éxito grandes retos, tales como:

- La necesidad de actualizar la información que presentan los estados financieros.
- En la época de inflación, de limitación de crédito y elevados costos de dinero, dar en forma óptima la información del flujo de efectivo de las empresas.
- El apoyo que se aportó, en su momento, para controlar las empresas paraestatales, etcétera.

Es por ello que estamos convencidos de que la Contaduría Pública es capaz de participar en el crecimiento que demanda nuestro país, aportando profesionales responsables ante el cambio económico y cubriendo las necesidades sociales.

Al Contador Público sólo se le ha reconocido, hasta la actualidad, como productor de información contable y financiera,

actividad que por supuesto es importante ya que es la base para la toma de decisiones por parte de cualquier entidad económica, pues la información que se presenta deberá ser veras, clara y oportuna, suficiente para amparar los hechos importantes que beneficien a quien la utilice.

Pero el Contador Público no debe limitarse tan sólo a eso, pues deberá ser capaz de analizar la información que genere, con el propósito de proporcionar medidas correctivas para mejorar la eficiencia y la productividad de la empresa y el personal que en ella labora.

Ante el TLC el Contador Público deberá adentrarse más allá de las actividades con las que se le ha identificado, deberá conocer los problemas, las políticas y estrategias que los empresarios, gobierno e instituciones educativas del país hayan adaptado para la apertura comercial.

Como ya lo hemos mencionado, nuestro país deberá adoptar nuevas tecnologías, experiencias en la organización del trabajo, nuevas formas para aumentar la productividad y competitividad y es aquí donde el contador será un gran participante; por ello debe considerar:

- La fuerza intelectual y la decisión de adoptar las innovaciones que considere benéficas para nuestra sociedad.
- Pensar siempre, antes de aceptar una medida, si no existe alguna otra que le mejore o sí cubre todas las necesidades que presentamos.

- Aumentar la investigación, para lograr la excelencia profesional.
- Actualizarse y capacitarse constantemente, ya que los cambios a los que nos enfrentamos así lo requieren.

Y para que lo anterior tenga una base sólida, lo primordial será actualizar los métodos de enseñanza y mejorar el material de apoyo didáctico, ayudándonos de la tecnología educativa moderna. Adoptando esta actitud profesional de mejor calidad, el Contador Público podrá participar de manera activa y positiva en el desarrollo del país, no sólo en su campo de acción.

Desde el punto de vista fiscal, el Contador Público ha sido clave para el cumplimiento de las obligaciones del contribuyente, colaborando con las autoridades en la modificación de las leyes, asesorando a los contribuyentes, pero no sólo esto debe cumplirse, ya que lo más importante es ayudar a superar las carencias en este campo.

El mexicano carece de la educación fiscal, no conoce sus obligaciones y debe acabarse con esta deficiencia, pues al hacerlo se crearía una conciencia que traería beneficios para la sociedad, pues se recaudarían mayores impuestos y con ellos la posibilidad de disminuir las tasas impositivas, al aumentar el número de contribuyentes, que tendrá entonces la fuerza para exigir que el Estado aplique correctamente esos impuestos.

EL CONTADOR PÚBLICO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA

La opinión sobre la actividad de servicios profesionales del Contador Público, en vista de las negociaciones que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ha realizado con los gobiernos de Estados Unidos y Canadá, para la concertación de un Acuerdo de Libre Comercio con esos países, se ha nutrido con la información de las mejores instituciones y organismos profesionales.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP) ha estudiado la conveniencia de dicha negociación, así como los diferentes procedimientos para iniciar los términos de reciprocidad para el mutuo reconocimiento de aptitudes, y la normatividad que deberá existir entre los Contadores Públicos de Canadá, Estados Unidos y México; además se ha convencido de llevar a cabo las negociaciones, siempre y cuando éstas sean realizadas entre los institutos que agrupan a los contadores de los tres países, sin que los lineamientos y procedimientos queden incluidos en una negociación general o global.

El procedimiento de las negociaciones entre los institutos de Contadores Públicos tiene las siguientes ventajas:

- El proceso de reciprocidad y normatividad se centraliza exclusivamente entre los organismos representativos del Contador Público.

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

- El proceso de negociación se centraliza respaldando el principio de regulación.
- El proceso de integración se centraliza y agiliza en la profesión.
- Los cambios legislativos, se canalizan por medio de los vehículos normales establecidos y no circunscritos a la profesión del Contador Público.
- El proceso permanente de vigilancia del cumplimiento de la reciprocidad y normatividad se mantiene a cargo de los organismos representativos del Contador Público.

El TLC incluye planteamientos generales acerca de los servicios profesionales, en los que quedan enmarcados los servicios del Contador Público. A grandes rasgos, los señalamientos coinciden con la filosofía del IMCP, que apoya el ejercicio libre de una profesión que cumpla con las normas profesionales apropiadas, implicando que los profesionales puedan desarrollar sus carreras y ejercer en cualquier ámbito geográfico de actuación. El IMCP está obligado a trabajar con sus contrapartes canadienses y estadounidenses para lograr este objetivo.

Para el reconocimiento de aptitudes profesionales deben considerarse las más altas normas de capacidad y ética profesional, y para proteger el interés del público al prestar un servicio que sea de calidad, es necesario fijar normas de alto nivel.

El IMCP integró una comisión que ha desarrollado un acuerdo sobre los principios de reciprocidad para el reconocimiento

mutuo de aptitudes. El concepto general de reciprocidad contempla que las normas para obtener el título profesional sean equivalentes. La reciprocidad se otorgaría a un aspirante para aprobar un nuevo "examen para ser apto", que deberá realizar en cada país. Ese examen se diseñará para asegurar que los candidatos tengan los conocimientos satisfactorios según la legislación federal y estatal del país o estado al que desee ingresar.

La barrera más importante es el tener un procedimiento de recepción profesional diferente al del examen uniforme para la titulación del Contador Público que existe en Estados Unidos y Canadá, países en los que existen muy distintas instituciones o instancias que expiden el título, a diferencia de México que cuenta con una sola autoridad para la expedición de títulos profesionales en la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública; en Estados Unidos, por su parte, existen 54 jurisdicciones y en Canadá varias al nivel de sus provincias.

El IMCP dará a conocer la posición de la Contaduría Pública mexicana ante las negociaciones con la firma del Tratado de Libre Comercio, pero podemos anticipar nuevos retos y enormes avances en la práctica profesional del Contador Público que se desempeñe en los tres países.

En cuanto al desarrollo de la profesión internacionalmente, podemos afirmar que los contadores públicos nos hemos adelantado a la globalización. Así lo demuestra el que tengamos un organismo internacional que nos une (IFAC), o una institución

rectora en materia de normas y la información financiera que nos rige (IASB). Organismos regionales que nos agrupan (AIC para México, Estados Unidos y Canadá). Órganos nacionales que nos representan (IMCP, AICPA, CHPAOFC). Y los colegios locales que nos agremian.

Con este importante esfuerzo de organización profesional, se puede afirmar que hemos estado trabajando para facilitar el libre intercambio de nuestros servicios en los tres países. La presencia misma de los altos directivos de nuestros tres institutos y los intercambios permanentes de profesionales de la Contaduría entre los tres países, a través de las firmas de Contadores Públicos, son indicadores claros de que no estamos partiendo de "cero", sino que ahora hay que adecuar a un posible trilateral ALC. Desde hace cinco años la Secretaría de Comercio y Fomento nos pidió, como instituto, nuestra opinión y asesoría sobre el tema. El cambio no será de un día para otro, será gradual. A este respecto, las negociaciones específicas y la realidad práctica irán poniendo ritmo y métodos.

Primero: vamos a cuidar nuestro mercado insistiendo en que se reconozca la asimetría de nuestra economía con respecto a los otros dos, y también vamos a procurar abarcar parte del mercado canadiense y americano con calidad y precio.

Segundo: en el campo de la contaduría de estados financieros, podemos afirmar que los tres países son altamente competitivos y por consiguiente en estos servicios se puede caminar más rápido hacia una liberación.

