



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**



U. N. A. M.

**“EL LICENCIADO EN CONTADURIA ANTE EL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO”**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
ELIAZAR TINAJERO MORALES

Asesor: Lic. Pedro Checa Chávez

Cuahtitlán Izcalli, Edo. de Méx.

1993

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

CONTENIDO

	PAGINA
INTRODUCCION.	1
CAPITULO I ANTECEDENTES AL TLC DE AMERICA DEL NORTE.	
1. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CANADA Y E.U.A. (MARCO DE REFERENCIA).	4
1.1. ANTECEDENTES.	4
1.2. EL ALC ENTRE CANADA Y E.U.A.	7
1.3. EL IMPACTO DEL ALC SOBRE CANADA.	10
2. PROPUESTA DE MEXICO.	25
2.1. RESEÑA.	25
2.2. CONCEPTO DE LIBRE COMERCIO Y LA PROPUESTA.	26

CAPITULO II EL LICENCIADO EN CONTADURIA ANTE
EL T L C.

1.	LA CONTADURIA PUBLICA EN MEXICO, E.U.A. Y CANADA. RECIPROCIDAD ANTE EL T L C.	28
1.1.	LA CONTADURIA PUBLICA EN CANADA.	28
1.2.	LA CONTADURIA PUBLICA EN E.U.A.	32
1.3.	LA CONTADURIA PUBLICA EN MEXICO Y LOS SER- VICIOS DE LA MISMA ANTE EL T L C.	32
1.4.	EL INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLIC- COS.	37
1.5.	RECIPROCIDAD DE LA PROFESION CONTABLE AN- TE EL T L C.	38
1.6.	BARRERAS A LA RECIPROCIDAD.	39
1.7.	RECIPROCIDAD EN EL A L C ENTRE CANA- DA Y E.U.A.	40
1.8.	RECOMENDACIONES A LA RECIPROCIDAD EN EL T L C ENTRE MEXICO, E.U.A. Y CANADA.	44
2.	EL PERFIL ACTUAL DEL LICENCIADO EN CONTADU- RIA.	48

2.1. REQUISITOS MINIMOS REFERENTES A LA PERSONALIDAD DEL LICENCIADO EN CONTADURIA.	48
2.2. EL PERFIL ACTUAL DEL LICENCIADO EN CONTADURIA.	71
3. HACIA UN PERFIL IDEAL DEL LICENCIADO EN CONTADURIA ANTE EL T L C.	75
4. EL LICENCIADO EN CONTADURIA Y LA PROFESION ANTE EL T L C.	85
4.1. RETOS Y OPORTUNIDADES.	85
4.2. ORGANIZACION DE LA PROFESION CONTABLE ANTE EL T L C.	86
4.3. LA LIBERACION DE SERVICIOS DEL LICENCIADO EN CONTADURIA ANTE EL T L C.	88

CAPITULO III EL T L C.

1. RESEÑA.	94
2. PRINCIPIOS RECTORES.	95
3. COMERCIO DE BIENES.	97
4. COMERCIO DE SERVICIOS.	101

5.	INVERSION.	104
6.	DISPOSICIONES GENERALES Y MARCO INSTITUCIONAL.	105
7.	EL SISTEMA FISCAL EN MEXICO, E.U.A. Y CANADA.	106
7.1.	EL SISTEMA FISCAL DE MEXICO ANTE EL T L C.	106
7.2.	COMPARACION DE LAS CONTRIBUCIONES EN MEXICO, E.U.A. Y CANADA.	110
8.	LA ESTRUCTURA Y EL CARACTER DE LAS PARTES <u>NEGO</u> CIADORAS EN MEXICO Y E.U.A. PARA EL T L C.	119
CAPITULO IV POSIBLES REPERCUSIONES DEL T L C.		
1.	ECONOMICAS.	123
2.	EN LOS SERVICIOS DE LA CONTADURIA PUBLICA.	140
APENDICE I CRONOLOGIA DEL T L C.		141
APENDICE II LOS ACUERDOS PARALELOS AL T L C.		155
APENDICE III CALENDARIO DEL T L C A PARTIR DE AGOSTO DE 1993.		168
BIBLIOGRAFIA.		170

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

La economía mundial está viviendo un proceso de integración sin par en la era moderna, por lo que ninguna nación escapa a los efectos de lo que acontece en otras partes del mundo.

Los cambios que se han dado en los últimos años, nos muestran que es al través de la integración de mercados como podrá obtenerse un crecimiento ordenado y equitativo, y de hecho ya se está reflejando en una mayor interdependencia y globalización a nivel mundial.

Los estudiosos de la Contaduría en México y particularmente en la zona fronteriza con los E.U.A., estamos viviendo un momento de gran reto por lo que respecta a las nuevas y crecientes necesidades de los empresarios mexicanos ante la globalización de la economía.

Aún antes de la posibilidad de un TLC con E.U.A. y Canadá, es un hecho el que México ha estado ajustando las condiciones de negocios para integrarse a la economía mundial.

La legislación fiscal se ha ido ajustando paulatinamente a la nueva realidad, principalmente ajustando las tasas impositivas aplicables a operaciones de residentes en el extranjero que llevan a cabo operaciones en nuestro territorio. Por otro lado, estamos a la vera de convenios internacionales en materia fiscal.

Es inminente la necesidad de México por seguir integrando su economía a la tendencia mundial de liberalización-comercial. La globalización representa grandes oportunidades para los empresarios, pero siendo objetivos, gran

número de ellos deberá hacer ajustes en mayor o menor grado en su operación; mayor productividad, nuevos estándares de calidad, nuevas estrategias de mercadotecnia, inversiones en el extranjero, etc.

Es así que las empresas que sólo puedan sobrevivir en un medio proteccionista, desaparecerán a menos que se sujeten a un drástico ajuste en su operación.

El éxito de la profesión contable depende en gran parte de la actividad económica del país en el cual ésta se ejerce. Normalmente; a mayor actividad corresponde más de manda de nuestros servicios.

Aún cuando la crisis económica, de la que parece estamos saliendo poco a poco, no tuvo un impacto desfavorable y significativo en algunas de las actividades desarrolladas por el L.C. hubo otras disciplinas que si fueron afectadas sensiblemente. De haberse mantenido la intensidad de la crisis económica por más tiempo, es innegable que las disciplinas no afectadas, lo serían en el mediano plazo y hubiera originado que nuestra profesión, en su conjunto retrasara su desarrollo e importancia.

Por otro lado, empresarios visionarios se han estado preparando para la integración económica en Norteamérica adquiriendo empresas principalmente en los E.U.A., otros, se están integrando al mercado internacional de capitales mediante su participación directa en las Bolsas de Valores de los E.U.A.

No es presuntuoso aseverar que la participación del L.C. es y seguirá siendo decisiva para esos empresarios mexicanos que deseen llevar a cabo los ajustes necesarios pa

ra adaptarse o seguirse adaptando al nuevo medio.

Esta oportunidad representa una gran responsabilidad para el L.C. por entender claramente las nuevas circunstancias del empresario mexicano, de identificar las necesidades de servicio y por prepararse para responder a la comunidad. Entre otras responsabilidades, deberemos nuestra contribución con las autoridades en materia de legislación fiscal sobre operaciones internacionales.

Por todo lo anterior, hemos considerado importante recopilar todo lo que hasta ahora se ha escrito en cuanto al papel del L.C. en esta situación tan relevante para nuestro país, así también como para el desarrollo de la profesión contable en este futuro promisorio frente al TLC.

Además de la bibliografía consultada, agradecemos la información proporcionada por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C., así como al Instituto Mexicano de Contadores Públicos en sus secciones Centro de Investigación de la Contaduría Pública y a la Comisión Ejecutiva de la Revista "Contaduría Pública".

CAPITULO I ANTECEDENTES AL TLC DE AMERICA DEL NORTE

1. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO (ALC) ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA (MARCO DE REFERENCIA).

1.1. ANTECEDENTES.

El ALC entre Canadá y los E.U.A. representa la culminación de esfuerzos iniciados desde el siglo pasado en el sentido de lograr establecer una base más segura para el desarrollo de su comercio y sus relaciones económicas en general.

El primer ALC se firmó en 1854, y fué promovido a raíz de la pérdida del status preferencial de Canadá frente a la Gran Bretaña. Sin embargo, los problemas surgidos por la guerra civil norteamericana originaron que fuera abrogado en 1866 y le sucedieron numerosos intentos en las últimas décadas al Acuerdo de 1854, no obstante, cada Acuerdo fue fracasando porque alguna de las partes no estaba preparada para cumplirlo.

A principios del siglo XX, el gobierno de Sir Wilfrid Leier concluyó la firma de un Acuerdo, el cual fracasó al poco tiempo. Durante las dos décadas siguientes predominó una tendencia hacia un proteccionismo creciente por parte de ambas naciones que hizo evidente lo que podría suceder en ausencia del libre comercio, esta tendencia se rompió hasta 1935 en que se logra negociar un Acuerdo de Nación más favorecida.

El Acuerdo -aunque modesto- resultó histórico porque marcó el inicio de un esfuerzo bipartita en Canadá tendien-

te a expandir las oportunidades comerciales. Tres años después, el Acuerdo se amplió y se mejoró, lo que confirmaba la intención de ambos gobiernos por contar con un comercio más libre.

Cuando termina la segunda guerra mundial se instituye el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT). De manera paralela en 1947 se inician las negociaciones para establecer un Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los E.U.A. Sin embargo antes de que el Acuerdo fuera ratificado, el Primer Ministro Mackenzie King concluyó que su país no estaba preparado para un Acuerdo de este tipo y que los lineamientos del GATT serían suficientes dadas las condiciones prevaletientes en ese momento. En 1953, el Primer Ministro Louis St. Laurent llegó a una conclusión similar cuando el Presidente norteamericano Eisenhower sugirió que el comercio entre ambos países podría ir más lejos.

No obstante, se lograron acuerdos bilaterales en el sector de defensa, basándose en la experiencia obtenida de la alianza durante la guerra, lo que aseguraba virtualmente el libre comercio de materiales y equipo de defensa, una industria que prosperaría de manera importante en los E.U.A.

En esta misma línea, en 1965 ambos gobiernos concluyeron el Auto-Pact que estableció el comercio libre de impuestos tanto de automóviles, autobuses y tractocamiones, como de sus partes.

En 1982 se formó la Real Comisión para la Unión y Desarrollo Económicos de Canadá, mejor conocida como la Comi

sión MacDonalld, a fin de investigar las opciones comerciales internacionales de Canadá. Un año después, y considerando por un lado el buen funcionamiento del Auto-Pact y por el otro el creciente proteccionismo norteamericano, el Primer Ministro Trudeau sugirió la necesidad de concluir más acuerdos bilaterales con lineamientos semejantes al Auto-Pact. El gobierno norteamericano aceptó la sugerencia y empezaron los estudios para identificar los sectores que podrían ser sujetos a acuerdos de este tipo. Un año después ambos gobiernos concluyeron que, como el objetivo final del proyecto era correcto, asimismo el método resultaba inadecuado ya que determinar el ajuste sectorial adecuado, era una tarea sumamente compleja debido a la interrelación de todos los sectores.

Al año siguiente, con la primera cumbre bilateral entre el Primer Ministro Mulroney y el Presidente Reagan, en marzo de 1985, se marcó el inicio de un esfuerzo conjunto para concluir un nuevo acuerdo comercial. Ambos acordaron dar la más alta prioridad para encontrar los medios más adecuados tendientes a reducir y eliminar las barreras existentes, con el objeto de facilitar y asegurar el comercio y los flujos de inversión, encargando a sus respectivos secretarios de comercio esa tarea.

Seis meses después, ambos líderes intercambiaron cartas comprometiéndolo a sus gobiernos a realizar un esfuerzo para negociar un nuevo Acuerdo Comercial, que incluyera el paquete más amplio posible de reducción de barreras que beneficiara a las dos partes. Se consideró que dada la internacionalización de las economías domésticas y el aumento en los flujos de comercio y de inversión, cada vez

sería más difícil aislar a la economía canadiense de estos movimientos y evitar la gran dependencia comercial de Canadá hacia los E.U.A. Por otro lado, E.U.A. contaba con un amplio margen de protección de contingencia que provocaba inquietud entre los exportadores canadienses pues no tenían poder para evitarla, no obstante un acuerdo de libre comercio eliminaría o reduciría las posibilidades de un comercio desleal.

Las negociaciones se iniciaron en abril de 1985 y culminaron con la firma de los Siete Elementos Generales del Acuerdo, el 4 de octubre de 1987. Durante las siete semanas que siguieron a la firma, los negociadores apoyados en sus equipos de abogados especializados, dieron los toques finales al Acuerdo que fué notificado al Congreso Norteamericano el 11 de diciembre de ese año para ser oficialmente firmado el 2 de enero de 1988.

La aprobación del Congreso se llevó 90 días legislativos y finalmente entró en vigor el primero de enero de 1989. De esta manera inicia la operación del ALC más importante entre dos países y culmina una serie de esfuerzos tenientes a lograr un comercio sobre bases más claras, iniciado desde el siglo pasado.

1.2. EL ALC ENTRE E.U.A. Y CANADA.

El ALC entre E.U.A. y Canadá reviste especial importancia pues involucra a dos importantes economías y sobre todo por el tratamiento innovador de los temas de servicios y de inversión. Los objetivos básicos del acuerdo se señalan a continuación:

1. Eliminar de manera gradual, en un plazo máximo de diez años, todas las barreras arancelarias y no arancelarias.

2. Establecer un régimen comercial previsible.

3. Asegurar el acceso al mercado del otro país.

4. Reducir obstáculos y liberalizar las condiciones a la inversión.

5. Facilitar las condiciones de una competencia sana.

6. Establecer procedimientos efectivos para administración conjunta del acuerdo y la resolución de disputas.

7. Permitir cooperaciones bilaterales y multilaterales adicionales que expandan y mejoren los beneficios de tal acuerdo.

El Acuerdo es un amplio documento en el que se especifican punto por punto las disposiciones que regirían entre ambos países. A continuación se presenta un breve resumen que provee un panorama general del Acuerdo firmado.

Dentro de las principales disposiciones destaca la eliminación de todos los aranceles: un grupo de estos se derogó a partir de enero de 1989, otros se eliminarían en 5 años y los últimos en un plazo de 10 años, con reducciones iguales por año, clasificados en base al nivel de competitividad de cada sector y producto.

Los productos sujetos a tratamiento arancelario preferencial son los obtenidos o producidos totalmente en las partes contratantes. En el caso de que contengan componente importado, es necesario que sean modificados de

tal manera que cambien su clasificación arancelaria salvo que cubran la mitad de sus costos de manufactura en cualquiera de los dos países; éstas reglas de origen son necesarias para prevenir que importaciones de terceros países se beneficien de un arancel menor.

Las restricciones cuantitativas se eliminan, sólo podrán utilizarse en caso de escasez de oferta, conservación de recursos naturales o esquemas de estabilización de precios. En este sentido se aclara que el país que impone la restricción deberá mantener la proporción que destina a la exportación en relación a la oferta disponible del bien en cuestión. Es decir, aunque en términos absolutos disminuya la exportación, la participación relativa en la producción nacional deberá permanecer constante.

Se acordó establecer un futuro sistema doble de mecanismos de medidas de salvaguarda. Así, durante el período de transición, si la importación de algún producto provoca por sí misma perjuicios considerables, la otra parte puede suspender hasta por tres años el proceso de reducción de aranceles previstos en el Acuerdo. Cualquier acción de este tipo está sujeta a compensación, es decir se aceleraría la reducción de aranceles en algún otro producto.

En el Acuerdo no se mantienen ni se introducen restricciones cuantitativas a la importación o a la exportación excepto en el marco de las disposiciones del GATT. Para la solución de disputas se estableció un panel binacional que perfecciona las disposiciones vigentes y reduce significativamente la subjetividad en la resolución. Uno de los puntos más importantes del Acuerdo es la in-

clusión del Principio de Trato Nacional, el cual permite a cada país tener leyes, reglas, reglamentos, impuestos, regulaciones y otras medidas, que si bien pueden diferir entre ambos países, no se permite la discriminación sobre las bases de nacionalidad. De esta manera, se acordó aplicar el Principio de Trato Nacional a los proveedores de la mayoría de los servicios comerciales, con excepción de transporte, telecomunicaciones básicas, servicios médicos y profesionales, así como los que presta directamente el gobierno como son salud, educación y servicios sociales.

Con respecto a la inversión extranjera, cada país se obliga a ofrecer a los inversionistas del otro, trato nacional en relación con el establecimiento de nuevas empresas y la gestión, el funcionamiento y la venta de empresas establecidas. En el Acuerdo se prohíbe introducir normas adicionales a las ya existentes, que establezcan un mínimo de participación nacional en el capital de las empresas o enajenaciones forzosas de las mismas.

El comercio sectorial de productos del agro, vino, bebidas alcohólicas destiladas y energía, se liberalizó en el marco de varios acuerdos específicos, en tanto que el ALC de automóviles prácticamente permaneció sin variación.

1.3. EL IMPACTO DEL ALC SOBRE CANADA.

El ALC entre Canadá y los E.U.A., se diseñó para operar gradualmente y así facilitar el proceso de transición y ajuste, de tal manera que su operación plena se daría en

diez años.

No obstante, conviene hacer un análisis del primer año de instrumentación y evaluar el impacto que el ALC ha tenido en la economía canadiense en su conjunto, así como en las principales industrias. Aunque aún es prematuro dar conclusiones definitivas, pues el período de operación es muy breve, ya se advierten los primeros efectos de tal Acuerdo.

A) RESEÑA.

Es importante mencionar que el impacto del ALC, se ha visto ensombrecido por otros factores como son la desaceleración de la economía canadiense, las altas tasas de interés resultantes de una política monetaria restrictiva y el fortalecimiento del dólar canadiense, que responde a las significativas entradas de capital observadas en los últimos dos años.

Frente al ALC la economía canadiense se ha tenido que ir ajustando a las nuevas condiciones, en las que la competitividad constituye la clave del éxito, no sólo en los mercados internacionales sino incluso en los domésticos.

Ante esta situación, las empresas canadienses han tomado una serie de medidas tendientes a incrementar su competitividad y su permanencia en el mercado, entre éstas destaca la inversión en nuevas plantas y equipo.

Así, las importaciones de maquinaria y equipo crecieron en forma importante el año pasado, presionando la cuenta corriente; sin embargo en el mediano plazo, se esperaba que las empresas canadienses productoras de bienes de ca

pital estén en una mejor posición para desarrollar economías de escala y expandirse para enfrentar con éxito la disminución de aranceles de los bienes de capital provenientes de los E.U.A.

Como complemento al aumento de la inversión las fusiones han crecido significativamente, con objeto de reestructurar la actividad empresarial y estar en mejores condiciones para competir, tanto interna como externamente. De esta manera, información disponible para el primer semestre de 1989, muestra que el valor de las fusiones y adquisiciones creció en 31% con respecto al mismo período del año anterior y, la inversión extranjera representó a un 51% de este valor. Por otro lado, se han reforzado una a una las actividades de comercialización y de mercadotecnia tanto para penetrar en el mercado norteamericano como para protegerse de la mayor competencia interna. También se ha observado una tendencia hacia la reestructuración y especialización de las líneas de productos ya existentes. La información disponible no muestra una evidencia clara de que la quiebra de empresas haya aumentado de manera significativa durante 1989.

B) LOS PRINCIPALES EFECTOS A NIVEL GLOBAL.

De acuerdo al informe elaborado por "The Royal Bank of Canadá", el ALC no ha provocado desequilibrios importantes en la economía canadiense. En términos generales, el ALC ha tenido un efecto positivo sobre las principales variables económicas: se ha incrementado la inversión, se han neutralizado las pérdidas de empleo, se ha estimula-

do la racionalización de las industrias, han disminuido algunos precios y se ha acelerado el comercio con los E.U.A.

B 1) EMPLEO.

Las pérdidas de empleo en algunas industrias vulnerables principalmente en la industria de la ropa y textiles, han sido más que compensadas con la creación de nuevos puestos de trabajo en otras industrias, como sería la industria de metales primarios, transporte, maquinaria y equipo, productos químicos, alimentos y bebidas.

El empleo en la industria manufacturera creció 1.4% durante los primeros nueve meses de 1989, con respecto al mismo período del año anterior, lo que significa un incremento neto de 60 mil empleos.

Por otro lado, aunque en el sector comercio se perdieron unos 13 mil empleos como resultado del cierre de algunas empresas, a nivel de toda la economía, los puestos de trabajo se incrementaron en 440 mil en términos netos.

Por lo que respecta a las remuneraciones en la industria manufacturera, estas se incrementaron en 5.5% durante 1989 lo que se compara favorablemente con el 2.9% observado en la economía norteamericana en este mismo renglón. Por otro lado, la tasa de desempleo pasó de 8.9% en 1987 a 7.5% en 1989 y los anuncios de ofertas de trabajo se incrementaron 12.7% durante el período de referencia.

B 2) INVERSION PRIVADA.

Con la instrumentación del ALC, el presupuesto para gas-

to de capital creció progresivamente durante el año pasado, y la inversión ejercida en planta y equipo alcanzó a niveles sin precedente, llegando a representar el 16.9% del PNB durante los primeros nueve meses de 1989. Este coeficiente se compara muy favorablemente con la República Federal de Alemania (14%) y aún más de los E.U.A. y se acerca al nivel de Japón.

Estimaciones preeliminares consideran que la inversión en la industria manufacturera mostró un crecimiento de 28% en 1989, esta tendencia continuará pues se han planeado grandes proyectos de inversión, entre los que destacan los de oleoductos, que duplicarán la capacidad de exportación en pocos años, lo que no podría haberse hecho antes del ALC pues el Consejo Nacional de Energía (National Energy Board) establecía fuertes limitaciones en este renglón.

B 3) INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.

Durante 1987 y 1988, la inversión extranjera directa en Canadá alcanzó niveles considerables; en 1989, el nivel de crecimiento económico y la adopción de políticas positivas tales como el ALC, la privatización de empresas gubernamentales y la desregularización de la industria canadiense, contribuyeron a fortalecer los niveles alcanzados durante los años anteriores.

Por otro lado, muchas empresas canadienses han expandido sus operaciones a puntos fronterizos adyacentes a los E.U.A., con el objeto de tener una presencia física en ese país y utilizar las facilidades de almacenaje como

plataformas de redistribución.

Es indudable que la inversión extranjera en los años noventa continuará con su tendencia creciente pues se verá beneficiada por las nuevas reglas tendientes a liberalizar la inversión, por el clima de confianza que ha generado el ALC y por la ventaja que representa Canadá como base de operaciones en Norteamérica.

B 4) PRECIOS.

El ALC, ha ayudado a aliviar algunas presiones inflacionarias, en el momento en que la inflación es la mayor preocupación entre las autoridades canadienses. De esta manera; la apertura comercial disminuyó los precios de ciertos bienes incluidos en la primera etapa de reducción de aranceles, entre los que destacan las calculadoras y las computadoras, relojes, artículos deportivos y máquinas de oficina.

Es innegable que la contribución del libre comercio a la reducción de los precios servirá, en un futuro, para aumentar el poder de compra de los consumidores canadienses.

B 5) COMERCIO DE MERCANCIAS.

En términos generales, el desempeño de las exportaciones se ha visto afectado por la caída en la producción de granos en 1988, que disminuyó la oferta disponible para exportación durante el año pasado. Asimismo, el bajo nivel de precipitación pluvial redujo el nivel de las pre-

sas y, por lo tanto, la generación y exportación de energía hidroeléctrica.

Por otro lado, también se vieron afectadas por la desaceleración del crecimiento económico mundial en 1989 y por el fortalecimiento del dólar canadiense frente a las principales monedas, lo que disminuyó la competitividad de las exportaciones canadienses. No obstante lo anterior, las exportaciones de Canadá a E.U.A. mostraron un crecimiento de 2.8% durante los primeros nueve meses de 1989, mientras que las exportaciones totales tuvieron una caída del 1%. Lo anterior, sugiere que algunos exportadores canadienses pudieron capitalizar, relativamente rápido, las oportunidades de venta generadas por el ALC. Por el lado de las importaciones, se observa una situación similar, mientras que las provenientes de los E.U.A. crecieron en un 6%, las importaciones totales lo hicieron en 3.9%, y vale la pena recalcar que una proporción importante de las importaciones de los E.U.A., la constituyeron compras de bienes de capital, que fortalecerían de alguna manera a la industria canadiense.

B 6) PRODUCTIVIDAD.

Es difícil separar los efectos del ALC de otros factores que influyen en la productividad, pues no ha transcurrido el tiempo suficiente como para que las empresas racionalicen completamente sus operaciones. Además, en la etapa del ciclo económico en la que se encuentra la economía canadiense, la productividad normalmente disminuye. En realidad estos factores ocultan cualquier aumento en

productividad relativo a la instrumentación del ALC, aun que es indudable que, tarde o temprano ésta tendrá que aumentar, de lo contrario no se podrían enfrentar con éxito los retos que plantea el Acuerdo.

C) EFECTOS SOBRE LOS PRINCIPALES SECTORES ECONOMICOS.

