

11
2-ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA
Y ADMINISTRACION

**"PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA TEXTIL
DE EXPORTACION ANTE EL TRATADO TRILATERAL DE
LIBRE COMERCIO MEXICO-CANADA ESTADOS UNIDOS"**

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N :

**RICARDO EMILIO APARTADO RODRIGUEZ
PATRICIA GARCIA MORENO
ROBERTO PINEDA PINEDA**

Asesor del Seminario:

L.A.E. GILBERTO DIAZ CASTRO

MEXICO, D. F.
ACTUALIZADO A



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1997





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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

**PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA
MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN,
ANTE EL TRATADO
TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO
MÉXICO-CANADA-EUA**

ÍNDICE

ANTECEDENTES DE LA ADMINISTRACIÓN.....	5
CONCEPTOS GENERALES.....	6
DEFINICIÓN.....	7
OBJETIVOS.....	10
CARACTERÍSTICAS DE LA ADMINISTRACIÓN.....	11
PROCESO ADMINISTRATIVO.....	12
PRINCIPIOS GENERALES DE LA ADMINISTRACIÓN.....	14
ADMINISTRACIÓN EMPÍRICA.....	16
COMUNIDAD PRIMITIVA.....	16
ESCLAVISMO.....	18
FEUDALISMO.....	19
CAPITALISMO.....	21
ADMINISTRACIÓN TEÓRICA.....	23
PRIMEROS TEÓRICOS.....	23
ESCUELAS DEL PENSAMIENTO ADMINISTRATIVO.....	24
ANTECEDENTES DE LA ADMINISTRACIÓN EN MÉXICO.....	45
AUDITORÍA ADMINISTRATIVA.....	46
EL DESARROLLO ECONÓMICO MEXICANO.....	66
MARCO HISTÓRICO DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA MEXICANA.....	67
ETAPA DE PORFIRIO DÍAZ.....	68
EL PROTECCIONISMO MEXICANO Y LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (1940-1982).....	74
REGLA 14 DE LA TARIFA DE EXPORTACIÓN.....	78
EL RÉGIMEN DE DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS (CEDIS) ENTRE 1977 Y 1983).....	80

POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO	81
PRESIONES EXTERNAS	82
PRESIONES INTERNAS	83
LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN (IME)	85
EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN	86
RAZONES POR LAS QUE SE DESARROLLA LA IME	88
RAZONES POR LAS QUE MÉXICO A OPTADO POR DESARROLLAR LA IME	89
CRONOLOGÍA DEL DESARROLLO	90
CRONOLOGÍA DEL DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-CANADA-E.U.A	98
EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-CANADA-EUA	166
GRUPOS DE NEGOCIACIÓN	167
ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS	167
REGLAS DE ORIGEN	170
COMPRAS GUBERNAMENTALES	174
AGRICULTURA	179
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	185
OTRAS INDUSTRIAS	194
SALVAGUARDAS	196
PRÁCTICAS DESLEALES	202
NORMAS	208
PRINCIPIOS GENERALES	213
SERVICIOS FINANCIEROS Y DE SEGUROS	217
TRANSPORTE TERRESTRE	220
TELECOMUNICACIONES	222
OTROS SERVICIOS	223
INVERSIONES	224
PROPIEDAD INTELECTUAL	227
SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	230

LA INDUSTRIA MAQUILADORA TEXTIL DE EXPORTACIÓN Y EL TLC	234
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA	235
SITUACIÓN ACTUAL DE LA IMTE (INDUSTRIA MAQUILADORA TEXTIL DE EXPORTACIÓN)	239
EMPLEO	240
ASESORÍA LEGAL	241
PERSPECTIVAS DE LA IMTE	247
TLC Y DEVALUACIÓN	251
CONCLUSIONES	256
CONSIDERACIONES GENERALES	263
BIBLIOGRAFÍA	267
HEMEROGRAFÍA	270

ANTECEDENTES DE LA ADMINISTRACIÓN.

CONCEPTOS GENERALES

Consideramos que antes de abordar el tema-materia de la presente tesis, se tenga un panorama general de los que es la administración, abarcando desde la definición, hasta los antecedentes históricos de la misma.

CONCEPTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN.

Definición

Objetivos

Características

Proceso Administrativo

Principios Generales

ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA ADMINISTRACIÓN

Empírica

Etapas Primitiva

Etapas Esclavista

Etapas Feudalista

Revolución Industrial

Teórica

Primeros Teóricos

Escuelas del Pensamiento Administrativo

Escuela Científica

Humano Relacionista

Corriente de la Motivación

Escuela Dinámica de grupos

Escuela Estructuralista
Escuela de Sistemas
Escuela Matemática
Escuela Neo-Humano Relacionista
Escuela Administración por Objetivos

ANTECEDENTES DE LA ADMINISTRACIÓN EN MÉXICO

Empírica

Prehispánica
Colonial
Independencia

Teórica

México Contemporáneo

La administración a evolucionado con el hombre mismo, los cambios se han generado a partir de un punto empírico, hasta crear un conjunto de conocimientos teóricos.

Motivo por el cual, el presente análisis parte de la división de la historia.

DEFINICIÓN

G.P. Terry. La administración consiste en lograr un objetivo predeterminado, mediante el esfuerzo ajeno.

F. Tannenbaum. Administración es el empleo de la autoridad para Organizar, Dirigir y Controlar a subordinados responsables, con el fin de que todos los servicios que se presentan sean debidamente coordinados en el logro del fin de la empresa.

H. Fayol. Es Prever, Organizar, Mandar, Coordinar y Controlar.

Koontz y O'Donnel. Es la creación y conservación, en una empresa, de un ambiente donde los individuos se puedan desempeñar eficaz y eficientemente para la obtención de sus fines comunes.

American Management Assoc. Orientar y dirigir los recursos humanos y materiales en unidades de organización dinámica para lograr los objetivos a satisfacción de las personas a quienes se presentan servicios y con un alto grado de moral y sentido de realización por parte de las personas que prestan el servicio.

Staphen Robins. Cuando usamos el término administración nos referimos al proceso de llevar a cabo las actividades eficientemente con personas y por medio de ellas. Este proceso representa las funciones o actividades primarias del administrador, estas se clasifican el Planeación, Organización, Liderazgo y Control.

José A. Fernández Arena. Ciencia social, que persigue la satisfacción de objetivos institucionales, por medio de una estructura y a través del esfuerzo humano coordinado.

Wilburg Jiménez Castrol. Ciencia compuesta de principios, técnicas y prácticas, cuya aplicación a conjuntos humanos permite establecer sistemas racionales de esfuerzo cooperativo, a través de los cuales se pueden alcanzar propósitos comunes, que individualmente no se pueden lograr.

Para nuestro caso definiremos a la administración como una disciplina social, que mediante un grupo de actividades, busca el logro de objetivos específicos, con el

uso equilibrado de recursos humanos, materiales y técnicos; esto se alcanza a través de un proceso, el cual consiste en: Planear, Organizar, Dirigir y Controlar dichas actividades y recursos.

Cabe mencionar que consideramos a la disciplina social como un conjunto de conocimientos ordenados y sistematizados que se aplican a un determinado que hacer humano, derivando en un grado de incertidumbre, por lo que no se puede llegar a conclusiones absolutas.

OBJETIVOS

W. Taylor

- Aprovechamiento máximo de capacidades.
- Obtención de los mejores resultados para la empresa.
- Máxima producción = prosperidad
- Establecimientos de estudios de tiempos y movimientos
- Preparación de especialistas.

A través del desarrollo de la teoría administrativa podemos observar que los objetivos anteriormente citados, se ven ampliados a otras áreas: dentro y fuera de la organización.

Los objetivos organizacionales de las empresas son tres: de servicios, sociales y económicos.

Los objetivos de servicio consisten en hacer llegar a los consumidores, productos y a los usuarios servicios.

Los objetivos sociales son los que motivan a los grupos que trabajan dentro de una empresa, a las autoridades oficiales y en general a la comunidad, esto es cumpliendo sus obligaciones para con cada uno de los grupos antes mencionados.

Los objetivos económicos, son en cuanto a que la organización debe ser fuente creadora de riqueza en el ambiente en el que se desenvuelve, y esta a su vez debe satisfacer al grupo de inversionistas.

CARACTERÍSTICAS DE LA ADMINISTRACIÓN

Universalidad. Se presenta en todo organismo social.

Permanencia. La administración siempre se encuentra de alguna manera en algún organismo social: tiene presencia continua y un impacto en las relaciones de funcionamiento.

Unidad Jerárquica. Se apoya en aquellos que tienen un posición de mando y que en conjunto representan la estructura de la organización.

Cabe mencionar que una de las características más notorias de la administración es la "Universalidad" ya que F. Taylor decía que los mismos principios pueden aplicarse con igual éxito a todas las actividades sociales: En cualquier sistema económico, en nuestra casa, a la dirección de nuestras granjas, a las operaciones comerciales de nuestros grandes negocios, a la organización de las iglesias a instituciones filantrópicas, universidades, organismos gubernamentales, etc.

PROCESO ADMINISTRATIVO

La administración se auxilia, de un proceso, el cual ha sido definido por una gran cantidad de autores. A continuación presentamos algunos de los mas utilizados, siendo el de Harlod Koontz y Cyril O'Donnel el que consideramos el más apropiado y con una explicación breve de las etapas que hay que cubrir.

American Management Asoc.

- | | |
|-----------------|----------------|
| 1) Planeación | 3) Supervisión |
| 2) Organización | 4) Control |

Urwick

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1) Previsión | 4) Mando |
| 2) Planeación | 5) Coordinación |
| 3) Organización | 6) Control |

Henry Fayol

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1) Previsión | 4) Coordinación |
| 2) Organización | 5) Control |
| 3) Mando | |

Terry

- | | |
|-----------------|--------------|
| 1) Planeación | 3) Ejecución |
| 2) Organización | 4) Control |

Sthephen Robins

- | | |
|-----------------|--------------|
| 1) Planeación | 3) Liderazgo |
| 2) Organización | 4) Control |

José A. Fernández Arena

- | | |
|---------------|-------------------|
| 1) Planeación | 3) Implementación |
| 2) Control | |

Harold Koontz y Cyril O'donnel

FASE	ELEMENTO	ETAPA
MECÁNICA	1) Planeación	Objetivos Investigaciones Cursos alternativos Políticas Procedimientos Programas Objetivos Pronósticos Presupuesto
MECÁNICA	2) Organización	Funciones Jerárquicas Obligaciones
MECÁNICA	3) Integración	Selección Introducción Desarrollo Integración de las cosas
DINÁMICA	4) Dirección	Autoridad Comunicación Supervisión Motivación
DINÁMICA	5) Control	Establecimiento Operación Interpretación

PRINCIPIOS GENERALES DE LA ADMINISTRACIÓN.

FAYOL

1.- **División del trabajo.** Consisten en la especialización de las tareas, el trabajo debe organizarse de tal forma que permita esa especialización para "producir más y mejor con el mismo esfuerzo". Señala que la división del trabajo corresponde al orden natural.

2.- **Autoridad y Responsabilidad.** "No se concibe la autoridad sin la responsabilidad". Define a la autoridad como: "El derecho de mandar y el poder hacerse obedecer".

3.- **Disciplina.** La obediencia., la asiduidad, la actividad, la presencia de signos exteriores de respeto conforme a las convenciones establecidas entre la empresa y sus agentes.

4.- **Unidad de mando.** Un colaborador no debe recibir órdenes de más de un superior.

5.- **Unidad de dirección.** Un sólo jefe y un sólo programa para un conjunto de operaciones que tiendan al mismo fin. Esta es la condición necesaria de la unidad de acción, de la coordinación de las fuerzas, de la convergencia de los esfuerzos, un cuerpo con dos cabezas, es en el mundo social, como en el mundo animal, un monstruo, le resulta difícil vivir.

6.- **Remuneración al personal.** El salario debe ser justo y equitativo, en lo que sea posible.

7.- **Centralización.** Los jefes deberán delegar funciones en sus subordinados en la medida en que sea posible, dependiendo de la función, el subordinado, y la carga de trabajo del superior y del inferior.

8.- **Jerarquía.** Este principio también llamado de la "cadena de mando", comprende los niveles de comunicación y autoridad que deben respetarse para evitar conflictos e ineficiencias. El abuso de esta materia, puede -a su vez- conducir a la lentitud administrativa o burocratismo.

9.- **El orden.** Es conocida la fórmula: Un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar, en el orden social sería: Un lugar para cada persona y cada persona en su lugar.

10.- **Equidad.** Todo superior debe ser justo. Explica Fayol que usa la palabra "Equidad" en lugar de "Justicia", para no establecer relación con el orden legal y referirse más que nada a la bondad como opuesta a la rigidez.

11.- **Estabilidad del personal.** Fayol destaca la estabilidad del personal y la relación con el desarrollo que el empleado o miembro tiene en el aprendizaje y dominio de su trabajo.

12.- **Iniciativa.** La posibilidad de concebir un plan, y realizar en igualdad de circunstancias el mismo. Un jefe que sabe inspirar la iniciativa entre su personal es infinitamente superior a otro que no sabe hacerlo.

13.- **Unión del personal.** La armonía y la unión del personal de una empresa constituyen una gran fuerza para ella. En consecuencia, es indispensable realizar los esfuerzos tendientes a establecerlas.

14.- **Subordinación de lo particular a lo general.** Debe prevalecer el interés del grupo, de la organización, ante el interés personal.

ADMINISTRACIÓN EMPÍRICA

El nacimiento de la administración empírica es tan antigua como el hombre mismo, el hombre antiguo se vio en la necesidad de agruparse en pequeñas hordas o familias para que en conjunto logran alcanzar sus objetivos, ya que por separado podría costarle incluso la vida. Así podemos apreciar que en la familia primitiva, la cabeza que podía planear el trabajo, era ya capaz de obligar a manos ajenas a realizar el trabajo proyectado por ella, también se requirieron de líderes que llevaran a la tribu al logro de una tarea, los primeros líderes tuvieron que haber sido los más fuertes, porque la fuerza fue la primera forma de hacerse obedecer.

En algunas cuevas encontradas en Asia, África y América, existen grabados pictóricos con escenas de tribus primitivas, escenas de cacería, ritos ceremoniales y de la misma vida cotidiana, se cree que algunas pinturas se hacían para representar como fue la cacería o posiblemente como podría llevarse a cabo anteponiéndose a esto un plan ya trazado, quizá por los ancianos con mayor experiencia de la tribu.

COMUNIDAD PRIMITIVA

En Solutre, Francia, al pie de un precipicio, un grupo de arqueólogos desenterraron montones de huesos de osos, venados y caballos, la mayor parte fueron de estos últimos, Después de estudiarlos se llegó a la conclusión de que el hombre primitivo había sido el causante de que centenares de caballos se desfilaran hacia el mismo. Cuando el hombre observaba que una manada de caballos pastoreaba cerca del desfiladero, los rodeaban en silencio por tres extremos, posteriormente, lanzándoles dardos, flechas, o piedras, hacían que estos se desbocaran en dirección del acantilado, de esta manera, tenían carne para toda la

tribu por varias semanas. Este es un ejemplo de que el hombre primitivo era capaz de trazar un plan, adecuando los recursos con los que contaba (hombres<recurso humano>). Así como coordinarlos para el logro de un objetivo en común.

La mujer jugó un papel muy importante en la comunidad como líder, dirigente y administradora, ya que mientras el hombre salía a cazar, ella se encargaba de delegar trabajos a los que se quedaban (delegar funciones), tales como la recolección de frutos, el cuidado de los niños, la hechura de la vestimenta y de los artículos o utensilios. Cuando el hombre dejó de ser nómada, también la mujer se encargó del pastoreo y del cultivo. En la etapa del matriarcado, existían ya las comunidades gentílicas. La actividad económica de la mujer constituía una fuente regular y segura de medios de subsistencia, en tanto que el hombre dependía en ocasiones de aspectos casuales, de ahí que la mujer desarrollara un papel activo en la economía, dirección y organización de la gente.

El matrimonio por grupos, donde sólo se sabía quien era la madre, fortaleció el aspecto del liderazgo de la mujer, además que ella se encargaba de la organización del hogar, porque raras ocasiones se apartaba de él.

Los ancianos y ancianas representaban el rol un tanto de asesoría, éstos tenían los conocimientos de toda su vida y de generaciones atrás, eran los encargados de enseñar cada una de las actividades, así como los mejores lugares para el cultivo y pastoreo. En algunas tribus africanas y del norte de América, que guardan tradiciones milenarias, cuentan con un consejo de ancianos que decide y nombra al líder de la tribu y lo asesora en la dirección y organización del grupo.

ESCLAVISMO

Históricamente esta etapa se inicia cuando una o un grupo de personas se encontraron en una sujeción excesiva y personal a otra, o bien a un grupo. Es en esta fase, cuando la práctica administrativa empieza a tener notoriedad, ejemplos de estos son: Las pirámides de Egipto, la organización de Moisés, los pensadores griegos, etc.

Las pirámides son un ejemplo muy interesante, porque dentro de ellas encierran una serie de pasos que actualmente son vigentes:

- a) **Planeación:** Existió alguien quien dijera "Qué" se construiría, "Dónde", etc.
- b) **Organización:** El reunir conglomerados de 100,000 hombres implica una división de las tareas y de las responsabilidades, el allegarse los recursos: Materiales (bloques para la construcción), humanos (personal para la misma) y técnicos (los encargados de hacer los cálculos para el edificación).
- c) **Dirección:** Una persona que desempeñara el papel de líder, que encaminara correctamente los esfuerzos de todos, supervisara los avances, comunicara las modificaciones, etc.
- d) **Control:** El establecimiento de medidas para detectar malos trabajos, y sus correcciones, etc.

Otro ejemplo clásico de esta época fue con Jetro (suegro de Moisés) al que puede denominársele el primer consultor administrativo, este enseñó a Moisés conceptos sobre delegación de funciones y alcance del control. Cita la Biblia que Jetro aconsejó a Moisés sobre la división de todo su pueblo en grupos de mil, y estos a su vez en subgrupos de cien, y de diez, a dichos grupos se les colocaría un

representante, al que sólo dejaría de resolver los problemas en los que tuviera que tomar la decisión un jefe con mayor jerarquía, o bien que este no pudiese resolver la problemática que se le presentase.

Cabe mencionar que también los griegos manejaron la administración:

- **Aristóteles:** El cual hablaba de una administración del hogar, siendo indispensable para tener fortuna.
- **Platón:** Se refirió acerca de que las cosas resultan mejor y se hacen con mayor facilidad cuando cada uno hace aquello para lo que sirve y cuando ninguna preocupación lo asedia, esto refiriéndose a la especialización en el trabajo.

Es claro observar que no existía una disciplina de la administración en esta época, pero se encontraban prácticas que en la actualidad se aplican y se desarrollan. Estas sólo se aprendían a través de la práctica y la experiencia.

FEUDALISMO

La sociedad Feudal, a raíz de la desintegración del régimen esclavista, teniendo como antecedentes la pérdida de control del imperio romano debido a su gran expansión, los ataques continuos al mismo, provenientes de los pueblos bárbaros y germanos y su mala administración caracterizada por su autocratismo y explotación sin medida.

La forma de gobernar o administrar de los germanos no era tan dura como la del imperio, esto conllevó a que los esclavos cedieran e incluso prefirieran el dominio

germano, estos últimos a su vez, retomarán las características o adelantos del imperio romano, en materia de dirección.

Los grandes reyes que tenían todo el dominio y gobierno tuvieron que ceder parte de ese poder a otras personas, comenzando por sus parientes, como ya era costumbre, rasgo o característica fundamental de su administración. Ya que era para evitar el rompimiento completo del imperio, este se tuvo que dividir en pequeños principados llamados feudos, con un tipo de sociedad y economía cerrada, con su propio ejército que le defendiera, observándose así el principio de delegación de mando, derechos y obligaciones, así mismo cada feudo trataba de resolver sus propios problemas y sólo los más importantes los canalizaban al rey, otra característica fundamental, fue la jerarquización (aunque no siempre respetada).

Cada feudo contaba con el dirigente (señor feudal o vasallo de otro con mayor poder), el cual se encargaba de administrar los recursos con que contaba, su tipo de dirección era aún la más antigua, el hacerse obedecer por la fuerza (de su ejército) la iglesia tenía un papel importantísimo, una especie de combinación de asesoría, consultor y gobernante de sus propios feudos. La forma de hacerse obedecer de la iglesia era de tipo ideológico, respaldado por un grupo de leyes divinas que delineaban la forma de actuar de cada persona. Tenía también su propio ejército, el feudo contaba con un departamento de recaudación, que se encargaba de la contabilidad del mismo.

La iglesia católica sin duda alguna, representa un ejemplo interesante de la práctica de la administración. Su estructura actual fue creada en esencia en el siglo II de nuestra era, en este tiempo sus objetivos y doctrinas estaban definidos con mayor

rigor. La máxima autoridad de la iglesia se centralizaba en Roma, se creó una simple estructura orgánica, que ha permanecido en lo general por casi 2000 años y que consiste en:

- Papa
- Cardenal
- Arzobispo
- Obispo
- Párroco

CAPITALISMO

Durante el ciclo de transición entre el feudalismo y el capitalismo, el comercio jugó un papel muy importante, el auge que comenzaron a tener los pequeños talleres, originó que crecieran poco a poco, esto los obligó a contar con una administración que tomara la jerarquización y división de las tareas. (Cada cosa en su lugar). En primer término se encontraba el maestro, que por lo regular era el dueño del taller, posteriormente le seguían el jornalero y el aprendiz. Con el paso del tiempo, el nacimiento de ciudades, el crecimiento de talleres, de comercios y el uso cotidiano del dinero, originó los abusos entre el que pagaba y el que recibía la paga, de esta manera la administración de los talleres se dio a la tarea de buscar una organización global, es decir, de gremios (talleres) con sus propias leyes, políticas y normas, así como la jerarquización bien definida.

Cabe mencionar que los jornaleros comenzaron a crear sus propios gremios. Las leyes de esta, protegían a cada uno de sus integrantes, con lo que puede decirse

que son los antecesores a los sindicatos. Pero hay que recalcar que estos grupos se empezaron a formar a causa de la Revolución Industrial.

No hay que olvidar que la Revolución Industrial fue la influencia más importante para la administración. Esta se inicia en Gran Bretaña y por su trascendencia alcanzó América. La característica principal de la época fue la acelerada sustitución de la mano de obra por maquinaria. Esto, surge como resultado de los avances tecnológicos que se dieron (dentro de los que destacan la máquina de vapor, la creación de los telares, entre los más destacados). Dichos adelantos ocasionaron a la par una sobreexplotación de los trabajadores por parte de los capitalistas, porque buscaban el incremento de la productividad a como diera lugar. Este incremento de producción originó que los talleres se convirtieran en fábricas, creándose la necesidad de una administración más formal, se requería de tener los suficientes insumos para la producción, de tener quien dirigiera a los obreros, el mantener funcionando las máquinas, observar un nivel de producción óptimo, etc., por lo que: Planear, Organizar, Dirigir y Controlar se volvió indispensable. Todas estas actividades dieron como resultado el desarrollo de la administración como disciplina.

ADMINISTRACIÓN TEÓRICA

PRIMEROS TEÓRICOS

Antes de que la administración se definiera como una disciplina, se realizaron algunos análisis sobre aspectos administrativos. Tales son los casos de:

Charles Babbage.

Matemático inglés, inventor de la primera máquina calculadora, hizo énfasis en el enfoque científico de la administración particularmente sobre la división del trabajo, especialización, tiempos, movimientos y contabilidad de costos. También se interesó por la implantación de una especie de sistema de reparto de utilidades, mediante el cual los trabajadores pudieron participar de las ganancias de la fábrica, esto conforme a la productividad de cada uno, sin afectar un salario fijo.

Henry Robinson Towne

Autor de nacionalidad estadounidense. Señaló que la administración debería ser considerada como ciencia, con su propia literatura, revistas y asociaciones. Publicó diversas "obras" como: *El ingeniero como economista* en 1886, *el reparto de las ganancias* en 1896 y *la evolución de la administración* en 1921.

Henry Varnum Poor

Editor del *American Railroad Journal*. Fue en este puesto donde observó y analizó el progreso de los ferrocarriles norteamericanos, y es en base a este análisis que hace interesantes aportes a la administración. Dichos puntos se aplican actualmente, tales como:

La necesidad de un sistema administrativo, con una estructura, claramente definida, en la que los individuos no se sintieran como una pieza más de la maquinaria, con una importación muy pequeña.

En resumen: habló sobre la división del trabajo y la creación de un sistema, antes que Taylor. Le dio importancia al factor humano (tal como lo hizo posteriormente Elton Mayo), y habló mucho antes que Chrys Argirs, de la necesidad de un liderazgo dentro de la organización.

Todos estos precursores, hablaron de administración, pero aplicado a la actividad que desarrollaban o bien en la industria en la que realizaban el estudio.

ESCUELAS DEL PENSAMIENTO ADMINISTRATIVO

ESCUELA CIENTÍFICA

Se puede decir que la base de la administración actual está aquí, ya que sienta los primeros conocimientos de la misma, dentro de esta corriente destacan:

Frederick W. Taylor

Ingeniero Industrial estadounidense, se desarrolló en la industria metalúrgica, donde realizó gran parte de sus investigaciones. Se ha calificado a F.W. Taylor como padre del movimiento científico, por haber investigado ya en forma sistemática el trabajo humano. Trató de desarrollar métodos para organizar el trabajo, tomando en cuenta materiales, herramientas, y habilidades personales, también inventó algunas máquinas.

Sus principales obras fueron: principios de Administración científica, y Fundamentos de administración científica. Las aportaciones a la administración hechas por Taylor son:

Principios Administrativos.

- I. Tiempos y movimientos del trabajo,
- II. Selección de obreros,
- III. La colaboración en la administración,
- IV. Responsabilidad comparativa.