Tercero: existen servicios en donde la asimetría es notoria: como en el caso de la consultoría en administración, que es una actividad en la cual ocurren muchas profesiones incluida la nuestra.

Cuarto: existen servicios que no es práctico pensar que deban librarse, como es el caso de la asesoría fiscal que reclama un conocimiento del entorno y la casuística locales.

Quinto: Es necesario identificar obstáculos que impliquen inequidades, a fin de plantear soluciones.

Sexto: Habría que avanzar en otros aspectos, orientados siempre con la "Regla de Oro" de la reciprocidad, en tal sentido, es obvia la necesidad de facilitar la migración de los profesionales hacia los países que vayan a ejercer. Las Instituciones profesionales jugarán un papel muy importante para trabajar con sus respectivos gobiernos en las adiciones tendentes a lograr la reciprocidad que la equidad reclama.

- a) Con el comienzo técnico y ético suficientes y competentes que, armonizados, nos permiten reconocernos como Contadores Públicos pertenecientes a una misma estirpe.
- b) Con la voluntad política de nuestros gobiernos y de nuestra profesión, para ir resolviendo, con equidad y con inteligencia los problemas que se nos presenten.

Este nuevo desafío que se presenta para nuestra profesión lo afrontamos con madurez, con responsabilidad, con ética, al tiempo que con entusiasmo y lealtad de lo que significa pertene-

cer a una actividad que hace profesión del servicio: la Contaduría Pública.

La calidad de la información financiera, en relación directa con el marco económico, jurídico y cultural, en el que se realizan las actividades primarias de mercado, tiene hoy una democratización fundamental. En esta clase de ambientes, la información de las instituciones queda disponible para la sociedad económica y, por esa sola circunstancia, tiene un carácter de bien común.

Sin embargo, el fenómeno económico, representación de la contabilidad, requiere de habilidades técnicas especiales y juicios de expertos; que limitan el juicio natural de los legisladores en las actividades normativas de los especialistas, simplificando las reglas profesionales.

Las economías de mercado delegan funciones normativas, basadas en la manera en que se logra la adhesión pública a la legislación. La validez de la norma de contabilidad financiera tiene justificaciones en el cómo se hace, cómo se ausculta y cómo es aceptada por los interesados. El mecanismo fundado en investigaciones sólidas determina los diversos modos de resolver un problema de la práctica contable, los principales representantes en proponer la mejor solución y para que todos los interesados consideren su aceptación por voto, audiencias públicas o escritas en el sustrato social de la norma.

Canadá, Estados Unidos y México tienen sistemas comunes de economía y de implantación de normas profesionales de con-

tabilidad financiera, sin embargo, sus propias circunstancias económicas, jurídicas y culturales establecen espacios de diferenciación, mismos que son objeto de estudio por los contadores de las tres naciones, estudios que ya se venían observando hace algunos años, pero que hoy se han intensificado con motivo del Tratado de Libre Comercio.

Ante el tratado nos preguntamos si somos o no competentes y ante esto podemos decir:

a) Práctica independiente. Auditoría Externa. En esta área es donde quizá somos más competitivos, ya que tratamos de llevar a la práctica la capacitación continua que es la que nos podrá mantener a la vanguardia.

Asesoría Fiscal. En esta área sera difícil que extranjeros vengan a especializarse en impuestos mexicanos ya que nuestras leyes son muy cambiantes y se requiere de actualización continua.

b) Asesoría Administrativa. Este sector sí presenta retos ya que requiere de actualización en tecnología administrativa, en la cual, generalmente, los estadounidenses van a la punta; deberemos conocer la oferta de servicios de nuestros competidores.

c) Contaduría Pública en empresas privadas. En las empresas mexicanas la administración financiera y sistemas de información que presentan nuestros contadores están a nivel internacional, aunque será posible

que las empresas extranjeras que inviertan en México traerán sus propios administradores; pero es aquí donde nuestros contadores, que a través del tiempo han ganado un lugar a nivel directivo, deberán demostrar su capacidad.

- d) *Sector Público.* Por medio de la educación continua podremos mantenernos en este sector venciendo el reto.
- e) *Docencia.* El contador mexicano que se dedique a la docencia deberá tener la mente abierta a los cambios tecnológicos y estar actualizado para enseñar a los futuros contadores.

Todo esto requerirá de grandes esfuerzos y energía para salir triunfadores ante estos retos.

AVANZANDO HACIA UNA IGUALDAD EN LA PROFESIÓN CONTABLE

Para alcanzar la igualdad que se requiere en nuestra profesión contamos con el IMCP, encargado de representar nuestros intereses, en el que, de igual forma, nuestros colegas tendrán la intervención de sus institutos. Asimismo, deberemos cuidar nuestro campo de acción, pidiendo que se respete nuestra economía con respecto a las otras dos, procurando adentrarnos en el mercado canadiense y americano con calidad.

Nuestra profesión cuenta con bases sólidas que nos permitirán eliminar problemas, ya que contamos con las normas de ética profesional para las cuales debemos considerar dos aspectos:

- a) Debemos llegar a un acuerdo para proteger el prestigio de nuestra profesión, que es la base de nuestro patrimonio.
- b) Establecer las sanciones a las violaciones de la ética; sin excepciones.

Con respecto a la *Auditoría de Estados Financieros*, los tres países mantienen una igualdad competitiva por lo que la reciprocidad se podrá dar fácilmente. Es verdad que esta actividad profesional es única del Contador Público, para lo cual se requiere del título. Asimismo, para llevarla a cabo deberá darse una reglamentación, pues tendrá que existir reciprocidad mutua de títulos profesionales, pensando que los contadores extranjeros deseen ejercer la auditoría de estados financieros en México o viceversa; y si se llegara a la necesidad de algún examen adicional, que sea sobre las diferencias de aspectos fiscales que se dan de país a país, y así lograr acuerdos razonables que beneficien a los profesionales de los tres países.

En el caso de la *Consultoría Administrativa*, donde su desarrollo puede llevarse a cabo por varias profesiones, incluyendo la nuestra, lo favorable será que los cambios se den en forma paulatina y a largo plazo.

La *Asesoría Fiscal* requiere de un conocimiento del ambiente local, se recomienda que este servicio se de por medio de asociados y en forma directa; por lo cual pensamos no debe ser incluido en la negociación.

En cuanto a la prestación misma del servicio profesional, existe una desigualdad notable con respecto a nuestro vecino estadounidense, por su legislación estatal restrictiva, pues un contador americano puede ejercer en México o Canadá en la totalidad del país, mientras que un mexicano o canadiense necesitará permisos especiales para cada estado americano; ésta es una de las barreras más importantes que deben considerarse para resolver en el futuro. México cuenta con una sola autoridad que se encarga de la emisión de títulos profesionales mientras que en Estados Unidos existen 54 jurisdicciones que realizan dicha actividad, y Canadá cuenta también con varias autoridades, es por ello que se debería facilitar el ejercicio de la profesión, reconociendo en forma mutua los títulos expedidos en el país de origen, por el solo hecho de estar respaldados por sus autoridades correspondientes.

En nuestro país no se otorgan títulos profesionales a los extranjeros a menos que hayan realizado los estudios en el territorio nacional, aquí deberá surgir un cambio en la ley de profesiones para dar la reciprocidad que se ha venido planteando.

Facilitar el acceso de los profesionales al territorio de los tres países cuando vayan a ejercer, y sobre todo cuando sea en forma temporal para cubrir un proyecto o tarea específica, para

lo cual se requerirá que el profesional compruebe que ha sido contratado y que cuenta con toda la acreditación que establecen las normas. Asimismo, deberá considerarse la eliminación de requisitos innecesarios, cuando se quiera obtener el título (certificación), tales como nacionalidad y residencia.

Será también necesaria la reciprocidad en materia fiscal, en el impuesto sobre la renta y en el valor agregado por los servicios que se presten mutuamente en general.