C 1) SECTOR AGROPECUARIO.

Este sector no entró en el programa general de desgravación del ALC, sino bajo un programa específico; no obstante, existen presiones por una reforma más amplia de las políticas agrícolas basadas en las negociaciones multilaterales del GATT, de tal manera que se logre una mayor liberalización en el sector. Las actividades de caza y pesca no se ven afectadas de manera directa por el ALC sin embargo, las negociaciones en el sector manufacturero favorecen indirectamente la actividad, pues incluyen su procesamiento.

C 2) ENERGIA.

El gas natural tiene gran probabilidad de crecer como resultado del aumento de exportaciones a los E.U.A. Según estimaciones del "Royal Bank of Canadá", hacia el año de 1995 las exportaciones duplicarían los volúmenes actuales ya que el ALC relajó las políticas conservadoras de exportación de energía, así como otras regulaciones. Lo anterior también ha beneficiado a la exportación de energía eléctrica, que ofrece buenas perspectivas a las hidroeléctricas; sin embargo, esto se verá limitado en el

mediano plazo por la capacidad instalada pues se requieren fuertes inversiones para aumentarla y enfrentar con éxito una mayor demanda.

C 3) MINERIA Y METALURGIA.

Por lo que respecta a la minería, el sector cuenta ya con varios canales más favorables para introducir sus productos en los E.U.A. La industria del acero enfrenta una desaceleración cíclica en sus principales mercados, no obstante, que por el Acuerdo Canadá no fué incluido en el Acuerdo de Restricción Voluntaria, que emitió los E.U.A. con objeto de limitar sus importaciones de acero, a la mayoría de los productores. Lo anterior reviste especial importancia si consideramos que el 25% del acero canadiense se destina a los E.U.A. pues asegura el acceso a este mercado.

Otras actividades, como la fundición del plomo y zinc, se han visto también afectadas por las condiciones del mercado, en el que se observa un exceso de oferta.

C 4) MANUFACTURAS.

En la industria de automóviles y camiones no se espera un cambio importante por la vigencia precisa del Auto-Pact, aunque cabe mencionar que la industria enfrenta una demanda decreciente como resultado de un crecimiento más lento del gasto en consumo de la mayoría de la población canadiense. En lo que respecta a las autopartes, la balanza comercial del sector ha sufrido un deterioro significativo en los últimos años como consecuencia de una

mayor competencia y del alto valor del dólar canadiense. Este tipo de industria puede considerarse como vulnerable, ya que en el pasado el mercado estuvo protegido por altos aranceles. Aunque el ALC estimulará la demanda de equipo original en los E.U.A., también hay que considerar que la disminución de aranceles aumentará las importaciones de autopartes en Canadá, por lo que las presiones de competencia aumentarán.

Por otro lado, la industria de la madera dependerá en los próximos años del desarrollo de la industria de la construcción residencial, de la paridad con los E.U.A. de la disponibilidad de madera talable. El impacto del ALC en la industria no será inmediato pues ya existía un Memorándum de Entendimiento en el que se sujetó a ciertas provincias a un impuesto de exportación del 15% y las tasas que prevalecen en otros productos de la madera se reducirán a un período de 5 ó 10 años por lo que los resultados se verán en el mediano plazo.

La paridad con el dólar norteamericano también afectará de manera significativa a la industria del papel, ya que más del 75% de la producción se exporta a los E.U.A. La pulpa y el papel periódico ya están libres de arancel, y sin embargo el papel fino y otros productos procesados del papel pasarán por un período de cinco años, lo que dará tiempo para que los productores poco eficientes empiecen a reestructurar sus operaciones.

El impacto del ALC en la industria de los muebles se dará dentro de cinco años; sin embargo, es importante tener en consideración que las pequeñas industrias muebleras son significativamente menos productivas en Canadá que

en los E.U.A., por lo tanto es necesario que se racionalicen y se hagan más productivas.

La industria alimentaria es la segunda industria manufacturera de Canadá. El procesamiento de carne de res-ternera enfrenta a un mercado deprimido, pero espera beneficiarse del ALC ya que la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias (como es el caso de la carne) crean un clima de comercio más predecible, mientras que la eliminación de aranceles estimula la exportación de productos con mayor calidad y valor agregado. El procesamiento de carne de puerco enfrenta un exceso de capacidad instalada y un fuerte proteccionismo en los E.U.A. que se hace más evidente con el reciente impuesto a la carne de puerco canadiense, este problema tendrá que ser canalizado al Mecanismo de Solución de Disputas. Para la industria procesadora de pescado del Atlántico, constituye los E.U.A. el mercado más importante; la mayoría de las exportaciones de pescado son productos semiprocesados que entran a los E.U.A. libres de impuestos o con tasas muy bajas; ésta industria se beneficiará con la eliminación de aranceles en productos con mayor valor agregado. No obstante lo anterior, la industria enfrenta una seria crisis por los bajos precios, el alto valor del dólar canadiense y las bajas cuotas de exportación.

Las industrias de leche y aves están muy reguladas y se caracterizan por cuotas de producción, precios e importaciones controladas; como el ALC no altera esta estructura básica, no se esperaron repercusiones significativas.

La industria de textiles primarios y sus productos estuvo muy protegida por altos aranceles y ha enfrentado una

competencia creciente de las importaciones aún cuando la eliminación de aranceles en esta industria se hará gradualmente durante diez años, por lo que las importaciones serán crecientes y deteriorarán la balanza comercial y por lo tanto, la industria tendrá que enfrentar una fuerte reestructuración y racionalización.

La competencia externa también ha afectado la industria de las prendas de vestir, aunque es muy probable que la eliminación gradual de aranceles disminuya los costos de las importaciones textiles, por lo que se podrán crear nuevas oportunidades de mercado en el mediano y largo plazo para productos con alto valor agregado.

La necesidad de aumentar la productividad y competitividad, como resultado del ALC, se refleja en el comportamiento de la industria de maquinaria y equipo. Conforme disminuyan los aranceles para esta industria en los Estados Unidos, las empresas canadienses estarán en posibilidad de desarrollar mayores economías de escala y aumentar el tamaño de la industria doméstica de bienes de capital como proporción del PIB. Por el momento la industria es pequeña y poco diversificada, por lo tanto los productores nacionales no pueden satisfacer la demanda y las importaciones han aumentado.

En términos generales, la industria aeronáutica es una industria muy competitiva y está dominada por subsidiarias norteamericanas. El ALC garantizaba la entrada de estos productos a los E.U.A., sin embargo las barreras no arancelarias limitan el acceso de compañías canadienses a los mercados de programas de defensa.

En la industria electrónica, la demanda es sólida por parte de las empresas; sólo que se estima que por parte de los consumidores se deprimirá. El ALC acelerará el proceso de racionalización y globalización para hacer a la industria más competitiva, aunque es importante mencionar que ya existen pequeñas empresas canadienses que tienen éxito en productos especializados, frente a grandes empresas multinacionales.

Se estima que la industria farmacéutica continuará experimentando un crecimiento firme en la demanda, aunque cabe resaltar que se ve presionada por el rápido crecimiento de los costos de investigación biomédica y de comercialización, lo que ha estimulado la tendencia hacia la globalización. Las exportaciones de Canadá a los E.U.A. son pequeñas, más bien se trata de ingredientes activos que son formulados en Canadá. Se estima que el impacto del ALC será mínimo en esta industria pues permanecieron la mayoría de las barreras no arancelarias.

C 5) SERVICIOS.

En realidad, existe muy poca evidencia del impacto del ALC sobre los servicios, pues este será más claro en el mediano y largo plazo ya que en el Principio de Trato Nacional y la facilidad de entrada temporal con fines de negocios, que fueron negociados en el Acuerdo, ejercerían una influencia importante en el desempeño del sector servicios en ambos países.

Con el ALC aumentaría la oferta disponible para el comercio, por lo que la actividad comercial experimentaría un

crecimiento lento, en ambos países, aunque sostenido y una competencia creciente.

El área de transporte no estuvo incluida en el ALC aunque, indirectamente se estima que su crecimiento se beneficiaría indirectamente en los próximos dos años tanto en carga como en tráfico de pasajeros. Existían presiones para renegociar el acuerdo bilateral e introducir a cierta competencia adicional en las aerolíneas.

El ALC también brindaría oportunidades en comunicaciones y específicamente en lo referente a servicios computacionales e intensificaría algunos servicios de telecomunicación como el correo electrónico, télex y la transmisión telefónica de información electrónica.

En cuanto a los servicios financieros, es importante tener en consideración que aunque se verían beneficiadas por el Principio de Trato Nacional, indudablemente las instituciones financieras de los E.U.A. instaladas en Canada están menos reguladas que las instituciones canadienses que operan en los E.U.A.

D) CONSIDERACIONES FINALES.

A lo largo del análisis, ha podido constatarse el efecto del ALC sobre la economía canadiense y se aprecia que a nivel global el efecto ha sido positivo sobre la mayoría de las principales variables. Sin embargo a nivel de industria aún no se observa de manera clara el impacto de dicho Acuerdo pues indudablemente es aún prematuro determinar el impacto total y último, pues su instrumentación plena se daría dentro de diez años.

No obstante lo anterior, resulta claro que la clave del éxito del ALC es la competitividad y en este sentido, Canadá debería poner mayor énfasis en ciertos renglones de nominados como clave que la sitúan en desventaja con respecto a la economía de los E.U.A., entre los que destacan los impuestos, el costo de la mano de obra y el desempeño de los gobiernos estatales y locales.

Por otro lado, deberá sacar mayor provecho de las ventajas comparativas que posee, como son el costo de la energía y la calidad de la fuerza de trabajo.

En el corto plazo el efecto ha sido marginal dado el grado de integración de ambas economías y porque las medidas iniciales no representan un cambio radical en la estructura económica de ambas naciones, no obstante el consenso de que en el largo plazo el Acuerdo de manera importante beneficiaría a la economía canadiense.

2. PROPUESTA DE MEXICO.

2.1. RESEÑA.

México requiere de recursos financieros externos y tecnología de punta para alcanzar un crecimiento sano-sostenido. Se requiere una política económica hacia el exterior que al mismo tiempo que nos permita abrirnos hacia todos los países y bloques económicos del mundo, nos asegure mercados de exportación, nos dé acceso a las fuentes financieras internacionales y a la tecnología avanzada y así nos impida caer en el aislamiento.

Es por lo anterior que nuestro país realizó pláticas para iniciar negociaciones sobre un Tratado de Libre Comercio con los E.U.A. y con Canadá. Algunos sectores de la población, han expresado su preocupación en cuanto a que el libre comercio entre tres naciones de tamaño y grado de desarrollo tan disímil conduciría irremediablemente hacia la absorción del más débil por el más fuerte; sin embargo, la experiencia nos enseña que son justamente los países menos desarrollados los que obtienen las mayores ventajas de este tipo de acuerdos.

Llegar a un TLC con Norteamérica, no significará que tengamos que competir directamente con Canadá ya que dadas las diferencias de los niveles de desarrollo y la nueva división internacional del trabajo, resultado, de la globalización mundial, México y Canadá son más bien económicas complementarias que sustitutas en agricultura, en la industria automotriz y en el sector turismo, entre otras.

La importancia de E.U.A. en la economía mexicana y en la canadiense no puede ser subestimada, ya que ambas dependen en más de dos terceras partes del comercio, turismo e inversión de los E.U.A.; Canadá también comparte una gran frontera con los E.U.A. y, con la parte británica un idioma común. De aquí que se afirme que el TLC es consecuencia natural de la estrecha relación económica que han sostenido durante muchos años estas naciones.

Sin duda, el ALC E.U.A.-Canadá y su impacto sobre la economía canadiense durante el primer año de instrumentación, ha constituido una experiencia importante para nuestro país.

2.2. EL CONCEPTO DE LIBRE COMERCIO Y LA PROPUESTA.

Concepto: Teoría y práctica económica que postula la ausencia de barreras al comercio internacional, con el objeto de permitir establecer un mercado mutuamente beneficioso merced a la actuación del Principio de los Costos Comparativos.

Y es precisamente este último punto (la Teoría de los Costos Comparativos, es decir, que todo país obtendrá beneficios especializándose en aquellas producciones en las que disfrute de costos relativamente menores que en el extranjero, importando los productos en los que su manufactura sea relativamente más costosa) en el que se cree México deberá basar su actuación frente al TLC, o sea, que deberá darle mayor énfasis al ramo productivo en el cual guarda mayor competitividad y deshechar aquel en el cual no sucede así.

Por todo lo anterior fué que el Presidente de México Carlos Salinas de Gortari propusiera formalmente un 6 de septiembre de 1990 la intención de formar un TLC.

Para entonces México designó como negociador único a Herminio Blanco y al mismo tiempo integró un Consejo Asesor.

El 26 y 27 de noviembre se realiza la reunión Bush-Salinas en Monterrey, México; para definir los temas por negociar en el TLC.

Posteriormente Canadá -que ya contaba con un TLC con los E.U.A.-, pidió participar en las negociaciones; dando así origen a la negociación del Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte.

CAPITULO II

EL LICENCIADO EN CONTADURIA ANTE EL T L C

1. LA CONTADURIA PUBLICA EN MEXICO, ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y CANADA. RECIPROCIDAD ANTE EL T L C.
- 1.1. LA CONTADURIA PUBLICA EN CANADA.

Aquí se verá la forma de organización en Canadá, y los requerimientos educacionales y prácticos indispensables para obtener la credencial (en México: Cédula Profesional) de Licenciado en contaduría (L.C.).

En Canadá, la profesión se encuentra organizada alrededor de una base provincial. Cada L.C. en Canadá pertenece al menos a un instituto provincial; además de ser miembro del CICA (Canadian Institute of Chartered Accountants). El CICA es el organismo nacional que representa a un total superior a 51 mil L.C. del país y, aproximadamente 12 mil alumnos que se encuentran en trámite de titulación. Las responsabilidades individuales se dividen entre el CICA y diez instituciones provinciales. El CICA no tiene mandato para determinar los destinos de cada una de estas instituciones provinciales; su función es netamente de coordinación.

Por ejemplo, cada una de las instituciones provinciales es responsable de las áreas siguientes:

- . La educación y práctica para nuevos alumnos y miembros.
- . Supervisión de asuntos relacionados con la conducta y

ética profesional de sus miembros, en las que se incluye la disciplina.

. Observaciones profesionales.

El CICA es el responsable de cuestiones de implicación nacional, tales como:

. Normas consistentes en informes financieros para los sectores de comercio privado y gubernamental. Su posición en ésta área es única. Las normas establecidas por el CICA se encuentran amparadas bajo Ley.

Otras responsabilidades incluyen:

. Consultas con el sector gubernamental en asuntos relacionados con la profesión.

. El informe de su posición en asuntos de interés nacional.

. La representación de su profesión en el marco internacional.

Otra de sus responsabilidades es la de coordinar y administrar el exámen nacional de certificación previo ingreso a la profesión. Mediante este examen, es posible garantizar total reciprocidad de una provincia a otra.

Para obtener la certificación profesional de L.C. en Canadá, se requiere haber completado el programa de título universitario, dos o tres años de práctica, la aprobación de un programa profesional y, finalmente la aprobaci-

ón del examen final. Por el hecho de que los requerimientos enunciados anteriormente son los necesarios para juzgar la idoneidad de aquellos canadienses deseosos de llegar a ser L.C., estos mismos criterios se utilizan para evaluar las credenciales de profesionales de otros países. El proceso de equivalencias no es tan simple como a parenta.

El organismo responsable de evaluar las equivalencias a nombre de las instituciones provinciales es el International Qualifications Appraisal Board. Las instituciones provinciales instaron a establecerlo en 1972, en respuesta a las necesidades del momento.

La idea inicial fue de poder evaluar las credenciales y certificaciones otorgadas por otros países para determinar si cubrían los requerimientos exigidos por las autoridades canadienses.

Al efectuar esta tarea, el Consejo recomienda a los solicitantes con certificaciones obtenidas en otros países para que puedan revalidar sus títulos, basándose en sus estudios, exámenes y prácticas anteriores.

Hasta la fecha, se han logrado estudiar 15 organismos de otros países, pudiendo otorgar equivalencias comparativas a nueve de ellos, que no requieren tomar el examen final.

Estos son:

- . El Instituto de Contadores Públicos de Australia.
- . El Instituto de Contadores Públicos de Inglaterra y Gales.

- . El Instituto de Contadores Públicos de Escocia.
- . El Instituto de Contadores Públicos de Irlanda.
- . El Instituto de Contadores Públicos de Africa del Sur.
- . El Instituto de Contadores Públicos de la República de Zimbabwe.
- . Los 54 Consejos Estatales de los E.U.A.
- . El Orden de Expertos Contables de Francia.
- . El Instituto Japonés de Contadores Públicos Certificados.

Existen además, cuatro estudios en proceso de evaluación que son: la Sociedad de Contadores de Hong Kong, la Sociedad de Contadores de Sri Lanka y, la Asociación de Contadores Certificados a nivel internacional, con base en el Reino Unido.

El año pasado, las instituciones provinciales admitieron 70 solicitantes provenientes de estas regiones.

Sus instituciones provinciales (del CICA) nunca solicitan la revisión de la credencial de los profesionales mexicanos, probablemente por la falta de intercambio comercial.

1.2. LA CONTADURIA PUBLICA EN LOS E.U.A.

La certificación y licencia de L.C. en los E.U.A. la maneja cada estado en forma autónoma. Por lo tanto, cada estado puede controlar si permite ejercer a un L.C. con licencia de otro estado. Aunque todos los estados aplican el examen uniforme para L.C., los requisitos previos para presentar dicho examen (educación, experiencia, reglas éticas) varían de un estado a otro.

Algunos estados facilitan el que un extranjero presente el examen y obtenga su certificado de L.C., en tanto que otros estados no lo permiten. En consecuencia, aunque el TLC para Norteamérica seguramente eliminará barreras y hará más fácil para los profesionistas (incluyendo a los L.C.) entrar y ejercer en los E.U.A., los estados aún controlarán quien ejerce dentro de su jurisdicción.

Por lo anterior, ya podemos afirmar que las formas de reconocimiento para el profesional de la Contaduría Pública en Canadá y en los E.U.A. son en la mayor parte muy similares; sin embargo, no sucede así con México tal y como lo veremos más adelante.

1.3. LA CONTADURIA PUBLICA EN MEXICO Y LOS SERVICIOS DE LA MISMA ANTE EL T L C.

En México, la Dirección General de Profesiones, como organismo federal, establece los requisitos para obtener el título de L.C. que expiden las entidades de estudios superiores autorizadas por esa dirección. La Ley de Profesiones crea a los colegios y federaciones de colegios, para apoyar a las entidades educativas.

Para empezar, habrá que hacer algunas precisiones de lo que sucede en nuestro país:

A) En sentido estricto, jurídicamente, la prestación de servicios profesionales no es tema de un tratado de comercio.

Pero entonces, ¿Porqué los servicios profesionales no son tema del Tratado?

En principio, no son tema porque ~~por grupos~~ no pertenecen al comercio; hay servicios que son mercantiles, pero no todos y definitivamente no lo son los servicios personales como es el caso de los nuestros. De ahí que se rechace e nérgicamente la propuesta de una "Concanaco-Servytur" que ha pretendido llevar a cabo acciones para representar a los servicios de los bufetes jurídicos y de los despachos de L.C. Para ello y circunscritos a los individuos están nuestros colegios profesionales.

No son tema pero sí en cambio consecuencia, infraestructura indispensable que hará posible, en sentido amplio, "ese libre comercio". De ello resulta que es menester negociar adecuaciones jurídicas y profesionales.

B) De acuerdo a la Ley de Profesiones, ningún extranjero puede ejercer en México las profesiones técnico-científicas que son objeto de esa Ley, que incluye a la Contaduría Pública. Es decir, que los extranjeros no pueden ejercer en México la Contaduría Pública, y lo mismo sucede a los mexicanos en E.U.A. y Canadá. No obstante, el problema por tener vicios de inconstitucionalidad, termina por ser -felizmente en las circunstancias- de forma y

Decimos que es de forma, porque hay numerosísimas ejecutorias del Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación que conducen a la tesis de que los extranjeros sí pueden ejercer en México las profesiones contempladas en la Ley, siempre que hayan obtenido un título expedido de didamente por una institución de enseñanza superior del país.

El problema entonces se reduce a la obtención del título a la calificación por así decirlo al examen profesional, con la ventaja de que la adecuación jurídica por hacer corregiría la inconstitucionalidad de la Ley.

Pero hay más: en la práctica de nuestra profesión, sólo para ciertos servicios específicos es realmente obligato rio el título, lo que automáticamente habrá de facilitar las reglamentaciones que al respecto se hagan.

C) No obstante, con o sin Tratado y en cierto modo al margen de la Ley, desde hace muchos años los servicios de la Contaduría Pública han acompañado a los nacionales de un país que trascienden las fronteras con sus negocios.

D) Como quiera que sea y a la luz de las circunstancias actuales de la economía mundial y de los venturosos cambios políticos que estamos viviendo en México, nos incl namos por apoyar con decisión y firmeza toda disposición relacionada con nuestra profesión que se encamine a faci litar el comercio internacional. Ahora bien, respecto a los Servicios de la Contaduría Pública, para hacer un me or planteamiento de lo que queremos transmitir es inne-

vitabile que nos refiéramos a cada una de ellos:

Ejercemos en forma dependiente prestando nuestros servicios de manera directa y exclusiva para las empresas y dependencias gubernamentales; en ellas actuamos como contadores, auditores internos, contralores, tesoreros, directores financieros y en las especializaciones fiscales y de presupuestos e informática. Aún cuando lo deseable es que esos puestos sean ocupados por L.C. titulados, no hay Ley que exija que así sea, lo que se enfatiza con el propósito de que se entienda que cualquier extranjero de didamente requisitado con su permiso para trabajar en el país puede desempeñarse en ellos, cuanto y más si se tra ta de empresas con inversión extranjera, tal como fue no table en el pasado, lo que es en mucho menor grado en el presente y prácticamente va a desaparecer con todo y li bre comercio, en el futuro. En efecto, en las grandes em presas ferroviarias, mineras y de energía eléctrica de finales del siglo pasado, la mayoría de los funcionarios contables, si no es que todos, eran extranjeros. Esta ci rcunstancia a la fecha se reduce a no más de un 5% y en esta cifra influyen las empresas japonesas, pero en este caso por razones de tipo cultural. La gran enseñanza implícita en esa tendencia, es la de que existiendo una profesión capaz y madura sale sobrando la participación de expertos extranjeros, lo que reduce la necesidad de reglamentaciones.

Y ejercemos también en forma independiente, que es el campo sobre el cual deben centrarse las disposiciones que se negocien. Lo hacemos en tres grandes especializaciones: la asesoría fiscal, en administración y en la au

ditoría externa, en el entendido de que únicamente para esta última es requisito estar titulado para ejercer. Por las características de la asesoría fiscal, que exige el dominio de las cada vez más complejas y mutantes disposiciones fiscales del país (y así pasa en todos) no se ve necesario imponer reglas y exigir reciprocidad porque no van a venir simplemente a instalarse a ejercer en esta materia; van a seguir viniendo, como hasta ahora, en forma temporal y para afinar aspectos fiscales y contables de contratos, operaciones concretas, etc. Otra vez: los mejor capacitados para ese servicio, somos nosotros.

No sucede lo mismo con la asesoría en administración que más que una profesión es una actividad en la cual concurren muchas profesiones, incluida la nuestra. Aquí no vemos como pueda contenerse la invasión de oferentes en algunas de las múltiples especialidades que abarca, debiendo reconocer que con frecuencia los extranjeros tienen una tecnología más avanzada. Peor aún cuando no hay restricciones para que se instalen como empresas mercantiles. La reciprocidad en este tipo de servicios estará, pues, más en el campo de las intenciones.

Finalmente, para el ejercicio de la auditoría externa si se exige el título y es ahí donde de país a país se hacen manifiestas las prohibiciones y la necesidad entonces de reglamentación. Empero, por la organización internacional de la profesión, que por requerimiento de sus características propias es muy avanzada, pudiéramos ser difícil arribar a acuerdos razonables que satisfagan a la profesión de los tres países.'

1.4. EL INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS.

El IMCP, A.C., es una federación de colegios de profesionales que agrupa voluntariamente a cerca de 12 mil L.C. asociados en 53 colegios federados en toda la República que trabajan en la práctica independiente, las empresas, el gobierno y la docencia.

En un esfuerzo continuo por servir en favor del interés público, el IMCP ha promulgado los principios de contabilidad generalmente aceptados en nuestro país, que constituyen la base de preparación de los estados financieros de las empresas, así como ha implantado las normas de auditoría, el código de ética, las normas de educación profesional continua, y contribuye con la celebración de conferencias y cursos que permiten la actualización del L.C., en materias tales como impuestos, contabilidad, auditoría, finanzas, administración e informática.

La misión del IMCP es actuar a nombre de sus asociados y proporcionarles el apoyo necesario para asegurar que sirven al público prestando servicios profesionales de calidad. Al cumplir con su misión, el IMCP da prioridad a las áreas en que lo más importante es la confianza del público en las habilidades del L.C.