Mecanismos administrativos

1. "Estudios de tiempos", con los instrumentos y métodos para efectuarlos apropiadamente.
2. Supervisión funcional, que es la base del concepto moderno de la autoridad líneao-funcional. Propuso que las tareas sean supervisadas por siete especialistas: Inspector, jefe de cuadrilla, jefe de rapidez, jefe de reparación, tomador de tiempo, escribiente de circulación, encargado de disciplina.
3. Establecimiento de un departamento de planeación.
4. El principio de excepción que implica atender los asuntos cuando se desvían de lo planeado.
5. El uso de reglas de cálculo e instrumentos similares para ahorrar tiempo.
6. Tarjetas de instrucción para los trabajadores.

7. Bonificación por tareas exitosas, es decir, pago de incentivos por tarifas diferenciadas.
8. La estandarización de todas las herramientas e instrumentos utilizados en los oficios.
9. Sistemas mnemotécnicos para clasificar productos.
10. Un sistema de metas de producción.
11. Sistema de costos.

Henry Fayol

Nació en Francia, atribuyó los logros de la administración a la aplicación consecuente y sistemática de una serie de principios sencillos; eficaces y universalmente aplicables, que la experiencia humana a lo largo de siglos había logrado y que él sintetizó y aplicó en forma científica. Publicó en 1916 su famosa obra "Administración Industrial Et Generale". Otra obra suya es teoría general del estado. Publicó importantes conferencias en el boletín de la sociedad industrial minera de Francia, como: "La organización administrativa" y "La importancia de la función administrativa".

Sus más grandes aportaciones al campo administrativo se resumen en estos seis puntos:

- I. Destacó la universalidad de la administración.
- II. Conceptualizó el primer proceso administrativo. (previsión, organización, dirección, coordinación y control).
- III. Estableció 14 importantes principios administrativos. (anteriormente citados).

IV. Destacó la importancia de la enseñanza de la administración en escuelas y universidades.

V. Definió las áreas funcionales de las organizaciones empresariales.

VI. Señaló el perfil de las habilidades de los administradores en diferentes niveles jerárquicos.

Frank B. Gilbreth y Lillian Moller Gilbreth

Frank B. Gilbreth, es otro destacado tratadista sobre la administración científica que influyó enormemente en el pensamiento industrial y administrativo de su época. Contrajo matrimonio con Lillian Moller con quien hizo una magnífica pareja en el área de las investigaciones industriales, fundamentalmente estudios y movimientos. Gilbreth escribió: la ciencia de la administración enfocada a la mejor forma de realizar el trabajo.

En esta obra se encuentran sus principales aportaciones a la administración:

1. Aplicación del cine para análisis, secuencias y movimientos del trabajo,
2. Micromovimientos del trabajo manual,
3. Diagrama de flujo,
4. Calificación del mérito (lista blanca),
5. Rudimentario proceso administrativo,
6. Importancia del elemento humano,
7. Importancia de las ciencias humanas.

Henry Laurence Gantt.

Gantt es otro de los grandes del pensamiento administrativo. Fue durante 14 años, colaborador cercano de F. Taylor, quien influyó sobre él. Escribió adiestramiento a los obreros de los habitantes de la administración y la cooperación. aportaciones:

1. La gráfica de balance diario, hoy conocida como gráfica de Gantt.
2. Sistema de bonificación por tareas.
3. Dio gran importancia a la aplicación de la psicología en las relaciones con las empresas.
4. Consideró que el adiestramiento del empleado es fundamental para la buena marcha de las empresas.

HUMANO RELACIONISMO

La teoría de las relaciones humanas data de la década de 1920, esta doctrina surgió y adquirió fuerza como consecuencia del desarrollo de la industria y debido a que la producción en serie aumentó la tensión nerviosa de los obreros.

Ante esta situación, los empresarios y los estudiosos de la administración se vieron obligados a analizar el problema desde el punto de vista psicológico.

Los administradores abandonan la concepción Tayloriana de que lo que más afecta a la producción es la organización del trabajo, conocida como concepción mecanicista, y la idea Tayloriana de que el obrero sólo trabaja por dinero. Los directores modifican entonces sus valores y sus modelos de supervisión, concediendo importancia a los factores humanos.

En este clima nace la escuela de las Relaciones Humanas, la escuela Humano Relacionista presenta diversas corrientes que contemplan la problemática organizacional bajo diferentes perspectivas.

Mary Parker Follet.

Desarrolló sus trabajos centrándose en que las organizaciones deben basarse en una ética de grupo y no individual esto es enfatizar que el trabajador no es una máquina y que forma parte de un grupo. Dicho grupo trabaja por estar motivado y querer hacer las cosas, así como a su vez el administrador es encargado de coordinar y/o dirigir los esfuerzos de ese conjunto (fundamento para basar la autoridad en un conocimiento más amplio que en una formalidad de su posición).

Con sus experimentos demostró que la unidad de grupos, el tomar en cuenta a los trabajadores la gran influencia que tenía la integración de las personas al grupo informal al que pertenecía afectaba a la productividad. El trabajador se sentía a gusto con su tarea, sus compañeros y sus jefes, lo cual derivó un principio ideal que decía "Un trabajador feliz es un trabajador productivo".

CORRIENTE DE LA MOTIVACIÓN

Esta escuela es conocida también como conductista, y se desarrolló como consecuencia de la elaboración de estudios sobre las causas del comportamiento humano. Dentro de los aspectos que desarrolló dicha teoría fueron:

- El de la motivación
- El de las causas de frustración humana
- El análisis de conflictos emocional y fisiológico
- El proceso de aprendizaje.

Dentro de los principales autores, destacan

Abraham Maslow

Su principal aportación fue el estudio de las necesidades y el porque son el motor del hombre, mismas que dividió de la siguiente forma:

- | | |
|----------------------------------|-----------------|
| 1. Fisiológicas | 4. De seguridad |
| 2. Amor hacia si, y de los demás | 5. Amor propio |
| 3. Autorrealización. | |

Chrys Argiris

Su aportación fue el definir que el hombre ha sido adecuado con criterios diferentes a la organización.

Ej. requerimientos del individuo estado de pasividad-estado de actividad.	Requisitos de la organización: tener control sobre trabajo.
---	---

Herzberg.

El habló de "Las motivaciones y los factores higiénicos", sosteniendo que los factores motivadores (ej.: medio físico) no dan satisfacción cuando aparecen y dan insatisfacción cuando desaparecen.

ESCUELA DE LA DINÁMICA DE GRUPOS

A partir de los experimentos de Elton Mayo, se desarrollaron también tendencias que se basan en estudios sobre los grupos, su comportamiento y su dinámica en aspectos tales como:

- La comunicación.
- El liderazgo
- Las fuerzas de unión: cohesión, cooperación, disociación, competencia y conflicto.

Uno de los estudiosos más destacados de esta escuela, Kurt Lewin, presentó en 1937 una investigación que tuvo como objetivo fundamental estudiar "Las atmósferas de grupo" y "Los estilos de liderazgo".

ESCUELA ESTRUCTURALISTA

En esta escuela donde las aportaciones que han hecho los estudiosos de la misma son acerca de las estructuras de las organizaciones, las relaciones de autoridad, comunicación otras, que dan forma a la organización. También veremos los problemas organizacionales que se generan en esas estructuras.

Dentro de los principales exponentes destacan:

Max Weber:

La fundamental aportación de este autor a la corriente estructuralista fue el estudio de: Burocracia, autoridad y el modelo ideal de la burocracia.

Para él, hablar de burocracia es: "La racionalización de la actividad colectiva", y nos indica que cuanto más divididas estén las tareas dentro de la organización, se logran una organización racionalmente estructurada, atendiendo fundamentalmente a una división del trabajo, descomponiendo el total de operaciones elementales en tareas para cada subalterno. Para esto se debe de contar con una estructura jerárquica de autoridad, que defina las áreas de competencia y responsabilidad. Se deberán establecer reglas o prácticas que normen la dirección y la actuación de los miembros, también se debe de tener la capacidad de administrar imparcialmente" Sin

ira ni apasionamiento", que permita el ascenso jerárquico y sin despidos arbitrarios, así como evitar la corrupción por medios de la "Diferenciación clara de la fuente de ingresos".

Renate Mayntz

Para este autor, los aspectos fundamentales de la administración son: A) la autoridad y b) La comunicación: Esto se debe a que en cada organización, existen diferentes formas de comunicación (verbal, escrita, telefónica, etc.) y con diferentes contenidos.

Chesterd Barnard

Su principal aportación a la administración fue el enfoque dado a la autoridad dentro de la empresa, dividiéndola básicamente en dos elementos:

- El origen del mando: el cual es inherente al trabajador, nace con el mismo.
- La aceptación del mando por el subordinado.

Ahora bien la aceptación de la autoridad radica en el cumplimiento de las siguientes condiciones:

1. La orden debe darse de tal manera que el subordinado, al que va dirigida la orden, sea capaz de entenderla, de otra manera no podrá ejecutarse.
2. El subordinado debe considerar que la orden es congruente con el objetivo de la organización.
3. Debe ser compatible con el interés personal del ejecutor.
4. El subordinado debe estar capacitado mental y físicamente para ejecutar la orden.

A pesar de que el cumplimiento o no de la orden radica en el subordinado. Esa es posible que se de porque las organizaciones contiene en mayor o menor intensidad las 4 condiciones anteriores, además, en cada individuo, existen zonas de indiferencia, que puede o no analizar la bondad de la orden, y por último, los intereses del subordinado o necesidades del mismo son los que ayudan a mantener esa zona de la indiferencia.

Amitai Etzioni

Para él, el comportamiento de la organización está regulado porque nace y se desarrolla en una sociedad deliberadamente construida o reconstruido para alcanzar fines específicos.

Etzioni distingue 4 tipos de organización:

1. Las altamente coactivas, aquellas en que la cabeza de la organización ejerce todo el poderío.
2. Las utilitarias, se busca altamente la utilidad, apoyándose en la autoridad racional-legal.
3. Las normativas, aquellas en las que se otorga recompensa por pertenecer a ellas.
4. Las mixtas, tienen algo de dos o mas de las anteriores.

Etzioni distingue también 3 tipos de miembros de la organización.

1. Alineador. Es el que no se halla implicado psicológicamente, sino que se siente y está obligado a pertenecer a ella.
2. Calculador. No está obligado a pertenecer a la organización, sólo trabaja por la paga.
3. Moral. Valora intrínsecamente la misión y se involucra por razones morales.

ESCUELA DE SISTEMAS

A mediados de los 60's, se difundió la idea de que las organizaciones podrían ser analizadas con un marco de referencia de sistemas, motivo por el cual se define a los sistemas como:

"Un conjunto de partes interrelacionadas e interdependientes dispuestas de manera que produzcan un todo unificado"

Los seguidores de el presente enfoque, considerando a las organizaciones como sistemas por lo que contienen las siguientes características.

Como sistema.

Es un conjunto de partes (áreas, departamentos, etc.) interrelacionadas e interdependientes (relaciones de trabajo, comunicación, etc.) y que buscan un todo unificado (utilidades, crecimiento y desarrollo, etc.).

Con elementos básicos

- **Insumos:** Que llegan a la organización mediante las unidades de entrada y estos consisten en los recursos materiales, técnicos y humanos.
- **Proceso:** El cual mediante actividades claramente determinadas se utilizan los insumos, para transformarlos en productos o servicios.
- **Productos o salidas:** Que son las resultantes del proceso del sistema. Y que salen de la organización mediante las unidades de salida ej. puntos de venta, etc.

Con elementos que los evalúen:

- **Control:** son los dispositivos que nos sirven para evaluar cada uno de los elementos que se mencionaron con anterioridad y nos sirve para:

- ◆ Determinar la eficacia y eficiencia del sistema
- ◆ Detectar posibles desviaciones.
- ◆ Corregir la actuación del sistema en su conjunto.

Retroalimentación

Es muy similar al anterior, sólo que este proporciona información a todo el sistema sobre la operación del mismo. Dicha actividad es continua por lo que sirve para su evolución.

Como partes de otro sistema

Cada sistema, y en particular cada organización es componente de otro. La organización está rodeada de un macrosistema consistente en: Sociedad, Industria, Gobierno, etc., y a su vez está compuesta de subsistemas: Áreas funcionales, Departamentos, etc.

Las organizaciones tiene como requisitos:

Que las partes que las componen están interactuando eficaz y eficientemente, ya que de lo contrario afectan el trabajo de toda organización.

Los sistemas no pueden ser absolutamente cerrados, ya que no son autosuficientes y necesitan de otros para subsistir, no pueden ser totalmente abiertos, ya que se desintegrarían.

ESCUELA MATEMÁTICA

Este enfoque, también llamado cuantitativo, surgió del desarrollo de soluciones matemáticas y estadísticas a problemas militares de la 2a. Guerra Mundial.

Después de la guerra, muchas técnicas cuantitativas aplicadas a problemas militares se transfirieron al sector de los negocios.

El enfoque cuantitativo de la administración incluye la aplicación de: Estadística, modelos de información y simulación por computadoras. Dentro de los modelos de optimización, podemos encontrar la programación lineal como una técnica muy utilizada, y dentro de los modelos de información, encontramos a las teorías de juegos de probabilidad.

Ahora bien, existen dos características principales de la presente escuela.

1. Optimizar o minimizar el insumo-producto.
2. Utilización de los modelos matemáticos.

Un modelo matemático hace posible la optimización o minimización, por lo que es requisito que represente a cada factor (a considerar en la administración) en forma cuantitativa, que muestre su relación con todos los factores (expresados de la misma forma), y que sea capaz de determinar en que grado afecta y es afectado ante cualquier cambio de la situación en la que se encuentra.

Esta escuela ayuda a crear modelos matemáticos, pero esto es solamente posible ante factores medibles, como lo es la producción, pero existen elementos que no pueden ser cuantificados, como lo es el comportamiento humano. Esto da origen a

ESCUELA MATEMÁTICA

Este enfoque, también llamado cuantitativo, surgió del desarrollo de soluciones matemáticas y estadísticas a problemas militares de la 2a. Guerra Mundial.

Después de la guerra, muchas técnicas cuantitativas aplicadas a problemas militares se transfirieron al sector de los negocios.

El enfoque cuantitativo de la administración incluye la aplicación de: Estadística, modelos de información y simulación por computadoras. Dentro de los modelos de optimización, podemos encontrar la programación lineal como una técnica muy utilizada, y dentro de los modelos de información, encontramos a las teorías de juegos de probabilidad.

Ahora bien, existen dos características principales de la presente escuela.

1. Optimizar o minimizar el insumo-producto.
2. Utilización de los modelos matemáticos.

Un modelo matemático hace posible la optimización o minimización, por lo que es requisito que represente a cada factor (a considerar en la administración) en forma cuantitativa, que muestre su relación con todos los factores (expresados de la misma forma), y que sea capaz de determinar en que grado afecta y es afectado ante cualquier cambio de la situación en la que se encuentra.

Esta escuela ayuda a crear modelos matemáticos, pero esto es solamente posible ante factores medibles, como lo es la producción, pero existen elementos que no pueden ser cuantificados, como lo es el comportamiento humano. Esto da origen a

que estos conocimientos sirvan más que de guía, de herramienta al administrador, y éste enfoque su atención a la solución de problemas de tipo conductual.

ESCUELA NEO-HUMANO RELACIONISMO

Las principales aportaciones de esta escuela son el que se refiere a la construcción de modelos de dirección destacan:

Douglas McGregor.

Como ya se mencionó con anterioridad, estos autores y este en especial. Elabora un modelo de dirección, mediante el cual analiza la conducta humana.

McGregor conceptualiza su teoría, clasificando al comportamiento humano en dos teorías: "X" y "Y" dentro de las cuales engloba el comportamiento de los supervisores y por lo tanto de las organizaciones en su conjunto.

TEORÍA "X"

Define que el hombre tiene el siguiente comportamiento:

- Es indolente por naturaleza.
- Carece de ambición y le desagrada la responsabilidad
- Es reacio al cambio.
- Es crudo, fácil presa de charlatanes.

En respuesta a estas creencias, las organizaciones toman las siguientes actividades y postulados:

1. La gerencia es la responsable de los elementos de una empresa productiva.

2. Respecto a las personas, se debe encaminar sus esfuerzos motivándolas, controlándolas y modificándoles sus conductas para ajustarlas a las necesidades de la organización.
3. Sin esta intervención de la gerencia, las personas serían pasivas, e incluso renuentes respecto a las necesidades de la organización.

Los anteriores postulados derivan en que los supervisores rigen sus actividades en base a pensamientos tales como "Hay que dar a la gente trabajo fácil y bien organizado, "Hay que establecer reglas firmes bajo sistemas rutinarios".

TEORÍA "Y"

McGregor para elaborar esta teoría, se fundamentó en los estudios de Abraham Maslow, por lo que la base de esta es en relación a las necesidades, a la forma de cubrirías, y a que son las que impulsan al hombre a actuar de cierta manera.

Los postulados de esta teoría, acerca del comportamiento del hombre son:

1. Tiene iniciativa y es responsable.
2. Desea cooperar y lograr objetivos que considera valiosos.
3. Es capaz de autocontrolarse y autodirigirse.
4. Aprovecha una mínima parte de sus capacidades y está limitado por los sistemas vigentes.

Como resultado de estos postulados, las organizaciones deben conceptualizar al hombre dentro de los siguientes aspectos:

- a) Al ser humano común, no le disgustaba trabajar.
- b) El control externo y la amenaza de castigo no son los únicos medios de causar el esfuerzo humano.

- c) Se compromete a la realización de los objetivos de la empresa por las compensaciones asociadas a su logro. (satisfacción de las necesidades, según Maslow).
- d) El ser humano se habitúa, en las debidas circunstancias, no sólo a aceptar, sino a buscar nuevas responsabilidades.
- e) Su capacidad de desarrollar es alta.
- f) En las condiciones actuales, las potencialidades del ser humano son sólo utilizadas en parte.

Ahora bien, para este modelo, el supervisor debe de tomar los siguientes lineamientos:

- Crear ambiente propicio para que los subordinados contribuyan con todo su potencial a la organización
- Permitir a los colaboradores ampliar permanentemente su autodirección.

La problemática a la que se enfrenta esta teoría es la de cultura de la sociedad que rodea a la organización. Dicho entorno basa su comportamiento en términos que definen la teoría "X" por lo que es necesario un cambio gradual a los lineamiento que marca la teoría "Y".

Strauss y Salieles.

Su aportación principal fue elaborar una teoría intermedia al modelo de McGregor. Dicha teoría se denominó "Z", la cual sostiene que:

1. Se debe ensalzar los trabajos bien hechos.
2. Mantener informados a los subordinados el "porque" de las órdenes.
3. Estimular el "Ego" de los subordinados para que se sientan importantes.
4. Establecer un espíritu de gran familia.

5. Vender ideas.
6. Pagar buenos salarios y garantizar un nivel adecuado de vida.
7. Las grandes decisiones se deben centralizar.
8. La alta dirección debe de estar en manos de grandes hombres.

Robert Tannenbuan

Su aportación permite ver la escuela de liderazgo de acuerdo al uso de autoridad y la intervención en la toma de decisiones por parte de los subordinados. Esto se explica mediante el siguiente cuadro.

<p>Liderazgo centralizado</p> <p>Uso de autoridad</p>	<p>1 2 3 4 5 6 7</p>	<p>Liderazgo descentralizado</p> <p>Libertad del subordinado en la toma de decisiones</p>
---	--	---

El cuadro anterior presenta los niveles por los que puede encajar un supervisor o líder, estos son:

1. El jefe toma todas las decisiones y las comunica.
2. El jefe vende las ideas.
3. El jefe presenta una solución, e invita a preguntas.
4. El jefe presenta una solución o decisión sujeta a cambios.
5. El jefe presenta el problema, obtiene sugerencias y el grupo toma la decisión.
6. El jefe define el problema, establece políticas generales de acción y el grupo toma las decisiones.
7. El jefe permite al grupo tomar las decisiones dentro de su área de trabajo y objetivos.

Alex Bravelas

En un interesante estudio demuestra que el líder surge de la posición que ocupa, dentro de un organismo, sin negar la importancia del papel que juegan las características personales. Afirma que entre mas comunicado e informado se encuentre un líder puede afianzarse como tal.

Raymond A. Katzell

El cual apunta otra interesante teoría situacional fundamentada en seis variables, las cuales influyen en la organización, y son:

1. Tamaño de la organización,
2. Grado de interacción de los miembros,
3. Personalidad de los mismos,
4. Congruencia entre las metas organizacionales e individuales,
5. Técnicas usadas en las decisiones
6. Eficiencia del sistema

Fred Fiedler

Publicó un modelo matricial, en el cual relaciona tres factores en 3 dimensiones.

- a) Relaciones líder-subordinado
- b) Poder de líder
- c) Medición del trabajo

	Relaciones lider-subordinado	medición del trabajo	Poder de líder	
1.	Buenas	alta	fuerte	líder activo y evaluador de resultados
2.	Buenas	alta	débil	
3.	Buenas	alta	fuerte	

4.	buenas	baja	débil	Liderazgo considerado
5.	malas	alta	fuerte	pasivo y permisivo
6.	malas	alta	débil	
7.	malas	baja	fuerte	líder activo y evaluador de
8.	malas	baja	débil	resultados

Este cuadro ubica la relación de los factores con sus dimensiones correspondientes.

Robert Blake

Publicó un modelo que llamó "malla administrativa", en la cual correlacionaba dos factores: uno es la atención a la producción y el otro es la atención a las necesidades humanas, en relación a la supervisión, mostrándose como sigue:

El cuadro anterior representa la malla, que a su vez nos muestra los tipos de supervisores que se pueden encontrar dentro de las organizaciones, lo cual, idealmente el mejor punto es el 10.10, pero hay que recordar, que implica la perfección total, por lo que el punto más recomendable es de 7.7, el que se muestra al centro (5,5) implicará un estado medio o bien mediocre.

ADMINISTRACIÓN POR OBJETIVOS

Durante la década de los 50s, se difundió en el ambiente administración el concepto de "administración por objetivos", fue desarrollado por el estadounidense Peter Drucker.

Drucker define esta filosofía de la dirección basándose en que "La dirección bajo objetivos y no bajo control", aclarando que las acciones deben de enfocarse

mediante "objetivos claramente expresados", no se debe controlar por controlar, sino controlar por objetivos.

Drucker afirma que, sus aportaciones no son un tratado teórico, sino una afirmación acerca de la necesidad de establecer con claridad los objetivos. Dichos objetivos deben estar en posibilidad de ser medidos, tener las personas la capacidad de llegar a ellos, entre otras características.

Ahora bien, la "axo" define en primera instancia lo que es un objetivo: es un propósito, una misión para un periodo de tiempo determinado, definido de tal forma que pueda ser medido bajo parámetros cuantitativos (tiempo, dinero, porcentajes) que se pueda controlar para replantear las futuras metas, propósitos o misiones administrativas.

Por meta entendemos como un punto concreto, establecido en tiempo determinado, para el cumplimiento de un objetivo, con esto queremos decir que un objetivo se puede cumplir, a través de irse planteando metas específicas, e ir cumpliendo cada una de los términos esperados.

1. Axo es una forma de pensar, con esto queremos decir que los administradores que apliquen esta técnica deben de transformar su estilo de dirección, al permitir a los subordinados la participación para la fijación de los objetivos del trabajo.
2. Coordinación de objetivos, con lo que se afirma que deben de ser congruentes y estar coordinados a los objetivos individuales con los organizacionales.

3. Deben ser cuantificables, los objetivos deben de estar redactados de tal forma que sean medibles, esto es para poder determinar con facilidad si existe alguna desviación con respecto a los planes.
4. Redactados debidamente, el objetivo debe de tener las siguientes características:
 - Debe ser controlable y observable por medio cuantificables.
 - Debe de estar redactado con sencillez y con términos usados dentro de la organización.
 - Debe de estar redactado con brevedad.
 - Se deben considerar los recursos con los que se cuenta ya ubicados los fundamentos de axo, definimos una clasificación de los objetivos, facilitando el establecimiento de los mismos, por los que estos pueden ser:
 1. Por su origen y tiempo:
 - Institucionales o vitales: es decir permanentes Ciclos (metas); por periodos
 2. Por su jerarquía o función
 - Organizacionales
 - divisionales
 - gerenciales
 - departamentales
 3. Del puesto:
 - Por acciones formalizadas
 - Por acciones informalizadas
 - Por acciones creativas
 4. De desarrollo personal

En resumen todas las escuelas han aportado interesante teorías acerca de la administración, motivo por el cual cabe destacar que muchos de esos conocimientos

se aplican en la actualidad, pero como la administración es una disciplina social, motivo por lo cual estos conocimientos son verdades absolutas, y se aplican de diferente manera, aún en situaciones muy similares.

ANTECEDENTES DE LA ADMINISTRACIÓN EN MÉXICO

Al igual que en la historia universal, en México, las formas de administración se desarrollaron en dos fases: empírica y teórica. Dentro de la primera fase se denotan tres periodos representativos:

1. **Época Prehispánica.** Encontramos que en esta fase lo más representativo, son los grupos indígenas que habitaron la mesa central del territorio mexicano, destacando: los toltecas, los chichimecas, los mayas y los aztecas, las características principales de estos grupos eran:
 - La jerarquización: en cada uno existía un jefe, un cacique, o un rey supremo.
 - La división de trabajo: se da por medio de la división de clases sociales (sacerdotes, guerreros, mercaderos, esclavos, entre otros) que por su orden o jerarquía se dedicaban a una actividad especial.
 - La organización y aplicación de la justicia: refiriéndose a que si alguna persona cometió alguna violación a su ley, le asignaban un castigo especial, esto de acuerdo a la falta cometida.
 - El gobierno era parecido por un cacique o rey, con el apoyo de una clase fuerte (sacerdotes y guerreros).
 - La investigación: mediante la enseñanza y desarrollo de conocimientos, que para la época eran avanzados, ya que algunos de ellos fueron más exactos que los que se tenían en el viejo mundo.