Para realizar todas estas igualdades debemos contar con la ayuda de nuestros gobiernos y de los organismos que rigen nuestra profesión, realizando acuerdos inteligentes y en vías de nuestra superación profesional.

OPINIÓN DE LOS CONTADORES PÚBLICOS MEXICANOS

En una encuesta realizada a Contadores Públicos mexicanos, en relación a la competencia que habrá con la entrada al Tratado de Libre Comercio frente a los servicios profesionales que existen en los países participantes, nos encontramos que los profesionistas mexicanos no tienen el conocimiento suficiente de lo qué es y lo qué comprende dicho Tratado; los resultados son poco satisfactorios, pues no pueden dar una respuesta acertada.

Un porcentaje de contadores afirma que la competencia con la firma del TLC será a nivel de posgrado, porque los conta-

dores estadounidenses y canadienses están mejor preparados y la mayoría tiene una especialización, mientras que entre los mexicanos son muy pocos los que cuentan con una preparación posterior a la obtención del grado.

Otros dicen que habrá un nivel muy alto de competencia, porque los contadores de los países del Norte están mejor preparados que los mexicanos, sin dar una explicación satisfactoria de por qué existe tal desigualdad. A su vez, otros comentan que la competencia se orientará al aprendizaje, ya que no tenemos el mismo nivel de estudios que los otros países, afirmando además, que nuestro nivel académico es muy bajo y que el estadounidense y canadiense es más alto.

Algunos afirman que habrá poca competencia ya que el nivel académico de los tres países es casi igual. Y otros dicen que sí existirá la competencia, porque la formación académica es distinta y que los otros países participantes tienen una formación académica mejor que la de los mexicanos.

Finalmente, pocos profesionistas señalaron desconocer el tema y se abstuvieron de contestar por temor a dar una respuesta insatisfactoria.

V. DIFERENCIAS CONTABLES ENTRE LOS PAÍSES QUE INTEGRAN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA

NORMAS DE CONTABILIDAD

Las diferencias entre los tres países serán resueltas por acuerdos entre las autoridades profesionales de los mismos. Por su parte el IMCP decidió hacer un estudio comparativo de las normas de las tres naciones, con fines estrictamente culturales y educativos. Esencialmente la comparación de las normas publicadas por los Contadores Públicos interesados en la información financiera referentes a auditoría, código de ética profesional o algún otro.

Es importante señalar que las normas de contabilidad de Estados Unidos son mucho más extensas y complejas que las de Canadá y de México, en razón de su extraordinario y variado mundo de negocios.

El Instituto Canadiense de Contadores Públicos delega la responsabilidad de publicar recomendaciones sobre asuntos contables, llamadas normas de contabilidad financiera.

Las normas son aplicables a todo tipo de empresas y también útiles en las organizaciones no lucrativas. La norma misma establece las excepciones o extensiones respectivas para casos

particulares. La norma contable en ocasiones no es aplicable a determinados problemas bancarios y tampoco se utiliza en los gobiernos federales, provinciales, territoriales o locales. Los aspectos contables en estos niveles de gobierno son regulados por el Comité de Contabilidad y Auditoría del sector público.

El desarrollo cultural en una economía de mercado de alto nivel ha generado demandas de información financiera y normas de contabilidad de calidad notable, las cuales se encuentran basadas en el costo histórico; para ciertas empresas públicas se exigen relaciones en notas de los estados financieros de cuantificaciones de los principales elementos de los estados financieros mediante el uso de índices de precios generales y cambios de precios específicos de los bienes.

Los Estados Unidos son indudablemente los líderes en asuntos de contabilidad financiera, por razones de su economía de mercado y la cultura de negocios desarrollada.

La norma de contabilidad financiera estadounidense se fundamenta en el costo histórico. En términos generales no son aceptados los métodos de revaluación y la contabilidad preparada para corregir los efectos de la inflación en la información financiera puede considerarse como experiencia práctica.

Los principios de Contabilidad generalmente aceptados en México son las normas de Contabilidad Financiera emitidas por la Comisión de Principios del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Estos principios de contabilidad son el conjunto de criterios fundamentales para el examen de los estados financie-

ros y la emisión del dictamen u opinión del Contador Público independiente, los Contadores Públicos al expresar la opinión sobre los estados financieros, revelan en su dictamen que los informes examinados se encuentran elaborados y presentados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Los principios de contabilidad se establecieron como normas, en un marco de estabilidad económica y consiguientemente se adoptó el costo histórico como base fundamental de las valuaciones contables, no obstante ya se consideraron normas para el caso de revaluaciones de los activos fijos.

Marcos inflacionarios

El boletín B-10 con sus cuatro modificaciones se encuentra vigente en México como un sistema contable y de información financiera diseñado específicamente para marcos económicos inflacionarios. Este país desde el año de 1979 inicio normas de contabilidad financiera para corregir la pérdida de significado de los datos informativos.

El boletín B-10 se fundamenta en el principio de costo de adquisición, el cual es justificado por el índice de precios generales y por el de costos específicos.

La normatividad canadiense en su Boleín 4510 del capítulo de información financiera suplementaria, indica los lineamientos

que se deben seguir para reflejar los efectos de los precios cambiantes.

Es importante señalar que la norma no altera la aplicación al principio del costo histórico original, únicamente provee la información necesaria para que los efectos de la inflación se presenten conjuntamente con los estados financieros anuales.

Revelación de políticas contables

Las normas de Contabilidad financiera o principios de contabilidad específicamente seleccionados para constituir la base de la solución de los problemas de contabilidad recibe el nombre genérico de políticas de contabilidad. Dado que estos pueden ser aplicados si se dan ciertas circunstancias no pueden ser elegidos de un surtido, el usuario necesita conocer dichas bases para comprender el significado de las cifras y estar en posición de hacer comparaciones válidas con los informes de otras entidades:

CANADÁ:

- Debe ser incluida como parte integral de los estados financieros una descripción clara y concisa de las políticas contables significativas.
- Las normas piden detalles de algunos requerimientos de revelaciones específicas relacionados con políticas de contabilidad.

ESTADOS UNIDOS:

- Al igual que Canadá, pide una descripción de todas las políticas contables significativas de la entidad informante e indica que debe ser incluida como parte integral de los estados financieros.
- La opinión que se establece sobre la aplicación de la revelación de las políticas de contabilidad es la siguiente: *a)* el consejo incluye que la información sobre las políticas de contabilidad usadas por la entidad informante es esencial para los usuarios de los estados financieros, *b)* en las circunstancias en las cuales pueda ser apropiado emitir uno o más de los estados financieros básicos, de manera individual implicando razonablemente la información dada de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, los estados presentados deben incluir una revelación de las políticas contables pertinentes, *c)* el consejo señala además que la información sobre políticas de contabilidad adoptadas y utilizadas por entidades no lucrativas debe presentarse como parte integral de los estados financieros.

MÉXICO:

- Para que los usuarios estén en condiciones de evaluar el desempeño y perspectivas de las entidades económicas, es preciso que la información contable contenga lo nece-

sario para juzgar los resultados de operación y la situación financiera de la entidad.

- Los estados financieros y sus notas forman un todo o unidad inseparable y, por tanto, deben presentarse conjuntamente en todos los casos.
- La información que complementa los estados financieros debe referenciar cada nota con el renglón de los mismos a que corresponda.

REVELACIÓN DE POLÍTICAS DE CONTABILIDAD EN ESTADOS FINANCIEROS PRESENTADOS A FECHAS INTERMEDIAS

CANADÁ:

- Los informes financieros a fechas intermedias son subordinados usualmente a los estados financieros anuales, la única revelación sería mostrar cualquier cambio en aquellas políticas utilizadas.
- Cuando una empresa emite el total de los estados financieros de la entidad a una fecha intermedia, todo lo establecido por la norma debe aplicarse.

ESTADOS UNIDOS:

- Las provisiones mencionadas en “revelaciones de políticas de contabilidad”, no pretenden que sean aplicadas a

estados financieros no auditados, emitidos entre las fechas de los reportes anuales, si la entidad informante no ha cambiado sus políticas de contabilidad desde el final del año fiscal precedente.