El IMCP también participa en actividades internacionales y es miembro de la Federación Internacional de Contadores (IFAC) cuya meta es lograr normas de auditoría y contabilidad armonizadas en todo el mundo, y de la Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC) que agrupa a las organizaciones de L.C. de toda América.

1.5. RECIPROCIDAD DE LA PROFESION CONTABLE ANTE EL TLC.

Se entiende como reciprocidad, a los diferentes procedimientos que se pueden tener al alcance para realizar negociaciones y concretar mediante estas el mutuo reconocimiento de aptitudes. Para la profesión contable debemos agregar a la normatividad que deberá existir entre los L.C. de Canadá, E.U.A. y de México.

Ante lo anterior, el IMCP ha llegado a la conclusión que si conviene llevar a cabo las negociaciones, siempre y cuando estas se realicen entre los Institutos que agrupan a los L.C. de los tres países, sin que los lineamientos y procedimientos queden incluidos en una negociación general o global.

Independientemente de considerar que la vía de las negociaciones entre los Institutos es el camino más adecuado para la Contaduría Pública, el procedimiento de las negociaciones entre los Institutos de L.C. tiene las siguientes ventajas:

A) El proceso de reciprocidad y normatividad se centraliza exclusivamente entre los organismos representativos del L.C.

B) El proceso de negociaciones también se centraliza en la profesión, respaldando el principio de autoregulación que ha probado su eficacia del L.C. mexicano en beneficio de sus usuarios, en cualquiera de los sectores en que sirve.

C) El proceso de integración igualmente se centraliza y agiliza en la profesión.

D) Los cambios legislativos, principalmente en la Ley de Profesiones, se canalizan en los vehículos establecidos y no circunscritos a la profesión del L.C.

E) El proceso permanente de vigilancia del cumplimiento de la reciprocidad y normatividad se mantiene a cargo de los organismos representativos del L.C.

1.6. BARRERAS A LA RECIPROCIDAD.

La barrera más importante con la que cuenta nuestro país además de la Ley de Profesiones que actualmente no otorga títulos profesionales a quienes no son mexicanos por nacimiento, a menos que hagan en México todos los estudios superiores que aquellos realicen, es la de tener un procedimiento de recepción profesional diferente al del examen uniforme para titulación del L.C. que existe en E.U.A. y Canadá. Por contra, la barrera más importante a la reciprocidad que tienen esos países es que, a diferencia de México que cuenta con una sola autoridad que expide títulos profesionales: la Dirección General de Profesiones, en E.U.A. existen 54 jurisdicciones expeditoras de ellos, y en Canadá existen también varias jurisdicciones expeditoras a nivel de sus provincias.

Es evidente que a medida que se profundice en los estudios educativos, los exámenes profesionales y la experiencia profesional requeridos para obtener el título en

cualesquiera de los tres países, se podrá dimensionar a la reciprocidad que en estos aspectos es el tema central en las negociaciones de los servicios del L.C.; y no como a simple vista podría entenderse que podría ser la normatividad en las normas éticas y de auditoría o en la armonización de los principios de contabilidad generalmente aceptados que prevalecen en cada uno de los tres países.

En virtud de la experiencia obtenida por los institutos canadiense y estadounidense en las negociaciones que han realizado sobre este tema, estimamos que las nuestras requerirán de un tiempo relativamente corto. Sin embargo, el tiempo para su implantación que deberá incluir el cambio de la Ley de Profesiones, conjuntamente con lo que otras profesiones lleguen a requerir, y a la normatividad de nuestros planteles de educación superior, será mayor.

1.7. RECIPROCIDAD DURANTE EL ALC E.U.A.-CANADA.

Hace tres años el CICA (Canadian Institute of Chartered Accountants) designó a un grupo encargado de revisar la cuestión de reciprocidad. Esta vez se escogió un tratado de reciprocidad entre los L.C. canadienses y aquellos de los E.U.A. Fue a causa de las necesidades provenientes del ALC que se puso de manifiesto la necesidad del Canadá y por ende de la profesión, de comenzar a pensar en términos propios de "Norteamérica".

Ese acuerdo, también incluyó una sección sobre el área de servicios que alentaba a los profesionales para que armonizaran sus capacidades, y nuevamente puso en relie-

ve la cuestión de trato profesional a los colegas de los E.U.A. y Canadá en ejercicio de sus funciones en países ajenos.

El resultado ha sido que muy pocos miembros han reportado algún tipo de obstáculos o cambios. Todo marcha igual.

La profesión en Canadá es de carácter internacional. Durante los últimos años, la profesión ha sido objeto de varias fusiones: su propio estilo de globalización. Las grandes firmas ya se encontraban asociadas con otras firmas internacionales en la rama de la contabilidad, además del creciente número de asociaciones con otras afiliadas. De tal forma, que no hubo la necesidad de forjar nuevas uniones con el objeto de capitalizar las oportunidades creadas por el incremento del comercio.

El AICPA (American Institute of Certified Public Accountants) de los E.U.A., la NASBA (National Association of State Boards of Accountancy) también de los E.U.A., así como el CICA (Canadian Institute Chartered Accountants) de Canadá, han sostenido durante los últimos tres años varias rondas de negociaciones tratando de desarrollar una infraestructura que abarque el tema de reciprocidad. La situación se complicó más aún, puesto que el CICA no dispone de la autoridad decisiva para implementar algún tipo de recomendación. En la forma como la profesión está organizada en Canadá, esa responsabilidad recae sobre los hombros de las jurisdicciones provinciales, y los Consejos Estatales en los E.U.A.

Durante ese período, se tuvo que decidir si se procedía a negociar gobierno a gobierno al través de un nexo con-

table, o directamente de profesión a profesión. Luego de varias investigaciones, se llegó a la conclusión de que lo más apto era negociar directamente con la rama de la profesión en cada país.

La mejor posibilidad era negociar directamente el CICA, AICPA y la NASBA. El AICPA, por ser un organismo nacional para contadores y por ese motivo la institución comparable al CICA; y la NASBA, por ser el organismo nacional que agrupa a los 54 consejos de contadores encargados de licenciar a los contadores y observar la práctica en los E.U.A. Las negociaciones se llevaron a cabo a nivel nacional, con la condición de que las recomendaciones ahí obtenidas tuvieran que ser aprobadas e implementadas a nivel provincial en Canadá y por los estados individuales en los E.U.A.

Durante el curso de las negociaciones se dieron cuenta que la gestión de educación se tornaba en tema central. Al tratar de encontrar un criterio básico para determinar la idoneidad de los candidatos basándose en los tres criterios determinantes, tales como la educación, el examen y la práctica, se dieron cuenta de la enorme tarea que afrontaban. Esto los sorprendió, puesto que al comienzo creían tener normas similares.

Invirtieron bastante tiempo investigando el sistema de calificación de los L.C. y el proceso de admisión. Al mismo tiempo, el AICPA y la NASBA, examinaron su sistema a fondo. Finalmente los grupos de trabajo lograron un acuerdo. En Canadá recomendaron su aceptación al consejo directivo del CICA. El grupo en conjunto llegó a la conclusión de que los sistemas educacionales de los E.U.A.

y Canadá eran en realidad muy similares. Lo suficiente para que aquellos profesionales ya licenciados en una jurisdicción pudieran calificar para admisión a la otra sin tener que aprobar nuevamente el examen final.

Los candidatos deberían además aprobar un examen práctico local, que cubre aplicaciones específicas como, por ejemplo, procesos contables y de auditoría descritos en cada uno de sus manuales, impuestos a los ingresos canadienses; leyes canadienses y conducta profesional.

El Canadá al momento, ya dispone en forma práctica de estos exámenes, y el AICPA se encuentra desarrollando uno que sea uniforme y que sirva para todos los consejos estatales. El próximo paso sería presentarlo a las instituciones provinciales para su ratificación e implementación. La experiencia anterior les ha demostrado que la necesidad ha sido más marcada en los estados fronterizos, donde ya se ha comenzado a sentir mayor actividad.

Esa experiencia confirmó la acertada decisión de afrontar las negociaciones en forma directa a pesar de que éstas tomaron más de dos años en concretarse.

Se dieron cuenta que esta estrategia es preferible a la de someterse a la influencia o reglamentación gubernamental, (es posible que también se hayan dado cuenta que los gobiernos no resuelven problemas, únicamente los reordenan). Han desarrollado un modelo práctico que les permitirá abordar inclusive distintas aplicaciones de orden diferente.

1.8. RECOMENDACIONES A LA RECIPROCIDAD EN EL TLC ENTRE
MEXICO, E.U.A. Y CANADA.

Visto lo anterior y considerando las experiencias que al respecto ya existen entre los E.U.A. y Canadá el IMCP recomienda:

A) Como premisa general, la profesión contable debe apoyar decididamente toda disposición que conduzca a un acuerdo que facilite el ejercicio internacional de los servicios que presta, eliminando barreras y simplificando los procedimientos que deban cumplirse, en los casos en que se requiera el título, para llevarlos a cabo.

B) En el caso de la dictaminación de los estados financieros (auditoría externa), si se llegara a la conclusión de la necesidad de hacer algunos exámenes adicionales éstos deberán ser únicamente sobre las diferencias que se den de país a país en aspectos fiscales, de derecho corporativo, por requisitos para inscripción de valores en Bolsa, etc. De esta manera, ello significa dar crédito a la educación y experiencia ya ganados en el país de origen del profesional.

C) En y por principio debe haber reconocimiento mutuo de los títulos (calificaciones) de los L.C., expedidos en cualquiera de las naciones que intervienen en el Tratado por el simple hecho de estar ya reconocidos en sus propios países.

D) Debe pugnarse por la eliminación de requisitos innecesarios o irracionales para la obtención del título (certificación) tales como nacionalidad y residencia.

E) Asimismo, deben facilitarse en los tres países, los trámites de entrada a los profesionales que vayan a ejercer, particularmente en los casos en que sea en forma temporal para atender una tarea o proyecto específico. Para dichos casos bastaría comprobar que el profesional en cuestión ha sido contratado.

F) En todo caso, los L.c. migrantes quedarán sujetos a las reglas éticas de sus países de origen y del anfitrión.

G) Hay que obtener reciprocidad fiscal en materia de impuesto sobre la renta y de los impuestos a la venta (utilizados en E.U.A. y Canadá), y al valor agregado por los servicios que mutuamente se presten.

H) Asimismo, los tres países deben alcanzar Mecanismos Contables Similares. Principalmente en Impuestos Diferidos y en el tratamiento que se le dá al Reconocimiento de la Inflación en los Estados Financieros.

I) No por obvia, debe omitirse la mención de que hay que imponer y aceptar el reconocimiento de la normatividad profesional de los tres países, la cual en última instancia está acorde con las normas emitidas por la Federación Internacional de Contadores Públicos a la cual pertenecemos todos.

El principio del TLC está de acuerdo con la filosofía de el IMCP, que apoya el ejercicio libre de una profesión que cumpla con las normas profesionales apropiadas. Esto implica que los profesionales puedan desarrollar sus carreras y ejercer en cualquier ámbito de actuación. Para ello está obligado el IMCP a trabajar con sus contrapart-

tes canadienses y estadounidenses para lograr este objetivo.

Se necesitará tiempo para revisar, comparar y adecuar las normas profesionales de los tres países. El IMCP ha iniciado contactos con sus contrapartes canadiense y de los E.U.A.

Para encontrar las formas de reconocimiento mutuo de aptitudes profesionales, deben considerarse las más altas normas de capacidad y ética profesional para así proteger el interés del público cuando se le presten servicios que sean de calidad, siendo necesario fijar normas de alto nivel. Es por esto que al lograr el reconocimiento mutuo de los títulos profesionales, se cumplirá con el reconocimiento del libre comercio de bienes y servicios que el Tratado implica.

El IMCP ha integrado una comisión que desde diciembre de 1990 se ocupa de la Ronda Uruguay y el TLC de Norteamérica, y llevó a cabo una primera reunión, con el Instituto Canadiense de Contadores Registrados y el Instituto Americano de Contadores Públicos, así como con la Asociación Nacional de los Consejos Estatales de Contadores de los E.U.A.

Sin embargo, la Ley de Profesiones deberá modificarse para permitir el ejercicio profesional en México de extranjeros y mexicanos por naturalización, así como introducir las normas de educación profesional continua, y otras actualizaciones. Será necesario pensar en la existencia de un "Consejo de Revisión de Aptitudes" que pueda comparar los requisitos de admisión y calificaciones

de un país, con las de otros países que soliciten reciprocidad. Este consejo deberá estar integrado por los Institutos de los tres países.

Por todo lo anteriormente señalado, el IMCP deberá llevar adelante negociaciones con los Institutos de L.C. de Canadá y de los E.U.A., que permitirán establecer las bases de actuación futura de nuestra profesión en estos países dentro del marco del TLC.

2. EL PERFIL ACTUAL DEL LIC. EN CONTADURIA.

2.1. REQUISITOS MINIMOS REFERENTES A LA PERSONALIDAD DEL LIC. EN CONTADURIA.

Con este trabajo se aporta algo que consideramos importante en nuestra profesión, dar respuesta a la pregunta: ¿Cómo debe estar formada la personalidad del L.C.?, es decir, los requisitos mínimos de moral y de la personalidad del individuo que siente vocación por esta carrera y que al no llenarlos, debería tomar la gran decisión de cambiar a otra profesión más adecuada a su personalidad y capacidad; pero que si los cubre tendrá un verdadero porvenir profesional en la carrera.

Cuántos L.C. son verdaderos profesionales actuando como contadores en una empresa, pero jamás pueden llegar a ser auditores o viceversa, ya que para ser auditor se necesita ser intuitivo, pensar con verdadera independencia lo cual muchos contadores no tienen y por lo cual no pueden llegar a ser auditores, pero cuántos auditores no tienen o no sienten esa paciencia y miniciosidad que debe tener el contador, por lo que no pueden destacar como contadores. En el campo de la administración podemos llegar a conocer la empresa en sus aspectos contable, financiero, administrativo y fiscal, pero en la función de ejecución estamos limitados, por lo que las sugerencias nos quedan lejos para llegar a dominar; pero si conocemos y cimentamos nuestra vocación podemos llegar a dominar todas las especializaciones de nuestra profesión, que

siguiendo un escalonamiento lógico podría ser el siguiente:

- En Forma Independiente:

1. Auditoría Externa.
2. Organización.
3. Asesoría Contable, Financiera y Fiscal.
4. Análisis e Interpretación de Estados Financieros.
5. Implementación de Sistemas de Registro Contable. Forma Manual y Electrónica.
6. Docencia.
7. Perito: Contable, Fiscal, Auditor y Financiero.

- En Forma Dependiente:

1. Auditoría Interna.
2. Contador.
3. Contralor.
4. Comisario.
5. Gerencias.
6. Tesorero.

Los requisitos mínimos son los siguientes:

A) PERSONALIDAD.

Al) INTEGRACION DE LA PERSONALIDAD.

Puede considerarse que personalidad es la coordinación de los sistemas de hábitos que tiene el hombre, mediante los cuales se relaciona con su ambiente. La integración de la personalidad es el estado en cada uno de los aspectos operativos de la compleja organización humana y que se ordena habitualmente a su objetivo en cada uno de los tres niveles de la actividad humana:

- FISIOLÓGICO.

- SENSITIVO.

- RACIONAL.

Como componentes principales de la personalidad tendremos: lo Físico y lo Psíquico.

LO FÍSICO.

Son los sentidos, músculos, la herencia, glándulas y sistema nervioso, salud, edad física y constitución.

LO PSÍQUICO.

Es el consciente, subconsciente e inconsciente, factores afectivos, inteligencia, voluntad, temperamento y carácter.

Con estos antecedentes podremos determinar la vocación dentro de la profesión.

A2) VOCACION PROFESIONAL.

Como seres humanos estamos capacitados para alcanzar el éxito y la felicidad siendo poseedores de un ingrediente que nos hace diferentes de los demás seres, el ímpetu creador que nos impulsa a perseguir metas para realizarnos intelectual y emotivamente; este ímpetu creador da por resultado aptitudes que permiten al individuo dar un rendimiento mayor o menor a determinada actividad, o bien que destaque o se pierda en la mediocridad por la elección acertada o equivocada de su profesión y esto no por falta de capacitación como generalmente se atribuye, sino más bien por la falta de orientación debida.

En esta época estamos viviendo un índice de deserción alarmante en las universidades, siendo factor determinante la desorientación vocacional de la preparatoria. Cuando un estudiante elige su vocación, está resolviendo un problema personal, pero tiene que hacerlo prudentemente, de una manera desapasionada y sí racional; a causa de que la decisión lleva consigo la misma valoralización individual y el nivel de aspiración social que pretende, debe evitar cometer los siguientes errores:

- Falta de realismo respecto de sus aptitudes e intereses, puesto que debe reconocer sus propias virtudes y defectos.
- Desconocimiento de la variedad de profesiones y requisitos para su preparación.
- No dejarse llevar por profesiones de renombre o prestigio social. El ideal de servir a la comunidad sin tener los dotes que requiere éste.

- Decidir en base a la influencia paterna: es el problema más grave puesto que la limitación o la falta de una carrera profesional no lograda por el ascendiente, es influencia definitiva en el descendiente. La elección de la profesión que nos dará ocupación futura, constituye la clave de la vida del individuo; se tiene que conocer a si mismo y nadie más que él tiene que decidir

La vocación del futuro profesional de la Contaduría Pública, teniendo en cuenta que el L.c. actualmente desempeña actividades afines como contador, contralor, asesor, organizador, analista financiero, gerente, etc.; como ejemplo de esta diversificación podría citarse que al trabajar en el seno de una empresa, ya sea en el ámbito privado u oficial, tendría que resolver los problemas que le afectan en forma directa e indirecta, por lo que tendría constante contacto con seres humanos, algo eminente social y, dado que el ámbito mercantil determina una vocación económica, podemos concretar las actividades elementales de un profesional de la contaduría en las siguientes tres:

- AFECTIVA.
- VOLITIVA.
- INTELECTUAL.

ACTITUD AFECTIVA:

Puede ser en forma dependiente o independiente.

Dependiente: Lo clásico que sucede es que se matiza con la personalidad de los ejecutivos o propietarios de la empresa u organismo social.

Independiente: Deberá ser eminentemente social y positivo, no obstante la finalidad lucrativa, no olvidar la trascendencia de la responsabilidad sobre todo en la práctica de la auditoría externa para efectos financieros y fiscales.

Se debe ser objetivo en el juicio profesional, actuar emocionalmente, independiente en sus opiniones, no olvidar que por estar en constante comunicación con los clientes, autoridades fiscales y patronos, se está sujeto a reacciones orgánicas que pueden producir discrepancias externas afectivas; además se requiere ser constante en el estudio y trabajo, ya que esta profesión es dinámica, por los constantes cambios tanto en las leyes como en métodos de registro y de información, así como por la influencia de los fenómenos micro y macroeconómicos que afectan a una entidad.

ACTITUD VOLITIVA.

Dentro de la actividad de la Contaduría Pública se requiere facilidad de abstracción, para determinar las características del problema que se examina y encontrar la solución adecuada, para lo cual es necesario tener un razonamiento abstracto y facilidad para la asociación lógica de ideas.

La voluntad puede llegar a sustituir o complementar cualquier otra actitud al no claudicar entre hábitos negativos a que, como profesional se está expuesto por la vida social en que se desarrolla.

ACTITUD INTELECTUAL.

Se refiere a la actitud para trabajar con números y expresión de los problemas, inteligencia práctica o sea la del sentido del orden y organización, indispensables para las funciones administrativas, capacidad de clasificación, identificación de nombres y reconocimiento fácil de cifras, debe tenerse una imagen creadora y constructiva que le permita diseñar sistemas que funcionen técnicamente y con eficacia operativa. Es decir, que la memoria del L.C. deberá ser fácil para la adquisición y dura en la retención de los hechos, ideas y conocimientos abstractos propios de la profesión, de rápida evocación racional y lógica para recordar disposiciones fiscales, legales, control de cuentas, órdenes dadas o recibidas, etc.

A3) RELACIONES SOCIALES.

El L.C. viene a satisfacer la exigencia universal y constante -que tienen personas y entidades- de información financiera idónea y veraz para tomar decisiones, para cumplir obligaciones legales y fiscales o bien; para ejercer control de bienes, derechos o patrimonios; y esto lo logra solamente teniendo conciencia de la función de sempeñada dentro de la sociedad, aceptando la obligación de desarrollarla éticamente y comprendiendo la realidad humana y social donde va a ejercer su actividad profesional.

Dentro de las relaciones sociales debe cultivarse la per

sonalidad, los nexos profesionales con sus subordinados, educación de veracidad de expresión y de información, de asociación, de cortesía, ética profesional, las reglas de convivencia social, amistad y simpatía.

A4) RELACIONES PROFESIONALES.

El común denominador del desenvolvimiento profesional, consiste en mantener de modo creciente, vínculos con personas de la industria, el comercio y las finanzas que incorporen el factor éxito a la vida social y cultural, sabemos que la labor de los hombres de negocios en la actualidad, representan una de las hazañas humanas más importantes; por lo tanto, las relaciones sociales del L.C. con el hombre de empresa deben de ser sólidas, creando un ambiente de amistad y cordialidad que redunde en prestigio y beneficio de ambas partes.

Esta clase de relaciones profesionales nace con los subdordinados, siendo de gran importancia, pues es fundamental ser amable y cortés, para que dé por resultado el logro de la armonía y coordinación de trabajo. Esta relación significa para el profesional la dignidad cuando valoriza con sensatez las cualidades de los subordinados y auxiliares y así poder situarse a nivel al exigir responsabilidades, actuando con verdadera equidad al dar a cada quien lo que le corresponde, creando un ambiente de camaradería y de comprensión, elevando así sus cualidades morales y el prestigio frente a los subordinados. Pero en sí, las relaciones profesionales son todos aquellos vínculos que establece el L.C. para servir eficien

temente a la comunidad, mediante el cobro justo de un honorario. Uno de los aspectos más decisivos en la vida humana es desarrollar una adecuada relación profesional y lograr esta meta es profesionalizar sus aptitudes y capacidades.

En virtud pues, de la relación profesional, el hombre se vincula directamente a la vida económica. Las relaciones profesionales del L.C., tienen resonancia moral, pues le establecen los derechos y obligaciones de quien da y recibe un servicio profesional y social.

A5) IMPEDIMENTOS EMOCIONALES EN EL DESEMPEÑO DE LA PROFESION EN FORMA INDEPENDIENTE.

Actualmente la inestabilidad económica y social afecta importantemente al desarrollo profesional y ahora más que nunca el desarrollo de nuestro país impone la necesidad de individuos capaces, que impulsen el progreso en sus diversos campos de acción, ya sea como hombre de empresa, técnico, profesional o científico.

El tema habría en sí que ligarlo con la proyección y realización del L.c. independiente, por medio de los siguientes tres factores que inhiben dicha proyección:

- . EXTERNAS.

- . SOCIOECONOMICAS.

- . INTERNAS.

Factores Externos.

El ambiente en que se desenvuelven la práctica y el ejercicio de nuestra profesión; por ejemplo: oficinas sin ventilación adecuada, luz insuficiente, mobiliario inadecuado, carencia de instalaciones sanitarias, ruidos, etc. son situaciones que redundan en el ánimo y disposición del profesional, restando aptitudes.

Factores Socioeconómicos.

La estabilidad o inestabilidad que haya prevalecido durante el período formativo del individuo y otras condiciones social y económicas como los conflictos profesionales, los requerimientos de la competencia, la rivalidad económica y los códigos de ética, influyen en el desarrollo e inseguridad profesional.

Factores Internos.

Por ser una profesión que requiere un criterio personal, responsabilidad y confianza en sí mismos, la escala de alteraciones por el trabajo es amplia y muchas veces se expresa en diversos tipos de angustia psíquica relacionada con el trabajo, tales como: tensión, ansiedad, fatiga, agotamiento, miedo, pánico, irritabilidad e inhibición.

Por otro lado; es la confianza en sí mismo probablemente el requisito decisivo para lograr un trabajo creativo y al respecto siempre se tiene una base precaria -como pun

to de partida- por muy titubeante o insegura que sea la actitud de la persona. En adición, rara vez hay una apreciación justa de lo que implica el trabajo en particular y más bien hay una subestimación del valor del trabajo realizado, lo cual origina cierta reacción afectiva; al respecto, por la forma en que el individuo los exterioriza, se clasifican en:

- . Expansivo.
- . Narcisista.
- . Arrogante.
- . Modesto.
- . Resignado.

EXPANSIVOS.

Es cuando el individuo sobreestima su capacidad, o sea que considera el trabajo que realiza como de importancia única y sobreestima su calidad, conceptuando a las otras personas como incapaces de comprenderlo; tienen la idea abstracta de sentirse con derecho y al mismo tiempo la necesidad de que se reconozca su trabajo. Esta relativa impermeabilidad y la crítica le dan experiencia de éxito y prosperidad.

NARCISISTAS.