AUDITORÍA ADMINISTRATIVA

DEFINICIÓN DE AUDITORÍA ADMINISTRATIVA

William P. Leonard

La auditoría Administrativa puede definirse como el examen comprensivo y constructivo de la estructura de una empresa, de una institución, una sección de gobierno o cualquier parte de un organismo, en cuanto a sus planes y objetivos, sus métodos y controles, su forma de operación y sus facilidades humanas y físicas.

Instituto Americano de Administración.

Cualquier empresa, de cualquier índole, tiene tareas generales sujetas a investigación que permiten obtener una evaluación de la Administración.

Auditoría de control de calidad total.

Seguimiento del proceso de control de la vitalidad de un diagnóstico que busca fallas en la calidad y en la corrección.

Análisis factorial del Banco de México.

Una definición concisa de investigación industrial la enunciaría como un análisis de potencialidad de la productividad. En la práctica se trata de incrementar la eficiencia de operación, ya sea en una empresa o en una rama industrial.

Manuel D. Azaola.

Lo más importante de la Auditoría Administrativa es la determinación del grado hasta el cual los resultados se asemejan a los objetivos. Como estos últimos se traducen generalmente en exposición de política. La verificación más común es la que compara los resultados con la política. Igualmente, podría ser necesaria examinar las exposiciones de la política para descubrir cuan clara y correctamente expresan los objetivos básicos de la organización.

José Antonio Fernández Arena

La Auditoría Administrativa es la revisión objetiva, metódica y completa (I); de la satisfacción de los objetivos institucionales (II); con base en los niveles jerárquicos de la empresa (III); en cuanto a su estructura (IV); y la participación individual de los integrantes de la institución (V).

I. Auditar consiste en escuchar. El concepto moderno del término es más amplio pues además de oír, implica la necesidad de investigar y buscar causas y efectos. Referido a la administración, pretende evaluar las actividades de acuerdo con los principios de la disciplina.

La administración abarca toda la empresa y cubre los actos que buscan la solución a problemas derivados del objeto de la institución, o sea, fabricación, compra, venta y ofrecimiento de servicios.

Pero se necesita una revisión basada en el método científico.

1. De carácter objetivo, ausente de impresiones personales que contengan desviaciones de apreciación o inclinación externa hacia ciertas áreas. El alcance de la revisión debe ser universal, con la posibilidad de validación por quien quiera que desee investigar.
2. Medición precisa de los fenómenos, los sistemas y procedimientos que resulten más apropiados para tener una certeza casi completa de los que se ha registrado.
3. Estudio exhaustivo que cubra todos los ángulos del problema para evitar una falla por omisión, la cual dificultaría el desarrollo del trabajo o incluso haría nulas las conclusiones y recomendaciones determinadas.

II. De la satisfacción de objetivos institucionales. Todas las empresas requieren de la satisfacción de tres tipos de objetivos que a su vez cumplan con los grupos que la enumeran a continuación:

- Objetivo de servicio
- Objetivo social
- Objetivo económico

III. Es una revisión de los niveles jerárquicos de la empresa, los cuales permiten la actuación de la misma.

IV. Los niveles jerárquicos se evalúan en cuanto a su estructura, cubriendo los aspectos de organización e integración. La estructura demanda recursos de tres tipos:

- Humanos
- Materiales
- Técnicos

V. No basta analizar la estructura. Se necesita la intensidad de la participación individual en la aplicación del proceso administrativo.

Los departamentos están integrados por individuos que hacen efectiva la administración. Cada uno tiene una tarea específica y debe realizarla teniendo en cuenta:

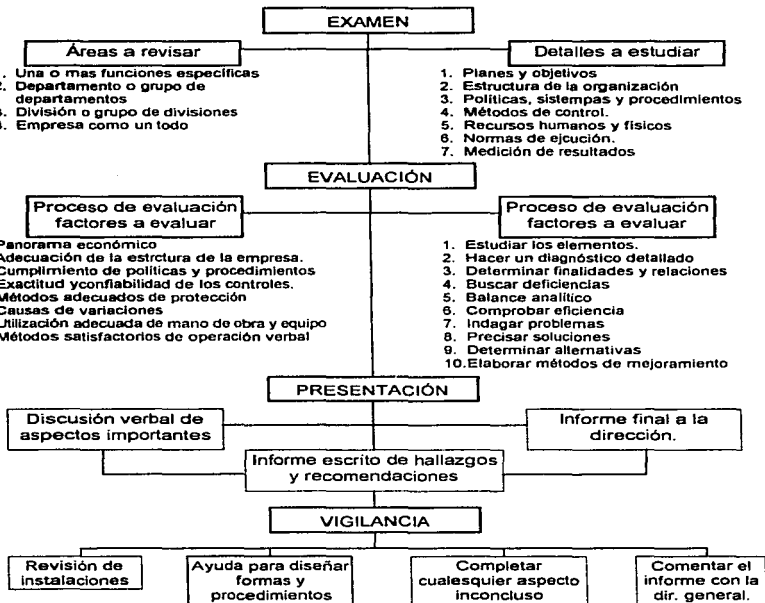
- Planear
- Implementar
- Controlar

De donde es necesario precisar la oportunidad e intensidad de aplicación de cada uno de los elementos del proceso administrativo.

Conceptos fundamentales de la auditoría administrativa.

La auditoría administrativa es un instrumento definido para la continua evaluación de los métodos y el desempeño en todas las áreas de la empresa.

Este instrumento como proceso de trabajo, define una serie de pasos o etapas a cumplir y que son las siguientes:



Para desarrollar esta serie de pasos, nos encontramos que los elementos en los métodos de administración y operación que exigen una constante vigilancia, análisis y evaluación son los siguientes:

- Planes y objetivos
- Estructura orgánica
- Políticas y prácticas
- Sistemas y procedimientos
- Métodos de control
- Formas de operación

Recursos materiales y humanos. Pero antes de iniciar cualquier auditoría es importante hacer hincapié en el perfecto entendimiento con la dirección sobre el número de personal de la auditoría y los límites de los trabajos que se realicen. Así como el que los auditores trabajen de una manera muy estrecha con los servicios de la dirección.

Planes y objetivos

La experiencia demuestra que una de las mayores deficiencias en las empresas es que en las mismas no se da pleno cumplimiento a los principios de la organización. En general puede decirse que ello se debe a la indiferencia, o si se quiere, a una falta de comprensión y aprecio del valor que tienen dichos principios , y en determinados casos no hay alguna persona o personas calificadas que puedan implantar los requisitos necesarios.

Al efectuar una revisión de los principios de la organización, es necesario dar debida consideración a los planes generales y objetivos de la misma, y a sus aspectos básicos de planeación.

Políticas y prácticas

Una vez examinados por el auditor los objetivos y si las personas están cumpliendo con los mismos, es conveniente y necesario que revise y analice las políticas y prácticas. Ambas son de carácter fundamental para el funcionamiento de la empresa. A su vez, las políticas deben explicar en forma clara y entendible la forma de actuar de todos los elementos de la organización.

Cabe señalar que en ocasiones se denominan "políticas" a situaciones o acciones de rutina, pero no se encuentran definidas por escrito, y no son aplicables a todos los casos, es labor del auditor revisar si esas prácticas son benéficas o no, y si lo son, el de fundamentarlas por escrito.

La dirección debe hacer énfasis en la aplicación de las políticas, estas tendrán que ser entendidas por el personal, además de que debe exigir su cumplimiento, para que no existan desviaciones. El auditor también debe analizar que las políticas sean cumplidas por todo el personal que afecte, así como el de realizar exámenes periódicos para observar entre lo más importante:

- Se cumplen las políticas por el personal
- Comprende las políticas el personal
- Falta alguna política eficaz en alguna área
- Es necesario modificar o cambiar alguna política
- Por que, y de que forma ha de ser ese cambio

Sistemas y procedimientos

Las políticas dan una pauta de acción, por lo tanto estas son aplicables a la formulación de sistemas y procedimientos. Estos nos sirven para llevar a cabo los objetivos, es decir las actividades para llegar a nuestra meta.

El auditor debe comprender claramente como es el sistema y cuales son los procedimientos de los que se sirve la empresa para cumplir sus metas.

Conviene que el mismo se realice las siguientes preguntas:

- ¿Esta bien ubicada la función en la estructura de la organización?
- ¿El personal tiene la experiencia y preparación necesaria para realizar el trabajo?
- ¿Se tiene implantado un programa claro y se desarrolla adecuadamente el mismo?
- ¿Es satisfactoria la productividad existente?

Por general el auditor debe examinar velocidad, exactitud y flujo ordenado, de los sistemas, y analizar cada uno de los pasos de los mismos, para detectar desviaciones y en caso oportuno aplicar correctivos, o en el último de los casos idear un nuevo sistema.

Métodos de control

Estos métodos son medios que nos ayudan a obtener información de cómo se están realizando las actividades dentro de la empresa. Estos métodos comparan lo real contra lo planeado y detectan desviaciones en el cumplimiento de las metas, es tarea del auditor el observar si estos métodos son eficaces, si el personal tiene la

experiencia y preparación necesaria para aplicarlos, y si es necesario audicionarlos, restarles actividades o transformarles en su totalidad.

Medios de operación

Esto comprende el que el auditor debe analizar si la empresa tiene todos los medios necesarios para mantener uniforme su producción, es decir, el tener materias primas, maquinaria, personal, entre otros medios para poder cumplir con sus metas y objetivos. También es necesario que él mismo dé a entender a la organización de que deben tomar en cuenta factores internos (aumento o disminución del personal, descomposturas, etc.), como factores externos (incremento de la demanda, cambio de preferencia del cliente etc.) para no desviarse en gran medida de sus objetivos primordiales.

Recursos materiales y humanos

El auditor debe de analizar si la administración del personal se está llevando en forma adecuada. Por ejemplo: El personal que ingresa a la organización se le asigna un puesto dentro de la misma que esté de acuerdo con sus capacidades técnicas y su experiencia. Por otro lado, otro factor que se debe analizar, es el sistema de manejo de personal en cuanto a salario se refiere, por ejemplo, el de analizar cómo funciona el procedimiento para aprobar un incremento de sueldo a un trabajador, si éste es demasiado burocrático, quién aprueba el incremento, etc.

Para los recursos materiales el auditor debe de observar en general si los medios como lo son: maquinaria, edificios, instalaciones, vehículos, entre los más importantes, están cumpliendo con su función, si se les da mantenimiento, si se tienen los que se necesitan en calidad y número, si son adecuadas las instalaciones

en cuanto a ventilación, primeros auxilios, etc. Es en general el que el auditor detecte las fallas en cuanto este rubro se refiere.

INICIACIÓN DE LA AUDITORÍA ADMINISTRATIVA

Para realizar una auditoría administrativa, se debe de planear con cuidado, por lo que antes de iniciarla se tendrá que hacer un estudio preliminar a efecto de precisar de qué se trata, cuánto personal se necesita y la cantidad de tiempo que se emplea.

Análisis preliminar

El auditor debe en primer término realizar una investigación preliminar de lo que va a auditar, y entrevistar a unas cuantas personas para saber qué aspectos son los que se van a analizar, y por qué. Debe buscar información para planear la auditoría, saber cuánto personal y qué tiempo necesita para realizarla.

Entrevistas

Al efectuar entrevistas, el auditor tiene que preparar o saber de antemano qué información quiere obtener y formular preguntas concretas, a su vez debe saber a qué personas entrevistar, es decir quién le va a proporcionar la información correcta y necesaria.

A su vez las entrevistas se harán de un modo informal, pero ocupando el canal o autoridad adecuados, así como realizarse con mucho tacto y tener el cuidado de explicar claramente al entrevistado cuál es el objetivo de la misma.

La entrevista es un medio para obtener información suficiente y digna de confianza.

Métodos sistemáticos del procedimiento de auditoría

El auditor debe realizar un método sistemático de procedimiento que se constituya como la base para guiar la auditoría. Esto es la elaboración de un procedimiento que en forma clara ayude al auditor a ubicar la serie de pasos que tiene que realizar para llevar a buen fin su trabajo.

Se debe llevar un control o bien, un informe de las tareas que se asignen así como también de quién es el responsable del cumplimiento de las mismas.

En general en el programa de auditoría se detallan los diferentes pasos a fin de asegurar que se cubrirán todos los aspectos necesarios.

ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y SÍNTESIS

Hay que hablar de que en algunas ocasiones se menciona que la capacidad del auditor se puede juzgar por su capacidad de analizar.

Hablando del análisis, tomemos en cuenta que un trabajo de esta índole (auditoría) se necesita experiencia y conocimientos del rea o segmento que se esté estudiando, de aquí radica la importancia de que al auditor mismo debe mantenerse al día de los conocimientos nuevos que surjan en su ramo.

Análisis de la toma de decisiones

Basándonos en el anterior párrafo esta fase de la auditoría requiere una persona que pueda en base a un grupo de conocimientos y experiencias, descomponer el problema en sus puntos medulares, para posteriormente buscar una respuesta a su problemática. Es necesario además que el auditor pueda llegar a

conocer el funcionamiento de todas las áreas de la empresa para poder tomar la decisión de efectuar algún cambio o ayudar al personal a efectuarlo.

Análisis científico

En el caso de un análisis de auditoría se hace necesario iniciar con los hechos, recopilándolos en forma minuciosa en relación a determinado propósito y subdividiéndolos en elementos o unidades. El enfoque científico consiste en determinar los fines, relaciones, asociaciones, etc. y comprobando punto por punto toda función, proceso, tarea o método, esto para comprender la problemática con mayor claridad.

Una vez analizados los elementos esenciales de una forma minuciosa, tendremos que elaborar las propuestas o cambios al sistema, para mejorarlos, buscando el balancear todos los factores de tal forma que se reduzca el esfuerzo y el costo, para mejorar al mismo.

Todo lo anterior se logra además de que se tiene que medir la capacidad del sistema para efectuar los cambios. Es lógico afirmar también que los pasos para analizar el sistema se deben hacer con cuidado y minuciosamente, es necesario elaborar gráficas de los pasos que se dieron y los que se tienen que dar para poder detectar fallas (como punto adicional tenemos que decir que las soluciones o cambios que surgen de un análisis pueden ser susceptibles de cambios, por esta razón, no son definitivos ya que se puede tener una falta de visión sobre el sistema en general).

Pasos necesarios:

1. Estudio de los elementos, completo y veraz de cada uno de estos que componen lo que se va a elaborar.

2. Diagnóstico detallado. Es el análisis del funcionamiento óptimo o no de los elementos que se mencionaron anteriormente.
3. Determinación de propósitos y relación. Es el determinar el por qué de cada uno de los elementos y de su relación con cada uno y entre sí.
4. Investigación de las deficiencias. Es buscar cuántos elementos no cumplen su funcionamiento o si existe alguna desviación en su operación.
5. Balance analítico. Es el de considerar la importancia de cada uno de los elementos, para poder valorar a los que tienen un mayor peso.
6. Comprobación de la eficacia. Esto es el observar si cada elemento en realidad está cumpliendo su función en forma óptima.
7. Búsqueda de problemas. El auditor debe sintetizar los elementos y buscar el problema, así como su solución y el ver cuáles son los que verdaderamente importa dicha solución.
8. Arriba a soluciones. Es cuando no se arriba a soluciones en un análisis hecho, es conveniente invertir más tiempo en estudiar el problema para tomar decisiones en forma acertada.
9. Determinación de alternativas.
10. Definición de métodos para mejorar la operación. En esta fase el auditor llega (en caso necesario) a buscar un método o forma de hacer las cosas de manera más eficiente.

Eliminación del trabajo innecesario

El auditor durante su labor de análisis se da cuenta que conviene sugerir a la dirección se elimine el trabajo innecesario.

Esto suele suceder cuando efectúa un cambio en la naturaleza operativa de una empresa. En otras ocasiones suele presentarse cuando se están revisando las políticas, sistemas y procedimientos.

Búsqueda de puntos de perfeccionamiento

Sobre la marcha de la auditoría se darán alternativas al modo de hacer las cosas (mejoramiento de métodos empleados en la empresa) todo mejoramiento casi siempre requiere de un costo el auditor debe comparar los beneficios potenciales con los costos que el beneficio acarrearía, por que esto es de suma importancia para la dirección.

Reducción de gastos innecesario

Un análisis cuidadoso de los egresos nos proporcionan información para identificar gastos innecesarios para la empresa.

Selección de los mejores métodos de perfeccionamiento.

Siempre que el auditor de alguna sugerencia de un método o maquinaria novedosa, debe ver el más actual, sobre todo en equipo electrónico, que día con día se dan avances tecnológicos, debe calcular con muchos cuidado el costo al que se lleva, ya que todo método, más aún se llevará un buen tiempo en implementarse, los costos se disparan demasiado. Otro problema en la implementación de métodos es la cultura del trabajador al cual efectuará el cambio, particularmente en México, el obrero no tiene un buen nivel de estudios y el hecho de sufrir un cambio en un modo de hacer las cosas no siempre les agrada, más aún si el nuevo método frenara mermas ficticias, fluctuaciones en inventarios o más abiertamente el abuso de confianza. Para lograr el mejor resultado se deben dar pláticas, conferencias,

audiovisuales, etc., al personal involucrado, tratar de que se pongan la camiseta de la empresa, e involucrarlos a la ayuda para el cambio, que se beneficia a la empresa y el que también beneficiará al empleado o al trabajador.

Recopilación de la información

El objetivo fundamental de la recopilación de información es el de rechazar hechos plasmados en informes pertinentes y dignos de confianza, ya que el trabajo del auditor y sus conclusiones se basan en dicha información. La información puede ser capturada mediante diferentes técnicas, como pueden ser las siguientes:

Observación: Un ejemplo son los recorridos por la planta al cotejar las actas de la comisión mixta de seguridad e higiene y observar que las instalaciones no son seguras, insalubres o que, no checan con los avances que se plasman en dicha comisión.

Informes de la empresa, tales como presupuestos, reportes de trabajo, informes de bodega, etc. Todo documento que nos indique una meta a lograr, un parámetro a seguir y un estándar a cumplir.

Cuestionarios o entrevistas, preguntas informales o comentarios tendenciosos tal es el caso al comenzar una auditoría se procura una entrevista para que la gerencia nos señale las áreas de oportunidad o departamentos con mayor problema, dicha entrevista puede ser acompañada con un cuestionario. Por otro lado y sobre la práctica se harán preguntas un tanto informales orientadas a obtener información sin que el auditado se sienta obligado a contestar de una manera específica. Los comentarios tendenciosos son aquellos que el personal de la empresa pudiese hacer con afán de orientarnos a alguna área o persona en específico ya sea porque el

personal de esa área le cae bien al que hace el comentario o porque alguna persona no le cae bien. Se debe de tener mucho criterio y objetividad al escuchar tales comentarios, ya que alguno nos puede ayudar, otro puede ser mentira, con afán de perjudicar a alguna persona e incluso al auditor.

Medición del desempeño

Es de vital importancia para los directivos y auditores el conocer y medir el desempeño de los recursos con los que cuenta una organización, esto se puede realizar con los presupuestos, objetivos, estándares y sobre todo con los informes de control de cada área, así como sus respectivos manuales de procedimientos.

Algunas causas que afectan el desempeño óptimo de los recursos son:

La falta de interés del personal, ya sea por objetivos no claros.

La falta de apoyo de las líneas de autoridad al personal involucrado, comunicación deficiente, antagonismo entre ejecutivo, malas proyecciones de sus sistemas de control, y negligencia tanto por directivos como por personal en general así como fricciones, etc.

Todo lo antes citado afecta planes y objetivos, reflejándose en los presupuestos y costos por áreas. Es de vital importancia clarificar bien lo que se quiere de cada persona, hacerles saber y darles seguimiento mediante metas y lograr en corto, mediano y largo plazo.

Dificultades que pueden encontrarse

Generalmente cuando un auditor conoce al personal de la empresa, se le facilita el trabajo, pero cuando llega por vez primera a una organización se encuentra

con dificultades de todo tipo. Además de que se debe de conocer el punto de vista del gerente general, porque el aprueba la revisión, y se tendrán mejores resultados.

Existen diferentes tipos de gerentes y personal tales como los que no aceptan el cambio y crean que ellos lo saben todo, también existen los conservadores que no se arriesgan al cambio por temor a fracasar y los innovadores que están atentos a los cambios para bien así como para mejorar sus departamentos.

Para todas estas personas se debe tener un trato amable sin llegar al servilismo, demostrar la capacidad y profesionalismo sin exagerar ni caer en el sabelotodo y de amenizar la estancia en la empresa sin llegar a intimar demasiado con el personal.

Debemos dejar bien claro "somos parte de la empresa" y que queremos, al igual que ellos, vean que sabemos hacer nuestro trabajo sentirán confianza para ayudar a resolver sus dudas y problemas accediendo al trabajo que desempeñamos.

Preparación de información de auditoría

Al elaborar el informe se debe tener en cuenta la lista de asistentes dicho informe, estos serán Gerentes de Áreas, Gerente General, Gerente de Auditoría, y si la empresa es grande también algún Gerente Regional, el contenido del informe por lo general es el siguiente:

Se divide, ya sea por áreas o departamentos o por importancia de puntos, después, generalmente se dan resultados por un periodo específico y en miles de pesos, se comenzará para la referencia de los papeles de trabajo cruzados con las observaciones, las cuales deben estar bien soportadas, para observaciones de peso o importancia se deberá tener copia de los papeles que la soporten, posteriormente el

porqué de dicha información el cual lo dará la persona involucrada y el Gerente de Área así como el compromiso con fecha de corrección para restaurar dicha falla, por último se darán recomendaciones por parte de auditoría.

Suele darse el caso de que anterior al informe definitivo se dé lectura a un preliminar en el cual se comentan las observaciones con los involucrados directos y sus leyes correspondientes en este informe se pueden modificar algunos puntos o desechar otros de menor peso o mal soportados. En el informe definitivo se dará básicamente lectura a los directivos.

Examen de los resultados de Auditoría Administrativa, con los interesados.

Sobre la marcha se deberán ir aclarando las observaciones que vayan saliendo, esto será con la responsable directa del área para que se entere lo que se está revisando y nos aclaren cualquier duda. Pueden haber algunas observaciones que no procedan, debido a una interpretación errónea, deben llevar registros por separado para que nos arrojen el por qué de dicha observación, desde cuándo se da y el por qué no se ha corregido, esto es una forma de ir depurando nuestras observaciones para no reportar en el informe algo erróneo, mal soportado, equivocado o para integrar bien el punto.

El informe final por escrito

El informe por lo general es leído por la alta dirección, por lo que es recomendable dividirlo en tres partes:

- Informe ejecutivo. En el se anotarán solo las observaciones de mayor importancia y totalmente resumidas.

- El informe general en el cual, se anotarán las observaciones de mayor a menor importancia, deberán contener la redacción necesaria para que sean entendibles y se pueda captar bien el mensaje, aquí se pueden incluir gráficas, listas, relaciones, políticas, etc. El informe ejecutivo pretende interesar a la dirección en profundizar más en las observaciones importantes y en otras, no de menor pero si de importancia objetivo del informe general.

En otra parte se pueden poner las observaciones de menor grado de importancia pero que el auditor crea conveniente mencionar o enterar a los lectores del informe.

La última sección es la de los anexos en el cual se anota el material de apoyo como: relaciones de personas, montos o cosas, gráficas etc. es decir, todo aquello que nos sea conveniente anotar en las observaciones por ser extensas.

Vigilancia posterior al Auditoría Administrativa.

La vigilancia de las correcciones de las fallas encontradas se puede dar por diferentes personas, ya sea por los gerentes de área, el gerente general o por el staff del gerente regional, siempre por la supervisión del equipo de auditoría, incluso en algunos casos, el departamento de auditoría tiene un equipo especial para dar seguimiento a la corrección de las fallas encontradas en la revisión.

Es importante la vigilancia de la corrección de las fallas ya que es sinónimo de continuidad del trabajo del auditor.

Forma de llevar la vigilancia

Al finalizar la auditoría es importante hacer hincapié en las observaciones que son de peso y que requieren pronta solución, sobre la marcha de la auditoría se dará

solución a observaciones que vayan saliendo, habrá algunas que no se puedan corregir al momento, y que requerirán de tiempo, estas serán las que necesiten de vigilancia posterior, para las cuales, en el informe de auditoría se establecen tiempos de corrección para cada observación, estos tiempos o fechas, de corrección son los indicadores para que el auditor cheque si cada observación se está mejorando.

EL DESARROLLO ECONÓMICO MEXICANO

MARCO HISTÓRICO DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA MEXICANA

El periodo comprendido entre 1800 y 1876 se caracterizó por un estancamiento en la economía mexicana, diversos factores originaron esa situación, todos los resultados de la lucha de independencia; el tremendo gasto militar, el estancamiento de la industria minera, la inestabilidad política, durante y después de dicho movimiento. En los cincuenta años posteriores a la lucha armada, México fue dirigido por más de 50 gobiernos; alrededor de 30 hombres diferentes fungieron como presidentes, todo esto originó una importante fuga de capitales, se dieron golpes de estado, rebeliones, y dos guerras, una con EUA. y la otra con Francia; trayendo como consecuencia una situación caótica en la economía mexicana. Todo esto desalentaba la inversión en el país, tanto externa como interna, ejemplo de esto es que en ese periodo el gobierno no invirtió en la infraestructura, ya que, para 1820 solo contaba con dos carreteras, y en mal estado, en 1837 con una concesión a inversionistas extranjeros, se pretendía unir a la capital con el estado de Veracruz, tres años más tarde sería rescindida y para 1860, solo se contaba con 24 kilómetros de líneas férreas, esto originó un estancamiento en la industria mexicana, ya que no podía expandirse aun dentro del territorio.