MÉXICO:

- Para la determinación de la información financiera a fechas intermedias deberán seguirse los mismos principios de contabilidad señalados en los boletines emitidos por esta Comisión para la elaboración de los estados financieros anuales.
- La revelación de cualquier cambio contable que afecte la comparabilidad de la información, deberá ser informado en el periodo parcial en que se efectúe.
- De acuerdo con lo anterior, la información financiera periódica que se presente, deberá revelar los cambios en las reglas particulares de aplicación de dichos principios y en el criterio prudencial de la aplicación de tales reglas que la entidad emisora de estados financieros haga en relación a lo aplicado en *a)* el mismo periodo del año anterior; *b)* los periodos parciales del presente año; *c)* el anterior periodo anual.
- Esta comisión recomienda que los cambios en las reglas particulares sean adoptados durante el primero de los periodos del año.
- Las disposiciones contenidas en los Boletines emitidos por esta Comisión son aplicables en términos generales,

en particular el Boletín A-5 relativo a la revelación suficiente.

Contenido de las políticas

CANADÁ:

- Como mínimo la revelación de la información sobre políticas de contabilidad debe contener las siguientes situaciones concernientes a: *a)* cuando la selección ha sido hecha entre principios de contabilidad generalmente aceptados y métodos alternativos; *b)* cuando existen principios de contabilidad y métodos usados, los cuales son peculiares a la industria en la cual opera.
- La norma de Canadá establece como ejemplos de partidas, que requieren revelación de las políticas de contabilidad utilizadas, las referentes al reconocimiento de los ingresos en los contratos a largo plazo y de las operaciones sobre franquicias y arrendamientos.

ESTADOS UNIDOS:

La revelación de las políticas de contabilidad debe identificar y describir los principios de contabilidad utilizados por la entidad informante y los métodos de aplicación de aquellos principios que afecten materialmente la determinación de la posición financiera, en particular debe abarcar aque-

llos principios de contabilidad y métodos que involucren cualesquiera de los puntos relacionados con: *a)* una selección de las alternativas contables existentes; *b)* los principios y métodos peculiares a la industria en la cual la entidad informante opera; *c)* aplicaciones no usuales o innovadoras de los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Ejemplos de las revelaciones por una entidad comúnmente requeridos con respecto a las políticas de contabilidad, son aquellos relacionados con las bases de la consolidación, métodos de depreciación, amortización de intangibles, determinación del precio de los inventarios.

- La revelación de políticas de contabilidad en los estados financieros no debe duplicar detalles. En algunos casos la revelación de las políticas de contabilidad debe referirse a detalles relacionados presentados en cualquier parte de los estados financieros.

MÉXICO:

- La información deberá incluir, en su caso, explicación de los motivos del cambio de aplicación de una regla particular, política o procedimiento contable de un periodo a otro, cuantificando la inconsistencia en las principales partidas efectuadas, y también, cuando los estados financieros estén formulados con apego a ciertos lineamientos o reglamentaciones específicas deberá hacerse mención de este hecho.

- Algunos ejemplos con respecto a la revelación que debe hacerse de políticas contables utilizadas son: valuación de inversión en valores mobiliarios, valuación de derechos y fondos fideicomitidos, valuación de inventarios.
- Menciona además que se debe cuidar que la cantidad de información no vaya en detrimento de su calidad y pueda dar lugar a que los aspectos importantes pasen inadvertidos por el usuario. Lo que implica un criterio de selección y la determinación de los conceptos que habrán de incluirse y la forma en que los mismos deberán ser presentados y clasificados.

Errores y omisiones fundamentales

Los errores u omisiones provenientes de errores en cálculos, de malas interpretaciones o representaciones de información, en que se elaboraron los estados financieros en años anteriores, son reglamentados de modo distinto entre las normas estudiadas.

CANADÁ:

- La corrección en el periodo presente de errores en estados financieros de periodos previos deben contabilizarse retroactivamente y los estados financieros previos presentados para efectos de comparación deben restablecerse para ajustes a resultados de ejercicios anteriores.

ESTADOS UNIDOS:

- Define los errores y omisiones fundamentales y remite para su tratamiento contables al mismo que se aplica para ajustes de resultados de ejercicios anteriores.

MÉXICO:

- Establece que los errores y omisiones fundamentales deben ser tratados como se señala para ajustes de resultados de ejercicios anteriores.

CAMBIOS EN PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD

Los efectos acumulados al principio del periodo correspondiente a un cambio en la política contable son tratados por las distintas normas de modo diferente.

CANADÁ:

- No son considerados cambios en políticas de contabilidad.
- Cuando se presenta una selección entre dos o más principios o métodos utilizados en su aplicación y es efectuado un cambio, la política contable nueva debe aplicarse retroactivamente, a menos que: *a)* los datos informativos no sean determinables razonablemente; *b)* el cambio sea efectuado para cumplir con una guía contable que permita su aplicación prospectiva; *c)* el cambio sea efectuado para que permita la aplicación prospectiva.

- Cuando un cambio en la política de contabilidad sea aplicado retroactivamente, deben restablecerse, para dar efecto a la nueva política de contabilidad, los estados financieros de todos los periodos presentados para efectos comparativos; además se ajustará el saldo inicial de las utilidades retenidas del ejercicio del periodo actual o el periodo más reciente, más apropiado para reflejar el efecto acumulado del cambio en periodos anteriores.
- Por cada cambio en política de contabilidad en el periodo actual, debe revelarse la información relacionada con:
a) una descripción del cambio y *b)* los efectos del cambio en los estados financieros.
- Cuando un cambio en una política contable ha sido aplicado retroactivamente y los periodos anteriores han sido restablecidos, el hecho debe revelarse y mostrar dicho cambio en los periodos correspondientes.
- Cuando un cambio de una política contable no ha sido aplicado retroactivamente el hecho debe revelarse.
- Un cambio en una política contable que no tenga importancia relativa para el periodo presente pero probablemente fuera importante en el futuro, deberá revelarse.

ESTADOS UNIDOS:

Las normas estadounidense con respecto a este tema son más amplias y distintas que las de Canadá. Además de sus normas respecto a cambios en estimaciones contables y

corrección de errores, las normas relativas a cambios en políticas de contabilidad incluyen normas generales.

- La mayoría de los cambios en contabilidad deben reconocerse mediante la inclusión del efecto acumulativo, basado en un cálculo retroactivo, del cambio a un nuevo principio en los resultados del periodo del cambio.
- El efecto acumulativo del cambio sobre las utilidades retenidas al principio del periodo en el cual se hace el cambio, debe incluirse en los resultados del periodo en que éste se hace.
- Debe revelarse el efecto de la adopción del nuevo principio en las utilidades antes de partidas extraordinarias y en las utilidades netas del periodo del cambio.
- Un cambio del método de valuación de inventarios, o en el método de contabilización de contratos de largo plazo o hacia el método de costo completo, debe aplicarse retroactivamente afectando los resultados de ejercicios anteriores y se debe restablecer la información de los periodos afectados.
- Este procedimiento es posible aplicarlo en los estados financieros para los propósitos que se refieren a: *a)* obtención de capital adicional de los inversionistas; *b)* combinar negocios; *c)* en el registro de valores.
- La partida acumulada presentada como partida extraordinaria, trae como consecuencia la obligada corrección de las ganancias, las cuales deben presentarse en el estado de resultados o en una hoja por separado como cálculos proforma.

- En la presentación de estados financieros consolidados, en lugar de los individuales, debe informarse restableciendo todos los estados financieros de periodos previos presentados.

MÉXICO:

Las normas mexicanas, además de los cambios en los principios de contabilidad, tratan los cambios en la entidad y cambios en estimaciones contables y ajustes a resultados de años anteriores.