Es quizás el L.C. más productivo, pese a dosificar su energía e intereses en varias actividades; por ejemplo:

el negociante que además de dedicarse a atender su media na empresa persigue actividades políticas y sociales y, al comprender que no llegará a destacar como él desea o tiene estimado, lo atribuye con disimulada arrogancia a la diversificación de su talento, puede mostrar envidia de los seres menos afortunados que están dotados de un sólo talento, pero en el fondo se resiste a reconocer que tiene limitaciones.

En ocasiones abandonan a la empresa al tener la primera dificultad. Cuando se es joven esto puede disimularse en una falta de madurez, de tiempo o bien de experiencia, pero en realidad no conocen que les despierta mayor interés. Al profesional ya adulto le ocurre igual, puede tener en proyecto un gran libro, la presentación de una conferencia, poner en marcha una organización, proyectar sistemas, etc., pero una y otra vez su interés se desvanece antes de lograr su objetivo, su éxito lo elabora en su imaginación nada más, pero al llevarlo a la práctica, su interés desciende a la primera dificultad real que se encuentra. Los factores más comunes en esta clase de personalidad son:

- Su aversión a cuidar los detalles del trabajo.
- En resumen el tipo narcisista -a pesar de sus posibilidades- con frecuencia resulta decepcionador en la calidad de su trabajo, porque de acuerdo con su estructura emocional sencillamente no sabe trabajar.

ARROGANTE

Es el más trabajador y prodigioso por su personalidad fría emocionalmente, tiene la posición del trabajo a causa de su inexorable ambición y del relativo vacío de su vida, puesto que cada hora que no la dedica al trabajo es una hora perdida. Esto no quiere decir que goce con su trabajo ya que es incapaz en su mayoría de gozar con nada.

El trabajo a pesar de sus recursos, eficiencia y de su inteligencia crítica y aguda, suele ser estéril. Este caso de arrogancia no se refiere a la variedad degenerada de este tipo, o sea al oportunista que sólo está interesado por el resultado interno de su trabajo, del éxito, del prestigio o del triunfo. Como profesional se interesa por los métodos de la enseñanza actual (como profesor), trabajos sociales, etc., en lugar de sus alumnos o clientes. A causa de su arrogancia y desdén por la gente está convencido que sólo él sabe hacer bien las cosas. También al organizar tiende a emplear métodos de dictador e intimida o explota, en vez de estimular.

MODESTO

La personalidad que integra a este tipo de persona en la profesión, son las dificultades con que tropieza; se fija metas demasiado bajas, se subestima en sus facultades y en la importancia que le dá a su trabajo. Se acosa por las críticas y las dudas, no puede creer que puede hacer las cosas, es imposible para su capacidad.

La calidad de su trabajo no se demerita sino que él siempre padece internamente de tabúes; no es un ser improductivo, puede tener buenas y originales ideas pero está inhibido a valerse de ellas, a darles forma y organizarlas.

RESIGNADO

Este individuo se dedica a actividades por debajo de su capacidad. Renuncia a la vida creadora y activa a causa de que él mismo obstaculiza sus aspiraciones, es renuente a cualquier cambio. Aguanta situaciones que no le son afines y a causa de su desinterés ante la competencia y su deseo de evitar presiones (stress) se lleva bien con la mayoría de la gente, pero en el fondo no es feliz ni productivo, pasando esta clase de personalidad generalmente como seres normales.

B) ENSEÑANZA.

B1) RESEÑA.

En esta época existe una conciencia nacional de la importancia de la educación, no sólo como instrumento para el perfeccionamiento del individuo, sino también para la realización última de la sociedad.

Los que tienen como tarea profesional la enseñanza parten de la base de que para ejercer la docencia basta conocer la materia que se ha de enseñar, es decir que lamentablemente se ignora que no es suficiente conocer a fondo el contenido, sino que hay que tener además la preparación adecuada para transmitir este conocimiento.

El desconocimiento de esta verdad tiene consecuencias para la enseñanza que son graves, puesto que sólo contribuye a la creación de la figura extravagante del profesor que considera la cátedra como un adorno, ya que el ser elevado a la categoría de Catedrático Universitario le representa prestigio profesional.

Es decir que para ser un verdadero catedrático, es necesario tener no sólo el conocimiento de la materia, sino también los conocimientos pedagógicos necesarios para enseñar, así como un currículo de su ejercicio profesional. En la actualidad los profesionales que se dedican a impartir clases creen que la pedagogía sólo es para maestros de primaria.

La enseñanza de la Contaduría Pública es fundamentalmente teórico-práctica y por consiguiente debe tomarse en cuenta con idéntico interés por quien pretende realizar una labor docente, además de que sería de eficaz utilidad para el alumno.

La lección oral, cuando el que la imparte es un verdadero profesor, es uno de los medios más eficaces de transmisión del conocimiento, aunado al seminario que es la reunión del profesor con sus alumnos, con el objeto de hacer investigaciones propias de la materia que imparte y complementado con los trabajos prácticos; así se cumpliría con la enseñanza teórico-práctica, que es lo fundamental en la formación académica del futuro L.c.

B2) LA EDUCACION A NIVEL UNIVERSITARIO.

El plan de estudios de la carrera de L.C., en la UNAM, corresponde actualmente al plan de 1985, el cual consta de seis campos fundamentales y siete de apoyo. La especialización es eminentemente contable y se integra como sigue:

- . Contabilidad Básica.
- . Contabilidad de Costos.
- . Control.
- . Auditoría.
- . Finanzas.
- . Fiscal.

Los siete de apoyo auxiliares son:

- . Administrativa.
- . Económica.
- . Informática.
- . Matemática.
- . De Derecho.
- . De Ciencias Sociales.
- . De Metodología.

La carrera de L.C. se cursa en diez semestres en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM y de

las asignaturas que comprenden el plan de estudios hacen un total de cincuenta. En la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán la carrera comprende nueve semestres.

La reforma universitaria del entonces rector de la UNAM, Dr. Jorge Carpizo M., implica un modelo de excelencia en lo académico, que en este México actual es tan necesaria a nivel nacional y sobre todo en la enseñanza a nivel superior, siendo los objetivos primordiales:

-Tener conciencia de la función que desempeña dentro de la sociedad y de la obligación de desarrollarla de conformidad con cánones éticos.

-Desarrollar actividades creativas y de investigación en su ámbito.

-Administrar la información financiera de una entidad.

-Evaluar y mejorar sistemas de información financiera.

-Analizar e interpretar información financiera.

-Dictaminar estados financieros.

-Analizar el fenómeno fiscal y sus implicaciones financiero-contables.

-Administrar los recursos financieros de una entidad en sus dos facetas: de origen (fuentes de financiamiento) y aplicación (inversión).

-Identificar e investigar los campos de actuación de la Contaduría, tanto actuales como futuros.

C) ETICA.

De acuerdo a la Ley General de Profesiones es obligatorio dentro de la enseñanza profesional, la formación ética y moral, que en la actualidad se cumple parcialmente, aunque sugerimos que debería incluirse esta preparación en los planes de estudio del ciclo profesional, por la calidad de los que enseñan (la intelectual) y de los que aprenden, además porque se estaría en ventaja cultural para la formación de educandos.

C1) ETICA Y MORAL.

Proviene del griego ETHOB que significa costumbres, hábitos y representa el mismo concepto que el vocablo latino MORE, del que se derivó el término "castigo moral". Hay que advertir que el significado dado a costumbres, hábitos y usos, en los términos griegos y latinos mencionados, no tiene igual connotación que la que se le da actualmente a las mismas voces en nuestro lenguaje, sino que significan obligatoriedad y normatividad del comportamiento consciente del ser humano, en concordancia con una forma de actuar sancionada y aprobada por la comunidad a que pertenecía y con la certidumbre de que es lo que debe ser, lo debido para la realización de los valores fundamentales para la existencia del hombre. Esta conducta moral o costumbre ética, que indica aquéllas

normas que el ser humano determina son buenas; y en el ejercicio de su libertad humana ejecutar los valores buenos. La moral es el aspecto normativo de la ética, que indica aquellas normas prácticas que permiten orientar -en forma fácil- a la conducta humana, para la realización de lo bueno, del bien. La norma moral basada en la valorización de lo bueno exige el cumplimiento del deber, de lo que es bueno para el hombre.

El fundamento de lo moral es el contenido ético, es decir, es lo valioso. La norma sirve para orientar la acción conductiva del sujeto y la violación de la norma por parte del sujeto, no anula la validez de lo bueno. En la mayoría de los casos el ser humano se conmueve ante el incumplimiento del deber moral, independientemente de que exista eternamente alguien que pudiera exigírselo. Pues sería monstruoso que pudiera ser exigida la moral por la fuerza. El contenido de la ética es esencialmente humano porque reconoce al hombre como el principio y fin de la acción moral. En la época actual en que las estructuras y las instituciones sociales han cambiado y están cambiando, se han diversificado y transformado completamente las condiciones en que se asocian y se unen los seres humanos para el trabajo y la diversión con la vida misma, es necesaria la existencia de una moral reflexiva practicada por todos los individuos, con base en una teoría confiable ya que la época moderna se caracteriza por grandes cambios sociales en el arte, en la ciencia, en la técnica, en las costumbres, en la moda, etc.

El caos presente de la humanidad, producto de la facilidad de las comunicaciones y de las emigraciones, en algu

nos casos la amalgama de pueblos de todas las nacionalidades, han producido situaciones que contienen aparentemente valores morales inciertos y difíciles de juzgar hasta por personas bien formadas éticamente; relaciones que las costumbres y hábitos antiguos, son incapaces de resolver por si solas.

El ser humano por su actuación en este mundo tiene un criterio, un objetivo, una finalidad, una intención y una meta para que justifique su tránsito por la tierra.

Es así como al estudiante de la profesión, dentro de la enseñanza, debe transmitírsele la teoría del debe ser y sólo a él le corresponde llevar a su término el debe actuar cuando ejerza la profesión de L.C.

C2) ETICA SOCIAL.

El objeto de la ética social es definir las normas de ética referentes a la vida social y demostrar su carácter de obligatoriedad. El ser humano debe su ser a la sociedad de los seres humanos. El desarrollo de sus diversos aspectos físicos, psíquicos, intelectuales y sociales transcurre en íntima y constante relación con otros seres humanos. Esta representa la responsabilidad que tiene todo ser humano de comportarse de tal manera, que le permita la unión a los demás seres humanos, comprendiéndolos, asociándose y procurando su adaptación mutua.

FILANTROPIA.

El hombre comprende su formación social en este mundo llegando a quedar saturado de lo social en el aspecto de

su personalidad consciente, en su aspecto afectivo siente nacer un sentimiento positivo que se traduce en una sincera benevolencia para con los demás seres humanos. Si consideramos la filantropía bilateralmente, da origen a una de las relaciones humanas más elevadas que es la amistad y que significa amor mutuo, cada una de los amigos lleva en su persona, en su corazón al otro y existe en él, se complementan dos seres humanos en todas sus facultades, por lo que cada ser humano representa en su amistad el complemento mutuo.

JUSTICIA SOCIAL

El principio de justicia se refiere en su enunciado positivo: "darle a cada quien lo que le corresponde" y en su sentido positivo indica "no dañes a nadie en su derecho humano". El sentido ético de que puede investirse toda actividad es una de los más urgentes problemas de la educación profesional, principalmente la universitaria, que deberá inculcar a los jóvenes estudiantes el sentido de responsabilidad, la solidaridad social y la íntima convicción de que cada hombre debe aportar su conciencia a la resolución de los problemas colectivos.

En la profesión de L.C., nuestra actuación además de cumplir técnicamente con su actividad, debe tener en cuenta el sentido humano de su actuación y la trascendencia humana y social que representa su actividad en el ámbito económico de la comunidad, hay un nexo indisoluble y necesario que existe entre la ética y la vida social del ser humano, situación que hace nacer la relación estrecha de la ética con las ciencias sociales.

Este vínculo íntimo lo representa la ética social ya expuesta, cuyo objetivo se refiere a la normatividad de las formas de convivencia humana y dentro de las cuales puede señalarse a las siguientes sociedades:

- Familiar.
- Escolar.
- Laboral.
- Patronal.
- Política.
- Artística.
- Profesional.

C3) ETICA PROFESIONAL.

Es el estudio de aquella forma específica de asociación del ser humano en la colectividad, es decir, la comunidad profesional: el estrato profesional es el conjunto de aquellos que se hayan ligados entre sí por la comunidad de un trabajo a realizar, dentro del complejo social laboral. La responsabilidad social de la profesión se divide en dos conceptos:

Primero; por la responsabilidad para con la sociedad, en la prestación de los servicios profesionales necesarios para contribuir a subsanar la inteligencia del ser humano, lograr su perfeccionamiento y tender a la realización del bien común social.

Segundo, es la responsabilidad para con el prójimo pro-

fesional en la realización del "bien común profesional". La comunidad social está estructurada en una organización que la hace productiva de satisfactores. En la actividad social colectiva cada ser humano tiene la obligación de realizar la función laboral que le corresponde. En virtud de ésta, el ser humano se articula y nexa a la vida social y económica. Puede señalarse que la moral profesional es el conjunto de facultades y obligaciones que tiene el individuo, en virtud de la profesión que ejerce en la sociedad.

La universidad tiene una gran responsabilidad en la formación moral del futuro profesionalista. La preparación ética debe resolver, de una vez por todas, el divorcio que existe entre el Código de Etica Profesional y la actitud social del profesional. El joven egresado de la universidad, al desembarcar en la realidad social de la vida sufre una gran decepción, tiene la impresión de que la moral es sólo respetada en los libros, dado que todas las leyes son establecidas por personas de su respeto sin que alguien se escandalice, ni proteste, tanto en la negociación, como en la política, o en la familia.

Esta es la primera crisis por la que atraviesa el profesional, es la hora de la decisión vital, porque si su moral está bien cimentada se resuelve a luchar y a hacer renovaciones humanas en todos los órdenes. En cambio si su moral no está bien cimentada el flamante profesional claudica.

El L.C. se desarrolla en el seno de actividades económicas, en donde moralmente imperan las crisis del utilita-

rismo. Es eminente su responsabilidad, cerciorarse que la actividad profesional se realiza dentro de las normas de ética social para la convivencia humana. En nuestra profesión, desde la formación académica deben enseñarse las normas éticas y hacerse comentarios al Código de Etica que rige nuestra profesión.

C4) ETICA Y REALIDAD.

La experiencia de la vida es importante en la conducta moral del hombre, más en aquel que se deja influenciar y moldear por el medio, inclusive llegando a quedar sometido a él. En este medio actual en que los valores humanos se han ido degradando ya sea en el seno familiar, escolar y profesional y en el que el materialismo y consumo nos han hecho insensibles al verdadero ejercicio de la profesión; es válido reconocer los esfuerzos de nuestros órganos normativos para cumplir cabalmente con nuestro Código de Etica Profesional.

2.2. EL PERFIL ACTUAL DEL LIC. EN CONTADURIA.

Un perfil profesional debe reflejar fielmente las cualidades personales y técnicas del ejecutivo de una entidad (incluyendo a este caso a una firma de Contadores Públicos). Ortodoxamente el perfil de un puesto debe figurar en el manual de operación, concretamente para definirlo, para no improvisar, para facilitar la contratación de personal y la labor del administrador de los recursos hu

manos, además, permite evitar improvisaciones y en cierta forma sirve para que el personal no llegue a heredar un puesto con vicios, ineficiencias o lastres. Seguramente el objetivo más importante del perfil, es su aporte para establecer responsabilidades genéricas, para lo cual debe complementarse con la descripción del puesto y sus funciones.

El perfil de un puesto ejecutivo debe quedar integrado -básicamente- por las cualidades personales y las profesionales, sin que pueda decirse que unas son más importantes que las otras, sino más bien, que se complementan. Por lo que debe considerarse como un todo indisoluble porque esto no funciona en otra forma. En primer lugar se exponen por orden, a las personales, debido a que el L.C. es humano antes que profesional:

Las características que debe reunir el L.C. son las siguientes:

PERSONALES.

-Criterio.

-Creatividad, Iniciativa e Inventiva.

-Madurez Emocional.

- . Autoseguridad.
- . Autocontrol.
- . Autodisciplina.
- . Automotivación.
- . Autocrítica.
- . Autosuficiencia.

-Sentido Común.

-Habilidad para:

- . Trabajar en Grupo y para Dirigirlo.
- . Tomar Decisiones en Grupo e Individualmente.
- . Desarrollar Adecuadas Relaciones Humanas.
- . Convencer (y no Vencer).

-Don de Mando.

-Liderazgo.

-Sensibilidad y Diplomacia.

-Cortesía.

PROFESIONALES

Estas coinciden en mucho con los postulados de nuestro Código de Etica Profesional:

-Etica y Profesionalismo.

-Capacitación Teórica y Práctica.

-Independencia de Criterio (o Profesional).

-Cuidado y Diligencia Profesional.

-Responsabilidad Individual.

-Obligación de:

- . Guardar el Secreto Profesional.
- . Especializarse.
- . Estar Actualizado: Dominando las materias a que esté obligado de acuerdo con su especialización y dando cabal cumplimiento a la norma de educación profesional continua.

-Lealtad al Patrocinador del Servicio.

Es indudable que el perfil se ve moldeado e influenciado por la cultura, idiosincracia y personalidad del individuo, e incluso por la especialización que desarrolle. También es indudable que estas cualidades no son ni pueden ser consideradas como exclusivas del L.C., sino más bien de un profesional (genéricamente hablando).

El perfil del L.C. debe reflejar a todo un profesional ético, ponderado, independiente, responsable, constructivo, honesto y exitoso.

3. HACIA UN PERFIL IDEAL DEL LIC. EN CONTADURIA ANTE EL

T L C.

Es interesante observar como ha venido evolucionando la profesión del L.C. hasta convertirse en una actividad ideal (sine qua non=ideal) para el nacimiento, desarrollo y prosperidad de las empresas del sector público y privado, con todo tipo de objetivos, ya sean de producción, comercialización, servicio, lucrativas o no lucrativas.

Observamos como, día a día, amplía su campo de acción y se torna más determinante para todos los organismos socioeconómicos.

Su futuro es promisorio y se proyecta internacionalmente ya que avanza en razón directa al desarrollo de la ciencia, la tecnología y evolución de la sociedad. Así nos encontramos con bloques económicos, tratados internacionales y el concepto de integración mundial. Este avance propiciará que el L.C., del presente y del futuro, posea características definidas de tipo profesional y personal.

CARACTERISTICAS O RASGOS PROFESIONALES

VOCACION.

Aprecio profundo por su profesión, basándose en una auténtica vocación y un amplio conocimiento de sus funciones. Además, deberá conjugar estos aspectos vocacionales con los siguientes.

PREPARACION PROFESIONAL.

Poseer conocimientos científicos y habilidades técnicas, principalmente de finanzas, auditoría, leyes fiscales, sistemas de contabilidad, administración en general y al ta dirección en empresas e instituciones; conocimiento y aplicación de los principios internacionales de contabilidad, así como de las normas internacionales de auditoría, aunados a las leyes fiscales internacionales.

ETICA.

Conocer a aplicar los Códigos de Etica Profesional, es decir, con una conciencia moral intrínseca, vincular la ciencia y la técnica con responsabilidad ante la profesi ón, ante la sociedad y ante sí mismo.

ACTUALIZACION.

Prepararse y actualizarse permanentemente, para estar al día con los avances de la ciencia, la técnica y la cultura en general, así como de los requerimientos modernos.

ESPECIALIZACION POR AREAS.

La cultura profesional y general, sería como la energía, como el plasma que envuelve todo ese mosaico de conocimientos que se van adquiriendo a lo largo de la vida. Sin embargo, las circunstancias modernas demandan la especial ización en ciertos campos con el objeto de satisfacer a necesidades más concretas, pero especialista no frío y aislado del mundo, no ajeno al devenir económico social, no enclaustrado en la inerte, aunque útil, técnica.

La especialización permite ahondar, penetrar más profundamente en el conocimiento; propicia detenerse en las sutilezas para dominar un determinado campo, pero siempre con la mira puesta en el objetivo, es decir, el servicio a los seres humanos, al grupo social, al país y al mundo.

CULTURA PROFESIONAL INTEGRAL.

Hoy en día, no basta conocer y ejercer las áreas propias de la profesión, es necesario adquirir conocimientos generales aplicables, de sistemas de cómputo y de comunicación, saber de economía nacional e internacional (sobre todo deberá estar actualizado en cuanto a comercio exterior se refiere, incluyendo en ello al TLC), conocer el sistema financiero mexicano y extranjero, incursionar en la naturaleza y características de los mercados, por bloques, por cuencas, por regiones y más aún, toda la economía mundial. Es necesario dominar uno o varios idiomas, principalmente el que tiende a ser universal, el inglés y hoy en día, el francés.

Es conveniente pertenecer a las agrupaciones profesionales propias del área y mantener relaciones con las instituciones que agremian a los profesionales afines, tales como: administradores, economistas, ejecutivos de finanzas y empresarios, así como comerciantes, ejecutivos de ventas, banqueros, etc. Hoy en día no se puede aislar el conocimiento y la práctica profesional, sino que debe adoptarse un concepto integrador por áreas, especialmente de la administración, la mercadotecnia, la publicidad, así como de las finanzas, la geografía, la sociología y

hasta la psicología aplicada a las organizaciones. En otras palabras, tener suficiente información de las ciencias económico-administrativas, para apoyar los conocimientos fundamentales propios de la Contaduría Pública.

CULTURA UNIVERSAL.

En este concepto se pueden comprender las más amplias facetas de la cultura. Sin embargo, el conocer las manifestaciones artísticas, tales como pintura, escultura, arquitectura, música, teatro, entre otras, dota al individuo de una sensibilidad y visión que trascienden los límites de los sentidos y hacen que se perciba el mundo y la vida de una manera más plena y sublime. Compartir el arte según preferencias de cada quien, es participar del universo, es comunicarse con los más nobles espíritus y gravitar armónicamente en todo el universo.

Participar y disfrutar las manifestaciones artísticas, es generar energía vital, es perpetuarse al infinito mediante los más elevados valores humanos y sobrenaturales, es decir, vivir un poco la naturaleza divina en el presente con perspectivas de una eternidad trascendente.

RELACIONES HUMANAS.

Una habilidad especial que deberá tomarse en cuenta para el éxito profesional, es el manejo de las relaciones humanas. Hagamos por lo tanto, un comentario sobre los diferentes tipos de relaciones humanas en que puede verse inmiscuido el L.C., por la naturaleza de su trabajo.

La conducta, las motivaciones y actitudes de los indivi-

duos varían, según sean los estímulos internos, ambientales y sociales que se presenten; por tanto, habrá variantes conforme al tipo de actitudes y estímulo que propicie el L.C. ante las personas que le rodean, ya se trate de relaciones con sus clientes, con superiores y subordinados, con el gobierno, con sus colegas o con la sociedad en general. A este respecto, recordaremos que el ser humano actúa y reacciona no sólo por estímulo o motivaciones meramente materiales, como el aspecto económico; sino que subyacen motivaciones que están latentes y que por lo tanto, actúan, casi siempre, inconscientemente. Cabe recordar, a propósito, la escala de motivaciones que postula el científico Abraham Maslow: primero aparecen las fisiológicas, luego las de seguridad, necesidades sociales, las egóticas y las de autorealización trascendente.

El L.C., como ser humano, posee rasgos comunes a todo individuo, pero como profesional debe cultivar ciertas características que le permitan desarrollarse con mayor eficacia, entre los diferentes sectores en los que actúa, partiendo de la identificación: de sí mismo, de su conciencia moral y de la sociedad en que actúa.

en una palabra, de su condición de ente biopsicosocial, en cuyo caso, la regla de oro es: "el deber ser".

CARACTERISTICAS Y RASGOS HUMANOS.

HONESTO.

Toda persona ubicada en su dimensión correcta, debe partir de una escala de valores, la cual debe ser guía al transcurrir en el tiempo y el espacio.

EQUILIBRADO.

El profesional, para ser íntegro como tal y como persona, debe mantener una homeóstasis, es decir, guardar un equilibrio entre las diversas áreas como la fisiología, la psicología y la social.

CONSCIENTE.

El profesional debe poseer un conocimiento adecuado de sus propias virtudes y limitaciones y de las personas que le rodean, así como de su medio ambiente.

AUTOVALORANTE.

Para conservar el equilibrio, es necesario autoestimarse, en forma adecuada, sin llegar al egoísmo, ni al narcisismo, simplemente ser justo consigo mismo.

OPTIMISTA.

Es muy saludable mantener una actitud positiva ante la vida; de esa manera se hace menos pesado el camino y más agradable la convivencia.

CREATIVO.

Fomentar una de las facultades más elevadas del ser humano, hace más humana a la persona.

AUTOMOTIVANTE.

Los impulsos más fuertes son los que vienen del interior de la persona, no es necesario ni conveniente esperar estímulos externos para la vitalidad; las motivaciones que mueven más fuertemente son las internas.

Hay muchos otros rasgos que se pueden añadir a un perfil personal, pero consideramos que estos son los más importantes.