"En época en que el algodón se vendía 15c. la libra en los mercados de EUA., el productor veracruzano gastaba 13c. por libra en llevar su fibra del campo al comprador"

Otro factor que impidió el crecimiento estable en México fue la estructura fiscal ya que ésta era la principal fuente de ingresos del país, como lo fueron las

cuotas arancelarias de exportación e importación, y las alcabalas, (principal instrumento fiscal sobre transacción comercial al que recurrían los estados desde la época de la colonia). Estos impuestos, aunados a los federales, en ocasiones se elevaban del 20 al 33 % el precio del bien en el mercado, lo que hacía que en ocasiones el producto nacional costara más que el de importación.

Solo el sector manufacturero fue impulsado debido a la protección arancelaria que se otorgó a industriales textiles, tanto nacionales como extranjeros, entre 1845 y 1877 la producción textil se duplicó.

ETAPA DE PORFIRIO DÍAZ

En el periodo comprendido entre 1875 y 1910 se observó un lento pero sostenido crecimiento. La fábrica desplazó al artesano y la población agrícola fue desarrollándose tanto en el mercado nacional como en el extranjero se comenzaron a diversificar las exportaciones e importaciones, dicha expansión puede medirse en contraste con la población, ya que, mientras esta crecía al 1.4% la correspondiente tasa de productivo nacional bruto fue aproximadamente del 2.7%

Dicho crecimiento se debió a la estabilidad política y a la relativa paz social que se dio entre 1876 y 1911. Solo dos hombres gobernaron en ese periodo Manuel González (1880-1884) y Porfirio Díaz (1876-1880 y 1884-1911)

Otro factor que trajo consigo la paz Porfiriana y que contribuyo a estabilizar la nación fue la intensa inversión extranjera. Principalmente se canalizo al sistema ferroviario, con el Porfirio Diaz pudo expandir el poder federal al interior de la república y volvió a llenar las arcas nacionales, con lo que pudo sobornar a personas que buscaban poder y posición a cambio de paz y estabilidad social.

La inversión extranjera también ayudó a integrar al país económicamente, casi el 100% de la inversión norteamericana se canalizó hacia el sistema y redes ferroviarias, ya que, a EUA. le interesaba unir algunas zonas económicas de México, principalmente las mineras, aprovechando esto, los industriales vieron la oportunidad de explotar el mercado nacional, un ejemplo claro fue el incremento de la producción algodонера de Sonora y Nuevo León; la cual se duplicó en dicho periodo y casi se logró la autosuficiencia.

Así mismo, gracias a la inversión extranjera, México pudo incorporarse al mercado mundial. Las exportaciones mexicanas se diversificaron y su tasa general de crecimiento se elevó notablemente entre 1877 y 1910, el valor de las exportaciones mexicanas se incrementó en más del 600%. La diversificación de las exportaciones mexicanas fue tal que en 1904 los ingresos de la exportación de oro y plata fue menor del 50% de los ingresos totales. Para que esto se diera, hubo que abolir las antiguas restricciones sobre la inversión extranjera y se elaboró un sistema de incentivos atractivo.

La inversión se dio como a continuación se describe.

Para 1880 México contaba con 100 km. de líneas férreas, para 1910 la inversión, principalmente de EUA. incrementó las líneas férreas a 19.000 km.

La industria extractiva, primordialmente el renglón minero, también fue de las mas favorecidas, el 24% del total de la inversión extranjera se canalizó a dicho renglón asimismo al de la metalurgia y solo un 3% al del petróleo.

En 1911 el 38% de la inversión extranjera provenía de EUA. y se concentraba en la construcción de ferrocarriles y en la industria extractiva, el capital

norteamericano representó un 47% del capital extranjero dedicado a la industria férrea y un 61% a la minera, Gran Bretaña contribuyó con un 21% de su inversión a la de servicios y con un 8% a la deuda pública, pero ninguno de los dos países canalizaron ni el 2% de su inversión al sector industrial, fue Francia quien contribuyó con el 55% del total de la inversión extranjera dedicada a la industria, esto se debió a la colonia francesa llegada a México desde 1800 y que se dedicaba al comercio y la banca, algunos eran terratenientes.

La inversión interna (mexicana) fue insignificante en el área de la industria extractiva, en la de transportes, en la banca y en la de energía, sin embargo fue intensa en la manufacturera, entre 1880 y 1910, debido al crecimiento del mercado nacional e internacional.

Con el crecimiento de las industrias de exportación se incrementó la demanda de sus propios insumos productivos como en el caso de la industria minera que fue incrementada por la industria férrea, creándose en 1903 la primera planta mexicana de fierro acero "la fundidora de fierro y acero de Monterrey".

La producción para el mercado interno se vio favorecido debido a: mejores vías de comunicación, aranceles protectores, constantemente altos, revisión de impuestos internos, transportes más baratos y el precio descendente de la plata. Los altos aranceles se mantuvieron todo el periodo, era común que fueran de un 50 a un 200% del valor de los productos importados. Para el sector manufacturero fueron mas altas las tasas medias anuales del crecimiento, las cuales oscilaban entre 8.6 y 12%, en comparación a las tasas agregadas de crecimiento del 2.7%.

Las nuevas inversiones se vieron alentadas debido a la política de importación adoptada por el gobierno, ya que, toda la maquinaria, materia prima, y

otros insumos elaborados, era exentos de impuestos, y además se otorgaban subsidios. Por otra parte se daban embargos a productos competidores. A su vez los estados añadieron otros incentivos, a los que ya ofrecía el gobierno federal a inversionistas extranjeros.

El primer paso para la liberación comercial interna lo dio Porfirio Díaz con la abolición de las alcabalas en 1896, provocando quejas de algunos estados por varias décadas, pero logró un comercio interno libre de gravámenes, a la vez que mantenía al industrial nacional protegida del producto externo.

Así mismo disminuyó radicalmente el costo del transporte a un manufacturero textil de la ciudad de México le costaba enviar a Querétaro \$61 la tonelada de artículos de algodón antes del periodo de Porfirio Díaz, para 1910 sólo pagaba \$3 la tonelada.

En 10 años el naciente sector industrial aumentó un 25% el consumo per cápita de telas de origen fabril, en 50% el de azúcar refinada y se incrementó la producción de artículos variados como el fierro, el cemento, el acero, la dinamita y el vidrio; tuvo gran importancia la sustitución de importaciones en el caso de artículos varios de algodón, ya que la proporción de las importaciones disminuyó del 32% en 1889 a 3% en 1911.

Las utilidades que se dieron debido a la rígida protección y a los bajos salarios, esto conllevó a aumentar el auge de la inversión nacional en el área industrial, entre 1886 y 1910 hubo una inversión mexicana de más de 86 millones de pesos en el sector manufacturero, contra 131 millones de la inversión extranjera en esa misma área.

Con el fin del gobierno de Porfirio Díaz, México volvió a caer en un estancamiento económico, solo que esta vez no fueron 50 sino solo 15 años. Pero en ese tiempo se dieron diversos factores que retardaron el crecimiento de México:

Primero. La población se redujo de 15.2 a 14.5 millones, casi un millón de personas murieron en la revolución y hasta 1924, con la caída de la insurrección de la Huertista, se puso fin a un período de violencia.

Segundo. Las líneas férreas fueron severamente dañadas, las alteraciones tanto sociales como políticas y hasta la reforma agraria, que décadas más tarde iba a promover un desarrollo acelerado, conllevó a frenar, junto con los otros factores, el desarrollo económico mexicano.

Como consecuencia de la revolución, la industria minera y la manufacturera se vieron severamente dañadas, en un 40% y 9% respectivamente, de 1930 a 1940 se afectó la tasa agregada del crecimiento real que fue del 1.6% (-0.2% per capita), la producción de las manufacturas creció rápido igual que la del hierro, acero y el cemento, los demás sectores de la economía quedaron en un estancamiento hasta finales de la cuarta década.

Además de la depresión económica en que cayó México, se dio una creciente tensión entre el gobierno y los inversionistas extranjeros entre 1934 y 1940.

En el período de Lázaro Cárdenas, se le dio especial atención a la organización de la mano de obra, que tenía serios conflictos con los industriales y administradores extranjeros, esto aunado a las múltiples huelgas, preocupó a los mismos, lo cual hizo que retiraran sus inversiones, utilidades y redujeran la tasa de reposición de plantas y equipo.

Con la expropiación de industrias y en especial la petrolera, en 1938 la fuga de capital extranjero aumentó severamente y de una inversión extranjera de 3,500 millones de pesos en 1926, se redujo a 2,600 en 1939, además desde antes de 1937, EUA. comenzó a explorar en Venezuela nuevos yacimientos petroleros a un costo más bajo.

También la reforma agraria contribuyó al estancamiento económico, mientras que entre el período de 1860 a 1910 se caracterizó por la concentración de la propiedad, en el período de 1920 a 1970 por la inversión de ese proceso, ya que a raíz de la revolución se repartieron una gran cantidad de hectáreas, pero siempre fue la misma tierra una y otra vez, solo que en distintas manos y no se le dio la importancia que merecía, ya que de acuerdo al censo de 1960 solo el 3% de todas las tierras ejidales estaban organizadas colectivamente y solo 2% de los 1.6 millones de ejidatarios eran miembros de cooperativas de cosecheros.

A raíz de la revolución, las elites cambiaron y la riqueza del país fue redistribuida en parte por la reforma agraria, la confiscación de bienes eclesiásticos y la nacionalización de algunas concesiones extranjeras.

Una vez que la riqueza comenzó a canalizarse en proporciones crecientes hacia inversiones productivas en la industria, el comercio y la agricultura se multiplicaron las oportunidades para la movilidad socioeconómica en un grado hasta entonces desconocido.

EL PROTECCIONISMO MEXICANO Y LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (1940-1982)

Entre 1940 y 1982 se implementó un programa de sustitución de importaciones para que se produjera en el país lo que se venía importando, viendo la necesidad de proteger tanto a la planta operativa como al empleo. México y otros países en desarrollo, vieron la oportunidad, que con la Segunda Guerra Mundial se dio para llevar a cabo proyectos manufactureros, ya que con la guerra se abrió un enorme mercado para productos manufacturados y libre de competencia de países altamente industrializados, ya que estos ocupaban sus instalaciones productivas en la industria bélica.

Diversos factores apoyaron el auge manufacturero, tales como la reciente expropiación petrolera, la creación de organismos vinculados con la infraestructura económica y administrativa, la nueva ley orgánica que apoyaba el desarrollo industrial, todo esto conlleva a la creación de grandes empresas estatales como Altos Hornos de México, que apoyaba a otras industrias privadas como la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey. Otras empresas como PEMEX, Nacional Financiera y el Banco de Comercio Exterior, ayudarían a la industrialización y a la sustitución de importaciones. Fue así como se fueron desarrollando las actuales zonas económicas del país, como Monterrey, Guadalajara y el Estado de México y sus grupos monopolísticos.

En el ciclo de la sustitución de importaciones, se puede afirmar que México llegó a la segunda etapa, es decir, pasó por la sustitución de importaciones de productos de consumo, pero también se puede subrayar, que se rezagó en la misma etapa, en la sustitución de importaciones de bienes intermedios o terminados de

consumo final, el problema actual es pasar a la tercera etapa, a la de producir bienes de capital. Los principales problemas para que se realice dicha etapa son los siguientes:

- Escasez de mercados
- Especialización técnica
- Financiamiento de grandes empresas

En la primera, México no cuenta con mercados suficientes para la producción de la planta productiva de maquinaria para la industria.

En la segunda México tiene siglos de atraso en relación a otros países industrializados que dominan bien la tecnología parte por parte de la misma.

En la tercera fase se necesita un gran financiamiento para sostener el gasto de la producción, capacitación, asesoría, uso de patentes, etc. Todos estos costos son enormes y en ocasiones resulta más barato importar maquinaria que fabricarla; por último, para competir con empresas transnacionales se requiere de tecnología altamente especializada.

El proteccionismo industrial tiene como principal finalidad proteger a nuestra industria de la competencia internacional mediante trabas e impuestos arancelarios, dicha política comercial se intensificó en la década de los 50's y creó un mercado cautivo al que solo los industriales nacionales tenían acceso pero esto ha sido contraproducente ya que los industriales mexicanos no se han preocupado por mejorar la calidad de sus productos así como expandir sus operaciones al mercado internacional, lo que ha traído consigo un crecimiento a medias, sin tecnología de vanguardia y con productos de mala calidad y a precios elevados y por ende, el aumento de productos de contrabando.

Lo anterior solo ha contribuido a medias a retardar el crecimiento industrial mexicano, ya que otra verdad es que en el país, cuando la industria nacional comienza a mostrar síntomas de desarrollo e iniciar así competencia al industrial extranjero con sucursal en México, el cual presiona al industrial nacional para que quiebre o venda la patente o la misma industria al empresario extranjero, y así ocurrió en los 50's con las empresas nacionales que se crearon en los 40's, estas fueron creciendo y desapareciendo o fusionadas a las empresas extranjeras, de esta manera se puede observar que el proteccionismo se otorga principalmente a consorcios foráneos, sobre todo a los norteamericanos, que los protege la competencia europea, japonesa o socialista.

El obstáculo central es la competencia transnacional, aunque en el caso de la industria textil se afirma que es ineficiente y con problemas internos, de calidad y costos.

A partir de los años 50's y a lo largo de los 60's México se preocupó en implementar diversas políticas comerciales que favorecieran a las exportaciones mexicanas, políticas tanto fiscales como administrativas y de fomento, integrando de esta manera la política comercial mexicana, todo esto debido al déficit en balanza en cuenta corriente. De dichas políticas se destacan las siguientes:

EL SISTEMA DE PERMISOS PREVIOS (1956)

Debido a las crecientes importaciones derivadas de la retención de los EUA. del mercado de bienes de consumo mexicano y latinoamericano, se facultó a la secretaría de economía para implementar controles a la importación y exportación y de esta manera proteger la balanza mexicana.

La política proteccionista del país fue elevándose poco a poco, absorbiendo diversas fracciones arancelarias, pasando así de la tarifa de impuesto general de importaciones del 44.3% en 1956, al 100% en junio de 1975. El gobierno creó el comité de importaciones del sector público en 1959 con el fin de controlar los excesos de gastos de algunas dependencias y el despilfarro de divisas además de fortalecer el proteccionismo.

Posteriormente el desarrollo industrial fue impulsado creando una infraestructura física y administrativa, con base en subsidios al sector privado y concesiones fiscales como la ley de industrias nuevas y necesarias en 1955, que exentaba de impuestos a industrias nuevas o con productos que anteriormente no se producían, o que fueran claves para el desarrollo del país. Los terrenos industriales eran muy baratos y se dotaban de los elementos necesarios para la industria, creando así grandes concentraciones industriales como la de la Ciudad de México. Otros estados aunaron nuevas exenciones fiscales a las ya creadas por el gobierno.

SUBSIDIO TRIPLE

Con efecto de beneficiar a los exportadores de manufacturas en los impuestos que afectan sus resultados se crean incentivos fiscales (subsídío triple) en 1961 que comprende lo siguiente:

Un beneficio por la cantidad equivalente hasta por el total del impuesto de importación que causen las materias primas, materiales auxiliares y partes o piezas que no se fabriquen en el país, en cuanto sean necesarias para integrar los productos terminados con destino a la exportación.

Un beneficio equivalente a la cuota federal del 18 al millar en el impuesto sobre ingresos mercantiles, cuando se trate de exportación consumible y a condición de que el impuesto no haya sido repercutido o trasladado a terceros y de que los productos se encuentren exentos del impuesto de exportación.

Un beneficio equivalente a la parte proporcional al ISR correspondiente a la utilidad gravable del incremento que registren las exportaciones de productos manufacturados del ejercicio en relación al ejercicio anterior. Este subsidio podría ascender hasta el 100% del impuesto del ingreso global de las empresas por ese incremento, sin que en ningún caso pueda exceder del 50% del impuesto total sobre la utilidad gravable durante el ejercicio por concepto de exportaciones.

REGLA 14 DE LA TARIFA DE EXPORTACIÓN

Esta reglas pretende, por una parte, un subsidio del 50% del impuesto de importación a empresas que importen maquinaria o equipos completos, ya sea para modernización, ampliación o instalación de plantas industriales, posteriormente, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público lo amplió al 75% en toda la gama de maquinaria,

Y por otra parte, la de clasificar a la importación de partes de maquinaria o remesas, que por su naturaleza no se pueden importar en conjunto, con una sola tarifa arancelaria (como unidades completas), ya que anteriormente las parte sueltas cubrían más impuestos que las maquinarias completas.

Las dos reglas se pueden disfrutar al mismo tiempo.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Las operaciones temporales

Son permisos temporales para importar o exportar mercancías necesarias para el funcionamiento de la industria nacional, pero limitando y controlando para evitar que no se incrementen de tal manera que desalienten la producción nacional.

La importación temporal permite la importación de: materias primas, productos semifacturados y terminados, envases, moldes, maquinaria, y sus piezas o dispositivos para su reacondicionamiento.

El límite mínimo de manufactura para realizar las importaciones temporales es de 6 meses y prorrogables por el mismo tiempo.

Así mismo, la exportación temporal permite exportar las mismas materias, productos y envases, además, máquinas y aparatos para su reparación y reacondicionamiento, y productos defectuosos para su sustitución.

Régimen de maquila (1960-1975)

Se hace extensiva la localización a la zona fronteriza sur y a los litorales del país.

En tipos de exportación temporal se extiende la franquicia de maquinaria para el mantenimiento industrial de la planta y mobiliario para uso industrial, refacciones, equipo de control de calidad, materiales auxiliares y herramientas previniendo la posibilidad de retornar la maquinaria y equipo para su compostura en forma transitoria.

Se permiten transacciones entre estas empresas siempre que el destino final sea la exportación.

Por otra parte, en la administración aduanera se pueden habilitar como recintos fiscalizados con personal oficial las 24 hrs. o se puede establecer en un paquete industrial y solicitar una sección aduanera en forma conjunta con otras empresas.

EL RÉGIMEN DE DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS (CEDIS) ENTRE 1977 Y 1983)

En 1971 surge el CEDIS (Certificados de devolución de impuestos) como respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permita la devolución de los impuestos indirectos y en general de importación, extendiéndose posteriormente a la venta de tecnología y a la asistencia técnica teniendo como antecedente el subsidio triple.

POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO.

A raíz de la carta de intención suscrita con el FMI (Fondo Monetarios Internacional), México decidió en 1983 revisar su sistema de protección arancelaria que opera desde el s. XVI, ya que, solo propició industrias ineficientes que ofrecían productos de baja calidad y altos precios.

México dio marcha a una rápida apertura al exterior, eliminando los sistemas de permisos previos y combinándolos por los aranceles que son de carácter librecambista, por sus porcentajes tan bajos (del 10 al 50% ad-valorem) lo que indica una apertura comercial a mediano o largo plazo para supuestamente, obligar a los empresarios mexicanos a prepararse mental, tecnológicamente y eficientemente entre otras cosas, a la competencia con empresas transnacionales, esto indica que solo las empresas más competitivas podrán hacerles frente y la gran mayoría desaparecen, ya que, solo las transnacionales, debido a su situación monopolística, están en condiciones de soportar tan desleal competencia interna y externa.

Se debe hacer hincapié en el déficit fiscal de EUA. en 1986 rebasó los 220,000 millones de dólares y especialmente en el comercio, que llegó a 170,000 millones de dólares.

También debemos tomar en cuenta las presiones de EUA. desde 1979, con la ley de acuerdos comerciales, obliga a los países socios de EUA. a eliminar subsidios a sus exportaciones, a ser más liberales en el acceso a las exportaciones de productos de EUA., así como el hecho de que solo se resolverían controversias comerciales en el seno del acuerdo general sobre aranceles y comercio, quienes se rehusen a integrarse a ese organismo se harían mercedores a la aplicación de

impuestos compensatorios. Norteamérica emitió una nueva ley en 1984 reiterando la anterior, que obliga a los países a que liberalicen su comercio con EUA: so pena de quedar eliminados del S.G.P. (Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias).

La devaluación de 1976, en México, originó un período de especulación contra el peso que para fines de 1982 se podía decir que la economía estaba dolarizada, además, de una fuga de capitales de alrededor de 22,000 millones de dólares obligando tardíamente a que el gobierno implementara el "control de cambios integrales" que consiste en un monopolio de estado, en cuanto al manejo de las divisas del país, es decir que los particulares solo podían hacer uso de ellas con supervisión del estado.

Esto solo operó en teoría del 1° de septiembre de 1982 al 1° de mayo de 1983 ya que, a raíz de los acuerdos establecidos con el F.M.I. se pasó de un sistema de control de cambios integral hacia otros muy flexibles, al grado de que para 1987 puede decirse que desapareció tal control cambiario.

PRESIONES EXTERNAS

Debido a los problemas económico de Estados Unidos a sus gastos crecientes e ingresos fiscales, entre otros, insuficientes para cubrir los derroches bélicos y políticos; el déficit fiscal de Norteamérica repasó los 820,000 millones de dólares, pero esto se cubre con los intereses de la deuda del tercer mundo, por una parte, y con las fugas de capitales generadas en Europa, Japón y los países en vías de desarrollo debido, hasta 1986, a la existencia de un "superdólar" artificial.

Otro de los orígenes centrales de la apertura exterior consiste en el creciente déficit comercial de EUA, que para 1986 asciende a 171,000 millones de dólares,

debido a que con la sobrevaluación del dólar, cada día aumentaron más las importaciones y las exportaciones, a su vez, se vuelven menos competitivas.

Esto ha generado posturas proteccionistas por parte de la legislación de EUA y alegando a las "prácticas desleales" de los demás países al descubrir subsidios en mercancías, estas se hacen acreedoras a la aplicación del impuesto compensatorio.

También la ley de comercio y aranceles de 1984 que especifica abrir, por parte de países tercermundistas que comercian con EUA, sus fronteras so pena de quedar fuera del S.G.P. que es la única forma de participar en ese mercado, también, en dicha ley, se exige la liberación de los servicios y la no puesta en práctica de legislaciones que reglamenten la inversión estadounidense, así como la posibilidad de abrir nuevas zonas libres de comercio con distintos países del mundo.

PRESIONES INTERNAS

Las presiones internas basaron sus argumentos principalmente en 5 puntos:

1. La necesidad de eliminar la sobreprotección a la industria mexicana, que al contar con un mercado cautivo, solo produce artículos de mala calidad y altos precios.
2. El seguir con el ejemplo de Taiwan, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, que han logrado un gran desarrollo.
3. La urgencia de exportar más, para crecer y pagar deuda.
4. La reconversión industrial para aumentar producción, calidad, precio y competencia.
5. Que el camino de México es atraer a la inversión extranjera.

Respecto a lo anterior, cabe aclarar que la industria auténticamente mexicana nunca estuvo realmente protegida, en cuanto a lo de seguir el ejemplo de los países de oriente, resulta absurdo, puesto que se trata de pequeños países en los que nunca se ha contado con una industria nacional y en donde se han logrado altas tasas de crecimiento, siendo pequeñas ínsulas maquiladoras en la que los habitantes solo son la mano de obra barata y vienen a significarse como esclavos de su propio país.

Por otro lado, el incrementar las exportaciones no resulta tan fácil como se cree, ya que, los países desarrollados cada vez dan más protección a su industria y cuentan con maquinaria y tecnología de primer nivel, la cual no le da mucha oportunidad al productor mexicano.

La reconversión industrial en la segunda mitad de los 80's resulta la peor de las épocas, pues el crédito para la modernización es inaccesible y existe un clima de desconfianza en la inversión, debido a la especulación y la devaluación.

A partir de 1983 se fue dando la apertura externa, sustituyendo los sistemas de permisos previos por aranceles, en julio de 1985 se estipuló el monto entre el 10 y el 50% advalorem, dichos montos resultaron sumamente bajos si se toma en cuenta que aun pagando el precio más alto, muchos productos extranjeros están en posibilidades de competir deslealmente con la industria nacional, para fines de 1985 ya se contaba con un 90% de la tarifa de importación liberada.

**LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE
EXPORTACIÓN**

EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

Uno de los fenómenos más importantes que se han desarrollado desde hace 25 años en la economía mundial es el llamado proceso de globalización de la producción, consistente en la fragmentación de los procesos productivos en las fases, las cuales pueden llevarse a cabo en otra región o aún en un país diferente al de origen. Esto se da gracias a la avanzada tecnología para el transporte, a los bajos salarios en otras regiones, a facilidades fiscales, entre otros. Dentro de este marco se desarrolla la Industria Maquiladora de Exportación (IME).

En México, el término "Empresa Maquiladora" significa : un establecimiento relativamente rudimentario, con un nivel muy bajo de inversión de capital, donde las materias primas y los productos semiterminados provenientes de otro país son ensamblados o transformados. Estos productos, una vez terminados o parcialmente elaborados son reintegrados a este país extranjero bajo un tratamiento aduanero especial, es decir, gravando solamente el valor agregado por las operaciones de ensamble o transformación efectuadas en México.

RAZONES POR LAS QUE SE DESARROLLA LA IME

El principal motor del desarrollo de la (IME) en México fueron los EUA ya que casi la totalidad de estas empresas es norteamericana, por lo que el desenvolvimiento de la IME va en relación al desarrollo de la economía norteamericana, razón por la cual se analiza su comportamiento.

A partir del fin de la Segunda Guerra Mundial, quedaron destruidas las economías de Europa y Japón, EUA. fue el único país con la posibilidad de "ayudar" a ellos, convirtiendo al período de 1945 a 1963 de auge a las exportaciones Norteamericanas hacia Europa y Japón, mismas que superaban por mucho las provenientes de esas dos regiones.

El fin de este período se dio a partir de que europeos y japoneses restablecieron su capacidad de producción, por lo que las importaciones de productos Norteamericanos fueran sustituidos por el consumo de productos elaborados internamente, y a partir de 1960 las exportaciones de EUA hacia dichos países se decrementaron en relación a las importaciones de los mismos.