Eventos subsecuentes

El periodo subsecuente es el periodo que va de la fecha de los estados a la fecha de emisión , en el cual pueden ocurrir dos tipos de acontecimientos; siendo el primero el relacionado con aquellos que proporcionan mayor evidencia respecto a las condiciones existentes a la fecha de los estados financieros; y el segundo, con aquellos que indican condiciones que surgen después de la fecha de los estados financieros.

CANADÁ:

- Los estados financieros deben ajustarse cuando ocurren eventos entre la fecha de los estados financieros y la fecha de su terminación.

- Los estados financieros no deben ajustarse pero deben hacerse las revelaciones de aquellos eventos que no se encuentran relacionados directamente con las condiciones existentes a la fecha de los estados financieros, pero pueden *a)* originar cambios significativos en los activos o pasivos en el periodo subsecuente; *b)* pueden o podrían tener un efecto significativo en las operaciones futuras de la empresa.
- Las revelaciones de los eventos subsecuentes que no requieren ajustes a los estados financieros deben incluir una descripción de la naturaleza del efecto y una estimación del efecto financiero, cuando sea práctico, o una aclaración de que tal estimación no puede hacerse.
- Un método práctico de revelar los efectos subsecuentes podría ser la utilización de información financiera como información suplementaria.

ESTADOS UNIDOS:

- La norma estadounidense es dada dentro del capítulo de contingencias.
- Después de la fecha de los estados financieros pero antes de que dichos estados financieros sean emitidos, puede surgir un deterioro en el valor de los activos. La información puede relacionarse con una pérdida contingente que existía a la fecha de los estados financieros, tal como en el caso de un activo no asegurado. Por otro lado, la

información puede estar relacionada, por una amenaza de expropiación de activos después de la fecha de los estados financieros o el registro de quiebra por una empresa cuya deuda fue garantizada después de la fecha de los estados financieros

- En ninguno de los dos últimos casos citados había activos deteriorados u obligaciones incluidas y no se cumplen las dos condiciones para considerarse como pérdidas contingentes cuantificables.
- La revelación de esta clase de pérdidas puede ser necesaria para evitar que los estados financieros sean engañosos. Las informaciones financieras deben incluir la naturaleza de la pérdida y proporcionar un estimado del monto.
- Es recomendable el empleo de información financiera en los casos en que puede lograrse el cálculo razonable de estimaciones.

MÉXICO:

No tiene normas específicas.

RUBROS DEL BALANCE

Activo circulante y pasivo circulante

La identificación de los activos circulantes y de los pasivos circulantes se considera útil para el correcto análisis de la posición

financiera de una empresa. Para que las partidas que se originaron en el ciclo de operaciones de la entidad puedan ser incluidas en la categoría de circulante ya sea como activos o como pasivos, deben de caracterizarse por su fácil realización.

Conceptos del activo circulante

CANADÁ:

- En un balance general, los activos circulantes deben incluir aquellos activos que son realizables ordinariamente desde la fecha del balance general o dentro del ciclo normal de operaciones.
- La separación de activos y pasivos en circulantes y no circulantes puede no ser apropiada en los estados financieros de algunos tipos de empresas, tales como instituciones financieras.

ESTADOS UNIDOS:

- Los estados financieros reflejan la posición económica del negocio. En los estados financieros de fábricas, de empresas comerciales y de servicios, los activos y pasivos son generalmente clasificados de manera lógica y consistente, los importes, las bases de valuación y la composición de tales activos y pasivos proporcionarán as-

pectos de obtención de crédito o administrativos, e inclusive establecerán principios sólidos en materia de comparación entre periodos.

- Si por determinadas circunstancias se tienen que realizar exclusiones o inclusiones específicas, el tratamiento en estos casos especiales sera el señalado por los principios de contabilidad.
- Es importante resaltar que las operaciones ordinarias de la entidad involucren la circulación del capital dentro del grupo de activos circulantes. Se debe utilizar el periodo de un año como base para la diferenciación de los activos circulantes en los casos donde existan varios ciclos de operaciones.

MÉXICO:

No considera una definición propia para designar a los activos circulantes.

Partidas que integran el activo circulante

CANADÁ:

- Indica que el activo circulante debe estar dividido en clases principales tales como:
 - * Efectivo.

- * Inversiones temporales.
 - * Cuentas y documentos por cobrar.
 - * Inventarios
 - * Gastos pagados por anticipado.
 - * Impuestos sobre la renta diferido.
- Es conveniente que en circunstancias normales se muestre la suma total del activo circulante.

ESTADOS UNIDOS:

- El término de activos circulantes para propósitos de contabilización es utilizado para designar efectivo.
- El término de activo circulante comprende de manera general los recursos siguientes:
 - * Efectivo disponible para las operaciones corrientes y partidas que sean el equivalente a efectivo.
 - * Inventarios de mercancía, materia prima, producción en proceso, producto terminado, elementos de abastecimiento, material de mantenimiento y partes.
 - * Cuentas comerciales, cuentas y documentos por cobrar.
 - * Deudores diversos tales como: oficinistas, empleados, afiliadas y otros.
 - * Cuentas parciales o diferidas y documentos por cobrar.
 - * Valores negociables que representan la inversión del efectivo disponible en las operaciones normales del negocio.

- * Gastos pagados por anticipado tales como: seguros intereses, rentas, impuestos, regalías, pagos por servicios aun no recibidos y operaciones de abastecimiento.

MÉXICO:

- No establece las partidas específicas que comprenden el rubro de activo circulante.

Exclusiones del activo circulante

CANADÁ:

No las menciona.

ESTADOS UNIDOS:

- Excluye de la clasificación de circulante los siguientes recursos:
 - * El efectivo y reclamaciones de efectivo que estén restringidas como retiros o aquel que no se utilice para la terminación de operaciones.
 - * Inversiones en valores (negociables o no negociables) o anticipos, los cuales han sido hechos para propósitos de control.
 - * Cuentas por cobrar resultantes de transacciones no usuales, que no se espera sean cobrables en un plazo de doce meses.

- * El valor de rescate de los seguros de vida.
- * Terrenos y otros recursos naturales.
- * Activos depreciables.
- * Pagos por adelantado a largo plazo que se pueden cargar a las operaciones de varios años o diferirse.

MÉXICO:

- Las exclusiones para la determinación de activo circulante se encuentran representadas en el cuerpo de diversos boletines, como se indica a continuación:
 - * Los renglones de efectivo e inversiones temporales deben mostrarse en el balance general como las primera partidas del efectivo circulante, excepto cuando existan restricciones formales en cuanto a su disponibilidad o fin al que estén destinados.
 - * Se consideran como cuentas por cobrar a corto plazo aquellas cuya disponibilidad es inmediata, con excepción de los casos en que el ciclo normal de operaciones exceda, debiendo en este caso hacerse la revelación correspondiente en el cuerpo del balance general.
 - * Las cuentas por cobrar a corto plazo deben presentarse en el balance general como activo circulante. La cantidad a vencer a más de un año o del ciclo normal de las operaciones deberá presentarse fuera del activo circulante.

- * Por la naturaleza de la cuenta de inventarios su presentación en el balance general debe hacerse dentro del activo circulante.
- * Los pagos anticipados forman parte del activo circulante, sin embargo pueden existir pagos anticipados en cuyo caso dicha porción se clasificará como activo no circulante.
- * Los intereses pagados por anticipado deben clasificarse contra el pasivo correspondiente conforme a las reglas establecidas.

Conceptos del pasivo circulante

CANADÁ:

- En un balance general clasificado los pasivos circulantes deben incluir importes pagaderos dentro del ciclo normal de operaciones.
- La clasificación de pasivos circulantes deben incluir solamente aquella parte de las obligaciones a largo plazo, incluyendo los requerimientos del fondo de amortización, pagables dentro de un año a partir de la fecha del balance general.
- La clasificación de pasivos circulantes también debe incluir cantidades recibidas o pagaderas, si es que no se compensan contra el activo relacionado.

- Las obligaciones que de otro modo se hubieran clasificado como pasivos circulantes, deben de ser excluidas de dicha clasificación hasta el grado en que los acuerdos contractuales han sido hechos para el arreglo de activos no circulantes.