Con el objeto de observar como se puede demostrar la función social de la Contaduría Pública, analizaremos la naturaleza de los diferentes núcleos de personas que concurren en una organización, así como sus objetivos y motivaciones, para deducir como debe participar el L.C. para su logro:

- . Los inversionistas desean lograr altos rendimientos de su capital.
- . Los funcionarios, profesionales y técnicos esperan escalar altos cargos y obtener status social.
- . Los empleados y trabajadores desean las mejores condiciones laborales.
- . El Estado o Gobierno quiere obtener reales y oportunos impuestos.

- . Los proveedores y acreedores buscan cobros oportunos y rotación de sus inventarios.
- . Los sindicatos buscan mayor número de afiliados, entre otras cosas.
- . Los consumidores de bienes y servicios desean los mejores productos o servicios al más bajo costo y al momento más oportuno, con la más alta calidad.

Pero atrás de los objetivos aparentes, subyacen motivaciones más trascendentes que se pueden ejemplificar en: florecimiento económico, productividad, reconocimiento, prestigio, justicia social, bienestar, autorealización, triunfo o éxito, calidad total y excelencia de vida.

Por otra parte, si la profesión del L.C. es profundamente social y el éxito del profesional que la ejerce depende de su perfil y del manejo de sus relaciones humanas, quiere decir que este debe adquirir herramientas y conocimiento de aquéllas disciplinas que le permitan conocer los principios y leyes psicosociales bajo las cuales actúa el individuo, por una parte; y por otra, del conjunto de individuos entre sí, así como su relación con el entorno social.

Sabemos que la psicología y la sociología aportan conocimientos sobre el ser humano y sobre sus interrelaciones, las cuales se ponen al servicio de las demás disciplinas. Por lo tanto, el L.C. debe adquirir y utilizar, por lo menos, los conocimientos básicos y fundamentales acerca de la conducta del ser humano: temperamento, carácter y personalidad, así como dinámica de los grupos y de la sociedad.

Es así como se dan los lineamientos para postular una psicología aplicada al ejercicio profesional del L.C. y una sociología de la profesión contable. De todos es conocido el campo de acción natural del L.C., es decir, las empresas y organismos o entes económico-sociales, de cualquier índole.

Con una cultura general y profesional, conociendo claramente su campo de acción, el aspecto social de su papel y manejando adecuadamente sus relaciones humanas, basado en los conocimientos técnico-científicos y la observancia de la ética, está garantizada la excelencia del profesional y su contribución a la calidad total de la sociedad mexicana en general que ahora se enfrenta al TLC.

El nuevo perfil del L.C. tendrá que considerar el conocimiento científico actual, generado y ya utilizado en los últimos años; o las nuevas tecnologías para la producción, que son la herramienta fundamental de la industria globalizada, por ejemplo la robótica, las computadoras modernas y las últimas innovaciones en comercio exterior.

El logro de este perfil implica necesariamente un combate decisivo a la obsolescencia. Esta se padece también en los libros que se utilizan en la educación, en los equipos de taller o laboratorio, en los métodos de enseñanza y hasta en los sistemas administrativos.

Una mentalidad diferente quiere decir: motivación para promover el cambio, desde los puestos donde se ejerza la profesión, del estado actual de subdesarrollo a otro con mejores condiciones sociales y económicas; deseos de ha-

cer bien y mejor las cosas, de resolver los problemas que se presenten en el trabajo a pesar de las circunstancias adversas; trazarse objetivos y metas, tanto de superación personal como de desempeño profesional, e ir en su búsqueda; sobreponerse a los fracasos, que seguramente ocurrirán, sobre todo a causa de la escasez de recursos económicos; ser creativo, es decir, generar cosas nuevas, producir algo que no existe, sintetizar y aplicar el conocimiento actual para producir otro nuevo; actualizarse y capacitarse permanentemente en su especialidad y en cultura general; practicar la puntualidad, la responsabilidad y la disciplina; y tener una sólida formación nacionalista.

Ser un profesional con un nuevo perfil y una mentalidad diferente, requiere romper con algunas costumbres tan dañinas como arraigadas, y acabar con vicios y reductos que impiden el desarrollo de nosotros mismos. Requiere nuevas fuentes de conocimiento e información general, tales como revistas nacionales e internacionales, bancos y redes electrónicas de información, nuevos libros, realización frecuente de conferencias, congresos y seminarios en investigación científica y tecnológica, nuevos y versátiles sistemas de enseñanza o laboratorio, con prácticas variadas de nuestra profesión en las cuales nos involucremos de verdad.

4. EL LIC. EN CONTADURIA Y LA PROFESION ANTE EL TLC.

4.1. RETOS Y OPORTUNIDADES.

Uno de los compromisos que enfrenta la Contaduría Pública organizada, ante los importantes cambios que se presentarán en nuestro medio, es colaborar con las universidades en la revisión cabal de los planes de estudio. Al inicio de su mandato el Presidente de la República identificó a la educación como uno de los puntos a los que habría de dedicar especial atención y, nuestra profesión, como la mayoría de las profesiones está obligada a revisar integralmente sus programas educativos. Debemos colaborar con quien corresponda en el análisis, modificación e integración de programas de estudio que verdaderamente preparen a la profesión para acometer con excelencia a los desafíos del siglo XXI. Lo hacemos o estaremos en riesgo de perder prestigio y posición respecto de otras profesiones en México y de la nuestra relación con otros países.

Debemos seguir buscando procedimientos ágiles, pero no por esto de menor calidad en la emisión de normas de información financiera. La Comisión de Principios de Contabilidad tiene gran interés por emitir principios de contabilidad congruentes y bien fundamentados, razón por la cual tenemos una organización y una serie de normas de información financiera superiores a las de varios países más desarrollados que el nuestro. La producción de boletines y circulares en materia de principios de contabilidad se ha intensificado y agilizado al través del tiempo

por parte de esta Comisión. Sin embargo, se tienen temas importantes por reglamentar o revisar (ejemplo de esto último: impuestos diferidos) y se deben buscar procedimientos que permitan emitir más agilmente normas de información financiera. Un papel fundamental en la emisión de principios de contabilidad nos pertenece a cada uno de nosotros. Estos principios reciben la denominación de generalmente aceptados cuando efectivamente han sido aceptados por la generalidad de los usuarios de la información financiera. En este sentido, nuestro papel es el de señalar a la Comisión de Principios de Contabilidad, los temas, rubros o materias que por diversas circunstancias requieren reglamentación o ajuste, así como responder con profundidad, pero también con oportunidad, a los proyectos de boletines que se publican para auscultación. En nuestras manos está el que nuestra profesión responda oportuna y cabalmente a las necesidades de información que se tienen y que se irán acrecentando sensiblemente en el futuro. Si comenzamos el siglo XXI con una base sólida de principios de contabilidad sabremos afrontar los retos y aprovechar las oportunidades que nos depara el futuro comercial de nuestro país.

4.2. ORGANIZACION DE LA PROFESION CONTABLE ANTE EL TLC.

La ya negociación y firma de un TLC entre Canadá, E.U.A. y México, que tiene el claro propósito de abatir los obstáculos al libre tránsito de mercancías y servicios, permite anticipar efectos importantes en el desarrollo de la práctica profesional del L.C. que se desempeña en los

en los tres países; así lo sugiere el hecho de que la negociación de la liberalización de los servicios profesioniales ha quedado incluida en el "sector comercio y servicios", asignada a uno de los comités específicos.

Aunque como hemos dicho, son de esperarse efectos importantes, que más adelante comentaremos, queremos adelantarnos a decir que por la forma en que se ha venido desarollando nuestra profesión internacionalmente, bien podemos afirmar que los L.C. nos hemos adelantado a la nueva época comercial del país.

Así lo denotan el que tengamos:

-Un organismo internacional que nos aglutina(IFAC).

-Un ente rector en materia de normas de información financiera que nos rige (IASC).

-Organismos regionales que nos agrupan (AIC para Norteamérica).

-Organos nacionales que nos representan (el Instituto Canadiense, el Instituto Estadounidense y el Instituto Mexicano de Contadores Públicos).

-Y finalmente, los colegios locales que nos agremian.

Todos regidos por una normatividad con un alto grado de armonización en materia de preparación de información financiera, auditoría, ética, educación continua, etc. A la luz de este importante esfuerzo de homogeneización, que

tiene lustros de iniciado, prácticamente podemos decir que hemos estado trabajando para facilitar el libre intercambio de nuestros servicios en los tres países, sin que hubiéramos tenido una clara conciencia de que ello podría llegar a darse en la práctica concreta, como parece suponerse que ocurrirá.

A mayor abundamiento, la presencia misma de los altos directivos de los tres institutos en las convenciones anuales; los intercambios permanentes de profesionales de la Contaduría entre los tres países, al través de las firmas de L.C.; la existencia de asociaciones profesionales internacionales para el desarrollo de la práctica profesional; etc., son indicadores claros de que no estamos partiendo de "cero", sino que más bien, estamos avanzando a un concepto internacionalizado -globalizado- de Contaduría Pública que ahora habrá que adecuar a un TLC de esta naturaleza.

4.3. LA LIBERALIZACION DE SERVICIOS DEL LIC. EN CONTADURIA ANTE EL T L C.

Se estima que antes de que termine el siglo, será natural que un L.C. mexicano preste sus servicios en otro país y viceversa. El cambio no será de un día para otro, será gradual; no hay que olvidar que un TLC no es un mercado común, es decir, que el libre tránsito de personas no será incluido, por lo menos en las primeras etapas; en todo caso, lo prudente es esperar que se den algunas facilidades recíprocas para la introducción de prestadores

de servicios de los tres países y que gradualmente esto vaya a hacerse más amplio; a este respecto, las negociaciones específicas y la realidad práctica irán poniendo ritmo y métodos.

Sin embargo, existen ya algunos asuntos concretos que vale la pena ir ventilando y previendo, vamos a referirnos a algunos de ellos:

PRIMERO.

En esta negociación, al IMCP le corresponderá defender los intereses de los L.C. mexicanos y esperamos que los institutos canadiense y estadounidense hagan lo propio; para decirlo claramente: deberá cuidar el mercado insistiendo en que se reconozca la asimetría de nuestra economía respecto de las otras dos y también deberemos procurar abarcar parte del mercado canadiense y estadounidense con calidad y precio. Para fortuna de nuestra profesión, contamos con un marco de referencia que nos permitirá dirimir conflictos: nos referimos a las normas de ética profesional que nos hemos autoimpuesto, en dicho contexto, será necesario que demos atención a dos aspectos fundamentales:

1. Que nos pongamos de acuerdo sobre la mejor forma de operar el cambio, salvaguardando en lo general, nuestro auténtico patrimonio, o sea, el prestigio de nuestra profesión, y en lo particular, nuestros respectivos intereses nacionales; y,
2. Que establezcamos los mecanismos específicos para tratar las excepciones, o sea, las violaciones a la ética,

como una instancia previa a los procesos jurídicos.

SEGUNDO.

En el campo de la auditoría 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 liberalización. Esta por cierto es la única actividad profesional exclusiva del L.C., en la cual se requiere estar titulado para ejercerla y es aquí donde se hacen manifiestas las restricciones y por consiguiente la necesidad de reglamentación.

Teóricamente, podría darse el caso de L.C. extranjeros que deseen ejercer la auditoría de estados financieros en México y viceversa; en tales circunstancias, pensamos que, por principio, deberá haber reconocimiento mutuo de los títulos profesionales, por el simple hecho de estar reconocidos en su país de origen y, si se llegara a la conclusión de la necesidad de hacer algunos exámenes adicionales, éstos deberán ser únicamente sobre las diferencias que se den de país a país en aspectos fiscales, de derecho corporativo y otros análogos, en este sentido, nos anticipamos a proponer que, en nuestro caso, tales exámenes sean encomendados al IMCP. No obstante, dado el desarrollo de la práctica profesional en el campo internacional, pudiera no ser difícil llegar a concertaciones razonables que satisfagan a la profesión de los tres países.

TERCERO.

Existen servicios en que la asimetría es notoria: es el caso de la consultoría en administración, que es una actividad en la cual concurren muchas profesiones, incluida la nuestra, lo deseable en este campo es que los cambios que se den sean graduales y en períodos largos.

CUARTO.

Existen servicios que no es práctico pensar que deben liberalizarse. Es el caso de la asesoría fiscal que reclama de un conocimiento del entorno y la casuística locales. Este tipo de servicios es de esperarse se presten a través de asociados y no directamente, en consecuencia, no deben ser incluidos en la negociación.

QUINTO.

Es necesario identificar obstáculos que impliquen inequidades a fin de plantear soluciones. Uno, y sólo a manera de ejemplo, podría ser la imposibilidad de operar en los E.U.A. bajo lo que se denomina trato nacional, dada la legislación estatal restrictiva de dicho país, es decir, que un L.C. estadounidense podría ejercer en México o en Canadá, en cualquier parte del país, mientras que un mexicano o canadiense requieren permisos especiales para cada estado de los E.U.A. Este es el tipo de falta de reciprocidad que no debe ser aceptado en materia de servicios profesionales y que habrá de resolverse en la liberalización de los servicios.

SEXTO.

Habría que avanzar en otros aspectos, orientados siempre con la regla de oro, que es la de la reciprocidad y en tal sentido, es obvia la necesidad de facilitar la migración de los profesionales de los tres países que vayan a ejercer; asimismo será necesario lograr reciprocidad fiscal en materia de ISR y de los impuestos a la venta y al IVA por los servicios que mutuamente se presten, en todos estos aspectos, las instituciones profesionales jugarán un papel muy importante para trabajar con sus respectivos gobiernos en las acciones tendientes a lograr la reciprocidad que la equidad reclama.

Hemos apuntado algunos primeros tópicos de reflexión que estamos seguros podremos resolver. Para avanzar contamos:

PRIMERO.

Con el cimiento técnico y ético, suficientes y competentes que, armonizados, nos permiten reconocernos como L.C. canadienses, estadounidenses y mexicanos, pertenecientes a una misma estirpe; y,

SEGUNDO.

Con la voluntad política -la de nuestros gobiernos y la de nuestra profesión organizada- para ir resolviendo, con equidad y con inteligencia todos y cada uno de los problemas que se nos Presenten, a fin de poder abrir nuestros servicios profesionales a toda el área.

Debemos ser conscientes que con TLC o sin él: la experiencia y la diligencia profesional, la tecnología, el talento y en suma, el saber no tienen ni tendrán sustituto y siempre terminarán imponiéndose. De tal forma, este nuevo desafío que se presenta para nuestra profesión, lo afrontamos con madurez, con responsabilidad, con ética, al tiempo que con entusiasmo, pero, sobre todo, con lealtad de lo que significa pertenecer a una actividad que hace profesión de servicio: la Contaduría Pública.

CAPITULO III
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMERICA DEL NORTE

1. RESEÑA.

Finalizan las negociaciones del TLC: el pasado 11 de agosto y 17 de diciembre de 1992 concluyeron las negociaciones y firma, respectivamente. El TLC es ya un hecho concluído. Ha sido firmado en forma simultánea por Carlos Salinas de Gortari (México), B. Mulroney (Canadá) y G. Bush (E.U.A.). La ratificación de los respectivos Congresos será la etapa final.

A partir de la conclusión de las pláticas, se dispuso de un período para terminar la redacción de los capítulos que conforman el cuerpo del TLC, así como sus anexos en inglés, francés y español.

Con acuerdos en los temas que conformaron la agenda de la discusión; México, E.U.A. y Canadá integraron un texto consolidado del TLC. El documento consta de 400 páginas, incluye 22 capítulos y afecta a 27 mil fracciones arancelarias.

2. PRINCIPIOS RECTORES.

A) Apego a la Constitución, no se modifica ninguna dispo
sición constitucional.

Energía. El estado mexicano mantiene soberanía y dominio directo sobre el petróleo, por lo que sólo él puede realizar el comercio directo de petróleo, gas, refinados y petroquímica básica. PEMEX no puede celebrar contratos de riesgo, no se contrae ninguna obligación de garantizar el abasto de petróleo y, no puede haber gasolineras extranjeras en México.

Inversión. Sólo el estado mexicano puede invertir en sis
temas de satélite y estaciones terrenas, radiotelegrafía y telegrafía, servicio postal, operación y administración de ferrocarriles y, emisión de billetes y monedas. Só
lo los mexicanos por nacimiento pueden adquirir el dominio de tierras y aguas en fronteras y litorales del pa-
ís.

B) El TLC será compatible con el GATT (en las disposi
ones del artículo XXIV referente al multilateralismo co-
mercial).

C) La eliminación de aranceles será gradual.

D) Se evitará el uso de normas y estándares técnicos, (indispensables para preservar la salud, los derechos del consumidor y protección al medio ambiente).

E) Reglas de origen transparentes.

F) Reglas que prohíben los subsidios injustificados y prevén medidas compensatorias en caso de que se utilicen.

G) Creación de un mecanismo efectivo para la solución de controversias.

3. COMERCIO DE BIENES.

A) ACCESO A MERCADOS A TRAVES DE ELIMINACION GRADUAL DE ARANCELES.

B) REGLAS DE ORIGEN.

La eliminación de aranceles se aplicará a bienes producidos en su totalidad en la región, a bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extraregionales y, a los que cumplan con un contenido regional como requisito.

C) OPERACION ADUANERA.

Para la operación aduanera, se establecerá un certificado de origen común, se eliminarán en julio de 1999 los derechos de trámite aduanero y habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen. Asimismo, la devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extraregionales se eliminará para los productos que cumplan con la regla de origen en el año 2001 y para los productos que no cumplan con la regla de origen la devolución se limitará al monto determinado con ciertos principios preestablecidos después de un período de gracia de siete años.

D) GENERALES.

TEXTILES.

Se eliminarán de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de confección mexicana que cumplan

con las reglas de origen. El 45% de las exportaciones mexicanas a E.U.A. y los picos arancelarios quedarán libres de arancel de inmediato; México sólo desgravará el 20% de las exportaciones estadounidenses. El arancel máximo de arranque será del 20%. México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada.

Para beneficiarse de las preferencias se considerarán como textiles y confeccionados originarios de América del Norte, aquéllos que sean fabricados con hilos de la región. Se establecerá un régimen denominado "cupos de preferencia arancelaria" para permitir el acceso preferencial a exportadores mexicanos que no cumplan con la regla de origen al mercado de los E.U.A. y Canadá, con ciertos límites. Se acordó un régimen de salvaguardas para los productos que cumplan con la regla de origen para que, en caso de daño grave a la planta productiva nacional, se reestablezca por un período único de tres años el arancel promedio a la entrada en vigor del TLC; para los productos que no cumplan con la regla de origen, se podrán imponer restricciones cuantitativas.

SECTOR AUTOMOTRIZ.

Desgravación arancelaria de inmediato por parte de los E.U.A. y Canadá a los automóviles; para camiones ligeros 25% a 10% inmediatamente y se eliminarán en 5 años; para camiones pesados, tractocamiones y autobuses se eliminarán en 10 años. En México, para automóviles los aranceles se reducirán del 20% al 10% inmediatamente y se eliminarán en 10 años; para camiones ligeros se eliminarán en 5 años; para camiones pesados, tractocamiones y auto-

buses, en 10 años.

En México la eliminación de barreras no arancelarias para autos y camiones ligeros será hasta después de 10 años; para vehículos de autotransporte hasta después de 5 años y para autos usados, a partir del 160. año con límites hasta el 250. año. El costo neto regional deberá ser superior al 50% del costo neto total durante los primeros 4 años; 56% durante los siguientes 4 años y 62% a partir del 90. año. Se desregularizarán gradualmente las disposiciones del decreto automotriz en México y en los E.U.A., las reglas de uso eficiente de combustible. Durante los primeros 5 años la participación de la inversión extranjera en la industria de autopartes estará limitada al 49%.

Las adquisiciones de empresas de autopartes mayores a \$ 25 millones de dólares deberán aprobarse por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

AGRICULTURA.

Se reconocen las asimetrías entre los tres países y se brindan plazos adecuados a las características de las distintas ramas del sector. A más de 15 años se desgravarán el maíz, frijol, leche en polvo y algunos productos forestales.

México sólo desgravará de inmediato fracciones que comprenden el 36% de las importaciones provenientes de los E.U.A. y 4% de las de Canadá. Se reconoce el derecho del gobierno mexicano para respaldar al campo a través del desarrollo de la infraestructura y de programas sanita-

rios, fitosanitarios, de asistencia técnica y de investigación dirigida. Se reconocerán zonas libres o de escasa prevalencia de plagas y enfermedades y se creará un comité para realizar consultas técnicas.

ENERGIA.

Para los productos reservados se mantienen las restricciones comerciales: electricidad, petróleo crudo, gas natural, gasolinas, kerosenas, gasoil, diesel, ciertos aceites y ceras parafínicas y, petroquímica básica. Sólo se podrán celebrar contratos de abastecimiento a través de CFE o PEMEX. Las cláusulas con incentivos a la productividad de PEMEX en los contratos de servicios sólo pueden tener una contraprestación monetaria. El Estado mantiene el monopolio del gas y la petroquímica básica. Se permitirá la generación de electricidad no destinada al servicio público para autoconsumo, cogeneración o producción independiente, que se venderá a CFE.

4. COMERCIO DE SERVICIOS.

A) PRINCIPIOS GENERALES.

Se establece trato de nación más favorecida; no se tendrá la obligación de residir en el lugar donde se presta el servicio y se facilitará el reconocimiento mutuo de licencias en materia de servicios profesionales. México aplicará reservas conforme a la Constitución.

B) TRANSPORTE TERRESTRE.

La apertura será en un período de transición de 10 años; se establece un mecanismo de salvaguarda temporal y se harán compatibles las normas técnicas de seguridad. A los tres años de entrada en vigor del TLC, E.U.A. permitirá la entrada de camiones mexicanos a sus estados fronterizos y 49% de inversión extranjera en empresas de autobuses y transportes de carga. México otorgará derechos similares. Al sexto año los territorios de los tres países quedarán totalmente abiertos al cruce transfronterizo de transporte terrestre y, al séptimo año, el porcentaje de inversión extranjera permitida en los E.U.A. se incrementará al 100% y en México al 51%, sólo hasta el décimo año México permitirá el 100% de participación.

C) TELECOMUNICACIONES.

Los servicios básicos no se negociaron: los agentes económicos de los tres países tendrán acceso a redes y servicios públicos de telecomunicaciones. Los servicios de valor agregado se prestarán, sin restricciones de acuerdo con un programa de liberación

D) SERVICIOS FINANCIEROS.

PRINCIPIOS GENERALES.

El sistema de pago se mantiene en manos mexicanas; se protegerán los intereses del público; se extenderá a las partes las concesiones que se otorguen a cualquier otro país; se excluye la política monetaria y cambiaria, las actividades que formen parte de los sistemas de seguridad social y las de la banca de desarrollo; el acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo la forma de instituciones subsidiarias; E.U.A. otorga una exención de 5 años a la aplicación de disposiciones restrictivas, que afectan a los grupos financieros mexicanos ya establecidos en su territorio, con banco y casas de bolsa.

BANCOS.

Se establecen límites individuales de 1.5% de participación máxima de mercado. También se establecen límites agregados de participación extranjera que crecen de 8% a 15% en seis años. Posteriormente, si la participación extrajera agregada en el mercado mexicano supera el 25%, se permite una salvaguarda temporal. Canadá exige a los mexicanos del límite del 25% de capital no canadiense en un banco y del límite de participación extranjera en los activos del sistema financiero canadiense.

CASAS DE BOLSA.

Se limita la participación extranjera en el capital del sistema al 10%, inicialmente, y al 20% al final del sexto año. Se permite la aplicación de salvaguardas temporales, después de la transición, si la participación ex-

tranjera supera el 30% del capital del sistema.

SEGUROS.

Se podrán establecer sociedades de coinversión con mexicanos, con incrementos graduales en la participación accionaria hasta alcanzar el 100% en el año 2000. Se podrán constituir subsidiarias hasta con el 100% del capital extranjero, pero con límite individual de participación en el mercado del 1.5% y un límite agregado que se incrementará gradualmente, hasta eliminarse en el año 2000.

5. INVERSION.

REGIMEN.

No se impondrán requisitos de desempeño a inversionistas como exportar un porcentaje determinado de su producción o alcanzar cierto grado de consumo doméstico. México se reserva la aplicación temporal de ciertos programas, como los de la industria maquiladora, PITEX y la automotriz. Se garantiza la libre convertibilidad de la moneda y las transacciones al exterior, excepto en caso de quiebra o evidencia criminal. Los gobiernos sólo podrán expropiar inversiones por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria y con el pago de una indemnización al valor del mercado. Se establece un mecanismo de solución de controversias, apegado a los principios establecidos en la Ley Mexicana para la Celebración de Tratados Internacionales.

6. DISPOSICIONES GENERALES Y MARCO INSTITUCIONAL.

Abarca siete puntos que incluyen normas de carácter general, compra del sector público que en el caso de México se reserva el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje de la adquisición de bienes y servicios gubernamentales, a fin de asegurar a industrias nacionales, como la de bienes de capital, farmacéutica y de bienes de la construcción. Asimismo, contempla las disposiciones sobre prácticas desleales; salvaguardas bilaterales y globales; movilidad temporal de personas; propiedad intelectual y para solución de controversias, un mecanismo sencillo y transparente que constará con tres instancias: la consulta entre gobiernos, los procedimientos ante la Comisión de Comercio de América del Norte y la Comisión de Arbitraje.