Esta pérdida Norteamericana en el comercio internacional, se debió entre otras causas: a los salarios más elevados en EUA que los que se pagaban a trabajadores europeos, la tasa inflacionaria ayudó a deteriorar aún más su posición competitiva.

Esto motivó a que el gobierno norteamericano creara las fracciones 806.30 y 807.00 para disminuir el impacto de los dos problemas antes mencionados. Dichas fracciones señalan:

Fracción 806.30: Pueden reimportarse los productos metálicos (con excepción de metales preciosos) que han sido manufacturados o que experimentarán un proceso manufacturero en Estados Unidos y que fueron exportados para recibir en el extranjero uno de los siguientes procesos: fundir, frezar, esmerilar, taladrar, horadar, enrollar, cortar, perforar, laminar, formar, planchar, galvanizar u otras operaciones parecidas con excepción del ensamble, del atornillado o soldado. Estos artículos deberán de tener un tratamiento final en Estados Unidos. Los impuestos a

pagar son calculados sobre la base del valor de procesamiento en el extranjero, la reimportación solo podrá ser efectuada por aquellos que exportaron el producto.

Fracción 807.00: Puede reimportarse cualquier producto o componente -de cualquier material- manufacturado o que halla tenido algún proceso manufacturero en Estados Unidos y que halla sido exportado para recibir algún procesamiento o para ser ensamblado. En este caso no es necesario que el artículo reimportado reciba un procesamiento adicional en Estados Unidos y tampoco es obligatorio que sea reimportado por aquellos que lo exportaron. Los impuestos son calculados sobre la base del valor total de producto reimportado menos el valor de los componentes Norteamericanos. Por último el valor agregado en el extranjero está compuesto por:

Por los costos de operación, de administración y de mantenimiento del establecimiento.

Por materiales adicionales al producto.

Por los costos de la mano de obra.

En algunos casos por el beneficio asignado al establecimiento subcontratado.

Esta situación económica, y facilidades otorgadas por parte del gobierno Norteamericano originó que los industriales buscaran a la IME como una de las opciones a seguir y sus razones son:

La posibilidad de fraccionar sus funciones productivos por el alto desarrollo con que cuenta.

La diferencia en costos y principalmente en la mano de obra más barata en los países en vías de desarrollo.

La falta de intervención de un sindicato fuerte y la abundancia de demandantes de empleo en los países en los que se desarrolla la IME.

La falta de competitividad de las naciones desarrolladas, frente a los nuevos bloques económicos que están en procesos de formación.

Esto motivó a que los inversionistas en sus procesos productivos que necesitaran una fuerte composición del factor trabajo, observaran a México como una opción muy atractiva para invertir en la IME. Creando además las empresas gemelas, localizadas en EUA. y son las que proveen a las maquiladoras mexicanas siendo estas su contraparte gemela.

RAZONES POR LAS QUE MÉXICO A OPTADO POR DESARROLLAR LA IME

Es importante recalcar que las zonas en las que se desarrolló la IME, son los estados y principalmente los municipios fronterizos. Es por eso que el programa inicial para maquiladoras se desarrolló en esta zona. Misma que se ha caracterizado por el aislamiento del resto de la economía nacional, originado por su alejamiento de los grandes centros económicos del país y la inexistencia de vías de comunicación, adecuadas, entre otras. Motivo por lo que esta zona tiene una mayor relación económica con el país vecino, esto se explica por qué gran parte de los productos que necesita la población Mexicana de esta zona los adquiere en los EUA., y a su vez gran parte de los turistas Norteamericanos gastan su dinero en las ciudades fronterizas mexicanas. Todas estas actividades recalcan, que en un principio el auge económico de esta zona fue mayor que el del resto del país, ejemplificándose esto como sigue: En 1969 la P.E.A. (Población Económicamente Activa) ocupada en los servicios era del 31.6% en los municipios fronterizos, de 27.4% en los estados

fronterizos y de 22.7% a nivel nacional. Mostrando que se ocupaba un mayor número de personas en el sector terciario en esta zona.

El problema del desempleo en México, es como ya se conoce a nivel nacional. El gobierno, y en general la economía no tienen el soporte necesario para poder ocupar a la fuerza de trabajo existente, este problema se vio acrecentado en las zonas que no son centros urbanos, originando una movilización masiva, de todo este grupo de personas desempleadas o subempleadas a los principales centros urbanos del país, y a la zona fronteriza, motivados por una esperanza de una mejor forma de vida.

Inicialmente el desempleo en la zona fronteriza era relativamente bajo en relación al subempleo, el cual consistía en el principal problema, ya que para 1970 el 23.6% de la PEA era subempleada y solo el 4% era desempleada. El gobierno mexicano al observar la importancia que adquiriría el desempleo en la frontera, acogió de buena gana a la IME, buscando atraer a zonas y perímetros libres mexicanos esta inversión, con el objetivos de resolverle el problema del empleo y obtener divisas sumándolas a las ya existentes y financiar las importaciones necesarias para el desarrollo del país.

CRONOLOGÍA DEL DESARROLLO

Con base en las razones Norteamericanas y Mexicanas, se inician las actividades en nuestro país de la IME en 1965 al ponerse en marcha el Programa Nacional Fronterizo (PNF) como causa del término del acuerdo bilateral de "braceros" entre México y Estados Unidos, el cual permitía a los empresarios y agricultores Norteamericanos importar temporalmente la mano de obra Mexicana. El PNF

proporcionó las facilidades necesarias para la importación temporal de maquinaria, equipo y componentes, por parte de empresas manufactureras que se establecieron a los largo de la frontera norte del país.

Ahora bien, formalmente la IME surge el 10 de julio de 1966 con el acuerdo intersecretarial entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría de Industria y Comercio (SIC), hoy Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), a través de la adaptación contenida en el código aduanero mexicano, en el artículo 321.

Las facilidades que ha otorgado México para la importación de este tipo de industrias han repercutido en el interés, principalmente de empresas Norteamericanas para el establecimiento de las mismas en el país. El siguiente cuadro nos muestra cual ha sido la evolución de la IME, en el número de establecimientos, así como en la cantidad de personal que emplea.

AÑO	N.º DE EMPRESAS	PERSONAL EMPLEADO
1965	12	3,000
1966	25	nd
1967	74	nd
1968	143	nd
1969	183	17,000
1970	236	nd
1971	293	20,000
1972	345	nd
1973	368	nd
1974	455	75,974
1975	454	67,214
1976	448	74,496
1977	443	78,433
1978	457	90,704

AÑO	# DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO
1979	540	111,365
1980	620	119,546
1981	605	130,973
1982	588	122,493
1983	629	173,120
1984	722	202,078
1985	789	217,544
1986	987	268,388
1987	1,259	322,743
1988	1,490	389,245
1989	1,795	437,064
1990	1,929 (a)	461,490 (a)

Fuentes: Maquiladoras de exportación de su estructura productiva. María Dolores Gómez Castellanos.

(a): INEGI: Avances de las maquiladoras, Aguascalientes, 1991.

Como se observa en el cuadro, al inicio de la IME existían tan sólo 12 establecimientos, ocupando a 3,000 personas, y conforme el gobierno otorgó facilidades, tanto en 1971 y en 1972, el número de establecimientos se incrementó de 293 a 345 respectivamente, resultado de que las condiciones económicas en EUA. fueron favorables, motivo por el cual el crecimiento de este sector hasta esta época fue acelerado. En resumen las facilidades que durante este período otorgó el gobierno mexicano fueron:

- La mano de obra barata y las facilidades de importación temporal.
- El capital extranjero podría representar hasta un 100% de las acciones.

- Las empresas maquiladoras con capital extranjero podrían adquirir el control de los terrenos destinados a sus instalaciones a través del fideicomiso, contratado con cualquier banco mexicano, por un período de hasta 30 años.
- Las maquiladoras podrían establecerse también en una franja de 40 kilómetros a lo largo de las costas, teniendo la posibilidad de importar sin impuestos los insumos necesarios para la producción, siempre y cuando no existiesen restricciones por parte del país importador.

Para 1972, el gobierno crea un nuevo reglamento, en el cual se adiciona a las cláusulas anteriores lo siguiente:

- La ampliación de las zonas de establecimientos a todo el país, con excepción de las zonas altamente industrializadas y/o contaminadas.
- La venta de los bienes producidos por la IME en el mercado nacional se permite, siempre y cuando sustituyeran importaciones y pagaran los impuestos correspondientes a los insumos extranjeros.
- Los impuestos a la importación podrían ser garantizados con una fianza que representara sólo el 40% del crédito fiscal.

Por último, la Cámara Norteamericana de Comercio de México, en 1975 publicó una serie de peticiones para el establecimiento de maquiladoras:

- ♦ Contratar aprendices, pagándoles por debajo del salario mínimo.
 - ♦ Dar a los trabajadores el status de empleados de planta después de 90 días de trabajo.
 - ♦ Aumentar o reducir el personal, las horas o semanas de trabajo e inclusive los salarios, si la firma así lo requiere.
 - ♦ Despedir sin indemnización a los trabajadores "ineficaces".

- ◆ Instaurar un sistema de estímulos económicos para los trabajadores que ganen el salario mínimo, sin que las percepciones adicionales sean gravables.
 - ◆ Actuar como agente aduanal de sus establecimientos.
- b) Modificación de la Ley Federal del Trabajo, en lo que concierne a la política de ausentismo y despidos.
- c) La reducción de las cotizaciones al seguro social (IMSS) en el caso en el que la "semana corta" fuera establecida.

Estas peticiones las aunarán a una salida de las maquiladoras, razón por la que el Gobierno mexicano tuvo que ceder, aunque no en el rubro de impuestos. Todo esto propició un sistema mucho más atractivo para la IME y creó una gran inestabilidad en el empleo, originando además que las posibilidades de negociación quedaran en un nivel muy débil con el extranjero, redundando en el incremento en el número de establecimientos maquinadores en el país.

Es a partir de 1974, y principalmente en 1975, cuando la recesión económica en los EUA, hace que se decremente el número de empresas de la IME y el personal ocupado en la misma, lo que motivó a que el gobierno otorgara mayores facilidades (Las mencionadas anteriormente), para hacer más atractiva la creación de estas plantas en México. Esta caída fue propiciada también por una crisis económica a nivel mundial, y un incremento en los costos de la mano de obra mexicana, por la propia crisis y la devaluación abrupta del peso frente al dólar.

El período comprendido de 1977 a 1981 fue de crecimiento para esta industria, principalmente por las reformas a los reglamentos del artículo 321 del Código Aduanero, dentro de los que destacaban: La definición de una IME y que sólo

se establecía bajo el nuevo reglamento al obtener la autorización del programa de actividades para operar como maquiladora, además, de que cualquier empresa nacional que quisiera exportar bajo el régimen de maquila, podrá hacerlo siempre y cuando sus productos contuvieran un mínimo del 20% de contenido nacional. Esto repercutió para que de 1977 a 1981 los establecimientos se incrementaran de 443 a 605 y el total del personal ocupado fuese de 130,973 respectivamente.

Analizando los años de 1982 a 1987, observamos que es el año de 1982 cuando la IME tiene una ligera disminución en el número de establecimientos que se encontraban en el país. Este decremento fue originado por la crisis de la economía Mexicana de este año, ya que la deuda externa Mexicana había crecido a niveles muy altos (Esta deuda originada por la exploración y explotación petrolera que se dio en el sexenio del Lic. José López Portillo, siendo esta actividad una fuente muy importante de ingreso de divisas para financiar el desarrollo del país, y en 1982 el desplome del precio del petróleo). Por la crisis económica se tuvieron que suspender pagos por servicio de la deuda. La situación era adversa, la inflación aumentó manteniéndose hasta 1987 en cifras de dos y tres dígitos, llegando la máxima a 150% anualmente. Todo este grupo de situaciones económicas originó problemas de desempleo, bajo el nivel de obtención de divisas, etc. Es por eso que el 15 de agosto de 1983 se expide el Decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación".

Dicho decreto englobaba todas las disposiciones que se habían emitido con anterioridad y sentaba las bases generales, bajo las cuales se regía la IME.

Es en este decreto, donde se plasman con mayor nitidez los objetivos, que desde la creación del (PNF), buscaba México al fomentar la IME y que son los siguientes:

1. Incrementar la generación de divisas y empleos del sector.
2. Vincular a la industria maquiladora con el resto de la actividad productiva del país.
3. Que la IME se constituya como un elemento de impulso al desarrollo regional.
4. Que la IME se convierta en un elemento introductor y promotor del desarrollo e innovaciones tecnológicas.
5. Fomentar la participación de la inversión Mexicana en el esquema de maquiladoras.

Cabe mencionar que es dentro de este decreto cuando se permite a la IME la venta de hasta un 20% de la producción anual al mercado mexicano bajo condiciones específicas, destacando un nivel mínimo de contenido nacional, además de implementar la autorización de programas de operación para industrias que funcionan como proveedores a las maquiladoras.

Con el inicio del nuevo período presidencial, el del Lic. Carlos Salinas de Gortari, se expide el nuevo "Decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación" el 22 de diciembre de 1989, con el cual se le da un mayor impulso a la IME, además de que abroga el anterior decreto.

Dentro de los principales puntos que destacan en este decreto son:

- Se autoriza el acceso al mercado mexicano, siempre y cuando la maquiladora amplíe su producción para cubrir la demanda interna y hasta un 50% del total anual de la producción para exportación. No existen requisitos para

incorporar componente nacional, y en el caso de integrarlo, existen incentivos en razón a disminuir los impuestos sobre la importación del contenido externo del producto.

- Los procedimientos administrativos se reducen en gran medida.
- Se otorga la facilidad para la transferencia de maquinaria, equipo y otros elementos, bajo los términos de importación temporal.
- Se autoriza la operación de plantas albergue (Entendidas por estas a los proyectos de empresas y que sólo proporcionan tecnología y material para la operación, y es una compañía mexicana <en casos muy numerales>, la que opera el proyecto).
- Se autoriza la operación de empresas al servicio de la Industria Maquiladora de Exportación bajo el esquema de importación temporal.

Posteriormente se integra el "Decreto sobre las importaciones temporales para la producción de artículos de exportación" (PITEX), en mayo de 1990, el cual permite que una maquiladora cambie su programa de maquila sobre una línea específica de producción o la planta entera para los beneficios de PITEX.

Otros cambios al nuevo reglamento sobre la transferencia de tecnología, a la Ley sobre la propiedad intelectual, patentes y marcas, que fueran completadas para junio de 1991, fomentan la instalación de industrias maquiladoras.

Las negociaciones de un Tratado Trilateral, y en general la apertura comercial y económica de México hacen para la IME un futuro muy prometedor para su evolución y desarrollo.

**CRONOLOGÍA DEL DESARROLLO DE
LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO
TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO
MÉXICO-CANADA-E.U.A**

Cronología del TLC.

A continuación se detallan los avances, instancias y circunstancias que ha experimentado el proceso de negociación del TLC, entre México, Estados Unidos y Canadá.

1985

Se firma el entendimiento bilateral en materia de subsidios y derechos compensatorios, mediante el cual los Estados Unidos se comprometen a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones antes de aplicar un impuesto compensatorio.

1987

Los gobiernos de México y Estados Unidos firman un acuerdo que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en materia de comercio e inversión.

Agosto 7, 1989

Durante la séptima reunión binacional México-Estados Unidos celebrada en Tlatelolco, México, ambas delegaciones:

- Llegan a un entendimiento para acelerar a corto plazo las negociaciones sobre medidas arancelarias y no arancelarias en el marco de la Ronda Uruguay del GATT, de acelerar las pláticas sobre acero y derecho de propiedad intelectual, y de celebrar otras pláticas sobre textiles.
- Deciden iniciar pláticas exhaustivas durante la reunión cumbre de los presidentes: Salinas de Gortari y Bush. (a celebrarse en Washington en

octubre del mismo año) sobre facilidades de Comercio e Inversión y el acceso a mercados en áreas o sectores específicos.

Octubre 3, 1989

Durante la visita del presidente de la república, Lic. Carlos Salinas de Gortari, a Washington, el secretario de comercio y fomento industrial; Doctor Jaime Serra Puche da a conocer con sus homólogos estadounidenses, Roberta A. Mosbacher, jefe del departamento de comercio y la embajadora Carla Hills, representante comercial, la firma de sendos entendimientos;

1. Con el señor Mosbacher, el que establece el "Comité conjunto para la inversión y el comercio", organismo creado para cumplir las metas siguientes:
 - 1.1. Identificar oportunidades de comercio e inversión en cada país.
 - 1.2. Apoyar la promoción de estas oportunidades en cada país.
 - 1.3. Cooperar en la coordinación de eventos de promoción del comercio y la inversión, incluyendo la celebración de conferencias, exhibiciones, misiones de desarrollo de oportunidades de negocios y seminarios.
 - 1.4. Cooperar en el intercambio de información estadística global relativa a flujos de inversión.
2. Con la embajadora Hills, el que compromete la realización de futuras negociaciones con miras a facilitar el comercio y la inversión.
Adicionalmente, el Secretario Serra, y la embajadora Hills, anuncian:
 - Un acuerdo relativo a las exportaciones Mexicanas de acero a los Estados Unidos, y un consenso bilateral para eliminar prácticas que distorsionan el comercio de ese producto.

- El establecimiento de un ambiente constructivo sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, para promover la innovación tecnológica y la inversión en México.
- Un compromiso para revisar y mejorar el acuerdo bilateral textil para apoyar la continua expansión del comercio de textiles y vestido de una manera adecuada y ordenada.

Enero 21, 1990

En ocasión de la VII reunión de la comisión ministerial México-Canadá, celebrada en la ciudad de Ottawa, el doctor Jaime Serra Puche, secretario de comercio y fomento industrial, reitera el propósito de suscribir un acuerdo marco bilateral con Canadá para impulsar el intercambio comercial entre los dos países.

Marzo 16, 1990

En la presidencia oficial de los Pinos, el señor presidente de la República, Lic. Carlos Salinas y el señor Brian Mulroney, primer ministro de Canadá suscriben entre otros, convenios sobre minería, productos forestales, transportes, equipos y servicios relacionados con el petróleo, gas, petroquímica, telecomunicaciones, productos eléctricos, servicios de consultoría, productos automotrices, textiles, silvicultura, inversiones, transferencia de tecnología, maquiladoras, agroindustrias y procesamiento de alimentos.

En su mensaje el presidente Salinas de Gortari, afirma que México y Canadá fortalecen y reafirman su relación y muestran que las dos naciones y los dos pueblos no serán dejados afuera de los cambios que vive el mundo en esta época de conformación de bloques de nuevas relaciones económicas y también políticas, y señala que los acuerdos firmados y el acercamiento político entre México y Canadá

"Muestran que estamos decididos a participar en la vanguardia de la transformación mundial para beneficio de nuestros pueblos".

Por su parte, el primer ministro Brian Mulroney, afirma: "Para fomentar el comercio hemos concluido un memorándum de entendimiento que prevé consultas entre los dos gobiernos para así poder crear oportunidades comerciales y de inversión en sectores de interés prioritario, la nueva agenda entre Canadá y México es resultado directo de la convicción de que, ahora más que nunca, los dos países tienen mucho en común y mucho que ofrecer, además de que la naturaleza extremadamente difícil y complicada de los problemas sociales exige grados de cooperación sin paralelo entre las naciones.

Mayo 22, 1990

En la residencia oficial de los Pinos, el Lic. Carlos Salinas, Presidente de México, recibe de manos del honorable senado de la República, los resultados del foro nacional de consulta sobre las relaciones comerciales de México con el mundo.

las conclusiones de la consulta establecen claramente la necesidad y conveniencia para México, de iniciar negociaciones tendientes al establecimiento de un tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Al dar lectura a las conclusiones de esta consulta nacional al senador Maximiliano Silerio Esparza, señala que, "Las relaciones comerciales de México con Canadá y Estados Unidos, tienen una importancia especial, derivar de la cercanía geográfica y la intensidad de la relación económica.

Junio 11, 1990

Con base en la recomendación del honorable senado de la República (de mayo 22, 1990), el presidente de la República, Lic. Carlos Salinas de Gortari, acude a la ciudad de Washington para sostener pláticas con el presidente George Bush, sobre las relaciones bilaterales entre ambos países los dos mandatarios de proponer ampliarlas en el ámbito económico, así como crear un clima de mayor estabilidad y confianza para el comercio y la inversión, por lo que determinan que el establecimiento de un tratado de libre comercio es la mejor alternativa para lograr un crecimiento sostenido de sus economías e instruyen respectivamente al Doctor Jaime Serra Puche, secretario de comercio y a la embajadora Carla Hills, representante comercial de los Estados Unidos, para que inicien las consultas y trabajos preparatorios requeridos, para dar principio al proceso de negociación.

Agosto 8, 1990

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Doctor Jaime Serra Puche, y la embajadora Carla Hills, representante Comercial de los Estados Unidos, emiten en un comunicado conjunto, la recomendación a los presidentes Salinas y Bush, de iniciar las consultas tendientes a formalizar las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio entre los dos países.

Septiembre 5, 1990

El presidente de la República, Lic. Carlos Salinas de Gortari, instruye al secretario de comercio y fomento industrial la creación de la oficina de negociación del TLC. Y designa al doctor Herminio Blanco Mendoza, jefe de la negociación del mismo.

De igual manera, se instituye la comisión internacional del TLC, presidida por la SECOFI y compuesta por las secretarías de Relaciones exteriores, de Hacienda y Crédito Público, de Programación y Presupuesto, de Trabajo y Previsión Social, el Banco de México y la Presidencia de la República.

Para obtener una amplia participación de la comunidad nacional, se crean también las siguientes instancias:

I. El consejo asesor del TLC. Esta presidido por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial e integrado por los siguientes sectores:

- Académico
- Agropecuario
- Empresarial
- Laboral
- Público

II. Por su parte, los miembros de los sectores productivo, comercial y de servicios convienen en agruparse en la coordinadora de organizaciones empresariales de comercio exterior (COECE), presidida por el Licenciado Juan Gallardo Thurlow.

Septiembre 7, 1990

El gobierno de México acuerda con el de los Estados Unidos, iniciar las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio.

Septiembre 23, 1990

El Presidente Bush, solicita al comité de finanzas del senado y al comité de medios y procedimientos de la Cámara de Representantes del País, la autorización

formal para iniciar las negociaciones del TLC bajo el procedimiento expedito denominado Fast Track.

Febrero 5, 1991

Los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos anuncian simultáneamente su decisión de iniciar las negociaciones trilaterales que conduzcan a un Tratado de Libre Comercio, para crear en la región de América del Norte, la zona de libre comercio más grande del mundo.

Marzo 1, 1991

El titular de la SECOFI, Doctor Jaime Serra Puche, acude al evento de instalación del foro permanente de información, opinión y diálogo, sobre las negociaciones del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos, para exponer el punto de vista del Gobierno mexicano sobre el tema.

Junio 12, 1991

Se inicia el proceso de negociación del TLC, en la primera reunión ministerial, celebrada en Toronto, Canadá. Los equipos negociadores llegan a los siguientes acuerdos:

1. Establecen seis grandes áreas de negociación:
 - Acceso a mercados
 - Reglas de comercio
 - Servicios
 - Inversión
 - Propiedad Intelectual
 - Solución de Controversias

2. Integrar 18 grupos de trabajo para la negociación:

- **Aranceles y barreras no arancelarias**
- **Reglas de origen**
- **Compras del Sector Público**
- **Agricultura**
- **Automotriz**
- **Otros sectores industriales**
- **Salvaguardas**
- **Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios**
- **Normas**
- **Principios generales para la negociación de servicios**
- **Servicios financieros**
- **Servicios de seguros**
- **Transporte terrestre**
- **Telecomunicaciones**
- **Otros servicios**
- **Inversión**
- **Propiedad intelectual**
- **Solución de controversias**

3. Organizar durante el mes de julio de 1991, reuniones de todos los grupos de trabajo definidos, para intercambiar información y precisar los puntos básicos sobre los que laboran.

4. Organizar la primera reunión plenaria de los jefes de la negociación los días 8 y 9 de julio de 1991, para decidir la dirección que se dará a cada grupo de trabajo.

5. Organizar la segunda reunión plenaria de los jefes de la negociación los días 8 y 9 de julio de 1991, para decidir la dirección que se dará a cada grupo de trabajo.
6. Celebrar la segunda reunión ministerial los días 18, 19 y 20 de agosto de 1991, en la Ciudad de Seattle, Washington, para recibir los avances de los grupos y decidir las nuevas líneas de trabajo.
7. Celebrar en la segunda quincena de octubre de 1991, en México, la tercera reunión ministerial de negociaciones.

Junio 20, 1991

El titular de la SECOFI, expone ante el H. Senador de la república, los siete principios básicos de la negociación del TLC, y recibe una recopilación de las ponencias presentadas por los sectores: Empresarial, Comercial, de Servicios y la Ciudadanía interesada, en el foro permanente de información, opinión y diálogo sobre el TLC, la documentación comprende 256 trabajos de partidos políticos, organizaciones obreras y campesinas, instituciones culturales y educativas, agrupaciones sociales, clubes de servicio y personas interesadas en el tema del TLC. Con el siguiente resultado: 81% se manifiestan a favor, 7% en contra y 12% condicionaron su apoyo.

Julio 8 y 9, 1991

Se celebra la primera reunión plenaria de negocios en Washington D. C.