ESTADOS UNIDOS:

- El término de pasivos circulantes es utilizado principalmente para designar operaciones en cuya liquidación se espera razonablemente requerir el uso de los recursos existentes. Otros pasivos para los cuales la liquidez regular y ordinaria se espera que ocurra dentro de un periodo relativamente corto, también son incluidos en esta clasificación como deudas a corto plazo.
- El concepto de pasivo circulante también incluirá importes estimados o devengados, determinándose situaciones donde la o las personas específicas a las que se les debe hacer el pago no han sido aún designadas.
- La clasificación de pasivo circulantes sin embargo, no pretende incluir obligaciones contractuales vencidas, que sean reembolsadas con fondos los cuales han sido acumulados en las cantidades del capital de trabajo para periodos largos.
- Cuando las cantidades de pagos periódicos de una obligación total a ser incluida como pasivo circulante debe

ser la que represente la cantidad devengada a la fecha del balance general.

MÉXICO:

- El pasivo se clasifica con su fecha de liquidación o vencimiento, en pasivo a corto plazo y pasivo a largo plazo.
- El pasivo a corto plazo es aquel cuya liquidación se producirá dentro de un año en el curso normal de las operaciones.
- Se hace excepción a esta regla en el caso de que el ciclo normal de las operaciones de la empresa sea mayor a un año, para el efecto el pasivo a corto plazo incluirá todos los adeudos que sean pagaderos.
- Los pasivos provenientes de obligaciones contractuales o impositivas comúnmente denominados pasivos acumulados, representan por lo general cargos a los resultados de operación por servicios o beneficios devengados a la fecha del balance. En aquellas situaciones que no sea posible determinar con exactitud el importe del pasivo, deberán registrarse estimaciones lo más certeras posibles.
- Por razón de su pronta o inmediata exigibilidad y de su correlación con el activo circulante, en cuanto a la determinación del capital de trabajo, el pasivo a corto plazo debe presentarse como el primero de los grupos de pasivo en el balance general.

Partidas que integran el pasivo circulante

CANADÁ:

- El pasivo circulante se debe dividir en partidas principales como:
 - * Préstamos bancarios.
 - * Acreedores comerciales.
 - * Pasivos devengados.
 - * Préstamos, impuestos y dividendos por pagar.
 - * Ingresos devengados.
 - * Pagos corrientes de obligaciones a largo plazo.
 - * Impuesto sobre la renta diferido.

- Se deben mostrar separadamente los impuestos adecuados sobre préstamos de los directores, empleados y accionistas a subsidiarias no consolidadas a la tenedora o cualquier otra compañía afiliada.
- Si cualquiera de los pasivos está garantizado se debe mostrar separadamente y este hecho debe ser revelado.

ESTADOS UNIDOS:

- No proporciona una lista expresa de las partidas que deben integrar el pasivo circulante, manifiestan partidas específicas a incluir, como se establece en los párrafos que siguen.

- Las obligaciones a corto plazo surgidas por transacciones originadas en el curso normal en los términos usuales deben clasificarse como pasivo circulante.
- Las obligaciones que su pago exiga, aunque su liquidación no se espere que sea en ese periodo.
- También se deben incluir obligaciones a largo plazo que sean pagaderas a solicitud del acreedor en el acuerdo establecido por parte del deudor, no se puede utilizar el periodo de gracia establecido, por consiguiente dichas obligaciones deben ser clasificadas como pasivo circulante.
- Los descuentos aun no ganados, cargos financieros e intereses incluidos en el importe nominal del valor por cobrar deben ser mostrados como una deducción de los valores por cobrar relacionados.

MÉXICO:

- La representación de los diferentes conceptos del pasivo a corto plazo deberá hacerse tomando en cuenta tanto la agrupación de pasivo de naturaleza semejante como las condiciones de exigibilidad y la importancia relativa.
- Deberá informarse también de restricciones o hechos de importancia relacionados con el pasivo.
- Sin hacer una distinción entre los pasivos a corto y a largo plazo indica los siguientes conceptos comprendidos dentro de las obligaciones de la entidad:

- * Adeudos por la adquisición de bienes y servicios inherentes a las operaciones principales de la empresa, como son obligaciones derivadas de la compra de mercancías para su venta o procesamiento.
 - * Cobros anticipados a cuenta de futuras ventas de mercancías o prestación de servicios.
 - * Adeudos provenientes de la adquisición de bienes o servicios para consumo o beneficio de la misma empresa.
 - * Pasivos provenientes de obligaciones contractuales.
 - * Préstamos de instituciones de crédito, de particulares, de compañías filiales, de accionistas o funcionarios, etcétera, en los cuales exista un convenio escrito acerca del vencimiento.
 - * Ciertos casos de obligaciones provenientes de operaciones bancarias de descuento de documentos.
- Estas partidas se consideraran como cuentas de pasivo circulante siempre y cuando se liquiden en el curso normal de las operaciones.
 - La proporción circulante del pasivo a largo plazo debe mostrarse en este grupo.

Estado de resultados

El estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados es el documento que muestra el desarrollo de la entidad en términos

monetarios por un periodo determinado, de las actividades propias de los negocios y por cualquiera otras circunstancias, así como los recursos generales recibidos como compensaciones a los esfuerzos de ganancias de los propios entes. Son fundamento esencial del estado de resultados los conceptos de periodo contable, la identificación de costos y gastos y el reconocimiento de ingresos, las normas pretenden resaltar en el estado de resultados la utilidad neta operativa como la utilidad normal que debe considerar el analista. Lo que hace surgir renglones dedicados a partidas extraordinarias, gastos por desmantelamientos y por cambios a principios de contabilidad utilizados.

CANADÁ:

- El estado de resultados debe presentar razonablemente los resultados de operación de un periodo.
- El estado de resultados debe distinguir lo siguiente:
 - * La utilidad o la pérdida antes de operaciones discontinuas y de partidas extraordinarias.
 - * Los resultados de las operaciones discontinuas.
 - * La utilidad o la pérdida antes de partidas extraordinarias.
 - * Las partidas extraordinarias.
 - * La utilidad o la pérdida neta del periodo.
 - * Los ingresos por acciones.

- En la obtención de la utilidad o pérdida antes de las operaciones discontinuas y de las pérdidas extraordinarias el estado de resultados debe distinguir por lo menos las siguientes partidas:
 - * El ingreso reconocido.
 - * Las entradas por inversiones revelando el ingreso calculado por el método de participación debe ser revelado separadamente.
 - * El ingreso financiero originado por financiamiento directo o por arrendamientos tipo venta.
 - * El ingreso por operaciones de arrendamiento.
 - * La asistencia gubernamental abonada de manera directa al ingreso.
 - * El importe cargado para la amortización de la propiedad en un arrendamiento capitalizable, como parte del gasto de amortización de los activos de capital.
 - * El importe del cargo para la amortización de los cargos diferidos; se deben revelar las bases de amortización.
 - * El importe de los costos de investigación y desarrollo cargados a los gastos del periodo se debe revelar separadamente.
 - * Los gastos por intereses separados los intereses en la obligación incurrida inicialmente por un periodo de más de un año y otros intereses.

- * El gasto por intereses relacionado con las obligaciones de los arrendamientos capitalizables, sobre obligaciones incurridas inicialmente para un periodo mayor de un año.
 - * Ingresos, gastos, ganancias o pérdidas resultantes de partidas que no tienen todas las características que ocurran frecuentemente durante muchos años, o no se tipifican como actividades normales del negocio.
 - * Impuesto sobre la renta.
 - * El interés minoritario en la utilidad o pérdida antes de las operaciones discontinuas y de las partidas extraordinarias.
- La información adicional que es conveniente incluir en el estado de resultados contiene:
- * El importe del ingreso por rentas contingentes.
 - * El importe del ingreso por subarrendamientos.
 - * El importe de los costos de los bienes vendidos.
 - * Otros gastos operativos importantes tales como los gastos de administración y venta.
 - * El importe de los gastos de operación por rentas.
 - * El importe de los gastos por rentas contingentes.
 - * El importe de la ganancia o pérdida en moneda extranjera incluidos en el ingreso.