7. EL SISTEMA FISCAL EN MEXICO, E.U.A. Y CANADA.

7.1. EL SISTEMA FISCAL DE MEXICO ANTE EL TLC.

El sistema impositivo es sólo uno de los factores que influyen en la capacidad de cualquier país de competir en los mercados internacionales. Sin embargo, en la medida en que se eliminan las barreras no fiscales a los flujos comerciales y de inversión, los aspectos tributarios adquieren una mayor importancia en las decisiones de inversión. La forma en que cada país decide gravar a los ingresos del capital y, en especial, a las utilidades de las empresas, puede sin duda representar una barrera que impida una distribución eficiente del capital en la economía.

Las modificaciones que durante la presente administración se han efectuado a nuestra legislación fiscal han tenido resultados muy positivos en lo que se refiere a la adecuación del sistema a la nueva realidad económica del país. En ese sentido, a través de los impuestos, el gobierno ha logrado obtener los recursos necesarios para apoyar la estabilidad y el crecimiento de la economía, y promover con éxito una mejor distribución del ingreso me diante una carga fiscal más equitativa. Sin embargo, los objetivos anteriores no impidieron que se incorporaran a las leyes fiscales diversas medidas que resultaban necesarias para favorecer la competitividad de las empresas mexicanas y promover la inversión productiva, la generación de empleos y el fortalecimiento de la infraestructura productiva.

Al inicio del sexenio del Presidente Salinas, las personas físicas enfrentaban tasas impositivas hasta del 50% y las empresas del 42% sobre sus utilidades calculadas sobre una base no actualizada por inflación. Actualmente no sólo se disminuyeron ambas tasas para ubicarse la máxima en 35%, sino que además se redujo considerablemente la base misma del impuesto, pues en la medida en que se disminuye la inflación, la base nueva o actualizada se hace más pequeña en relación con la llamada base tradicional. El nivel de las tasas impositivas en México es sumamente competitivo a nivel internacional. Para ilustrar lo anterior, basta con decir que una sociedad que obtiene 100 de utilidades en los E.U.A. está obligada a enterar en total 59.70 pesos por concepto de ISR y en Canadá 59.90 pesos, cuando en México esa misma utilidad sólo causa 35 pesos de impuesto. Esto se debe a que México cuenta con un sistema de integración total del impuesto de la sociedad y del accionista, de tal forma que las utilidades de las empresas sólo son gravadas en una ocasión.

De las siete economías más importantes del mundo, sólo Italia y Alemania cuentan con un sistema de integración tan avanzado como el nuestro; Canadá, Francia, Japón y el Reino Unido sólo tienen una integración parcial y los Estados Unidos de América no otorgan alivio alguno a la doble tributación. Sin embargo, en Italia, la tasa combinada de impuesto a las utilidades de las empresas, que es la más baja de estos siete países, es de 50%; en Alemania la tasa se ubica en 56.9%, y es en Japón donde se encuentra la tasa más alta del 63.6% (datos obtenidos en Revista "Contaduría pública", no se muestran deducciones ni determinación de la base), casi el doble de la de

nuestro país. En esta labor de adecuación del sistema fiscal fue necesario asimismo flexibilizar las disposiciones del ISR, con el objeto, en algunos casos, de no obstaculizar los procesos de reorganización de las empresas y, en otros, de reconocer la creciente participación de la inversión extranjera en nuestro país y de la mexicana en el exterior. La escisión de sociedades es una figura que, a pesar de no estar contemplada por la legislación mexicana mercantil, se decidió incorporar al sistema fiscal con el objeto de evitar el pago de impuestos por una simple reorganización o reestructuración de sociedades, permitiendo de esa forma que las empresas puedan organizarse en la forma que estimen más conveniente para poder así incrementar su rentabilidad y ser más eficientes.

También derivado de la apertura económica del país, se han incrementado en forma importante los puntos de contacto entre el sistema fiscal mexicano y el de aquéllos países con los que tenemos mayor intercambio. El número de empresas extranjeras haciendo negocios en el país y el de las mexicanas operando en el exterior ha hecho indispensable que se establezcan normas aceptadas por ambos Estados, que simplifiquen y armonicen la forma en que dichos contribuyentes deben pagar sus impuestos. Sin embargo, no es posible que a través de modificaciones a las leyes internas se eliminen todas las distorsiones de tipo fiscal que pueden afectar el libre intercambio de capitales, bienes y servicios, así como de personas. Una de esas distorsiones, tal vez la más grave, es la doble tributación. La legislación mexicana cuenta desde hace

muchos años con mecanismos unilaterales para evitar la doble tributación, sin embargo, las formas tan variadas como cada uno de los países grava a los distintos tipos de ingresos, hace casi imposible que a través de dicho mecanismo se prevean soluciones específicas para cada caso.

Es por ello que, en abril de 1991, una delegación compuesta por representantes de la SHCP se reunió con funcionarios del Departamento del Tesoro de los E.U.A. en lo que sería para México el inicio de las negociaciones tendientes a la creación de toda una red de convenios para evitar la doble tributación con aquellos países con los que mantenemos una relación económica más estrecha. Las modificaciones que se han llevado a cabo en estos años a las leyes fiscales han logrado establecer un sistema moderno y ampliamente competitivo en relación con los vigentes en los países con los que desarrollamos la mayor parte de nuestro comercio. En el marco de una economía cada vez más interdependiente, México cuenta ya con un sistema que nos permitirá competir exitosamente en los mercados internacionales y atraer los recursos necesarios para el desarrollo de nuestra economía.

Mediante procedimientos administrativos simplificados, tasas de impuesto sumamente competitivas a nivel internacional y la armonización del sistema fiscal mexicano con el de los principales países del mundo, el presente gobierno está respondiendo a las nuevas circunstancias que imperan en nuestro país, mismas que requieren de un régimen impositivo que sea neutral, equilibrado, eficiente y que de seguridad y confianza para el desarrollo del México fuerte ante el TLC.

7.2. COMPARACION DE LAS CONTRIBUCIONES EN MEXICO, CANADA Y LOS E.U.A.

Para apuntalar las condiciones propias a la inversión general y la turística en particular, de seguro se darán ante el TLC negociaciones tendientes a la homologación tributaria, con los objetivos de: evitar al máximo los conflictos de la doble tributación internacional, promover un incremento acelerado de los niveles de productividad; eliminar tarifas de importación para agilizar el establecimiento de negocios, la inversión extranjera directa y la reinversión de capitales.

Las adecuaciones fiscales realizadas de 1987 a 1993 en México, han contemplado algunos de los puntos mencionados, y los conceptos y mecanismos tributarios actualmente vigentes, tienen mucha similitud, sobre todo en lo que se refiere a las personas morales, con el sistema tributario en los E.U.A., no así con Canadá, cuyo régimen fiscal implica una carga tributaria y una complicada administración de los impuestos, situación que nos pone en ventaja con este país.

COMPARACION DE LAS CONTRIBUCIONES

PRINCIPALES IMPUESTOS.

En los tres países se tienen establecidos tanto impuestos directos como indirectos, así como federales y locales. Unicamente en Canadá se observa que tanto a nivel federal como local se tienen establecidos el ISR y el Impuesto a las Ventas.

DISTRIBUCION DE LA CARGA.

En E.U.A. y en Canadá el ISR representa más del 50% de sus ingresos presupuestales, mientras que en México es del 42%. El Impuesto sobre Productos del Trabajo muestra una participación muy diferente en los tres países: 37%, 11% y 19%, en E.U.A, Canadá y México, respectivamente.

Los Impuestos al Comercio Exterior en los E.U.A. representan tan sólo el 4%, mientras que en México es del 10% y en Canadá por su baja participación no se tiene como renglón específico. El ISR a las Personas Morales en los E.U.A. establece tasas de entre 15% y 34%; en Canadá debido a la doble tributación (federal y local) la tasa aplicada es del 43.5% y para ciertos productos del 40% y en México la tasa actual es del 35%, existiendo el Impuesto al Activo de las Empresas del 2%, como monto mínimo que deben pagar las empresas.

En los E.U.A. no se tiene establecido un Impuesto al Valor Agregado, en Canadá entró en vigor a partir de 1992 con una tasa general del 7% y con mecanismo similar al de México, aquí la tasa general del IVA es del 10%. En los tres países se establecen disposiciones que determinan quienes son los contribuyentes afectos al pago de impuestos coincidiendo en gravar a todos los residentes tanto nacionales como extranjeros y a los no residentes que tengan como fuente de ingresos gravables, el territorio de estas naciones.

Para efectos de evitar la doble tributación en los tres países se establece la deducción para los extranjeros residentes y para los contribuyentes no residentes, de a-

creditar el importe del ISR pagado en su país de origen, cubriendo sólo la diferencia que pudiera resultar, en esta caso Canadá y México son quienes podrían cobrar impuestos a cargo de este tipo de contribuyentes debido a lo elevado de sus tarifas en relación con las que tienen establecidas los E.U.A.

IMPUESTOS A LAS PERSONAS FISICAS.

En cuanto a los conceptos generales que se gravan en los tres países son: Sueldos y Salarios, Honorarios, Dividendos, Intereses y Venta de Inmuebles.

Las tasas de gravámen son: en E.U.A. del 15% al 28%; en Canadá del 17% al 29% y en México del 3% al 35%, estableciéndose en los tres países el procedimiento de retención a cargo de quienes efectúan el pago, a fin de asegurar el cobro. En E.U.A. y Canadá se permite a las personas físicas una mayor cantidad de deducciones-descuentos que en México, por lo que además de que las tasas en nuestro país son más elevadas, la base también resulta mayor.

Como puede inferirse, aunque existe ya un esfuerzo de armonización en materia de contribuciones a las personas morales, aún es largo el trecho en cuanto a personas físicas.

CUADRO COMPARATIVO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE EMPRESAS.

ESTADOS UNIDOS

MEXICO

CANADA

DETERMINACION DE LA BASE.

La base del impuesto se determina considerando la diferencia entre los ingresos por ventas y ganancias de capital y los costos y gastos reconocidos conforme a principios de contabilidad generalmente aceptados. Sin embargo existen algunas más específicas de ajuste o mitigación a algunas de las partidas.

Igual que en Estados Unidos. Igual que en Estados Unidos. Se reconocen los efectos de la inflación en conceptos tales como la ganancia o pérdida monetaria, la actualización de inversiones en acciones y activos fijos y en las pérdidas pendientes de amortizar.

INGRESOS ACUMULABLES.

INGRESOS:

Se reconocen con el método conocido con algunas excepciones como la ganancia.

Igual que en Estados Unidos. Igual que en Estados Unidos.

GANANCIAS DE CAPITAL:

Se aplica con la tasa general.	Igual que en Estados Unidos	Igual que en Estados Unidos
No se reconoce actualización del costo por inflación.	Se reconoce actualización del costo por inflación.	No se reconoce actualización del costo por inflación, pero sólo el 75% de la ganancia se grava.

DIVIDENDOS PERCIBIDOS:

Dividendos ganados de otras sociedades, gravan sólo un 20% o 30% del dividendo percibido.	SO No se gravan si se perciben de sociedades que ya pagan con el impuesto corporativo en México.	En términos generales no se pagan.
---	--	------------------------------------

Dividendos de sociedades extranjeras se gravan, pero se permite un acreditamiento.	ex- Igual que en Estados Unidos	Generalmente no están gravados si son pagados por empresas comerciales o industriales.
--	---------------------------------	--

VIVERES Y RESULTADO CAMBIARIO:

Estos conceptos son un ingreso gravable o un gasto deducible. El resultado cambiario se reconoce cuando se realiza.	Igual que en Estados Unidos	Igual que en Estados Unidos
	Se eliminan los efectos de la inflación para dejar el resultado real y no el nominal. Se reconoce el ingreso o el gasto conforme se devenga.	

DEDUCCIONES AUTORIZADAS.

INVENTARIOS:

El costo de ventas se deduce La totalidad de las com- Igual que en Estados Unidos conforme a los principios contables efectuadas en el ejer.No se acepta el UEPS. bles, excepto ciertas reservas.Este mecanismo permite la El UEPS es permitido. deducción de inventarios antes de su venta o consumo.

DEPRECIACION:

Generalmente se usa la depre Se utiliza el método de lí- El método de saldos decreciación acelerada mediante el nea recta. Hay tasas de de- cientes es utilizado. método de saldos decrecientes. depreciación máximas. Se permite la actualización de la depreciación para reconocer los efectos de la inflación.

CUENTAS INCOBRABLES:

Deducibles sólo cuando total o Igual que en Estados Unidos Un incremento razonable a parcialmente ya no son recuperables. La reserva para cuentas incobrables es deducible fiscalmente.

AUTOMOVILES:

Son deducibles los gastos de Igual que en Estados Unidos Igual que en Estados Unidos automoviles cuando son usados La deducción de la inversión La deducción de la inversión exclusivamente para el negocio.ón está limitada a 60 millones de pesos. ón está limitada a 30,000 Dlls.

PERDIDAS DE OPERACION:

Pueden amortizarse contra utilidades de 3 ejercicios anteriores y 15 posteriores. A 5 años posteriores. Igual que en Estados Unidos La pérdida se actualiza por inflación. El plazo es de 3 años anteriores y 7 posteriores.

CONSOLIDACION FISCAL:

Válida en grupos que controlan compañías fusionadas en cuando menos un 80%. Igual que en Estados Unidos No se permite. Control de más del 50% de las acciones de empresas controladas.

TASA DE IMPUESTO.

Es del 34%. 35%. Nota: Se acuerda remitir al Congreso de la Unión pero se reduce a un 10% cuando Iniciativa de Reforma a la Ley del ISR, con el propósito de reducir de 35 a 34% tasa adicional del 3%. medida que se pretende sea retroactiva a partir del 1 de Octubre. Aún no se da el aviso.

Hay impuestos estatales y locales (van del 2.35-13.8%).

En las provincias: 6-17%.

Los impuestos estatales son deducibles del ingreso gravable a nivel federal.

No se aplica.

PARTICIPACION DE UTILIDADES A TRABAJADORES.

No hay esta obligación laboral. Con un 10% en la utilidad. No hay.

IMPUESTO EXTRANJERO ACREDITABLE.

Se permite con ciertas limitaciones (se calculan sobre una base global y por tipo de ingreso). Igual que en Estados Unidos en lo general es igual que en México. Increditable. La deducción fiscal como un gasto no es aplicable.

IMPUESTO MINIMO.

Se causa cuando este impuesto sea mayor a la renta regular. Es del 20%, sobre la diferencia. Se causa cuando este impuesto resulta mayor que el ISR y es del 2% sobre el valor promedio de los activos. Del 0.2% sobre el "capital gravable" que excede de 10 mill. de Dlls. Este es el capital contable de la empresa más ciertos pasivos de la compañía.

OTROS IMPUESTOS

IMPUESTO INDIRECTO A LAS VENTAS.

Distintos impuestos en los Estados (3-9%). Se aplica un Impuesto al Valor Agregado en todo el país del 10%, ciertos productos o servicios se eximen. Se aplica un IVA del 7%.

CUADRO COMPARATIVO DE IMPUESTOS

IMPUESTOS FEDERALES.

ISR	ISR	ISR
Impuestos de importación.	Imptos. de importación y de exportación.	Impuestos de importación.
Imptos. especiales sobre cigarrillos, bebidas alcohólicas, cer <u>veza</u> y gasolina.	Igual a Estados Unidos, más un impuesto a la compra de automóviles nuevos.	Igual a Estados Unidos.
No aplica.	Impto. al valor agregado.	Impto. al valor agregado.
Impto. alterno mínimo.	Impuesto al activo.	Impto. al capital invertido
Impto. sobre nóminas y seguro social.	Impto. sobre nóminas y seguro social.	Impto. sobre nóminas y seguro social.

IMPUESTOS ESTATALES.

ISR	No se aplica.	ISR
Impto. a las ventas.	No se aplica.	Impto. a las ventas.
Impto. a la tenencia y transferencia de inmuebles.	Impto. a la tenencia y transferencia de inmuebles.	Impto. a la tenencia y transferencia de inmuebles.
Impto. sobre capital.	No se aplica.	Impto. sobre capital.
Impto. de seguro de desempleo.	Impto sobre nóminas en algunos Estados.	Impto. social.
Impto. sobre herencias.	No se aplica.	No se aplica.

8. LA ESTRUCTURA Y EL CARACTER DE LAS PARTES NEGOCIADORAS EN MEXICO Y EN E.U.A.

En el siguiente cuadro se presenta el esquema que sintetiza la estructura que tanto en México como en E.U.A., tuvieron los equipos encargados de llevar a cabo las negociaciones del TLC.

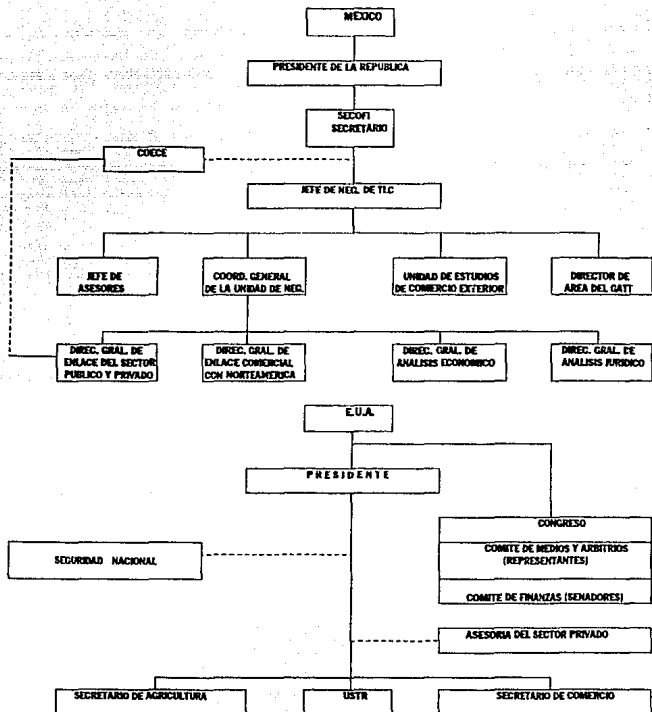
En dicho cuadro se observa que existen diferencias importantes entre México y E.U.A. respecto a los participantes en el proceso de negociación y del carácter jurídico a partir del cual participan. Mientras que en México el Presidente de la República es el encargado de celebrar Tratados Internacionales y el Senado los ratifica, en E.U.A. los Acuerdos Comerciales son responsabilidad tanto del Ejecutivo, como del Congreso Norteamericano, representado por el Comité de Medios y Arbitrios que pertenece a los Representantes (Diputados) y por el Comité de Finanzas del Estado.

En México, el Ejecutivo negocia los términos del Tratado a través del Secretario de Comercio quien ha nombrado a un jefe de la negociación del TLC (Subsecretario de SECOFI), que dirige a un equipo compuesto por funcionarios de la propia Secretaría. Además, se ha constituido la Coordinación Empresarial de Comercio Exterior (COECE), cuya estructura se presenta en el cuadro posterior, que participa en la negociación a través del jefe de la negociación del TLC de la SECOFI y del propio Secretario de Comercio, pero la organización empresarial no tiene personalidad jurídica.

Si bien, el Secretario de Comercio de México es el responsable de la negociación del TLC, el Ejecutivo de nuestro país ha creado una comisión intersecretarial que coordina todos los trabajos del sector público relacionados con el Tratado. La comisión está integrada por representantes de la SECOFI, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, la Secretaría de Relaciones Exteriores, el Banco de México y la Coordinación de la Oficina de la Presidencia de la República. La comisión está presidida por la SECOFI y sesiona a nivel de subsecretarios.

En E.U.A. por el Ejecutivo deben participar: la representación comercial de E.U.A.; el Secretario de Agricultura y el de Comercio; el encargado de la Seguridad Nacional, y la Asesoría del Sector Privado. Además, es obligación del Presidente de los E.U.A. solicitar la realización de un estudio que analice las repercusiones para su país que tendría la celebración de un Acuerdo de Libre Comercio.

ESTRUCTURA DE LAS PARTES NEGOCIADORAS



CAPITULO IV

POSIBLES REPERCUSIONES DEL T L C.

1. ECONOMICAS.

Prácticamente la gran mayoría de los estudios realizados en los medios académicos, privados y gubernamentales indican que la repercusión neta del TLC será positiva para México; en esto existe un consenso amplio, y en todo, caso la polémica se centra en determinar, con un grado mayor de certeza, la amplitud de los impactos sectoriales de dicho Tratado (al final de este subtema se analizan las repercusiones en los sectores de la petroquímica y en el sector automotriz). La importancia de esta discusión es obvia, pues un mejor conocimiento de estos hechos permitirá diseñar y ejecutar políticas que ayuden a hacer más eficiente el proceso de adecuación de nuestra economía.

Es de esperarse que el TLC produzca una importante reducción de los costos promedio de nuestra economía. Esto se verificará con la desgravación total de la importación de los bienes que se usan en la producción y también como producto del mayor grado de competencia que registrarán los mercados de bienes y servicios. Todo ello permitirá consolidar los esfuerzos emprendidos para reducir nuestra tasa de inflación, hasta hacerla compatible con la de Canadá y los E.U.A. Vistos conjuntamente México, Canadá y los E.U.A., conforman una región rica en recursos

naturales (especialmente en energéticos), capital y mano de obra. En la misma coexisten un sector agrícola muy productivo, una industria manufacturera sólida e industrias de servicios de punta. Para muchos analistas, la combinación del capital y la tecnología estadounidense, los recursos naturales del Canadá y los recursos naturales y la mano de obra mexicanos podrían permitir la constitución de una zona de gran prosperidad económica.

En conjunto, México, E.U.A. y Canadá cubren un área de más de 21 millones de Km² y poseen una población conjunta en 1987 de 351.6 millones de personas y un producto interno bruto (PIB) de más de 5 trillones de Dlls. Por comparación, los 12 miembros de la Comunidad Económica Europea cubren un área de 2.25 millones de Km² y poseen una población de 323.8 millones de personas y un PIB de 4.15 trillones de Dlls.

Aunque en el pasado las propuestas para avanzar en la liberalización y la complementación productiva entre los tres países no prosperaron en virtud de los temores en México y Canadá de perder soberanía política y cultural y de la creencia de que la asimetría en los niveles de desarrollo económico imposibilitaría un proceso equitativo de beneficios recíprocos, en la actualidad en México, E.U.A. y Canadá se ha renovado el interés por incrementar la cooperación económica intraregional como una estrategia de largo plazo para confrontar la variedad de problemas políticos, comerciales, financieros y migratorios que afectan a los tres países.

Cuatro factores específicos explican el renovado interés por profundizar la cooperación económica regional. Pri-

mero, el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y E.U.A. se ha constituido en un modelo viable de cooperación económica regional, como lo demuestra el anuncio hecho por los gobiernos mexicano y estadounidense sobre el inicio de negociaciones formales para celebrar un Acuerdo de Libre Comercio, y la petición formal por parte de Canadá de participar en las negociaciones entre los dos primeros. Comienza entonces un nuevo Acuerdo entre los tres países, quedando anulado el anterior entre E.U.A. y Canadá.

Segundo, el alto grado de interacción económica existente ya entre las tres economías, el cual se ha acelerado en los últimos años de manera informal. Tanto Canadá como México conducen las dos terceras partes de su comercio de mercancías con E.U.A., al tiempo que las exportaciones estadounidenses a los dos primeros ascienden al 30% del volumen total de sus exportaciones, lo cual significa una proporción superior a la del comercio de la Comunidad Económica Europea con los E.U.A. en su conjunto. Canadá y México son el principal socio comercial y el tercero en importancia para E.U.A., respectivamente. Canadá es uno de los más importantes poseedores de IED en E.U.A., al tiempo que el comercio entre aquél país y México ascendió en 1989 a la suma de 1 900 millones de dólares, cifra superior a todo el comercio de México con América Latina.

Tercero, la cooperación económica regional es atractiva como un mecanismo de defensa contra los procesos de consolidación de un mercado único entre los países que integran la Comunidad Económica Europea (CEE). Si la amenaza

de una "fortaleza" europea se materializa, una mayor y creciente liberalización comercial y financiera en la región de Norteamérica compensaría los efectos de desviación y discriminación comercial que se generaría en Europa.

Cuarto, la cooperación económica regional es atractiva para favorecer la creación de comercio entre los tres países y compensar el desequilibrio en cuenta corriente que aqueja tanto a México como a Canadá y a E.U.A.

Existen, por consiguiente, poderosas razones que hacen atractivo el incremento en la cooperación económica entre los tres países

El objetivo principal de México en un TLC con E.U.A. y Canadá es reforzar sus políticas económicas y promover el crecimiento del ingreso y el empleo en el país. Un TLC puede permitir el logro de este objetivo al asegurar un mayor y más seguro acceso al mercado más grande del mundo, crear un mejor clima para la inversión extranjera y el regreso de capitales nacionales y el permitir nuevos préstamos para financiar el desarrollo económico. Un TLC contribuiría también a eliminar las barreras no arancelarias que siempre han sido las más problemáticas. También podrá expandirse el comercio agrícola bilateral.