Agosto 6 y 7, 1991

Se celebra la segunda reunión ministerial en Seattle, Washington. Al término de las negociaciones se llega a los siguientes acuerdos:

1. Se establece de común acuerdo, que los aranceles vigentes al 12 de junio del presente constituyan la base para negociar su reducción paulatina. Esta se llevara a cabo, según los productos a la luz de tres criterios:
 - Los susceptibles de desgravarse de inmediato
 - Aquellos que puedan serlo a mediano plazo y;
 - Los que requieren un periodo mayor, así mismo, se buscará la eliminación de las barreras no arancelarias como son: Las cuotas y permisos de importación, negociando también plazos y productos.
2. Intercambiar el próximo 18 de Septiembre de 1991, las listas específicas de bienes que incluirán el programa de desgravación y las propuestas de supresión de cuotas y permisos.
3. En compras del sector público, analizar criterios específicos para definir la cobertura en esta materia, es decir, si además de las compras que efectuará el Gobierno federal se incluirán las estatales y municipales, así como las empresas paraestatales. Además se negocian los montos a partir de los cuales se aplicarán futuras reglas.
4. En materia de acceso, destacarán algunos de los sectores específicos, como son: Agricultura, Automotriz, Textil y Energéticos.
5. En el sector automotriz se destacan numerosas regulaciones, cómo son las disposiciones Estadounidenses para el consumo eficiente de la gasolina, conocido como el CAF; el convenio sectorial conocido como Autopac entre Canadá y Estados Unidos y el decreto para la industria Automotriz expedido por México el año pasado.
 - Frente a disposiciones tan complejas como variadas, los negociadores se abocan al análisis de las regulaciones que deben conciliar el desarrollo del

sector automotriz al interior de los tres países, como el incremento de su competitividad frente al resto del mundo.

6. Las tres naciones analizan los mecanismos idóneos para aplicar la regla de origen a los textiles producidos en otros países, con el fin de mantener la competitividad regional frente al resto del mundo.
7. En materia de normas se identifican 3 puntos de discusión. El primero relativo a las normas y estándares industriales y comerciales; El segundo referente a las disposiciones sanitarias sobre productos agropecuarios y, el tercero, aborda las relativas a la salud, protección al consumidor y preservación del medio ambiente.
8. En el capítulo de servicios financieros, los tres países convienen en reconocer la especificación del tema, por lo cual el acceso a ellos, por parte de los extranjeros, exigirá una negociación más complicada que deber definir cuidadosamente, la gradualidad de la apertura y el marco jurídico al que deber someterse.

En la mesa de negociaciones México, sostiene los siguientes planteamientos:

1. Insiste en el reconocimiento expreso de los distintos grados de desarrollo que existe entre su economía y las de Canadá y Estado Unidos a través de la consolidación del sistema generalizado de preferencias.
2. Presenta especial atención a los problemas que se derivan de la existencia de barreras fitosanitarias injustificadas o poco transparentes que, pro el momento constituyen grandes obstáculos a nuestras exportaciones.
3. Señala que en materia textil en la actualidad las exportaciones a los Estado Unidos están sujetas a cuotas injustificadas que limitan sus posibilidades de

- desarrollo en las categorías que es más competitivo, por consiguiente, promueve la eliminación del sistema de cuotas.
4. En el campo de energéticos, su posición es firme e invariable: las restricciones constitucionales sobre la materia son intocables.
 5. Que la aplicación de normas no se conviertan en pretexto para erigir nuevas barreras al libre comercio, para alcanzar este objetivo busca equiparar los criterios y el universo de obligatoriedad de las normas y estándares industriales, con respecto a las disposiciones no obligatorias, también de ser necesario unificar los principios de aceptación voluntaria.
 6. Considera que el acatamiento pleno de las disposiciones legales en materia de salud y ecología no está a discusión, sin embargo, indica que debe cuidarse estas disposiciones no se esgriman, en forma injustificada, como argumento para impedir el tránsito de bienes, como acontece con algunas disposiciones fitosanitarias que han impedido el acceso de productos agropecuarios mexicanos al mercado Estadounidense.
 7. Ratifica su posición con respecto a las salvaguardas: el ejercicio pleno de la soberanía exige que en el tratado se garantice la facultad de los gobiernos para imponer restricciones a la importación de mercancías, en caso de que surjan circunstancias excepcionales.
 8. Sostiene que, en congruencia con los principios del GATT, las salvaguardas deben ser transparentes y tener un carácter transitorio.
 9. En materia de subsidios y prácticas desleales (Dumping) busca establecer mecanismos rigurosos para combatirlos, sin que estos se utilicen como instrumentos neoproteccionistas.

10. Pugna porque en la definición de servicios incluya tanto aquellos que usan intensivamente el capital como la mano de obra.
11. En todas aquellas áreas en las que el constituyente recomendó una responsabilidad concreta al Estado, México mantendrá invariable su posición, y no abdicar en su derecho soberano.
12. Buscar mantener, con estricto apego a las normas y procedimientos legales, su atractiva situación en el mercado internacional de capitales.
13. Se ha propuesto consolidar las condiciones más eficientes para que las empresas tengan acceso fácil a un amplio abanico de opciones tecnológicas, lo cual se traducirá en aumentos substanciales de la competitividad de la zona.
14. Considera indispensable la creación de un mecanismo para la solución de controversias. ha manifestado, además, su deseo de crear mecanismos de consultas gubernamentales que permitan soluciones justas y expeditas. Se busca que las diferencias inevitables se resuelvan en forma ágil y conforme al derecho.
15. Busca fortalecer las bases para que México, como nación soberana tenga una amplia y sólida capacidad para decidir su destino en un mundo caracterizado por una mayor y más estrecha interdependencia política, económica y cultural.

Agosto 7, 1991.

El titular de la SECOFI, expone ante el H. Senado de la República los resultados de la segunda reunión ministerial, celebrada en Seattle, Washington.

Octubre 9 y 10, 1991.

Se celebra la tercera reunión de negociaciones en Otawa, Canadá.

Octubre 25, 26 y 27 , 1991.

Se celebra la tercera reunión ministerial en Zacatecas, México.

Diciembre 13 y 14, 1991.

Los presidentes Salinas y Bush se reúnen en la residencia presidencial de Campo David, Maryland. Ambos mandatarios realizan un balance de la evolución de las negociaciones e instruyen a sus negociadores para que preparen un primer texto completo, que incluya entre paréntesis, las diferencias que aún subsistan, para el mes de Enero.

Diciembre 16, 1991.

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial , Doctor Jaime Serra Puche, expone ante el H. Senado de la República, los resultados de la tercera reunión ministerial, celebrada en Zacatecas, México.

Enero 6 al 10, 1992

Se celebra la cuarta reunión plenaria de negociaciones en Washington, D.C.

Enero 16 y 17, 1992.

Se celebra la quinta reunión plenaria de negociaciones en Washington, D.C.

Febrero 4 y 5, 1992.

Se celebra la sexta reunión plenaria de negociaciones en Ottawa, Canadá.

Febrero 8 al 11, 1992.

Se celebra la cuarta reunión ministerial de negociaciones en Chantilly, Virginia.

Febrero 17 al 22, 1992.

Se celebra la séptima reunión plenaria de negociaciones en Dallas, Texas.

Febrero 28, 1992.

El Secretario de la SECOFI, expone ante el H. Senado de la República, los resultados de la cuarta reunión ministerial celebrada en Chantilly, Virginia.

Marzo 23 al 27, 1992.

Se celebra la octava reunión plenaria de negociaciones en Washington, D.C.

Abril 7, 8 y 9, 1992.

Se celebra la quinta reunión ministerial en Montreal, Canadá. Gracias a la labor realizada por las delegaciones de los tres países es posible eliminar la mayor parte de diferencias y alcanzar acuerdos substanciales en casi todos los capítulos.

Abril 11, 1992.

El titular de la SECOFI, explica en el recinto oficial del h. Senado de la República, los resultados de la quinta reunión ministerial, celebrada en Montreal, Canadá.

Abril 27 a Mayo 1, 1992

Se celebra la novena reunión plenaria de negociaciones en el Distrito Federal, México. Mayo 1 al 15, 1992.

Se celebra la décima reunión plenaria de negociaciones en Toronto, Canadá.

Junio 1 al 5, 1992

Se celebra la onceava reunión plenaria de negociaciones en Washington, D.C.

Junio 8 al 31, 1992.

Reuniones de los grupos de negociación de aranceles y barreras no arancelarias; reglas de origen, servicios financieros; compras del sector público agricultura; automotriz; energía; textil; subsidios y antidumping; principios de

comercio telecomunicaciones; inversión; propiedad intelectual y solución de controversias.

Junio 16, 1992

El jefe de la negociación del TLC, Doctor Herminio Blanco Mendoza, viaja a Washington, D.C., para sostener una reunión con el embajador Julius Katz sobre el tema de agricultura.

Junio 17, 1992

Reunión trilateral de trabajo entre el doctor Herminio Blanco, el Embajador Julius Katz y el señor John Weekes, para hablar sobre los temas de compras del sector público y automotriz.

Junio 18, 1992.

El Secretario de comercio y Fomento Industrial, Doctor Jaime Serra Puche, viaja a la ciudad de Denver, Colorado, en donde sostiene una platica informal con la embajadora Carla Hills y el Ministro Michael Wilson, durante el foro mundial.

Junio 29 a Julio 3, 1992

El doctor Herminio Blanco y los jefes de los grupos sostienen reuniones de negociación en la ciudad de Washington.

Julio 2, 1992

El titular de la SECOFI, viaja a la ciudad de Washington D.C., para sostener una reunión de trabajo con el jefe de la negociación del TLC, Doctor Hermino Blanco; el coordinador de la oficina de negociación del TLC, Doctor Jaime Zabudovsky y los miembros del equipo mexicano de negociación.

Julio 7, 1992

El jefe de la negociación de TLC, Doctor Herminio Blanco, se reúne en Washington, D.C. con sus contrapartes de EUA. y Canadá señores Julius Katz y John Weekes, respectivamente, para revisar el estatus que guardan los grupos de trabajo y negociación específicamente lo concerniente a los sectores de energía automotriz y compras de gobierno.

Julio 17, 1992

El Doctor Jaime Serra Puche, viaja a la ciudad de Nueva York, para sostener una reunión informal de trabajo con el ministro canadiense del comercio internacional, Señor Michel Wilson, en donde revisa el estatus de las negociaciones del TLC, y anuncia la sexta reunión ministerial de TLC.

Agosto 12, 1992

Concluyen las negociaciones sobre el TLC de América del Norte, después de una serie de sesiones celebradas en la ciudad de Washington, D.C. entre el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Doctor Jaime Serra Puche, el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson, y la representante Comercial de EUA. Carla Hills. En ese momento se encomienda a funcionarios de los tres gobiernos a la confección del texto final del acuerdo, el cual debe concluirse en breve tiempo.

Enero 4, 1993

Carlos Salinas de Gortari y William Clinton, confirmaron la prioridad del TLC, para el gobierno demócrata de la Casa Blanca, días antes de que el último entre en funciones al asumir su cargo de Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica.

Enero 5, 1993

Se confirma que el TLC estará en la agenda del 103 período de sesiones del congreso estadounidense.

Jesús Rodríguez y Rodríguez, Presidente de la comisión de Hacienda de la Cámara de Senadores de México, señaló que esta dispuesto a intercambiar opiniones del tratado comercial, con sus homólogos Estadounidenses y Canadienses.

Enero 7, 1993

Herminio Blanco, funcionario de la SECOFI, informo que en la reunión Salinas-Clinton se abordaron temas de ecología y laboral, y que de ninguna forma tiene relación con el TLC.

A su vez afirmó que México debe de crear acuerdos complementarios en cuestiones laborales y de medio ambiente, si pretende que este sea aplicado en los tiempos previstos, particularmente para asegurar el ingreso de inversiones al país ya que de no contar con estas se tendrán problemas agudos.

Enero 8, 1993

El portavoz de Clinton, George Stephanopolus, informa que las negociaciones formales de los acuerdos paralelos inician en la 2a. quincena de Febrero en Washington.

Enero 11, 1993

El Gobierno mexicano promueve la revisión de los términos de la asociación latinoamericana de integración (ALADI), a fin de evitar contradicciones en el comercio Internacional, cuando se apruebe el TLC. informaron fuentes diplomáticas.

Enero 12, 1993

El comité ejecutivo de la CTM y representantes de la American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO), iniciaron ayer un intercambio de opiniones que podría culminar en una propuesta de convenio colateral al TLC en materia laboral, informó Netzahualcoyotl de la Vega, Secretario de asuntos económicos de la central Obrera.

Enero 14, 1993

La poderosa central obrera AFL-CIO comenzó la preparación de un capítulo laboral, que estima condicionante para que el congreso norteamericano ratifique el TLC, afirmaron funcionarios de la misma.

La red mexicana de acción frente al TLC, reitero ante el Gobierno mexicano su demanda de que se incluya en el acuerdo la denominada "Agenda social".

Enero 19, 1993

Pharis Harvey, representante de la alianza para el comercio responsable, con sede en Washington, afirmó que es necesario derogar algunas cláusulas del tratado que afecten derechos laborales, así como también afirmó que el acuerdo en materia laboral debe de contener sanciones de tipo comercial y que las condiciones que se estipularan en el acuerdo deben rebasar la importancia que tienen actualmente.

Enero 20, 1993

Editorial: El TLC salió bien librado de su primer "Escaramuza" legislativa, cuando Michael Kantor quien sustituirá a Carla Hills como representante comercial de la Casa Blanca, compareció ante el comité de finanzas del senado, donde se analizó su nominación para el mencionado cargo.

Enero 21, 1993

La industria textil y de lana por afrontar la competitividad en el TLC, asegura el Vicepresidente de la cámara de la industria textil de Puebla, Tlaxcala, Fernando Martínez Cuevas. Dicha competitividad se ha conformado con base en la modernización de su infraestructura productiva lograda mediante la implantación de programas eficaces y la aplicación de nuevos sistemas de producción apoyados por la incorporación de sistemas tecnológicos de vanguardia.

Enero 22, 1993

El gobierno de Canadá podría introducir a mediados de febrero próximo al parlamento, las reformas de la ley necesarias para la ratificación del TLC con EUA. y México, informaron fuentes cercanas al gabinete de Brian Mulroney, así como también afirmaron que en caso de que el presidente norteamericano proceda de inmediato a la ratificación del acuerdo, Canadá iniciaría el proceso a más tardar el 15 de febrero próximo.

Enero 26, 1993

José Santos González, abogado fiscalista, informó que próximamente la SHCP dará a conocer una serie de correcciones fiscales para adecuar la legislación al nuevo entorno económico de baja inflación.

Enero 27, 1993

México, Canadá y EUA, brindarán un programa de apoyo emergente a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y substanciales en las importaciones derivadas del TLC, informó el Ministro de comercio, Industria, Ciencias y tecnología de Canadá, Michael Wilson.

Febrero 1, 1993

Mickey Kantor declaró que para EUA. es necesario agregarles salvaguardas más estrictas al tratado.

Febrero 5, 1993

Impone México cuotas compensatorias a EUA. informó Pedro Loyola, subsecretario de comercio exterior e inversiones extranjeras de la SECOFI, esta situación pone tensas las relaciones comerciales de México y EUA.

Bill Clinton mantiene su apoyo y compromiso con el TLC, afirma Charles Ron, representante comercial asistente de la Casa blanca.

Niegan en EUA. que el TLC valla a ser renegociado pese a presiones, se advierte en la reunión del subcomité de representantes.

El sector privado dio por hecho la negociación de un acuerdo paralelo al TLC en materia laboral, esto lo informó Héctor Larios Santillán, presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana.

Febrero 8, 1993

El informe de la comisión de Comercio Internacional de EUA. que se publica destruye por completo varios mitos alimentados por los enemigos del TLC. Este estudio concluye que el salario real promedio de EUA. subir gracias al tratado, y exactamente pasará lo mismo con el empleo, el informe establece que las tres naciones tendrán beneficios del TLC en: empleo, salario real crecimiento del PIB y crecimiento del ingreso nacional real.

Febrero 9, 1993

Michael Kantor invitó vía telefónica a Jaime Serra Puche a reunirse el 17 de febrero en Washington, con el motivo de definir las próximas acciones tendencias a asegurar la ratificación del TLC.

Crea Clinton una comisión intergubernamental para la negociación de los acuerdos paralelos.

Febrero 10, 1993

El Presidente de Argentina Carlos Saúl Menem informó que su gobierno está dispuesto a adherirse al TLC.

Febrero 12, 1993

Compañías como Kodak y American Express Co. están recabando fondos y promoviendo en el congreso la aprobación del TLC.

Febrero 15, 1993

Da inicio la reunión de la Comisión Binacional México Canadá, para analizar su agenda.

Febrero 16, 1993

El gobierno de Canadá que presentará al parlamento canadiense la legislación para aplicar el TLC.

Brian Mulroney, Primer Ministro de Canadá dijo que le era necesario esperar a completar los acuerdos suplementarios, siempre y cuando estos no afectasen al tratado comercial.

Febrero 17, 1993

Los gobiernos de Washington, Ottawa y México se mantienen en la afirmación que el TLC ha sido firmado y que ninguna legislación podrá reabrir las negociaciones, afirma hoy el titular de la SECOFI.

El dirigente demócrata Richard Gephard presentó una queja, ante el Presidente mexicano sobre el papel de su gobierno en un fondo de inversiones, pidiendo que se proscriban tales fondos y censurando la participación de entidades controladas por el gobierno mexicano, ya que dicho fondo apoya al "Robo de empleos en EUA." por financiar a empresas mexicanas para presentar ventajas en un costo de mano de obra mas barata, para las firmas norteamericanas. Además subrayo un cauteloso apoyo al TLC.

El encuentro entre Jaime Serra Puche y Michael Kantor inicio a las 8:30 AM y tuvo como propósito básico, sentar las bases para la negociación trilateral en ecología, salvaguardas y afirmando que no se reabrirá el tratado pero el último punto esta contenido en el capitulo VIII del TLC. Así como se acordó iniciar las negociaciones en marzo próximo.

Febrero 18, 1993

Los gobiernos de México , Canadá y EUA. iniciarán negociaciones de los acuerdos complementarios al TLC el 15 de marzo de 1993 en Washington, informó Jaime Serra Puche.

Fuentes de la unidad negociadora informaron que México y Canadá se oponen a negociar el capitulo de salvaguardas como pretende el Secretario de comercio Ronald Brown.

Jaime Serra Puche y Michael Wilson acordaron que el texto no se reabrirá y que los acuerdos deben ser congruentes al TLC.

Jaime Serra Puche luego de entrevistarse con Michael Kantor manifestó que los países acordaron trabajar para que el acuerdo sea ratificado y entre en vigor el 1 de enero de 1994, Ronald Brown afirmó que la aprobación congregacional del TLC es una prioridad de la agenda comercial. El grupo mexicano para los acuerdos esta encabezado por Herminio Blanco y el estadounidense por el representante comercial adjunto, Rufus Yerza; Canadá no nombra todavía representante. El Presidente Bill Clinton refrendó su compromiso de lograr una exitosa conclusión del TLC y lo incluyó como prioridad en su plan de los primeros 100 días de gobierno.

El presidente ha rechazado la eventual negociación del texto del TLC, pero ha reiterado que EUA. analizará los acuerdos suplementarios en materia de salvaguardas medio ambiente y laboral.

El Congreso estadounidense aprobará este año, afirmó hoy el Senador Demócrata Robert Torricelli, quien consideró que México es la respuesta al problema económico de EUA.

Febrero 19, 1993

Legisladores como el líder de la cámara baja, Tomas Foley, el líder de la mayoría demócrata Richard Gephard y el presidente del comités de finanzas del senado Daniel Mognihan, prevén también que el TLC será aprobado.

Nacional Financiera reitera paulatinamente su participación en Amerimex para maquiladoras que operan en EUA. confirmaron Jaime Serra Puche y este banco

esto por la protesta enviada al presidente Carlos Salinas de Gortari por el líder de la mayoría Richard Gephard.

La AFL-CIO afirmó que el TLC requiere de 20 modificaciones en materia laboral para tener el respaldo total de los trabajadores norteamericanos. William Donerty director de la central obrera aseguró que el TLC deberá revisarse cada 5 años para precisar su impacto económico en los 3 países, aseguró que la administración Bush no tomo en cuenta los aspectos laborales irrenunciables cuando negocio el TLC tales como: el derecho a la libre asociación, a la negociación, a la huelga, la protección para el trabajo femenino, y los niños, las condiciones y estándares de trabajo y seguridad social.

Febrero 22,1993

La congresista demócrata Barbara Boxer expreso el no rechazar al tratado pero que era necesario la consideración dentro de este por problemas ecológicos y laborales. También el senador demócrata Bill Bradley expresó su apoyo al TLC.

Febrero 23,1993

Los exportadores e importadores creen que los acuerdos complementarios que se negociaron con EUA. y Canadá afectarán la perspectiva positiva de TLC en México.

Bill Clinton afirmó que es una oportunidad el tratado, para que las empresas de EUA aumenten sus exportaciones a México por lo cual apoya al mismo.

Febrero 24, 1993

Autoridades de México, EE.UU. y Canadá estudian la conformación de certificados de origen y reglamentos uniformes para seguir de cerca la operatividad de las reglas de origen en el TLC.

Francisco Gil Díaz subsecretario de ingresos afirmó que es necesario la certeza de que los bienes que reciban beneficios, sean originarios de la región.

Renuncia Brian Mulroney, Primer Ministro de Canadá, se especula que su renuncia reforzará las acciones de los grupos que están en contra del tratado.

Febrero 25, 1993

Hace algunas semanas apareció el primer análisis de TLC que decía que bajo el tratado EE.UU. se veía beneficiado en: Salario, empleo, ingreso nacional y crecimiento del PIB, pero en estos momentos Gephard, la AFL-CIO y otros grupos continúan con que el TLC implica pérdida de empleos para EE.UU. encuentran ayuda indirecta de Bill Clinton porque éste no muestra un interés relevante.

Brian Mulroney envió una carta a la dirigencia de su partido presentó su renuncia como líder.

Canadá está procediendo con la legislación del TLC, y que el partido conservador tiene una importante mayoría en el parlamento, por lo que no habrá problemas para que éste lo apruebe. Fuentes políticas en Ottawa aseguraron que en el proceso legislativo que deberá culminar con la aprobación del TLC continuará a pesar de la sorpresiva renuncia de Mulroney.

Analistas están de acuerdo que la renuncia de Mulroney le da poder al Partido Conservador, para continuar al frente del gobierno, por lo que al estar él mismo a favor del tratado, no existe riesgo para su no aprobación.

George Stephanopoulos, vocero de la casa blanca negó que la renuncia de Mulroney afecte las negociaciones del TLC.

Febrero 26, 1993

Fernando Solana, Secretario de Relaciones Exteriores de México, afirmó que la renuncia de Brian Mulroney no afecta en nada el proceso del tratado.

Febrero 27, 1993

El Gobierno de Canadá presentó hoy ante el parlamento la Ley de Instrumentación para la Aplicación del TLC en Canadá.

Hermínio Blanco Subsecretario de Negociaciones Internacionales de la SECOFI, afirmó que la propuesta Estadounidense de crear un impuesto de 1% al comercio fronterizo para financiar proyectos de infraestructura en la zona "no ganara apoyo en México" ya que el TLC es un mecanismo para eliminar impuestos no para crearlos.

Marzo 1, 1993

La renuncia de Brian Mulroney al liderazgo del Partido Conservador que lleva implícito consideraciones en dos planos: El primero se refiere a los efectos de la misma sobre el futuro próximo del TLC de los escenarios a corto plazo; el segundo añade motivos a las implicaciones más generales de la renuncia al liderazgo de su partido. Indicarán en el curso previsto por demanda política de los dos principales partidos Canadienses en el sentido de que no obstante la mayoría conservadora en

el parlamento, es inaceptable que se apruebe un tratado de trascendencia como lo es el TLC por iniciativa de un gobierno en crisis, que muy posiblemente caiga al perder esa mayoría que hoy lo sostiene, en las próximas elecciones.

Marzo 5, 1993

Declara Clinton que la conclusión del TLC es un objetivo comercial prioritario para EUA. y que se esforzará por conseguir la firma de los acuerdos paralelos y la ratificación del mismo.

Marzo 11, 1993

Arsenio Farel C. Secretario del Trabajo afirmó que aún no existe una propuesta para la agenda de negociaciones suplementarias al TLC.

Bill Clinton afirmó que no presentará el acuerdo comercial a votación ante el congreso hasta que los suplementarios se hayan aclarado.

Michael Wilson afirmó que con y sin acuerdos paralelos se ratificará el TLC en Canadá.

Carlos Salinas de Gortari establece los tres principios sobre los que negociará el Gobierno mexicano los acuerdos paralelos.

Kantor anuncia que el paquete del texto de TLC y los acuerdo paralelos serán enviados al congreso en verano. Así como delinea los objetivos de EE.UU. en las negociaciones.

Marzo 13, 1993

Editorial: La nueva administración Estadounidense muestra menos interés en el tema y más dura en el proceso de negociación, los cual se debe básicamente a la prioridad que ha tenido William Clinton a los asuntos internos de su país a la fuerte

presión de algunos miembros conservadores del congreso de EE.UU. que manifiestan estar en contra del tratado.

Marzo 15, 1993

Comparece Michael Kantor ante comités del congreso en vísperas de las negociaciones de los acuerdos complementarios del TLC.

Kantor quien promovió la semana pasada el TLC al comparecer ante dos instancias legislativas, hablar el martes ante el comité de ecología y obras públicas del senado, y el miércoles ante el de agricultura de la cámara de representantes.

Ron Brown, Secretario de Comercio, señaló que su visita a México tiene como propósito central ratificar ante el presidente Carlos Salinas de Gortari el compromiso del Gobierno Estadounidense de concretar exitosamente acuerdo comercial.

Marzo 17, 1993

Ron Brown, afirmó que no se alterará el calendario del tratado con motivos de los paralelos.

Inicia la negociación de los acuerdos paralelos en Washington, no se consiguieron acuerdos sustantivos.

Marzo 19, 1993

El Gobierno Canadiense afirmó que no retrasará el parlamento la ratificación del TLC y éste será un catalizador del desarrollo económico independiente.