PRESENTACIÓN DEL DICTAMEN

Existe una diferencia en lo que respecta al dictamen, que es de forma, pero también de fondo, por ejemplo; en los países del Norte se dice que es responsabilidad del auditor la de emitir una opinión, también se requiere que mediante la aplicación de Normas de Auditoría en la planeación y el desarrollo, obteniendo la seguridad de que los estados financieros no tengan errores o equivocaciones, estos puntos no son requisitos indispensables en México.

Esta situación es revisada periódicamente por los nuevos pronunciamientos de IFAC, y donde si existe una gran diferencia es en la percepción que tiene el público usuario de la información financiera con respecto a la responsabilidad del auditor.

El concepto de Responsabilidad Civil tiene orígenes culturales y en consecuencia la palabra profesional es distinta en los países anglosajones con respecto al que prevalece en nuestro país; en México no es muy común escuchar que existen demandas contra empresas, médicos, ingenieros, contadores, etcétera, como lo es en los países del Norte; pensamos que en muchos terrenos, de los cuales la Contaduría Pública, es uno de ellos, existen abusos, los cuales implican un costo innecesario que afecta negativamente a la sociedad.

El hecho de que la percepción del público sea distinta y de que se estrechen relaciones y se multipliquen las transacciones, suscitarán problemas. El TLC contempla en el artículo 1210, el

otorgamiento de títulos y certificados profesionales para ejercer una profesión en otro país, y en el inciso "g" protege al usuario de la necesidad de disposiciones en lo referente a fianzas y seguros relacionados con la responsabilidad profesional, fondos de reembolso al cliente y otras medidas que protejan al usuario por la utilización de servicios profesionales.

La información financiera puede ser transportable, ya que puede ser usada para diferentes intereses y usos. Así, ante el creciente volumen de transacciones comerciales entre los países de Norteamérica, incluyendo créditos otorgados por una institución de un país a otro, asociaciones, colocaciones públicas, etcétera, es lógico suponer que la información financiera y el dictamen estén emitidos por el propio país que los utiliza y que correspondan a una empresa que tiene su domicilio en otro país.

En lo referente a los organismos colegiados de los tres países, así como se pusieron de acuerdo para realizar una comparación en cuanto a los principios de contabilidad, deben trabajar para establecer reglas claras de actuación en lo referente al dictamen, esto es con el fin de evitar conflictos que puedan suscitarse por las diferencias en la actuación del auditor en los tres países, al respecto el TLC, en varios de sus artículos, indica que:

Se deben elaborar normas y criterios aceptables para el otorgamiento de licencias y certificados a los prestadores de servicios profesionales y establecer las recomendaciones necesarias con respecto a los siguientes temas:

- Educación.
- Exámenes.
- Experiencia.
- Ética y conducta.
- Medidas disciplinarias.
- Educación continua.
- Conocimientos de leyes y reglamentos del país a donde se vayan a prestar los servicios.
- Idioma y otros.

Las recomendaciones serán elaboradas por los organismos profesionales y posteriormente serán revisadas por una comisión, y luego tendrán que ser adoptadas por las autoridades de cada país.

Ésta es una de tantas barreras y es demasiado complicada por lo cual debe ser una tarea prioritaria para nuestro Instituto y sus colegios afiliados, ya que en México el título de Contador Público es académico, mientras que en Estados Unidos y Canadá es una licencia otorgada por una provincia o estado. Si no se resuelven estas barreras, no se logrará la reciprocidad entre las tres naciones.

Además, el TLC en lo referente a las prestaciones de servicios profesionales contempla dos nuevos horizontes que son una gran oportunidad para el Contador Público, y son:

- El dictamen relacionado con el contenido de origen
- El arbitraje en caso de controversia.

El TLC establece, que para que exista una exención en barreras arancelarias, que los productos que se comercialicen entre los tres países deben cumplir con determinados requisitos de origen, es decir, que debe comprobarse que dichos productos cuenten con el contenido regional establecido para los diversos bienes.

Dicha comprobación deberá realizarla un Contador Público, con la ayuda de otros expertos, para lo cual la persona que desee prestar este servicio deberá tener una excelente preparación; a su vez, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos deberá revisar periódicamente las diversas disposiciones en lo referente a dictámenes especiales y tendrá que discutirlos con sus contrapartes de Canadá y Estados Unidos, con el fin de tratar de asegurar que los servicios se presten según normas y bases uniformes.

El TLC contiene diversas disposiciones con respecto a casos de controversia entre empresas domiciliarias, las cuales pueden darse en el:

- Contenido de origen.
- Precios de transferencia.
- Daño a una industria.

Al respecto, el TLC tiene diversas medidas que asegurarán un arbitraje objetivo y transparente, en el que la Contaduría Públi-

ca tendrá un papel destacado y, seguramente, dentro de algún tiempo, muchos colegas emitirán dictámenes de este tipo.

En el Diario Oficial de la Federación del día 22 de Diciembre de 1993 existe un decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones fiscales en relación al TLC, en el cual se adiciona el inciso "b" a la fracción I del artículo 52 del Código Fiscal de la Federación, el cual textualmente dice:

"Art.52. Los hechos afirmados en los dictámenes formulados por Contadores Públicos sobre los estados financieros de los contribuyentes y su relación con el cumplimiento de las disposiciones fiscales, así como en las aclaraciones que dichos Contadores formulen respecto de sus dictámenes, se presumirán ciertos —salvo prueba en contrario— siempre que se cumplan los siguientes requisitos.

Fracc. I. Que el Contador Público que dictamine este registro ante las autoridades fiscales para estos efectos. Este registro lo podrán obtener únicamente:

a) Las personas de nacionalidad mexicana que tengan título de Contador Público registrado ante la Secretaría de Educación Pública y que sean miembros de un colegio de contadores reconocido por la misma secretaría.

b) Las personas extranjeras con derecho a dictaminar conforme a los tratados internacionales de que México sea parte.

Fracc. II. Si bien esta reforma entra en vigor a partir del 1o. de Enero de 1996, su transcendencia e impacto es para

todos los miembros de la profesión de Contador Público, principalmente para los de nacionalidad mexicana que dictaminan estados financieros fiscales.”

Una vez que los contadores extranjeros empiecen a dictaminar existirán efectos y consecuencias para todos los miembros de la profesión y se deberá hacer un análisis profundo en lo referente a algunos cuestionamientos que ya se han formulado.

Es tiempo de cambio para el Contador Público

Antes era una exclusividad por ley que los Contadores Públicos de nacionalidad mexicana fuesen los que dictaminaran fiscalmente, pero con las disposiciones que se han dado; se abre la oportunidad para que contadores públicos de otras nacionalidades lo puedan hacer, con la condición de que sea en los términos de tratados internacionales suscritos por México, como en el caso del TLC, esto obliga al Contador Público mexicano a superarse, a ser más eficiente, en cuanto a su actividad profesional, llegando al grado de excelencia; por tal motivo el Contador Público mexicano está obligado a lograr una superación profesional si es que no desea ser desplazado por los Contadores Públicos extranjeros.

¿El dictamen fiscal de extranjeros es una oportunidad o amenaza para los Contadores Públicos nacionales?

Puede ser una amenaza ya que existirá una mayor competitividad contra los profesionistas nacionales, y si a esto le aparamos que en la actualidad la carrera de Contador Público es una de las más saturadas, seguramente observaremos un mercado de trabajo cada vez más complejo, aunque tendrá múltiples oportunidades tanto internas como de carácter internacional.

Es una oportunidad, porque podemos ampliar nuestro campo de acción profesional, ya que existirá la posibilidad de dictaminar a empresas extranjeras, y no sólo el de dictaminar sino también de prestar cualquier otro tipo de servicio relacionado con nuestra profesión, podemos concluir, por ello, que el dictamen fiscal de extranjeros en México es de gran oportunidad para elevar nuestra profesión a un nivel internacional.