Algunos analistas opinan que un TLC incrementaría el PIB de México, y al contrario de lo que sostienen muchos críticos del Tratado, piensan que este no aumentaría nuestra dependencia del mercado estadounidense. Por el contrario, el TLC daría posibilidades al esfuerzo diversificador al propiciar un incremento en la competitividad de

de la economía mexicana. En cuanto a los posibles efectos políticos y culturales del TLC, señalan que no tendría porqué tener un impacto negativo sobre la apertura democrática ni amenazaría la manera de ser mexicana. También descartan que el Tratado implique una pérdida de soberanía para México. Por el contrario, como el socio débil, México puede beneficiarse de las restricciones que tendría E.U.A. sobre su libertad de acción económica.

En virtud de que el impacto del TLC sobre el bienestar económico norteamericano sería mínimo en el corto plazo, el interés de E.U.A. está basado en su potencial para promover una mayor prosperidad en México, lo cual lo convertiría en un importante mercado para las exportaciones de aquél país.

En resumen, el propósito general es lograr que México venda más productos en el exterior, con las mejores ventajas posibles.

El proyecto surge para contrarrestar los efectos económicos adversos provocados por bloques comerciales similares que operan desde hace varios años en otras regiones del mundo.

La inserción de México en un mercado como el que se intenta construir, conlleva consecuencias en todos los aspectos de la vida de la nación. Sobre esto se ha hablado y escrito mucho, tanto a favor como en contra.

Los principales a favor del ingreso, provienen de los voceros de gobierno y de las cúpulas del sector privado de la economía del país y son entre otros:

- Se generarán suficientes empleos bien remunerados para los mexicanos.

Con esto se despierta la esperanza de abatir el desempleo que padece la población económicamente activa.

- A través del comercio exterior se captarán las divisas necesarias para el financiamiento del desarrollo.

Estamos en el subdesarrollo, pero entraremos al libre comercio para salir de él, se dice, de ahí obtendremos el financiamiento necesario. La duda es si los demás países no cambiarán esta prioridad, para colocar en su lugar el pago de la deuda externa.

- El bloque comercial que se formará será el más competitivo que los ya existentes en el mundo, aprovechando los recursos de cada uno de los tres países.

Audaz aseveración, porque los otros ya han demostrado que funcionan y este es sólo un proyecto. No se sabe para cuando alcanzará tal competitividad.

- A México llegarán capitales y tecnologías que apoyen su desarrollo.

Es mejor entender que este es uno de los propósitos, porque pueden venir capitales y tecnologías y no representar beneficios reales, para el país.

- Se establecerán reglas claras para el acceso de los productos mexicanos a los mercados de E.U.A. y Canadá, los que podrán competir de una manera justa.

En realidad, las reglas siempre han existido para el comercio exterior y son: calidad, precio y oportunidad.

- Se eliminarán gradualmente los aranceles de importación, lo que se considera ventajoso para el comercio mexicano.

Será ventajoso si se tienen productos para vender y que cumplan las reglas anteriores.

- Se incrementará la competitividad de los productos nacionales en el mundo.

Es fácil decirlo, pero detrás de la aseveración hay un enorme silencio sobre la cantidad de trabajo y reformas estructurales que deberán realizarse.

- Las inversiones de Canadá y E.U.A. fluirán hacia México, creando nuevas industrias y nuevos empleos.

Esto no sucederá si no se reforman las leyes mexicanas en la materia.

- Con esta nueva dinámica del crecimiento, vendrá la actualización y el desarrollo de tecnologías para la producción.

Si son nacionales, excelente; si son extranjeras no ganaremos gran cosa. Deseable es que la generación de estas tecnologías sea aquí, en México.

Los principales argumentos en contra provienen de análisis políticos y económicos. Han sido emitidos a través

de los principales medios de comunicación masiva. Algunos están contenidos en la lista siguiente:

- En el TLC, México será proveedor seguro de mano de obra barata, manejable y poco calificada.

El bajo nivel promedio de educación provoca esta conjuntura. Además, como los obreros calificados ya están trabajando, se tendrá que empezar por la capacitación masiva. Las maquiladoras fronterizas ejemplifican este problema, al mantener frecuentemente sus anuncios solicitando obreros capacitados para sus respectivas operaciones.

- México será convertido en un país maquilador, donde no hay garantías de seguridad y salud en el trabajo.

En este tipo de fábricas, no hay suficiente valor agregado a los productos ni generación de tecnología para la industria nacional, y las industrias que por este camino lleguen al país, serán las que por sus procesos contaminantes sean las menos aceptadas en sus países de origen.

- El país será invadido por productos extranjeros, muchos de ellos chatarra, y los ciudadanos mexicanos gastarán más dinero en beneficio de aquellos mercados.

El comercio de los fayuqueros y los tianguistas es un indicio de esa tendencia.

- El competir con las economías de E.U.A. y Canadá es altamente desventajoso para México, ya que la nuestra es 25.6 veces menor que la de E.U.A. y 2.8 veces menor que

la de Canadá, en términos del PIB.

Además, tenemos otras desventajas: E.U.A. tiene 249 millones de habitantes, México 82 millones y Canadá 26 millones, pero con un territorio 5 veces mayor y bien provisto de recursos naturales. Aquellos dos países tienen bien organizado su comercio exterior, y cuentan con grandes capitales y avanzadas tecnologías, mientras que México, hasta hace poco tiempo, comenzó a incrementar su tipo de comercio y sólo cuenta con una mano de obra barata.

- A E.U.A. le interesa invertir principalmente en empresas tales como bancos, seguros, turismo, bolsa de valores e industria del petróleo.

Estas son ramas de la especulación o estratégicas de la economía en las que México lo está haciendo bien.

- La invasión indiscriminada de las empresas transnacionales provocaría el cierre de muchas micro, pequeñas y medianas empresas, que son la gran mayoría en nuestro país.

Sería desplazada del empleo mucha mano de obra.

- Este libre comercio estimularía en los mexicanos la adopción de patrones de consumo extranjeros.

La influencia de la publicidad será definitiva.

- El control de los derechos de propiedad intelectual podría quedar sujeto a normas de los otros países.

A continuación se exponen las repercusiones de tipo económico que se den por sector. Para ello se han investigado sólo para ejemplificar a los sectores de la petroquímica y automotriz.

PETROQUIMICA

Ante el desplazamiento que durante los últimos años ha sufrido la industria petroquímica norteamericana por parte de las empresas europeas y por las naciones productoras de petróleo, resulta lógico pensar que a la industria norteamericana le interesa una alianza con México en el Sector Petroquímico, a fin de aprovechar las ventajas comparativas que nuestro país puede ofrecerle para enfrentar a sus verdaderos competidores mundiales: los productores europeos.

Si esta premisa es válida, México podría aprovechar esta oportunidad para darle un nuevo impulso a su industria petroquímica. Una oportunidad de esta naturaleza implica la necesidad de revisar las políticas y procedimientos llevados a la práctica en este sector para incorporarles la mayor competitividad posible, y de esta manera asegurar que los productores tengan acceso a condiciones productivas equivalentes a las que tienen nuestros socios comerciales, desde el acceso a los suministros de materias primas e insumos, hasta la utilización de los servicios al productor como el financiamiento, la infraestructura nacional y las políticas gubernamentales vinculadas a los procesos productivos.

Para incrementar las exportaciones se requiere, además de un mercado abierto y libre de restricciones arancelarias y no arancelarias y de obstáculos técnicos injustificados, elaborar mejores productos en cantidades suficientes y con calidad y precio internacionales. Se requiere además una agresiva presencia en los mercados y hacer de la labor de ventas una verdadera especialidad. Un TLC con E.U.A. y Canadá puede eliminar barreras comerciales injustificadas y consolidar la posibilidad de nuestra participación en el mercado norteamericano, pero evidentemente no nos hará mejores productores, ni más competitivos, ni mejores vendedores.

Para ser mejores exportadores, necesitamos corregir muchas desviaciones que pesan sobre nuestro desarrollo industrial en el interior de nuestra economía. Si queremos competir con industrias como la de los E.U.A. y Canadá; con todas las ventajas que les dá el ser las primeras economías y el mayor mercado del mundo, necesitamos cuando menos tener acceso a condiciones similares a las que tienen los productores norteamericanos. En ausencia de esta premisa, poco beneficio obtendremos de un TLC.

Existe una gran posibilidad de complementación entre las industrias petroquímicas de México, de E.U.A. y de Canadá; si cada una aporta las ventajas comparativas que tiene, esto es, si la industria nacional proporciona recursos naturales, mano de obra calificada y condiciones adecuadas para un desarrollo eficiente y considerable, y la industria norteamericana aporta tecnología y mercados. Con esta conjunción se lograría una optimización de los recursos disponibles y se crearán ventajas competitivas.

Por tanto, el gran beneficio que podría vislumbrarse de un Tratado en la petroquímica, sería la posibilidad de alcanzar mejores niveles de competitividad y desarrollo en este sector.

Las ventajas de un TLC con E.U.A. y Canadá son múltiples y muy importantes, y de hecho abren la posibilidad de una correcta integración de México en el nuevo concierto mundial, con reglas de juego radicalmente diferentes a las que existían hace apenas unos años. No obstante, de no llevarse a cabo este proceso con sumo cuidado y de no prestarse la debida atención a las grandes diferencias en los niveles de desarrollo y capacitación económica de los países, podrían tenerse costos sumamente elevados, que absorberían los posibles beneficios de un acuerdo comercial y que impedirían lograr el objetivo central, que es un sano y dinámico desarrollo del país y de la industria petroquímica en particular.

Las principales ventajas de un TLC podrían resumirse de la siguiente manera:

A) El acceso al mercado más grande del mundo, mediante el aprovechamiento de nuestra posición geográfica, que representa una importante ventaja comparativa.

B) La eliminación gradual de las barreras no arancelarias que existen para algunos productos nacionales, así como la desaparición de posibles amenazas sobre mayores restricciones, particularmente en el campo de los productos petroquímicos.

C) La atracción de inversión extranjera, ante la posibilidad de poder concurrir en condiciones preferenciales a

los mercados de E.U.A., Canadá y Latinoamérica.

D) El mayor acceso de nuestro país a tecnologías de punta, con la que mejorará el nivel tecnológico de la industria.

E) El aumento importante en los flujos tanto del comercio exterior como interior del país, lo cual permitirá un desarrollo más dinámico de la actividad comercial en general.

F) El fomento en la competencia en el mercado interno, creando una mayor presión sobre los productores nacionales para que busquen la competitividad.

En lo general, una mayor apertura comercial pone de manifiesto las ventajas comparativas reales de un país o de un sector industrial, pero también pone en evidencia sus deficiencias estructurales. Es precisamente en este aspecto en donde se originan las limitaciones y desventajas de un acuerdo comercial, particularmente cuando la diferencia en los grados de desarrollo y tamaños de la industria es tan grande como en el caso de México y Canadá.

Las principales desventajas y riesgos que se originarían de una acuerdo de esta naturaleza, podrían ser:

A) La imposibilidad de competir con la industria más grande y poderosa del mundo.

B) El deterioro en los márgenes de utilidad de las empresas al intensificarse la competencia en el mercado interno, lo que conduciría a una menor disponibilidad de recursos para financiar su crecimiento futuro.

C) La necesidad de hacer cambios tecnológicos y ajustes en los procesos de producción en forma acelerada.

D) La necesidad de corregir precipitadamente algunas deficiencias estructurales de la economía que afectan la competitividad de las empresas.

E) La reducción de la participación en el mercado interno para algunos productores nacionales, debido al posible incremento en la participación de productores del exterior.

En resumen, para lograr que un TLC cumpla con el propósito de fomentar el desarrollo de un determinado sector industrial, debe considerarse el reconocimiento de las diferencias en el desarrollo de las economías participantes y las acciones correctivas para aquéllos factores no competitivos, otorgando los plazos necesarios para llevarlos a nivel de competitividad.

AUTOMOTRIZ

Como resultado directo del TLC crecerá el intercambio de partes y componentes de la industria automotriz, se crearán oportunidades de inversión, aumentará el empleo en el sector y habrá una integración vertical en una de las ramas más importantes y competitivas de la región.

Según la agrupación Industrial Nacional de Autopartes (INA), en la actualidad entre México, E.U.A. y Canadá producen 16 millones de vehículos al año, lo que la coloca entre las zonas libres de mayor producción en el mundo, con una amplia actividad en empresas productoras de componentes y aditamentos.

La producción e integración de la industria automotriz en los últimos 10 años ha provocado que uno de cada tres vehículos producidos a nivel mundial provengan de la región norteamericana, pero el potencial crecerá al entrar en vigor el TLC, ante la oportunidad de "vertebrar" las líneas de armado, con el tránsito libre de partes y componentes.

El mercado de refacciones y aditamentos es actualmente de alrededor de 12 000 millones de Dlls. y al entrar en vigor el TLC se espera una importante reactivación en el comercio de esta importante rama que abastece a la industria terminal y a millones de consumidores en los tres países.

En términos generales, puede esperarse que la industria automotriz de América del Norte se reconfigure según los siguientes lineamientos: la producción de vehículos con

acceso al mercado, tanto la de automóviles como la de camiones, se concentrará en varios lugares en la parte central del norte de México: Hermosillo (Ford), Aguascalientes (Nissan), Saltillo (GM y Chrysler) e incluso, Guadaluajara.

Cabe hacer notar la importancia de lo que falta en esta industria del año 2 000 y años posteriores: las plantas de ensamble y de partes existentes en la actualidad en el centro de México y las maquiladoras actuales. Estas son, en definitiva, las perdedoras en el proceso de regionalización y ello por razones muy sólidas. Las maquiladoras se encuentran ahora localizadas en las zonas equivocadas, mientras que las plantas de ensamble y de partes que abastecen al mercado mexicano tienen una escala errónea (demasiado pequeñas) y también la ubicación equivocada.

Además, las fábricas de partes de propiedad mexicana que manufacturan actualmente componentes para el mercado tienen, por lo general, décadas de atraso en cuanto a la tecnología y la gerencia. Con la liberalización y la regionalización deberán encontrar otro papel que desempeñar en nuevas ubicaciones y cerca de las nuevas plantas de ensamble del norte de México. Algunas sobrevivirán la transición, muchas otras perecerán.

Por otra parte, las maquiladoras no desaparecerán, pero necesitarán reubicarse cerca de los nuevos complejos de ensamble del norte y centro de México. Continuarán exportando una proporción sustancial de sus productos de mano de obra intensiva, tales como los moldes de cableado, ha

cia los complejos ensambladores estadounidenses y canadienses en el Medio Oeste (norteamericano), pero estarán cercanas a algunos de sus principales clientes.

Este es el panorama de la industria automotriz en la nueva región de América del Norte. México es en cierto sentido la "España" o la "Polonia" de la región, al asumir el papel de estos países en cuanto a proveer vehículos baratos al mercado regional europeo. En contraste, el Medio Oeste estadounidense y canadiense es la "Alemania" que provee vehículos más complejos y más caros a toda la región.

El intercambio comercial entre la región como un todo y el resto del mundo habrá de equilibrarse prácticamente al continuar las inversiones japonesas y seguir mejorando las compañías de propiedad norteamericana sobrevivientes. Dentro de la región, México tendrá un considerable superávit comercial con E.U.A. y Canadá, pero sobre todo por haber reemplazado a las importaciones de Asia del Este. Por último, los consumidores estadounidenses y canadienses se beneficiarán por tener una fuente segura de productos de bajo costo en el mercado, y los consumidores mexicanos podrán, por primera vez, tener acceso a vehículos de todos los tamaños a precios razonables.

2. EN LOS SERVICIOS DE LA CONTADURIA PUBLICA.

Para la Contaduría Pública la apertura que provenga del funcionamiento pleno del Tratado, podría tener las siguientes consecuencias:

Para el ejercicio dependiente, ninguna; tampoco para quienes se dediquen a la asesoría fiscal independiente. Los asesores en administración en cambio van a tener una muy fuerte competencia que los obligará a seguirse capacitando para no ser parcialmente desplazados, pues por la realidad práctica de este servicio vemos muy remota la posibilidad de exigir títulos profesionales para el ejercicio de sus capacidades.

Por lo que hace a la dictaminación de estados financieros, teóricamente si podrá darse el caso de L.C. extranjeros que quieran ejercer en México y a ellos si se les deberá sujetar a "exámenes adicionales por diferencia", que suponemos serán hechos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos. No obstante, dada la madurez y alta capacidad técnica de la profesión contable mexicana y ha bi da cu en ta de las firmas internacionales que ya existen nuestro pronóstico es que no van a darse casos de extran je ros que pretendan establecerse para dictaminar, y si lo hacen no serán competencia que preocupe a nadie.

APENDICE I

CRONOLOGIA DEL T L C

La presente cronología acerca del TLC, tiene como objetivo proporcionar un recuento de los hechos más importantes de las negociaciones trilaterales por actores gubernamentales.

Abarca un período que va desde marzo de 1990, cuando el periódico The Wall Street Journal informó por primera vez de las reuniones entre funcionarios mexicanos y norteamericanos ante la posibilidad de la conformación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México y E.U.A. hasta el mes de agosto de 1993 en que se concluyeron los Acuerdos Paralelos al TLC.

Esta cronología se divide en secciones temáticas: A) Tiempos de la Negociación; B) Proceso de la Negociación; C) Proceso de Autorización del Fast Track; CH) Proceso Político y D) Negociación de los Acuerdos Paralelos al TLC.

A) TIEMPOS DE LA NEGOCIACION.

1990

5 de Septiembre: México designa negociador único a Herminio Blanco y se integra un Consejo Asesor.

6 de Septiembre: El Presidente Salinas comunica formalmente al Presidente Bush la intención de México de fir-

mar un TLC.

26 y 27 de Noviembre: Reunión Bush-Salinas en Monterrey, México, para definir los temas por negociar en el TLC.

1991

5 de Febrero: Los gobiernos de México, E.U.A. y Canadá declaran que procederán conjuntamente en la negociación del TLC.

17 de Febrero: Reunión en Acapulco, Guerrero, México, entre los representantes de comercio exterior de los tres países.

7 de Abril: Reunión Salinas-Bush en E.U.A. y reunión Salinas-Mulroney en Canadá.

12 de Junio: Primera Reunión Ministerial en Toronto, Canadá.

1 de Julio: Diálogo telefónico entre los tres negociadores principales del TLC.

20 de Julio: Segunda Reunión Ministerial en Seattle, E.U.A.

27 de Octubre: Tercera Reunión Ministerial en Zacatecas, México.

B) PROCESO DE LA NEGOCIACION.

1991

Junio.

12: Primera fase de negociaciones entre los representantes comerciales de los tres países: M. Wilson, J. Serra Puche y C. Hills, en Toronto, Canadá. La agenda de negociaciones queda conformada en seis áreas: acceso a mercados, reglas de origen, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.

27: Inician reuniones técnicas en Ottawa, Canadá, los jefes de los grupos negociadores con la discusión sobre el sector automotriz, reglas de origen, estándares laborales, agricultura, aranceles y barreras no arancelarias, y salvaguardas.

Julio.

2: Primera ronda de los grupos negociadores en materia de solución de controversias y principios de la negociación de servicios.

18: Segunda Reunión Ministerial del TLC celebrada en Seattle, E.U.A. Se discuten reglas de origen y se crea un subgrupo de trabajo sobre maquiladoras.

Agosto.

12: Tercera ronda de negociaciones del TLC en la Cd. de México. Los trabajos se centran en las compras gubernamentales. Reuniones paralelas de empresarios de los tres países.

18: Segunda fase de negociaciones en Seattle, E.U.A., dirigida a la redacción de los avances de el TLC. Se acuerda sobre la declaración de aranceles y eliminación de subsidios a las exportaciones. Termina el día 20.

Septiembre.

28: Visita de Salinas a California para entrevistarse con George Schultz, Brian Mulroney y rectores de las Universidades de California y Standford.

Octubre.

26: Tercera Reunión Ministerial de los representantes de México, E.U.A. y Canadá, en Zacatecas, México, donde se discute la situación de los textiles, industrias automotriz y petroquímica.

1992

Diciembre.

17: En sus respectivos países, los Presidentes Bush y Salinas, y el Primer Ministro B. Mulroney firman las negociaciones finales del TLC.

C) PROCESO PARA LA AUTORIZACION DEL FAST TRACK.

1991

Marzo.

1: El Presidente Bush solicita formalmente al Congreso estadounidense la prórroga por dos años de la autorización del Fast Track.

11: Los presidentes del Comité de Finanzas del Senado y del Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos envían una carta al Presidente Bush en la cual le fijan un plazo que vence el primero de mayo para presentar un plan de acción sobre medio ambiente y aspectos laborales.

14: El senador Ernest T. Hollings, demócrata por Carolina del Sur, presenta al Senado norteamericano un proyecto de resolución para rechazar la petición del Presidente Bush para extender la autoridad del Fast Track.

21: El gobierno de Canadá amenaza con retirarse de los preparativos en el TLC, si el Congreso estadounidense sigue negando al Presidente Bush la autoridad para negociar ese pacto por la vía del Fast Track.

Mayo.

1: El Presidente Bush presenta al Congreso norteamericano un Plan de Acción para enfrentar las preocupaciones ambientales y laborales expuestas por parte de los opositores al TLC en E.U.A.

9: En un cambio de actitud, el líder del Congreso norte-

americano, R. Gephardt anuncia su apoyo a la solicitud de el Presidente de extender el Fast Track.

23: La Cámara de Representantes acuerda extender a Bush la autoridad especial para negociar acuerdos comerciales a través del Fast Track. Pero también la Cámara aprueba una resolución que mantiene la posibilidad de enmendar cualquier acuerdo que no contemple las protecciones laborales y ambientales prometidas por Bush a principios de mes.

24: El Senado de los E.U.A. aprueba la autorización del Fast Track al Presidente Bush para negociar tratados comerciales. Tres senadores norteamericanos anuncian que promoverán el cambio de las reglas del Fast Track para enmendar algunas partes del Tratado.

CH) PROCESO POLITICO.

1990

Marzo.

27: The Wall Street Journal hace público el interés de México y E.U.A. para negociar un TLC.

Abril.

18: El Presidente Salinas establece cinco premisas para el diálogo nacional, entre las cuales se encuentra el respeto a la Constitución, el rechazo al Mercomún y que los acuerdos comerciales deben asegurar el bienestar de los trabajadores mexicanos, reconociendo las asimetrías de ambos países.

20: Se efectúa la Reunión Ministerial sobre el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros Y Comercio (GATT) en Puerto Vallarta, México.

25: Inicia un Foro Nacional de Consulta denominado "Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo", organizado por el Senado Mexicano.

Junio.

11: El Presidente Salinas se entrevista en Washington, D.C. con el Presidente Bush, los empresarios del Round Table y los congresistas estadounidenses.

Agosto.

1: El gobierno de los E.U.A. minifiesta públicamente su

interés de que Canadá participe también en las negociaciones del TLC.

Septiembre.

5: Se declara constituido oficialmente en México el Consejo Asesor para la negociación del TLC con E.U.A., integrado por funcionarios, representantes de los sectores laboral, campesino, empresarial y académico.

6: El Presidente Salinas comunica por escrito a su homólogo Bush la intención de México de firmar un TLC. Así, dan inicio formalmente las reuniones previas a la negociación del Tratado.

30: Reunión Salinas-Bush en Nueva York.

Octubre.

21: R. Mosbacher y J. Serra Puche (representantes de comercio de E.U.A. y México, respectivamente) inician una gira por cinco ciudades de los E.U.A., para promover el TLC.

Noviembre.

1: El Presidente Salinas en su Segundo Informe de Gobierno, afirma que en la negociación de un TLC con E.U.A. no se incluirá tema alguno fuera del ámbito estrictamente comercial; México seguirá manteniendo la propiedad y el dominio pleno sobre el petróleo, y el Estado mexicano seguirá controlando de manera exclusiva las áreas estratégicas.

18: Termina la Novena Reunión de Legisladores Mexicanos y Canadienses en Nayarit, México. Por otro lado, México elimina los permisos previos de importaciones para 118 mercancías.

27: Reunión Salinas-Bush en Monterrey, México, para intercambiar puntos de vista en relación al TLC.

1991

Febrero.

2: La secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) abre una oficina de representación en Washington, D.C., para coordinar las negociaciones del TLC.

5: Los Presidentes Salinas y Bush, así como el Primer Ministro Mulroney, acuerdan proceder conjuntamente a la iniciación de negociaciones formales de un Tratado Trilateral de Libre Comercio.

17: Reunión de representantes de comercio exterior de México, E.U.A. y Canadá en Acapulco, México.

Abril.

7: Inicia el Presidente Salinas una gira de promoción de el TLC por los E.U.A. que termina el 13 del mismo mes.

18: J. Serra Puche y R. Mosbacher inician una gira de información y promoción del TLC en México.

21: el Primer Ministro Mulroney designa a Michel Wilson en el Ministerio de Industria, Ciencia, Tecnología y Comercio Internacional, en reemplazo de John Crosbie.