Marzo 23, 1993

Richard Gephar se entrevista con Salinas y suaviza su posición ante el TLC. Dice que "Si está bien hecho, será un tremendo motor de desarrollo".

Marzo 24, 1993

Bill Clinton reitera su compromiso hacia el tratado y su admiración a México , también afirmó que su administración lanzará un programa para preparar su industria para el acuerdo.

Marzo 31

Declara John D Negroponte, embajador de EUA en México que los ambientales son los problemas más importantes en la relación México-EUA

Abril 1

Anunciaron segunda reunión de pláticas de los paralelos al TLC y consideran que el mismo es un asunto de seguridad nacional.

Abril 2

Se Anuncia que México a gastado 110 millones de Nuevos pesos para impulsar el tratado.

El presidente William Clinton trabaja para lograr la aprobación del TLC, asegura que el libre comercio generará más empleos en EUA

Abril 5

El secretario del tesoro Lloyd Bensten secretario del tesoro del Gobierno de EUA se declaró partidario del TLC.

A su vez Herminio Blanco (jefe negociado del TLC) declaro que el mismo es la mejor opción.

Abril 6

Apoyan al TLC alcaldes de Canadá, EUA y México firmaron una resolución conjunta en apoyo al TLC negociado entre sus gobiernos.

El rubro de prácticas desleales y el TLC, revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias es una de antidumping mas importantes de desacuerdo.

Garantizan voto favorable de republicanos por el TLC, por parte de los congresistas norteamericanos republicanos en favor del TLC.

Abril 7

Se realizan reuniones preliminares de los negociadores de los tres países para la definición de las bases para negociar los acuerdos paralelos y para intercambiar información sobre las leyes que rigen en los tres países básicamente en México en materia laboral y ecológica.

Abril 8

Rechaza el primer ministro canadiense sanciones económicas en los paralelos, afirmación hecha también por Michael Wilson.

Abril 9

El TLC de América del Norte atrasa las negociaciones de un tratado comercial entre México y Nicaragua, por que los funcionarios negociadores mexicanos centran su atención en el primero, afirma el embajador nicaragüense en México.

Abril 12

Se anunció que no se homologarán salarios ni leyes laborales en el TLC por la creación del Comité Trinacional de Vigilancia.

Abril 16

Este jueves 15 comenzó la lucha por la Jefatura del partido conservador, el cual gobierna Canadá, y en general apoya el TLC.

México, EUA y Canadá deberán crear mecanismos que aseguren el cumplimiento correcto de los acuerdos complementarios al TLC, afirmó Rufus Yerxa.

Herminio Blanco declaró que ni los sueldos ni las legislaciones laborales de cada país están incluidas en las negociaciones, afirmó que se están negociando mecanismos de cooperación en cuestiones laborales. En materia ambiental no entró en detalle y en cuanto a salvaguardas afirmó que aunque se negocie, al final no se modificara por ningún motivo. Solo se trabaja en obtener mecanismos para aplicar e identificar en que momento se deben aplicar las salvaguardas, todo esto al finalizar la tercera ronda de negociaciones.

Abril 19

En la recta final los acuerdos complementarios del tratado, ya que solo dos reuniones mas tendrán los negociadores, están siendo una de carácter técnico en EUA y otra para finiquitar en Canadá, afirmó Jaime Serra Puche.

Abril 21

El gobierno de EUA considera que no es necesario exigir leyes ambientales mas estrictas a México y Canadá, en los acuerdos complementarios del TLC afirmó la representante comercial adjunta de la administración Clinton, en materia de medio ambiente y propiedad intelectual no habrá presión, ya que estas son adecuadas.

La gobernadora de Texas Ann Richards expresó su apoyo al TLC, afirmando que México es su puerta delantera para negociar con el mundo.

Los representantes de la AFL-CIO y la CLI de EUA y Canadá respectivamente presentarán un proyecto en el que demandan la inclusión de una carta social en el TLC para garantizar los derechos laborales mínimos.

Se estima que sesenta votos a favor del TLC dependen de un resultado satisfactorio de los acuerdos paralelos.

Abril 22

Los sindicatos mexicanos bloquearon el intento de agrupaciones obreras de EUA y Canadá, para la inclusión de una carta social en los acuerdos paralelos al TLC, ya que en los convenios firmados con la OIT y la ley laboral están contemplados muchos de los puntos que pretenden incluir en la "Carta Social" afirmó Juan S. Millan, de la CTM.

Michael Kantor afirmó que los acuerdos suplementarios serán fuertes y aplicables pero no infringirán la soberanía y tampoco ejercerán poderes supranacionales, esto al comparecer ante el subcomité del comité de medios y árbitros de la cámara de representantes.

El Presidente del Congreso del Trabajo Canadiense Robert White, solicitó a los dirigentes sindicales de América levantarse contra el TLC y los acuerdos neoliberales basados exclusivamente en la visión de mercado de las transnacionales.

Abril 22

Jaime Serra Puche informa que el 3 de mayo se tendrá el texto consolidado de los acuerdos paralelos y que en reunión programada para el 10 del mismo, los jefes negociadores iniciaran la eliminación de los "corchetes", para que en Junio el

documento sea presentado a los cuerpos legislativos de cada una de las tres naciones.

Abril 23

Rechazan sindicatos de EUA y Canadá los acuerdos paralelos, lo que generó la protesta de las agrupaciones mexicanas.

Ross Perot exhortó hoy a los senadores de EUA a rechazar el TLC y dijo que esa iniciativa no responde a los intereses norteamericanos.

El gobierno mexicano demandó hoy que las negociaciones de los acuerdos paralelos se sujeten a tres principios:

- 1 Ser consistente con la letra y espíritu del TLC
- 2 No llevar el establecimiento de barreras proteccionistas
- 3 Respetar la soberanía nacional

El sector de gobernación de México afirmó que el país requiere inversiones, pero no a costa de su medio ambiente.

Mayo 2

Mejoría salarial, cuando entre en vigor el tratado, afirmó hoy Carlos Salinas de Gortari, en apoyo al tratado.

Mayo 3

La oposición creciente de EUA será la única que puede frenar la aprobación y vigencia del TLC, afirmarán algunas asociaciones de ciudadanos en Canadá.

El pasado 29 de abril, 27 senadores republicanos enviaron una misiva a Clinton, en la que se comprometieron a trabajar con el para lograr la ratificación del acuerdo comercial, que aún necesita la aprobación de los respectivos órganos

legislativos, este apoyo estaba condicionado a que en la negociación de los acuerdos paralelos no quedasen muy estrictos para que los beneficios del TLC no disminuyesen.

La afirmación del director de la oficina de prensa de la casa blanca; León Panetta, colocó a la negociación en su peor momento y provocó la más amplia movilización en EUA y México para tratar de minimizar el impacto de la declaración.

Lloyd Betsen, reconoció que será difícil persuadir al congreso para la ratificación del TLC.

Mayo 3

Por primera vez en lo que va del sexenio salinista, Washington tuvo la oportunidad de ver y escuchar a José Córdoba Montoya, el enigmático asesor presidencial.

Córdoba se dirigió a la conferencia anual del consejo de las Américas, agrupación de las principales multinacionales en América Latina.

Mayo 4

Afirma José Córdoba Montoya en Washington que México no tiene planes de contingencia ante un posible fracaso del TLC, hay confianza en su ratificación. Esta persona es catalogado por algunos políticos como George Landau (presidente del consejo de las Américas) como la mejor persona para representar al presidente mexicano y lo describió como "el colaborador más cercano e influyente del presidente mexicano", un jugador "clave" en la planificación de la política económica del régimen.

legislativos, este apoyo estaba condicionado a que en la negociación de los acuerdos paralelos no quedasen muy estrictos para que los beneficios del TLC no disminuyesen.

La afirmación del director de la oficina de prensa de la casa blanca; León Panetta, colocó a la negociación en su peor momento y provocó la más amplia movilización en EUA y México para tratar de minimizar el impacto de la declaración.

Lloyd Betsen, reconoció que será difícil persuadir al congreso para la ratificación del TLC.

Mayo 3

Por primera vez en lo que va del sexenio salinista, Washington tuvo la oportunidad de ver y escuchar a José Córdoba Montoya, el enigmático asesor presidencial.

Córdoba se dirigió a la conferencia anual del consejo de las Américas, agrupación de las principales multinacionales en América Latina.

Mayo 4

Afirma José Córdoba Montoya en Washington que México no tiene planes de contingencia ante un posible fracaso del TLC, hay confianza en su ratificación. Esta persona es catalogado por algunos políticos como George Landau (presidente del consejo de las Américas) como la mejor persona para representar al presidente mexicano y lo describió como "el colaborador más cercano e influyente del presidente mexicano", un jugador "clave" en la planificación de la política económica del régimen.

El embajador canadiense en México, David Winfield aseguró que como no ha habido cambios en las condiciones bajo las que se firmó el TLC, su entrada en vigor será el próximo mes de enero.

Este día trascendió que Canadá, EUA y México preparan un texto legal consolidado de los acuerdos complementarios en medio ambiente.

Mayo 6

Michael Kantor afirmó que de no firmarse y ratificarse el TLC, podría significar inestabilidad política en México.

Mayo 7

El TLC, reforzará la permanencia de los cambios en la economía, y en este proceso habrá perdedores reconoció el titular del la SHCP, Pedro Aspe Armella.

Michael Kantor afirmó que es un mito que EUA no pueda competir con los bajos salarios mexicanos.

Mayo 10

El TLC entró en los espacios de emergencia nacional mexicano porque:

- 1) Pedro Aspe se reunió con su colega norteamericano, para decirle que si no se firma el tratado, México podría entrar en turbulencia financiera, ya que los capitales empezarán a emigrar.
- 2) En México, Jaime Serra Puche se ha reunido con editores, periodistas y columnistas para sugerirles que no le hagan caso a rumores del TLC que provengan de EUA, además de plantear un endurecimiento gubernamental en materia de información TLC.

- 3) Por la incapacidad de los negociadores comerciales, Carlos Salinas de Gortari dejó en manos de José Córdoba (jefe del gabinete presidencial y número dos de Los Pinos), la fase final de la negociación.

Mayo 11

En los primeros días de junio quedará concluido el texto final sobre los acuerdos paralelos afirmó un funcionario del equipo negociador.

Mayo 12

La administración de Clinton demandó ayer al congreso "fondos de emergencia" por 750 mil dólares para completar las negociaciones del TLC e informó que los acuerdos complementarios estarán listos en la última semana de junio, afirmó Michael Kantor.

Editorial: De acuerdo a los procedimientos establecidos en la legislación norteamericana (vía rápida o "fast track") ya se han cumplido las siguientes etapas: notificación formal del presidente al congreso (18 de septiembre de 1992) y la firma del presidente dentro de los 90 días de calendario después de la notificación al congreso (17 de diciembre de 1992).

Mayo 14

El día de ayer 24 diputados demócratas creó un comité para combatir el libre comercio, en tanto que los legisladores republicanos advirtieron que si los acuerdos complementarios van demasiado lejos, votarán en bloque contra el TLC.

El comité de representantes demócratas, comandado por Collin Paterson, dijo que sus miembros realizarán una campaña para convencer al público y a otros legisladores que el TLC es "demasiado imperfecto para ser enmendado".

El congresista Jim Korbe advirtió que si los acuerdos complementarios están cargados de regulaciones, sanciones comerciales, poderes extraterritoriales y otras medidas violatorias a la soberanía nacional, Clinton corre el riesgo de perder el voto de 70 miembros republicanos en la Cámara Baja.

Rechaza la CTM todo intento de vigilancia supranacional en el TLC, afirmó el abogado de la CTM, Moisés Calleja, al ser consultados por los jefes negociadores del trabajo.

Mayo 17

Continúa la incertidumbre alrededor del TLC. 107 votos en la Cámara de Representantes indefinidos, a favor 183, en contra 145: centro de investigaciones y docencia económica.

La composición actual del Congreso ha aumentado la incertidumbre acerca de la posición que asumirá el 103 congreso al revisar la legislación de instrumentación del TLC en 1993.

Mayo 18

La fijación de sanciones comerciales como castigo a los "violadores sistemáticos" de leyes económicas y a la investigación legislativa sobre la legalidad de una coalición para impulsar al TLC promovida por una representación comercial de la Casa Blanca, enmarcarán negativamente el inicio de las negociaciones del acuerdo de esta semana.

Mayo 19

Sería el "error del siglo" rechazar el TLC: Jones, habrá sectores laborales afectados, admite Clinton.

Tales declaraciones se hicieron a unas horas de que hoy comience en Ottawa, Canadá, una de las reuniones entre los jefes de la negociación: Herminio Blanco (México), Rufus Yerxa (EUA) Y John Weekes (Canadá).

Mayo 20

México contrató empresas de cabildeo en Canadá por 2.3 millones de dólares al año para promover su imagen, libre comercio (TLC) y facilitar tanto su aprobación como su entrada en vigor.

Mayo 21

Trascendió que en su segundo día las negociaciones de los acuerdos paralelos al TLC, "avanzaron notablemente" al quedar casi terminado el documento definitivo sobre medio ambiente.

Mayo 22

México y Canadá se opusieron al plan estadounidense de imponer sanciones comerciales a quienes violen normas laborales y ambientales. La decisión de los dos países creó una barrera en la negociación de los paralelos al TLC.

Mayo 24

Es saludable que exista un mecanismo que investigue las quejas sobre violaciones y las leyes, pero la solución de las anomalías debe ser "decisión de los propios países de acuerdo con sus legislaturas", "la idea de que podamos tener una agencia legislativa supranacional es francamente irreal": Gramm.

Mayo 27

Hoy, primera prueba legislativa para el TLC en Canadá, las discrepancias podría retrasarlo, advierte Kantor.

En medio de apoyos internacionales y un intenso debate interno, el TLC intentará hoy superar la primera etapa definitiva en que el parlamento canadiense, al ser sometido a votación en la cámara baja.

Mayo 28

Con 140 votos a favor y 124 en contra, la cámara de los comunes aprueba el TLC.

Mayo 29

Entrega la SECOFI al senado mexicano propuestas laborales del TLC, las cuales fueron presentadas a sus contrapartes en EUA y Canadá para el establecimiento de los llamados acuerdos paralelos al TLC.

Legisladores estadounidenses como Collin Peterson (demócrata por Minnesota), David Bonuir (demócrata por Michigan), James Exon (demócrata por Nebraska), entre otros se declararon en contra del TLC.

El pasado 30 de abril un grupo de congresistas que apoya el TLC expuso estar de acuerdo con el mismo en una carta dirigida al presidente Clinton la cual estaba firmada por 27 senadores republicanos, encabezados por Jack Danforth (por Missouri) y por el líder republicano en el senado, Bob Dole (por Kansas)

Mayo 30

Apretada votación por el TLC en Canadá, 140 votos a favor, y 120 en contra.

Junio 1

En las negociaciones que se llevan a cabo para concluir los acuerdos paralelos, existen diferencias para llevar a su fin las mismas, estas radican en que EUA insiste en que las comisiones trinacionales, puedan aplicar sanciones comerciales, concretamente incrementar los aranceles en aquellos productos en

donde se violen las disposiciones ecológicas y laborales, informaron altos funcionarios mexicanos, además indicaron que esta posición de los norteamericanos obligó a los negociadores mexicanos y canadienses a formar un bloque para rechazar la propuesta.

Continúa EUA intenso debate alrededor del TLC, Ross Perott reafirma su oposición al TLC, y representantes demócratas y republicanos como: Robert Matusi, Bill Richardson, Jim Koble y Nancy Johnson, apoyan al TLC. además de la fundación Heritage (Centro de Investigaciones Económicas).

El titular de la SHCP, admitió ante la prensa francesa la existencia del riesgo de inestabilidad social en México y agregó que se necesita la ratificación rápida del TLC, debido a una pesada carga del déficit comercial que hace imperativo atraer capitales extranjeros.

Junio 2

En las negociaciones de los paralelos, México propone que para el acuerdo complementario de derecho laboral: exhibir públicamente al país que viole disposiciones, instalar una comisión trinacional con las secretarías de trabajo: consultas permanentes y un apartado de solución de controversias: nuestro país insiste que la comisión tendrá únicamente funciones de supervisión a la aplicación del TLC.

Junio 3

Rechaza Mulroney incluir sanciones en los paralelos, durante su última entrevista con Bill Clinton.

Kantor afirma que los complementarios estarán a tiempo para entrar en vigor junto al TLC en enero de 1994.

La desgravación arancelaria dentro del sector agrícola en el TLC, se ajustará a las normas que rigen el GATT, porque se firmaron acuerdos bilaterales México-Canadá, Canadá-EUA y México-EUA aclaró Charles Mayer, ministro de agricultura de Canadá.

México plantea un fondo para invertir en medio ambiente, ante el acuerdo de protección ambiental para América Latina.

Junio 5

A pesar de la aprobación del TLC, en la cámara baja del parlamento canadiense, el acuerdo no llegará a convertirse en ley o sería abrogado, si cualquiera de los dos partidos de oposición más importantes de Canadá, llega al poder admitió Tony Clarke, presidente de la red canadiense de acción, que está en contra del tratado.

Canadá manifestó que está abierto a que se pongan sanciones para hacer cumplir las reglas laborales y de los acuerdos paralelos, si no se involucran castigos comerciales contra los países.

Junio 7

Complica EUA los acuerdos paralelos, insiste en negociar un tercer convenio sobre salvaguardas.

Junio 9

El secretario estadounidense de comercio, Ronald Brown, reconoció que una tercera parte del congreso apoya el TLC, otra tercera parte se opone y la restante se encuentra a la mitad.

Washington propone la creación de un comité de salvaguardas compuesto por un número similar de funcionarios de los tres países y que funcionará con apoyo al secretario de la comisión de comercio del tratado, según un borrador en la revista Inside US Trade.

Junio 11

El ministro canadiense de comercio exterior Michel Wilson, dijo que Canadá, EUA y México no pudieron ponerse de acuerdo en las negociaciones complementarias sobre ambiente y tema laboral, paralelos al TLC.

Junio 12

Los acuerdos paralelos del TLC se desenvuelven mucho mejor en la práctica que lo que se comenta en los medios de información, dijo el embajador de Canadá en México, David Windfield.

Junio 14

El TLC pasará su prueba de hierro ante el congreso estadounidense en cuanto concluyan las negociaciones de los cuerdos paralelos, y podrá entrar en vigor en enero de 1994, afirmaron un grupo de inversionistas del estado de Alabama, encabezados por John Andersen, subdirector de la división internacional del banco central.

Junio 15

La reacción de Kim Campbell como primera ministra de Canadá no altera el proyecto del TLC que ya suscribió el gobierno canadiense y sus socios de EUA y México.

Campbell de 46 años, y una de las jóvenes figuras destacadas del partido conservador progresista, reiteró este lunes la defensa del TLC y dijo a la prensa que "no habrá ningún cambio al respecto".

Junio 16

William Clinton admitió hoy que las negociaciones de los acuerdos paralelos del TLC han caído en un "callejón sin salida", pero confió en que pronto serán superadas las diferencias en la ronda negociadora que hoy concluyó.

Ante esta "rebelión", Clinton sostuvo que de enviarse ahora la cámara baja, el TLC sería derrotado, aunque dijo tener confianza en que será aprobado "cuando llegue el momento oportuno", por lo que juzgó necesario "sacar las negociaciones del callejón sin salida en que ahora se encuentran".

La ley que pondrá en vigor el TLC para América del norte será promulgada en los próximos días, cuando el gobernador general de este país otorgue su anuencia real, dijo el ministro de comercio exterior Michael Wilson.

En una conferencia sobre comercio internacional en Chicago este miércoles, Wilson afirmó que su país debe esperar hasta que concluyan los procesos legislativos en EUA y México para que el acuerdo regional pueda entrar en vigor en Canadá.

El sector empresarial lanzará probablemente una campaña total a favor del TLC, para América del norte luego de que se forjen acuerdos paralelos sobre temas ambientales y laborales, dijo hoy el representante de comercio de la Casa Blanca Mickey Kantor.

Junio 18

La posible renuncia del ministro canadiense de comercio internacional **Michael Wilson**, podría complicar las conversaciones sobre el TLC.

Junio 21

Las ganancias hasta ahora logradas por México durante las negociaciones del TLC podrían resultar afectadas por la demora que enfrenta la ratificación del acuerdo comercial, opina la revista **Business Week**.

Junio 22

No hay relación más estrecha entre dos naciones que la que tenemos con nuestro vecino México, aseguró el presidente **William Clinton**, luego de dar la bienvenida en la Casa Blanca a los miembros del gabinete mexicano que participan en la décima reunión de la comisión binacional.

Fruto de un semestre de esfuerzos para establecer una relación con la administración demócrata, tan cálida como la mantenida con su antecesora republicana, el encuentro de ayer permitió ratificar además el compromiso de llevar adelante el TLC.

Junio 24

Pide Brown a senadores ratificar el TLC; prevalecen críticas demócratas: en Canadá lo aprobó el Parlamento.

Ron Brown advirtió al senado que el rechazo del TLC, traería como consecuencia la pérdida de hasta 400 mil empleos de su país (EUA)

Canadá es la primera de las tres naciones en completar la fase legislativa.

México estudiará la posibilidad de denunciar ante el GATT las medidas antidumping de EUA-Serra.

Declaró Noyola una vez aprobado el TLC, México acudirá a todas las instancias para evitar tratamientos de sanciones estadounidenses, como sucedió en el caso del atún, el acero y el cemento.

Junio 26

El TLC no frenará a los indocumentados, afirmaron investigadores de la universidad de Tulane concluye que nadie puede afirmar con certeza que el TLC, hará que menos trabajadores emigren al norte en busca de trabajo.

Junio 27

En caso de que no se concrete el TLC, los estrategas mexicanos aplicarán un programa de ajuste económico más restrictivo que con tasas de intereses reales muy elevadas que causaron mayor desaceleración de la actividad productiva.

México tendrá su "as" bajo la manga, la nueva ley de inversión extranjera para atraer y mantener los capitales extranjeros.

Junio 28

Luis Rubio secretario de agricultura y recursos hidráulicos señaló que para México el TLC tiene como objetivo:

1. Integrarse a los procesos de globalización que se dan a nivel mundial.
2. Garantizar sus exportaciones a EUA y consolidares.
3. Competir con igualdad de circunstancias con otras regiones y atraer sus exportaciones.
4. Mejorar su posición de negociación comercial frente a otras regiones.

5. Elevar la productiva de la economía mexicana y con ello la economía del país.

Junio 29

Rudgaer Dornbusch del tecnológico de Massachussets dijo que si el tratado no es ratificado en este año, México experimentará la interrupción del ingreso de capitales foráneos.

Julio 1, 1993

En un fallo de 23 páginas en el Tribunal del Distrito de Columbia, el juez Charles R. Richey prohibió al gobierno entregar el texto del TLC al congreso, sin una evaluación del impacto ambiental, pues el pacto argumentó que "tendría efectos ambientales significativos y que empeorarían los problemas ambientales que ya existen en la zona fronteriza".

Julio 2, 1993

El Departamento de Justicia notificó formalmente a la corte del Distrito de Columbia que apelara el fallo judicial que acusa al gobierno de EUA de violar una ley ambiental, el cual puso en riesgo la ratificación del TLC en el congreso de este país.

El recurso de apelación será ejercido ante el tribunal correspondiente, el 11 de julio, cuando el abogado general del departamento de justicia, Drew Days, entregue toda la documentación a la corte de apelaciones.

Julio 3

El gobierno de Clinton demandó un rápido rechazo al fallo judicial.

Julio 4

El vicepresidente de EUA, Albert Gore, afirmó este día que Clinton seguirá el calendario original.

La Casa Blanca decidió mantener su calendario inicial para la ratificación del tratado en el congreso el cual debe someter un paquete comercial consistente en el texto del pacto, los acuerdos suplementarios y un programa de capacitación laboral.

Julio 5

El banco interamericano de desarrollo propone incluir en el TLC un fondo por 10 mil mdd para apoyar programas ecológicos.

Julio 10

Los representantes de México, EUA y Canadá acordaron en principio eliminar cualquier posibilidad de conferir poderes supranacionales a las comisiones laboral y ambiental en el marco de los acuerdos paralelos del TLC, sin embargo aceptaron que las instancias emprendan "recomendaciones" y se constituyan como vigilantes del cumplimiento de las legislaciones ambientales o laborales en cualquiera de los tres países. Anunciaron también que el 1° de julio se celebrara en Ottawa, Canadá, la próxima reunión viceministerial. Anunciaron los jefes de los tres equipos negociadores, Herminio Blanco de México, Rufus Yerxa de EUA., Robert Clark de Canadá.

Julio 15

Se presentó este día una iniciativa al congreso estadounidense para crear un banco norteamericano para el desarrollo, encargado de financiar proyectos de infraestructura y generación de empleos y empresas bajo el pacto de libre comercio con Canadá y México.

Julio 16

El titular de SEDESOL, Luis Donald Colosio, afirmó que México apoya la aplicación de multas a empresas contaminantes, pero está en contra de sanciones de tipo comercial, pues estas inhiben el comercio y afectan las cadenas productivas por completo.

Julio 17

La Casa Blanca demanda al juez Charles Richey por violar la separación de poderes, dañan la autoridad presidencial y aplicar en forma equivocada las leyes locales a tratados internacionales. EUA rechazó la propuesta mexicana para que la OIT (Organización Internacional del Trabajo) sea el sensor del cumplimiento de los acuerdos complementarios en materia laboral. Debido a que es un organismo controlado por europeos y al cual México ha cumplido algunos acuerdos.

El ministro de comercio de Canadá, Thockin, declaró que cree que se pueden reducir las bases de desacuerdos y se podrían suprimir las necesidades de sanciones comerciales.