Es tiempo de capacitación y de modificación en los programas de educación a nivel profesional

La profesión en México se ha desarrollado con un enfoque netamente nacionalista y por razones excepcionales se ha logrado un desarrollo internacional, por lo cual debe hacerse un análisis en cuanto al entorno cultural que afecta a la pro-

fesión, ya que existe una cantidad inmensa de profesionistas, pero aquí no vale la cantidad y sino la calidad, pues existen instituciones que han bajado su nivel de calidad para aumentar la cantidad.

Por tal razón, el Contador Público mexicano debe enfrentarse al reto actual, pero no debe ir a la guerra sin fusil, sino que debe prepararse, actualizarse y así lograr una mejor calidad profesional e irse metiendo en los mercados internacionales, para competir con los Contadores Públicos extranjeros; y esto sólo se va a lograr mediante una reforma educativa de los programas de estudio a nivel profesional, en donde se deberán incluir materias como:

- Contabilidad Internacional.
- Auditoría Internacional.
- Derecho fiscal comparado.
- Dictamen fiscal de estados financieros en el extranjero.
- Idiomas.
- Informática.

Es por eso que los programas de estudio a nivel profesional deben modificarse a la brevedad posible y adecuarse a las necesidades actuales de nuestro país, que exige un enfoque internacional en lo referente a la preparación académica del Contador Público, quien requerirá calidad profesional a un nivel máximo de excelencia en lugar de cantidad.

¿Se modificará la cultura del Contador Público nacional?

Deberá modificarse, pues es necesario para poder competir con los Contadores Públicos extranjeros. En México los Contadores Públicos que dictaminan fiscalmente deben presentar una constancia de haber aprobado un examen ante la autoridad fiscal correspondiente, la cual presume que está actualizado en cuanto a las disposiciones fiscales, o bien presentar constancia de que ha cumplido la norma de educación continua, la cual es expedida por un órgano colegiado, con lo que acumulará puntos previos a un examen en el que demuestre que está actualizado en cuanto a las disposiciones fiscales.

Por su parte, el Contador Público extranjero habrá de presentar exámenes realmente completos, en los que demuestre su capacitación y actualización profesional.

¿Deberá emitirse una reglamentación jurídica internacional?

Los efectos que tendrá la actuación profesional de los Contadores Públicos nacionales y extranjeros será de gran importancia, por lo tanto, habrán de establecerse normas jurídicas de Derecho internacional que regulen aspectos como:

- Procedimientos legales uniformes de tramitación, formulación y contenido de los dictámenes fiscales.

- Plazos fiscales congruentes que consideren la distancia entre el lugar de residencia del dictaminador y el centro de desarrollo de las actividades profesionales.
- Competencia y jurisdicción de las autoridades fiscales.
- Procedimiento de revisión del dictamen.
- Sanciones aplicables a los Contadores Públicos y los contribuyentes.
- Delitos fiscales de índole internacional.
- Medios de impugnación de los actos de autoridad.

En este proceso de cambio se requiere una participación activa de todos los Contadores Públicos así como de los colegios y asociaciones reconocidas, para que en conjunto puedan sugerir a las actividades competentes, las medidas, procedimientos y normas jurídicas que regulen la actuación de los Contadores Públicos, nacionales y extranjeros, en México.

*Opciones y perspectivas que
tiene el Contador Público nacional*

Es de gran importancia que el Contador Público piense en las siguientes alternativas u opciones:

- Prepararse en forma integral para el reto.

- Asociarse con despachos profesionales del extranjero, con el fin de prestar sus servicios profesionales en forma integral, incluyendo la dictaminación de estados financieros para fines fiscales.
- Deberá desarrollarse en un campo de actuación bastante amplio, en el cual sus posibilidades sean ilimitadas en cuanto a su crecimiento y desarrollo profesional.

CONCLUSIONES

El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica beneficia no sólo económicamente a nuestro país, sino también social, económica, profesional y culturalmente, ya que mejorará nuestro nivel de vida.

En la economía se presentan cambios importantes al eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias, lo cual se logrará conforme el tratado se vaya realizando, dado que las etapas nos irán marcando la forma de la apertura, para lograr llegar a un final satisfactorio.

Una situación primordial es que nuestro país logre mejorar su calidad en todos los productos que elabore; con lo cual podrá ser más competitivo y ampliar su mercado y por consiguiente incrementar sus ganancias, abriendo más fuentes de empleo y utilizando mejor tecnología, lo cual dará a nuestros trabajadores mejor nivel de vida.

En cuanto a la Contaduría Pública, tenemos al IMCP que es el encargado de desarrollar normas de auditoría, apoyar el código de conducta profesional, ofrecer educación profesional continua, además de contribuir a la asesoría técnica a organismos que establecen las reglas del sector gubernamental y privado en

áreas relacionadas con el establecimiento de normas de contabilidad, impuestos, banca y otras ocupaciones de provecho; elementos que nos proporciona el IMCP para hacer frente a los retos que se avecinan, además de negociar las reciprocidades que requiere nuestra profesión ante los colegas canadiense y norteamericanos.

Existen diferencias en cuanto a principios y normas de contabilidad y auditoría, los cuales debemos considerar, conocer y dominar para poder ser competitivos; mediante pláticas entre institutos se pretende unificar criterios, abarcando la presentación e interpretación de los estados financieros.

No existe gran diferencia en cuanto al nivel profesional de los Contadores mexicanos frente a sus colegas; pero las debilidades podrían cubrirse con dedicación y calidad en la prestación de sus servicios.

El Contador Público mexicano deberá considerar como una herramienta importante para mantenerse actualizado, la educación profesional continua, además de desarrollar su ingenio, creatividad y programas que le permitan presentar la información contable en forma precisa y en el momento que se requiera.

Uno de los principales retos que deberá vencer el Contador Público mexicano es el idioma, deberá aprender, y manejar perfectamente, por lo menos una lengua extranjera; además, de adentrarse en el conocimiento de la computación, herramienta importante hoy en día para obtener la información en el momento que se requiera.

BIBLIOGRAFÍA

Salvador Mercado H., *Estrategias empresariales frente al Tratado de Libre Comercio en Norteamérica*, México Ed. PAC, Marzo, 1994.

Sidney Samuel Dell, *Bloques de Comercio y Mercados Comunes*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1981.

Luis Pasos, *Libre Comercio: México-E.U.A, mitos y hechos*, México, Ed. Diana, Junio 1991.

Javier Cocina Martínez, Irma Terrón González, *Norma de Contabilidad Financiera comparada*, México, Ed. IMCP, julio 1992.

Jaime Serra Puche, *Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte*, México, Ed. Porrúa, Diciembre, 1991.

Centro de Investigación para el Desarrollo, *El Acuerdo de Libre Comercio México - Estados Unidos*, México, Ed. Diana, Abril, 1991.

REFERENCIAS DOCUMENTALES

- Lic. Juan Gallardo, *Posición del IMCP ante el Tratado de Libre Comercio en materia de servicios de Contaduría Pública*, Contaduría Pública, junio 1992.
- Ing. Ernesto Martens Rebolledo, *Punto de vista del Empresario Mexicano ante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica*, Contaduría Pública, Marzo 1992.
- Dr. Eduardo Pérez Gavilán, *Efecto del Tratado de Libre Comercio*, Contaduría Pública, Septiembre 1993.
- Senador Mario Niebla , *Repercusiones del Tratado de Libre Comercio*, Contaduría Pública, Enero 1992.
- C.P.Humberto Murrieta Neucocheca, *Los servicios de la Contaduría Pública ante el Tratado de Libre Comercio*, Contaduría pública, Octubre, 1992.
- C.P. Eduardo Argil Aguilar, *El IMCP ante el Tratado de Libre Comercio en materia de servicios*, Contaduría Pública, Enero 1994.
- C.P. Enrique Arroyo Morales, *Retos y aportaciones de la Contaduría Pública en el sector profesional*, Contaduría Pública, Diciembre, 1993.