24: Los Secretarios de Comercio Internacional, Agricultura y Trabajo de los E.U.A. acudieron al Congreso de ese país para defender la extensión de la autorización congresional al Presidente Bush para negociar acuerdos comerciales por la vía rápida o Fast Track.

Mayo.

9: El Presidente Bush se reúne con empresarios de origen latinoamericano residentes en E.U.A., en su campaña pro TLC.

11: Trigésima Primera Reunión Interparlamentaria México-E.U.A., donde se discuten los términos de la negociación del TLC.

24: Autorización por parte del Congreso Norteamericano del Fast Track al Presidente Bush.

Junio.

6: J. Serra Puche concluye una visita a Tokio para promover la inversión extranjera en el contexto del TLC.

12: Primera Reunión Ministerial en Toronto, Canadá, entre los representantes comerciales de los tres países.

17: Se forman 16 grupos para la negociación del TLC, por parte de la SECOFI, en México.

28: Inician en Ottawa, Canadá, las reuniones técnicas de la negociación del TLC.

Julio.

2: Reuniones técnicas en materia de subsidios, después

de un diálogo telefónico entre los representantes comerciales de los tres países.

8: Reunión de los jefes negociadores del TLC en Washington, D.C.

Agosto.

18: Segunda Reunión Ministerial entre los representantes comerciales de los países negociadores del Tratado, en Seattle, E.U.A., que concluye el día 20.

Septiembre.

22: México firma un TLC con Chile.

25: Salinas inicia una gira de trabajo para promover el TLC, por varias ciudades de México y E.U.A. La gira concluye el primero de octubre.

Octubre.

23: Reunión de los Presidentes de Venezuela, Colombia, Cuba y México en Cozumel, México, para tratar temas de cooperación económica.

26: Tercera Reunión Ministerial de los representantes comerciales de E.U.A., Canadá y México, para la negociación del Tratado, en Zacatecas, México. Termina el día 27.

Noviembre.

1: El Presidente Salinas en su Tercer Informe de Gobierno reitera la posición del gobierno mexicano de seguir

negociando el TLC, sin modificar la condición jurídica del petróleo y plantea reformas para la agricultura y las relaciones Estado-Iglesia.

15: Salinas anuncia un programa de diez puntos para revitalizar al campo mexicano.

26: Michel Wilson anuncia que Canadá piensa firmar el Tratado Trilateral entre los meses de marzo y abril de 1992.

Diciembre.

14: Entrega de avances concretos de los grupos negociadores de México y E.U.A. en el TLC, a los Presidentes Salinas y Bush.

1992

Octubre.

Los representantes comerciales de los tres países dan a conocer el texto final legal del TLC en San Antonio, Texas. Los Presidentes Salinas y Bush y el Primer Ministro B. Mulroney se presentan entre ellos. Se reafirma que el TLC entrará en vigor el primero de enero de 1994; pero ello dependerá de dos futuros acontecimientos: la firma de los representantes de Estado de los tres países y la ratificación por sus respectivos Congresos.

1993

Enero.

El Presidente Salinas y el Presidente electo W. Clinton

se reúnen en Austin, Texas; donde reafirman que el TLC no será renegociado.

D) NEGOCIACION DE LOS ACUERDOS PARALELOS AL TLC.

1993

20 de Enero: Advierte un grupo de senadores en Washington que sin tres Acuerdos Suplementarios en materia agrícola, laboral y ecológica entre México y E.U.A., el Congreso rechazará el TLC.

18 de Febrero: Se reúnen J. Serra Puche y Mickey Kantor (secretario de comercio de México y representante comercial de los E.U.A., respectivamente) para discutir los términos en que se efectuarán las negociaciones de los Acuerdos Paralelos.

19 de Marzo: Herminio Blanco (negociador por México) declara que las negociaciones de los Acuerdos Paralelos iniciarán el 12 de abril y que tres principios guiarán las conversaciones: respeto a la soberanía de cada nación, no renegociación del TLC y estructuración de acuerdos suplementarios sobre trabajo y medio ambiente (AP).

20 de Mayo: En Montreal, el gobierno de Canadá rechaza la propuesta de los E.U.A. de forzar con sanciones comerciales la aplicación de los AP. Este mismo día México se une a Canadá en su resolución contra E.U.A.

8, 9 y 10 de Julio: Se realiza la Quinta Reunión Ministe

rial sobre los AP en Oaxtepec, Morelos, México.

30 de Julio: En Washington, negociadores de los tres países (Mickey Kantor por E.U.A., J. Serra Puche por México y Tomás Hockin por Canadá) dijeron estarse acercando a la concreción del TLC al trazar lo que serán los AP.

16 de Agosto: La negociación de los AP concluye. México y E.U.A. acordaron la aplicación mutua de sanciones comerciales ante el posible incumplimiento de las disposiciones ambientales y laborales dentro de los AP al TLC.

Para Canadá podrá haber sanciones de último recurso mediante órdenes judiciales del Tribunal Superior Federal de ese país que disponen el cumplimiento del gobierno Canadiense.

La Comisión de Control del Medio Ambiente tendrá su sede en Canadá, la Comisión Laboral estará en territorio estadounidense y en México quedará establecida la Secretaría General del TLC.

E.U.A. y México acordaron financiar la limpieza de su frontera.

13 de Noviembre: El Senado de la República (México) inicia el análisis del Tratado de libre Comercio y los Acuerdos Paralelos. Cuatro de los capítulos fueron ya considerados apegados a los marcos constitucional y jurídico (barreras arancelarias, ecología y medio ambiente, cítricos y condiciones laborales). En privado, decidieron que el dictamen será sometido a votación el día 19 de este mes.

APENDICE II

LOS ACUERDOS PARALELOS AL T L C

ENTRE MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

El 12 de agosto de 1992 el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México; el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michel Wilson y la Representante Comercial de los E.U.A., Carla Hills, concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Había sido un arduo trabajo iniciado dos años antes entre México y E.U.A. al que se incorporó el Canadá y que expresaría el propósito de convertir a los tres países del área norteamericana en una zona de economía globalizada, capaz de competir con la Comunidad Europea y con los países del sudeste asiático, particularmente Japón.

La concertación no había estado exenta de problemas. En la etapa preeliminar, cuando se trataba de una relación sólo bilateral, se despertó en los E.U.A. una clara oposición al proyecto del Gobierno del Presidente Bush de que la discusión se hiciese bajo el sistema del Fast Track, o pista rápida, que quiere decir, con la sola intervención de los poderes ejecutivos de cada país, reservando para el final la aprobación o rechazo en bloque de el Tratado por parte del Congreso norteamericano. Las razones de la oposición eran claras: los sindicatos norteamericanos agrupados en la AFL-CIO y la rama más radical del Partido Demócrata pusieron de manifiesto su preocupa

ción por las previsible consecuencias laborales de el TLC: una fuga de las empresas norteamericanas a México para aprovechar su régimen de bajos salarios y aparente poca preocupación por las medidas de preservación del ambiente, necesariamente caras, que colocaría a los trabajadores norteamericanos en la situación inminente de pérdida de empleos y a los empresarios que aprovecharan esos beneficios, en la posibilidad de disfrutar de ventajas comerciales derivadas de los bajos costos, motivo suficiente para considerar que se cometían prácticas comerciales desleales, una causa clave de violación de cualquier compromiso comercial internacional.

Se establecieron contactos inmediatos (marzo de 1991) entre el Departamento del Trabajo de los E.U.A. (DOL) y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) que culminaron con la celebración de un Memorándum de Entendimiento sobre actividades de cooperación en materia laboral entre los dos Ministerios, firmado en Washington y en la Cd. de México el 3 de mayo de 1991 que aclaró el camino y permitió, a fines de ese mismo mes, que el Congreso norteamericano autorizara el Fast Track. Un año después Canadá y México celebraron otro acuerdo muy parecido.

Esa relación laboral inicial puso de manifiesto muchas cosas, entre otras, la evidente ignorancia mutua sobre los regímenes laborales. La STPS hizo entrega al DOL de un documento al que se ha dado amplia difusión en los E.U.A., para superar el escollo de las reservas derivadas de una clara desinformación. El DOL preparó también, con base en el mismo documento mexicano, un estudio com-

parativo, tarea a la que Canadá contribuyó también en buena medida.

En noviembre de 1992, pocos días después de las elecciones presidenciales de E.U.A., se firmó por los señores Salinas, Bush y Mulroney el TLC quedando pendiente su aprobación por los respectivos Congresos.

El triunfo de Bill Clinton, probablemente no muy esperado por los gobiernos de los tres países, vino a complicar las cosas. Porque fué notable que un presidente demócrata difícilmente vería con simpatía hacer suyo un pacto celebrado por su antecesor republicano, sobre todo a partir del apoyo formidable que le dió para triunfar el movimiento obrero de su país, enemigo natural del T L C por las razones ya señaladas, al menos sin incorporar sus propias condiciones.

El triunfo de Clinton puso de moda esos reparos. El 17 de marzo de 1993 se iniciaron nuevas conversaciones entre los tres países para tratar de llegar a lo que se denomina "Acuerdos Paralelos", una especie de pactos complementarios al TLC que no alterarán su texto pero que propiciarán el camino para la aprobación final, por el Congreso norteamericano del TLC.

Los temas tratados, cada uno por separado, son "salvaguardas", medio ambiente y derechos laborales.

La expresión "salvaguardas" alude a una reserva en la aplicación integral del TLC cuando una rama de la actividad económica de un país socio quede en peligro por la competencia derivada de la apertura de las fronteras. El tema central en lo laboral consiste en el establecimien-

to de mecanismos que puedan garantizar el cabal cumplimiento de las reglas laborales. No se trata tanto de cambiarlas, desde luego que el régimen laboral mexicano es mucho más propicio para los trabajadores que los sistemas plurales en vigor en Canadá (diez provincias, dos regiones con leyes propias y reglas federales) y en E.U.A. (cincuenta estados con régimen particular y sistema federal). Además tiene ventaja el mexicano de ser único: Ley Federal del Trabajo con aplicación federal y local controladas, en la cúspide procesal, por el juicio de amparo, que garantiza unidad de criterios finales. De lo que se trata es la pretensión, sobre todo norteamericana, de que se cumplan. Hay una desconfianza evidente al respecto en gran medida derivada de la falta de información.

Se han celebrado seis reuniones de las delegaciones principales, además de contactos frecuentes entre los jefes de las propias delegaciones: dos en Ottawa, dos en Washington y dos en México.

Al iniciarse las conversaciones el Presidente Salinas dejó claramente establecidas las condiciones de México: no se modificará el texto aprobado del TLC; no se vulnerará la soberanía de México mediante órganos supranacionales con poderes ejecutivos; no se aceptarán sanciones comerciales para hacer cumplir compromisos ambientales. Sin embargo, no se cumplió esta última condición.

En el Canadá, el Congreso dominado aún por el Partido Conservador que tuvo a Mulroney como dirigente máximo, ya ha aprobado el TLC. No hay problema alguno para que en México ocurra lo mismo, más allá de oposiciones impor

tantes e interesantes pero sin capacidad de revertir decisiones en un Senado en el que sólo hay dos miembros de la oposición. El problema central se jugaría en Washington.

A los tres países les hace mucha falta el TLC. Eso hace pensar que las dificultades se allanan y que, a fin de cuentas, se cumplirán las previsiones y que se tendrá TLC a partir del primero de enero de 1994.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

ACUERDOS PARALELOS

RESUMEN DEL ACUERDO DE COOPERACION SOBRE EL MEDIO AMBIENTE DE AMERICA DEL NORTE.

El 12 de agosto de 1993, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, J. Serra Puche; el Ministro de Comercio Internacional de Canadá, Thomas Hockin y el Representante Comercial de los E.U.A., Mickey Kantor, concluyeron las negociaciones del Acuerdo de Cooperación sobre el Medio ambiente de América del Norte.

PREAMBULO Y OBJETIVOS.

El preámbulo expone los principios, aspiraciones y metas en que se basa el acuerdo. Los objetivos del acuerdo incluyen la promoción del desarrollo sustentable, la cooperación para conservar, proteger y mejorar el medio ambiente, así como el cumplimiento y la aplicación efectiva de las leyes nacionales en materia de medio ambiente.

OBLIGACIONES.

El acuerdo no faculta a las autoridades de una parte para emprender acciones que tengan por objeto garantizar la aplicación de las leyes ambientales en territorio de otra parte.

Cada parte se compromete respecto a su territorio, a:

- . Informar sobre el estado del medio ambiente.

- . Desarrollar planes de contingencia ambiental.
- . Promover la educación, la investigación científica y el desarrollo tecnológico en materia de medio ambiente.
- . Evaluar, cuando proceda, el impacto ambiental, y
- . Promover el uso de instrumentos económicos para el logro efectivo de los objetivos en materia de medio ambiente.

Cada parte se compromete a garantizar el debido acceso público a los procedimientos para reforzar la aplicación de su derecho ambiental. Este acceso incluye:

- . El derecho a solicitar acciones para conseguir que se aplique el derecho ambiental nacional, y
- . El derecho de demandar por daños a otra persona en la jurisdicción de esa parte.

COMISION PARA LA COOPERACION AMBIENTAL.

El acuerdo establece la Comisión para la Cooperación Ambiental, integrada por un consejo, un secretariado y un Comité Asesor Conjunto.

EL CONSEJO.

El Consejo propiciará la cooperación para la elaboración y el mejoramiento continuo de las leyes y los reglamentos ambientales. También cooperará con la Comisión de Libre Comercio para alcanzar los objetivos y metas del TLC

en materia ambiental. Asimismo, considerará y presentará recomendaciones respecto a la evaluación de las consecuencias ambientales de proyectos propuestos que puedan causar efectos transfronterizos adversos graves.

EL SECRETARIADO.

El acuerdo establece un Secretariado responsable de determinar a los comités y grupos de trabajo, así como de proporcionar apoyo técnico y administrativo al Consejo.

El Secretariado tomará en cuenta las peticiones de personas, organizaciones o asociaciones no gubernamentales que aleguen la falta de aplicación por una parte de su derecho ambiental.

COMITE ASESOR CONJUNTO.

El Comité Conjunto asesorará al Consejo y proporcionará información científica y técnica al Secretariado.

CONSULTAS.

Una parte podrá solicitar consultas con las otras partes sobre cualquier asunto que afecte el funcionamiento del acuerdo. Si las consultas no permiten solucionar el asunto, cualquiera de las partes podrá convocar a una reunión del Consejo.

SOLUCION DE CONTROVERSIAS.

Cualquiera de las partes podrá solicitar que se establez

ca un panel arbitral cuando el Consejo no pueda resolver una controversia relativa a una presunta falta de aplicación efectiva de las leyes ambientales de una parte.

El panel podrá volver a reunirse en cualquier momento para determinar si un plan de acción ha sido ejecutado. El panel podrá imponer una contribución monetaria a la parte demandada que no ejecute el plan de acción.

En el caso de que el panel constate que la parte demandada no ha pagado la contribución monetaria o continúa incumpliendo su derecho ambiental, o ambas cosas, se procederá de la siguiente manera:

A) En el caso de Canadá, la Comisión podrá exigir el pago de la contribución monetaria y el cumplimiento de la decisión del panel ante un tribunal canadiense competente.

B) En el caso de México o E.U.A., la parte o partes reclamantes podrán suspender a la parte demandada beneficios derivados del TLC con base en el monto de la contribución fija y con un tope máximo de 20 millones de Dlls. al año.

ACCESION.

El acuerdo dispone que otros países podrán ser admitidos como miembros de éste.

ENTRADA EN VIGOR.

El acuerdo entrará en vigor el 1o. de enero de 1994.

RESUMEN DEL ACUERDO SOBRE COOPERACION LABORAL DE AMERICA DEL NORTE.

Se llegó a un Acuerdo sobre Cooperación Laboral de América del Norte, el 12 de agosto de 1993. El acuerdo fortalece la cooperación y promueve un mayor entendimiento entre las partes sobre una amplia gama de áreas laborales, establece para cada una de las partes la obligación de garantizar el cumplimiento de sus leyes laborales nacionales, establece mecanismos que permiten llevar a cabo consultas que conlleven a solucionar problemas, comités independientes de expertos y, en ciertos casos, permite llevar a cabo procedimientos de solución de controversias.

DISPOSICIONES GENERALES Y OBJETIVOS.

El acuerdo establece los siguientes objetivos generales: mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida, promover el cumplimiento y la aplicación efectiva de las leyes laborales, promover los principios del acuerdo por medio de la cooperación y de la coordinación y promover la publicación e intercambio de información para mejorar el entendimiento mutuo sobre las leyes de las partes, sus instituciones y sistemas legales.

OBLIGACIONES.

La obligación general para cada una de las partes es garantizar la aplicación efectiva de sus leyes laborales.

ESTRUCTURA Y FUNCIONES DE LA COMISION LABORAL.

La Comisión Laboral constará de un Consejo Ministerial, un Secretariado Coordinador Internacional y tres Oficinas Nacionales Administrativas. Las respectivas funciones serán las siguientes:

. El Consejo Ministerial estará formado por los ministros de Trabajo de los tres países signatarios. Ellos su pervisarán la aplicación del acuerdo.

. El Secretariado Coordinador Internacional (SCI) actuará bajo la dirección de el Consejo de Ministros. Estable cido como una oficina central, el SCI estará encargado de llevar a cabo los trabajos diarios de la Comisión.

. Cada una de las partes creará su propia Oficina Nacional Administrativa (ONA). Las ONA servirán como punto de contacto para las otras partes.

CONSULTAS Y EVALUACIONES COOPERATIVAS.

Respecto a cuestiones relacionadas con el incumplimiento de las leyes laborales, el acuerdo establece canales para recibir comunicaciones públicas, intercambio de infor mación, discusión de temas y solución de problemas a través de diversos niveles de consultas. Los mecanismos establecidos para lograr lo anterior incluyen:

. Consultas a través de las ONA.

. Consultas Ministeriales.

. Evaluaciones de Comités de Expertos.

SOLUCION DE CONTROVERSIAS.

Cuando después de considerar un informe final del Comité de Expertos de Evaluación y de consultas el Consejo no pueda resolver una controversia, se establecerá un panel que requerirá para su establecimiento del voto aprobatorio de dos terceras partes del Consejo.

Cuando un panel determine que una parte incurrió en una falta sistemática, las partes podrán, en un plazo de 60 días, acordar un plan de acción mutuamente satisfactorio para solucionar esta falta de aplicación. El panel podrá también imponer una contribución monetaria a la parte de mandada. El panel podrá volver a reunirse en cualquier momento para determinar si un plan de acción ha sido ejecutado. El panel podrá imponer una contribución monetaria a la parte demandada que no ejecute el plan de acción. En el caso de que el panel constate que la parte demandada no ha pagado la contribución monetaria o continúa incumpliendo sus leyes laborales en materia de seguridad e higiene, trabajo de menores o salarios mínimo, o ambas cosas, se procederá igual que en el Acuerdo de Cooperación sobre el Medio Ambiente.

FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA AMBIENTAL EN LA REGION FRONTERIZA MEXICO-E.U.A.

Ambos ministros acordaron financiar proyectos contra la contaminación del agua, desechos sólidos y otros.

RESUMEN DEL ENTENDIMIENTO SOBRE MEDIDAS DE EMERGENCIA.

Este documento corrobora el compromiso de las partes de facilitar la aplicación efectiva del Capítulo VIII del TLC; instituye un Grupo de Trabajo sobre Medidas de Emergencia integrado por representantes de cada una de las partes del TLC y subordinado a la Comisión de Libre Comercio creada bajo el TLC. El Secretariado proporcionará apoyo técnico al Grupo de Trabajo. Además, el Grupo de Trabajo podrá hacer a la Comisión las recomendaciones que juzgue pertinentes para mejorar el Capítulo VIII.

APENDICE III

CALENDARIO DEL T L C*

A PARTIR DE AGOSTO DE 1993

- | | |
|-----------------------|---|
| Agosto 9-Sept. 7 | Receso del Congreso Norteamericano. |
| Agosto-Octubre | Campaña de "Lobbing" masivo a favor del TLC en E.U.A. |
| Agosto 24-En Adel. | Período de audiencias y deliberación en la apelación del dictámen de la Corte Federal de los E.U.A. |
| Sep.-Prim. Quinc. | Veredicto final de la apelación. |
| Sep.-Principios | Texto jurídico de los Acuerdos Paralelos. |
| Sep.-Mediados ó Fines | Envío del paquete legislativo del TLC al Congreso Norteamericano. |
| Octubre | Dictámen del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes. |
| Oct.-Nov. | Aprobación del Pleno de la Cámara de Representantes. |
| Noviembre | Dictámen del Comité de Finanzas de la Cámara de Senadores. |
| Nov.-Dic. | Aprobación del Pleno de la Cámara de Senadores. |

*Para los E.U.A.

OBSERVACION AL CALENDARIO DEL T L C PARA LOS
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

Noviembre 18, 1993: El Tratado de Libre Comercio (TLC) es ratificado por la
Cámara de Representantes de los E.U.A.

El Congreso aprueba el TLC por 234 votos a favor por
200 en contra.

Queda pendiente sólo la votación por parte de el Sena-
do.

BIBLIOGRAFIA

1. Alvarado González, Evaristo. "El Papel de las Instituciones de Educación Superior ante el TLC". México. Editado por el Instituto Tecnológico de Durango, 1991.
2. Caballero Urdiales, Emilio. "El TLC entre México, Canadá y E.U.A.". México. Editorial Diana, 1991.
3. Caballero Urdiales, Emilio...(y otros). "Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados". México. Editado por la Facultad de Economía de la UNAM, 1991.
4. Carey L., John. "La Profesión Contable y su Futuro". México. Editado por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 1989.
5. De Paz Saldívar, Alberto. "La Profesión Contable en México". Editorial Trillas.
6. Driscoll De Alvarado, Bárbara...(y otras). "El TLC: Entre el Viejo y el Nuevo Orden". México, Editor: CISAN, UNAM. 1992.
7. Katz M., Isaac. "El Tipo de Cambio, Comercio Exterior y Crecimiento Económico". Editado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, A.C. 1992.

8. Mejía Prieto, Jorge. "Cómo Ganar ante el TLC". Editorial Panorama. 1991.
 9. Picazo Manríquez, Luis R. y Fabian Martínez Villegas. "Nuevas Dimensiones del Contador Público". México. Editorial Mc. Graw Hill.
 10. Rey Romay, Benito...(y otros). "La Integración Comercial de México, E.U.A. y Canadá, ¿Alternativa o Destino?". Última Edición, México. Editorial Siglo XXI, 1992.
 11. Serra Puche, Jaime. "Conclusión de la Negociación entre México, E.U.A. y Canadá del Tratado de Libre Comercio". SECOFI, México, 1992.
 12. Vega Cánovas, Gustavo...(y otros). "México ante el Libre Comercio en América del norte". México, Segunda Edición. Editado por el Colegio de México y la Universidad Tecnológica de México, 1992.
 13. En "Contaduría Pública". (Revista mensual). Editada por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
- . Alvarez Arguelles, Alberto. "El Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá, una Referencia para la Negociación Mexicana". 1991, No. 235, p 57-61.

- . Alvarez Arguelles, Alberto. "Estudio Comparativo de las Contribuciones en Estados Unidos, Canadá y México". Primera Parte: 1991, No. 228, p 38-43. Segunda Parte: 1991, No. 229, p 30-35. Tercera Parte: 1991, No. 230, p 28-37. Cuarta Parte: 1991, No. 231, p 84-95.
- . Cedillo Ríos, Juan Antonio. "La profesión Contable ante el Tratado de Libre Comercio de Canadá, E.U.A. y México". 1992, No. 233, p 44-49.
- . Fincham C., Kenneth. "Reciprocidad para la Profesión Contable". 1992, No. 233, p 58-64.
- . Gil Díaz, Francisco. "La Competitividad Internacional de la Legislación Tributaria en México". Primera Parte: 1992, No. 233, p 66-72. Segunda Parte: 1992, No. 234, p 62-72.
- . Hunnicutt E., John. "Puntos de Vista del Instituto Americano de Contadores Públicos, en relación al Tratado de Libre Comercio". 1992, No. 233, p 50-57.
- . Murrieta Necochea, Humberto. "Los Servicios de la Contaduría Pública ante el Tratado de Libre Comercio". 1991, No. 230, p 6-13.
- . Niebla Alvarez, Mario. "Repercusiones del Tratado de Libre Comercio". 1992, No. 233, p 32-35.
- . Pimentel Jimenez, Héctor. "Requisitos Mínimos Referentes a la Personalidad del Contador Público". Prime

ra Parte: 1991, No. 229, p 22-29. Segunda Parte:
1991, No. 230, p 20-27.

- . Rueda Ochoa, Roberto. "El Perfil del Ejecutivo para el Siglo XXI". 1991, No. 225, p 35-40.
- . Serra Puche, Jaime. "Situación y Perspectivas de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio con E.U.A. y Canadá". 1992, No. 233, p 36-43.
- . Tiburcio Celorio, Alberto. "El Futuro de la Contaduría Pública en México". 1991, No. 228, p 6-13.
- . Vázquez Bonilla, José de Jesús. "Hacia el perfil Ideal del contador Público". 1992, No. 236, p 46-49.