Julio 22

Michel Kantor insistió que no ha modificado su postura sobre las sanciones, como mecanismos de presión.

julio 23

El líder de la mayoría demócrata en el congreso de EUA Richard Gephardt llamó a la administración Clinton a no poner en riesgo el TLC por buscar cumplimientos de calendarios políticos arbitrarios. "Si los acuerdos paralelos no son suficientemente buenos no tendrán mi respaldo", advirtió ante los miembros de la cámara de comercio.

En Ottawa los negociadores revelaron que los acuerdos en materia laboral "quedó resuelto en lo fundamental" no habrá comisiones supranacionales ni medidas proteccionistas.

Julio 24

Los jefes negociadores del TLC, de México, Canadá y EUA coincidieron en que en el término de la VI reunión no hubieron progresos considerables en los acuerdos suplementarios.

Julio 25

Aceptó México castigo económico e infractores ecológicos dentro del TLC.

La concesión mexicana se dio en la reunión ministerial entre Jaime Serra Puche (México), Michel Kantor (EUA) y Thomas Hockin (Canadá). EUA se negó a retirar de la mesa de negociaciones su propuesta de sanciones comerciales, es decir penalizará con tarifas arancelarias a los infractores públicos o privados de regulaciones nacionales.

México se dispuso aceptar multas financieras a empresas (no gobiernos) que no cumplan con las leyes. EUA contrapuso la necesidad, en última instancia de sanciones comerciales.

Julio 26

En reunión con miembros del consejo asesor del TLC durante su visita a México, Michel Kantor advirtió que para conseguir que el acuerdo comercial sea aprobado por el consejo, se deberá trabajar duro con el grupo de legisladores indecisos.

Julio 28

Jaime Serra Puche afirmó que no habrá sanciones comerciales derivadas de los acuerdos paralelos "ni estos se convertirán en barreras no arancelarias a lo ya negociado".

El acuerdo complementario en materia laboral ya está listo y prevé como sanción máxima la prohibición de las empresas que violen alguna disposición.

Julio 31

Las delegaciones técnicas encabezadas por los negociadores Jefes Rufus Yerxa (EUA) Herminio Blanco (México) y John Weekers (Canadá) trabajaron sobre los textos complementarios (medio ambiente, garantías laborales y salvaguardas)

Thomas Hockw afirmó que aceptó las negociaciones de los paralelos siempre y cuando estas no sacrifiquen la liberalización comercial, además reiteró que su gobierno está en contra de las sanciones comerciales por considerarlas nuevas avenidas hacia el proteccionismo.

Agosto 1

La gobernadora texana Ann Richards señaló que los senadores de EUA. que se oponen al TLC , solo en Texas se perderán 20 mil empleos al reducirse las exportaciones a México. Señaló que la contaminación ambiental en la frontera es un hecho pero que se debe atacar por ambas naciones.

El senador demócrata Ron Coleman se manifestó en favor del TLC, y señaló que de no aprobarse, México sufriría un deterioro económico que afectaría a EUA

Rafidah Aziz ministro de comercio exterior de Malasia enfatizó que el TLC será benéfico si representa una apertura para otros países.

Agosto 2

Jaime Serra Puche señaló que la legislación laboral mexicana y sus normas son las más altas que las de EUA y Canadá ya que hasta ahora México ha firmado 79 acuerdos con la organización internacional del trabajo, mientras que EUA 12, Canadá 30, además que el 88% de la fuerza laboral mexicana gana más del salario mínimo y que la venta de productos mexicanos a EUA representa el 0.57% del PIB de EUA, si se logra incrementar al gobierno provocaría una desocupación masiva de empleos.

Continúan las negociaciones de los paralelos, en materia laboral, al parecer llegaron a un acuerdo que puede impulsar una reforma en este terreno en México y más tarde en América Latina .

Agosto 3

Michel Kantor espera el fin de los paralelos a el próximo viernes, espera que habrá acuerdo general. Luego de la primera ronda ministerial, la semana pasada emergieron algunas coincidencias:

- a) Canadá no participará en la limpieza de la frontera
- b) El Banco Mundial ayudará con 4 mil millones de dólares en créditos
- c) Posiblemente se emitirán bonos para financiar proyectos fronterizos
- d) Se buscará la participación del sector privado

Agosto 4

EUA pretende algunas concesiones adicionales para usarlas como arma en la captación de votos para la aprobación del TLC en el Capitolio.

A su vez, se prepara el "reglamento de la ley reglamentaria del Art. 27 constitucional en el ramo del petróleo.", documento elaborado en función de lo negociado en el convenio comercial. Esto implica una apertura del sector petrolero. El

defasamiento de la paraestatal, para dar paso al sector privado en áreas antes restringidas. Funcionarios de la SECOFI aseguraron que esto era solo un rumor.

Agosto 15

El gobierno de Clinton convocó a los republicanos a apoyar el TLC, con este propósito se negociaron los acuerdos adicionales para llenar los huecos que según algunos grupos faltaban de cubrir el TLC.

Michel Kantor afirmó que Canadá fue el mejor librado de la negociación de los acuerdos paralelos, porque en el caso mexicano se tendrán que hacer cuantiosas y prontas inversiones en materia ecológica para que las industrias mexicanas no caigan en cometer infracciones.

Agosto 17

Los paralelos aún se encuentran con corchetes

Aun inconclusos los paralelos en el tema ambiental; 12 artículos a discusión.

El presidente Carlos Salinas de Gortari planteó "una resolución que establece que los salarios mínimos crezcan directamente proporcional al crecimiento de la productividad promedio de la economía", con esto afirma que el aumento salarial derivado del TLC será dirigido solo a los mínimos.

Agosto 18

Jaime Serra Puche afirmó a la Cámara de Senadores que los acuerdos paralelos consideran sanciones comerciales "aunque no los tradicionales". Acerca de los salarios mínimos dijo que tendrán que modificarse porque tienen rezago real.

Agosto 19

Asesores del TLC afirmaron que el tratado estará a tiempo; la votación final en el Capitolio ocurrirá en diciembre.

A su vez, ellos estiman que entre septiembre y octubre se concentra la redacción y envió de la ley de implementación para que entre noviembre y diciembre sea votado y aprobado por los legisladores estadounidenses.

Agosto 22

México aceptó la posición de EUA de sanciones y salvaguardas en materia ecológica y laboral, que significa el germen de nuevas medidas proteccionistas.

Agosto 25

El presidente de la ANIERM. Rodrigo Guerra, denunció que a cuatro meses que entra en operación el TLC, México no tiene definida una estrategia industrial y de comercio exterior para enfrentar la competencia industrial, ni el gobierno, ni el sector privado desarrollan sectores productivos, por obsoleto se eliminó el sistema de sustitución de importaciones, pero hoy el país no tiene un programa integral de largo alcance.

Agosto 29

Los presidentes, Carlos Salinas de Gortari, de México; Y William Clinton de EUA exhortaron ayer al congreso estadounidense a aprobar el TLC.

Agosto 30

El paquete que revisaron los congresistas se refiere al acuerdo básico firmado el 17 de diciembre de 1992, los acuerdos paralelos, el proyecto de limpieza e infraestructura fronteriza a EUA- México y un programa doméstico estadounidense de

asistencia laboral, se acordó que en septiembre sean las audiencias del TLC; coordinan la Casa Blanca y el Congreso el "paquete TLC"

Agosto 31

Objeciones del GATT al tratado, hay rubros que obstaculizan el comercio internacional: Dunkel.

El exsecretario del GATT, Arthur Dunkel, anticipó que esa institución solicitaría la modificación de algunos puntos del TLC de América del Norte, toda vez que no encuadran totalmente dentro de promoción de los flujos de comercio internacional.

Los rubros que se oponen al GATT, son: agricultura, textiles y los relativos a las llamadas reglas de origen.

Nota: Entre el 15 y 16 de septiembre se presentará ante el congreso de EUA el TLC.

Septiembre 2

Frustrado intento para que expresidentes norteamericanos apoyen el tratado.

La SECOFI afirma que el TLC cumple con todas las normas del GATT, por lo que es absurdo reabrirlo. México no cederá a presiones afirma Jaime Zabudowsky (jefe negociador del TLC) en respuesta a las declaraciones que hiciera Arthur Dunkel, exsecretario general del GATT.

Las modificaciones del salario mínimo y de la LFT, son condiciones indispensables para la recuperación de México, afirmaron negociadores de los acuerdos paralelos.

Septiembre 3

El cabildeo mexicano en EUA a favor que el TLC de frutos; contrarresta a los opositores. Informó el oficial mayor de la SECOFI, además informó de los gastos de cabildeo:

1991	15.4 millones de nuevos pesos
1992	20.0 millones de nuevos pesos
1993	25.00 millones de nuevos pesos

Septiembre 3

La cámara de representantes estadounidenses, votará sobre el tratado a principios de diciembre: Tom Foley (presidente de la misma).

Lanza Clinton campaña en defensa del acuerdo, refutando las declaraciones que emite Ross Perrot en su libro contra el tratado.

Septiembre 4

Bill Clinton refuerza su campaña para lograr la ratificación del TLC en el Capitolio y designó al excongresista republicano por Minesota , Fill Fieniel, como asesor especial para el TLC.

Jaime Serra Puche anunció que los paralelos en materia laboral y ambiental están muy cerca del final.

Septiembre 5

Bill Clinton afirmó hoy que el TLC es uno de los tres pasos que dará en las próximas semanas para sanear la economía y aumentar el nivel de empleo en su país.

Septiembre 6

Un nuevo acuerdo marcó entre México y la Comunidad Económica Europea, así como la posibilidad de sentar las bases para la relación de la Comunidad con el TLC. Serán los puntos a analizar el 23 de este mes, por los presidentes de la comisión de las comunidades Europeas, Jaques Dolores y de México Carlos Salinas de Gortari, cuando se reúnan en Bruselas en Europalia 93.

Septiembre 8

En los próximos 5 años, México, EUA y Canadá invertirán al rededor de 30 mdd para un programa de cooperación trinacional para hacer más eficiente la educación superior.

Septiembre 9

Aun se encuentra indefinida la fecha para enviar al congreso mexicano el TLC y los acuerdos paralelos, pero será en esta semana cuando se concluya con el trabajo técnico, afirmó Herminio Blanco.

Septiembre 11

La aprobación del pacto podría alargarse hasta 1994: Carlos Sales.

El TLC podría entrar en vigor hasta febrero o marzo del año próximo , estimó ayer el senador Carlos Sales Gutiérrez, presidente de la comisión de comercio de la cámara alta, mencionó que el retraso sería resultado del duro y áspero debate político-legislativo en los EUA por la ratificación del acuerdo.

Septiembre 12

Los exmandatarios (George Bush y James Carter) asistirán en partes a la firma de los acuerdos paralelos al TLC a petición del presidente William Clinton,

quien sostuvo que aquellos garantizan una "protección histórica para los derechos laborales y el mejoramiento ambiental regional".

Septiembre 13

Inicia la batalla para aprobar el TLC en el congreso de los EUA con él inició ésta semana de la primera fase del proceso de trámite, el TLC tendrá como defensores a los principales funcionarios de la administración de William Clinton, en tanto un centenar de empresarios de la comunidad latina definirán su posición acerca del acuerdo comercial.

Septiembre 14

Hoy la firma de los paralelos

Ceremonia simultánea en México, Washington y Ottawa: Jalón al TLC.

En lo que es considerado como "Último jalón" el TLC de América del Norte, hoy tendrá lugar la firma de los llamados acuerdos paralelos en una ceremonia simultánea que se efectuará en México, Washington y Ottawa.

Septiembre 15

El presidente Carlos Salinas de Gortari advirtió que el TLC y sus acuerdos paralelos son un "instrumento a largo plazo cuyos efectos no serán inmediatos, se registrarán gradualmente en las próximas décadas y para las siguientes generaciones.

Acuerdos paralelos al TLC de América del Norte -un paso más - Los titulares de los gobiernos de México, Canadá y EUA firmaron el 14 de septiembre de 1993 los acuerdos paralelos al TLC.

Septiembre 20

La firma de los acuerdos paralelos en materia laboral y ambiental por los presidentes de EUA y México, así como por la primera ministra de Canadá, se convirtieron en lo más destacado acerca del TLC para Norteamérica durante la semana del 13 al 19 de septiembre.

Septiembre 21

Al participar como orador principal en la conferencia internacional de industriales, que reúne representantes de las 600 corporaciones más importantes del mundo, el presidente Carlos Salinas de Gortari, pidió descartar interpretaciones erróneas en cuanto a los alcances del tratado.

De igual forma demandó desterrar prejuicios y evitar que se utilice el pacto trilateral para dar batallas políticas coyunturales, que por su naturaleza, poco tienen que ver con el sentido y el alcance del mismo.

Septiembre 22

En un golpe potencialmente mortal para la ratificación del TLC, el poderoso líder de la mayoría demócrata de la cámara de representantes, Richard Gephardt anunció que votará en contra del pacto comercial con México y Canadá, porque "es mejor no tener un acuerdo, a uno deficiente que no fomentará el progreso futuro de la sociedad estadounidense", indicó, además que comenzará una campaña de desprestigio por considerarlo "una gran amenaza a nuestros salarios y nivel de vida".

La oposición de Gephardt, misma que hasta ahora no era definitiva, influirá la decisión de 20 a 30 congresistas demócratas de votar contra el TLC, lo que aumentará a cerca de 100 el déficit actual de votos para obtener la aprobación del pacto con México y Canadá según los mejores cálculos de opositores y seguidores.

Septiembre 22

El TLC entrará en vigor el 1 de enero de 1994, sostuvo en Bruselas el secretario de comercio Jaime Serra Puche, quien descalificó de ese modo el anuncio del líder de la mayoría demócrata de la Cámara de Representantes Richard Gephardt, en el sentido que votará en contra del convenio comercial.

Septiembre 23

El secretario del tesoro estadounidense Lloyd Bensten calificó de "tonterías" los argumentos de que el TLC deprime los estándares de vida de los estadounidenses, mientras que Robert Matusi, quien dirige la lucha en la cámara de representantes a favor del pacto comercial, afirmó que el acuerdo "nos conviene a todos".

Por otra parte, Bentsen señaló que resulta "tonto" aceptar los argumentos de que el TLC deprima los estándares de vida de su país debido a la diferencia salarial con México.

Septiembre 24

EUA: podría dar por terminado el TLC, si México disminuye sus estándares ambientales, una vez que el pacto entre en vigor, señaló el miércoles pasado el representante comercial de EUA: Rufus Yerxa.

Rufus dijo ante el subcomité de energía de la Cámara de Representantes que el tratado ha sido negociado si en entendido de que los estándares ambientales de México continuaran incrementándose.

El representante comercial estadounidense hizo notar que cada uno de los miembros del tratado tiene el derecho de terminar unilateralmente su participación después de habérselo hecho saber a las otras partes con seis meses de anticipación.

Septiembre 25

En lo que ha sido considerado como un triunfo para el presidente William Clinton, la Corte Federal de Apelación anuló la orden del juez Charles Richey que obliga a la Casa Blanca a evaluar el impacto ecológico de la puesta en marcha del TLC como condición para su ratificación en el congreso.

Aún cuando la decisión de la corte fue unánime, las organizaciones ecologistas promotoras de la acción judicial el contra del TLC, anunciaron que apelaron el fallo ante la Suprema Corte de EUA:

Septiembre 27

James Dostohyz, asesor político de empresas de cabildeo estratégico en la Unión Americana, aseguro que a pesar del millonario gasto en cabildeo, el esfuerzo mexicano por promover el TLC y buscar su ratificación, ha sido un fracaso a tal grado de que generó oposición al acuerdo comercial, por los montos tan abultados de dinero.

Septiembre 28

Viola leyes mexicanas y canadienses el TLC, coinciden especialistas jurídicos de ambos países.

Septiembre 29

El presidente estadounidense pidió ayer a los congresistas de su país acelerar la revisión y envío de observaciones sobre el borrador de la ley de

aplicaciones al TLC, para que la iniciativa final sea la enviada al Capitolio el 1 de noviembre y pueda ser votada este año.

La solicitud formal del "calendario de ratificación" fue hecha a los líderes de ambas cámaras mediante una carta enviada ayer por la tarde.

Septiembre 30

En un intento por sacar votos "de donde sea y como se pueda" la administración Clinton ha reabierto los contactos con el gobierno mexicano a efecto de hacer mayores ajustes al TLC y contar con más argumentos para lograr la ratificación en el congreso.

El TLC entre EUA: Canadá y México tiene pocas posibilidades de ser ratificado por el congreso estadounidense, debido a la fuerte oposición que enfrenta, señalaron funcionarios de la Cámara de Comercio de EUA

Octubre 23

El grupo de representantes demócratas y republicanos, encabezado por el republicano de Arizona, James Lolpe, y por el demócrata de Nuevo México, Bill Richardson, forman parte de las gestiones en busca de apoyo para la ratificación del pacto comercial firmado entre Canadá, Estados Unidos y México, para entrevistarse con el primer mandatario mexicano.

Octubre 24

El presidente William Clinton pidió a la población un voto de confianza para proteger el programa de cambios y urgió a entender la importancia económica del TLC de América del Norte.

Octubre 26

Estamos ya en una situación en la que si se lleva a cabo una votación secreta del TLC sería aprobado difícilmente declaró W. Clinton, y prometió aumentar enormemente su campaña a favor de la ratificación del tratado.

Octubre 27

El presidente norteamericano rechazó hoy que el triunfo del Partido Liberal de Canadá afecte el TLC y externó su confianza en que el proceso de ratificación del tratado continua sin ser renegociado.

Octubre 28

El Primer Ministro recientemente electo en Canadá, Jean Chretien reiteró hoy su intención de hacer modificaciones a algunos puntos del TLC.

Octubre 29

Carlos Salinas de Gortari apuntó sobre Canadá y la posición del nuevo gobierno liberal de Jean Chretien, que espera a que el Primer Ministro que es lo que quiere del TLC, pero con la firme convicción de que no se renegociará nada.

Octubre 30

Los Comités de Medios y Procedimientos, así como de Finanzas, encargados de revisar en forma separada el borrador de la Ley del Pacto y recomendar enmiendas a la Casa Blanca, aún no han fijado el día exacto para la reunión bicameral en EUA

Octubre 30

El gobernador de Arizona Fito Sumington viajará este miércoles a la Ciudad de México para reunirse con el presidente mexicano y expresarle su apoyo al Tratado. Siendo Sumington uno de los principales promotores del mismo.

Noviembre 16

Dieciséis congresistas norteamericanos decidieron pronunciarse a favor del TLC, mientras cuatro se opusieron a la ratificación del mismo, por lo que reduce el margen de votos necesarios para alcanzar la ratificación, según información del líder de la minoría republicana Robert Michel.

Noviembre 17

El TLC cerrará un capítulo en la historia de las relaciones entre México y EUA cuya característica principal ha sido el acercamiento sin precedente entre las dos naciones, resultado de los esfuerzos estadounidenses por convertir al país vecino en aliado confiable.

Noviembre 18

La Cámara de Representantes concluyó un acalorado debate en el que seguidores y opositores del TLC, presentaron ante el mundo sus opiniones a favor y en contra del controvertido acuerdo.

Noviembre 19

Un jubiloso Bill Clinton comentó que a la aprobación del TLC, marca una etapa de lo que se puede hacer al rededor del mundo y abre el camino para discutir una nueva era de las relaciones de México y EUA

El Vicepresidente Alber Gore, a quien se atribuye haber sido un factor decisivo para "sacar adelante" el voto favorable al tratado en el Congreso, dijo que la victoria en el capítulo fortalecerá al presidente norteamericano en su búsqueda por un acuerdo comercial mas elaborado a escala mundial.

Noviembre 21

Nuevamente fueron republicanos los votos decisivos para la aprobación del TLC, al superar la aduana senatorial Estadounidense al obtenerse 61 votos a favor y 38 en contra.

Noviembre 22

Carlos Salinas de Gortari afirmo que México negoció un Acuerdo Comercial, no una reforma política, y manifestó los beneficios que estima que traerá el mismo, esto con motivo de la ratificación del TLC ante el Senado Norteamericano.

Noviembre 23

El Senado de la República Mexicana ratificó el TLC con una abrumadora mayoría de votos con 56 a favor y 2 en contra por parte del PRD, y hubo seis ausencias del PRI.

Noviembre 24

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial , explicó que el gobierno mexicano ha estado en pláticas con la administración de Jean Chretien y "no vemos ninguna complicación" para que el TLC empiece a operar el primero de enero de 1994.

Noviembre 25

Los organismos sindicales de Canadá, Estados Unidos y México deberán unirse para capitalizar a favor de las ventajas que ofrece el TLC para América del Norte, señaló hoy la Organización Interamericana de Trabajadores (ORIT).

El secretario general de dicho organismo Luis Anderson, hizo un llamado de unidad a las centrales sindicales de las tres naciones de Norteamérica, como harán los empresarios para sacar el máximo provecho del acuerdo comercial.

Noviembre 26

La SECOFI explicó que una vez ratificado el TLC por el Senado mexicano, los legisladores mexicanos, deberán hacer cambios a las Leyes Aduaneras, Código Fiscal de Comercio Exterior, Ley Orgánica del Tribunal Fiscal de la Federación, Ley de Profesiones, Ley de Exportaciones, Ley Orgánica de PEMEX, Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica y Ley Federal de Derechos de Autor.

Noviembre 27

Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio, afirmó que para aprovechar las oportunidades que ofrece el TLC ha sido necesario modificar el marco normativo a fin de garantizar la competitividad de las empresas Mexicanas, de ahí las iniciativas enviadas al Congreso para ajustar a las nuevas circunstancias la Ley de Inversiones Extranjeras, las reglas sobre compras gubernamentales, la Ley Aduanera, y la Ley del Sistema Financiero.

Noviembre 29

Por presiones de EUA México aceptó las negociaciones comerciales de los sectores azucarero y de cítricos, las cuales modifican lo negociado en el TLC y

limitan a la parte mexicana las exportaciones de esos productos al mercado Estadounidense.

Noviembre 30

Se afirmó que entrada en vigor del TLC a partir del primero de enero de 1994, es prematuro hablar del ingreso de nuevas naciones al mismo, en este caso de Centro América, a lo cual Bill Clinton exhortó a esta comunidad de países a iniciar una nueva era en materia comercial.

**EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE
COMERCIO MÉXICO-CANADA-EUA**

GRUPOS DE NEGOCIACIÓN

Como ya se habrá dado a notar anteriormente, en la cronología hablamos de las reuniones que efectuaron las partes negociadoras de México, Canadá y EUA, para establecer los calendarios de trabajo y definir cuáles eran las áreas que se tenían que abordar para estructurar un tratado de libre comercio, en una de estas reuniones se acordó trabajar en 18 grupos de negociación, por lo que, a continuación los enunciaremos y a su vez trataremos de dar una explicación del porque de cada uno de ellos.

Grupo 1: ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS

En el comercio entre países se aplican impuestos los bienes intercambiados internacionalmente, los cuales constituyen en la mayoría de los países, el principal instrumento de política comercial. A dichos impuestos se les denominan aranceles.

El propósito fundamental de un arancel a la importación es el de proteger a los productos nacionales de la competencia externa. Un país no solo puede colocar obstáculos a la producción externa con los aranceles sino que también interpone barreras tales como: normas sanitarias y fitosanitarias, decretos tope a la producción extranjera que entra al País, etc. Este tipo de obstáculos se les denomina barreras no arancelarias.

Ahora bien uno de los objetivos que se busca con la negociación de este grupo, es la eliminación total pero paulatina de los aranceles y barreras no arancelarias para el comercio de bienes que se contemple en el TLC.

Al eliminar estas barreras, se logra colocar en competitividad similar a los productores de los tres países, sus bienes e insumos están al mismo costo y a su vez los consumidores obtienen bienes de las tres naciones bajo un precio y calidad competitiva.

Cada país tiene una estructura diferente de aranceles que aplica a los bienes externos, a continuación mencionaremos cuál es la base de cada uno de ellos:

México.

En México, existe la tarifa del impuesto general de importación (TIGI), la cual está integrada por 11,804 fracciones y con excepción de 8, la totalidad de la tarifa mexicana consiste en aranceles establecidos como un porcentaje del valor declarado de la mercancía importada (arancel ad-valorem) y en las fracciones correspondientes al sector azucarero se agrega un arancel específico únicamente.

A su vez existen las fracciones exentas de impuestos y las que van a gravar sobre el valor de la mercancía oscilando esas tasas del 5, 12, 15 y 20%

EUA

En EUA existe una estructura que aplica aranceles ad-valorem y específicos.

La tarifa del impuesto general de importación de EUA está integrada por 9,140 fracciones, distribuidas en 99 capítulos. Aunque cabe destacar que los impuestos que pagan un arancel más alto fueron los artículos de la industria textil, calzado, frutas, jugos concentrados y vidrio, entre los más importantes productos que México es más competitivo que EUA.

Además de la tarifa antes mencionada en EUA existe el sistema generalizado de preferencias, el cual permite a los productores mexicanos exportar a Norteamérica, siempre y cuando el producto sea elegible bajo este mecanismo preferencial.

México enfrenta en el mercado una tarifa arancelaria en promedio de 3.04%, lo cual no implica que los impuestos a la importación son bajos ya que como mencionamos con anterioridad, los productos competitivos mexicanos no pueden ingresar al mercado estadounidense por que el gravamen a estos es alto, ejemplo de esto es el tabaco que se grava con el 76.6%, el brandi con el 60.8%, el calzado con suela plástica con 48.2% entre los mas importantes.

Canadá

La tarifa del impuesto general de Canadá está integrada por 7.741 fracciones distribuidas en 98 capítulos, destacando que la mayor parte de las importaciones de Canadá, (67.4%) ocupan fracciones que se gravan con el 5%, menos o exentos.

Por otro lado en Canadá existen un sistema que al igual que en EUA los productos se pueden beneficiar de el, para reducir la tasa arancelaria que grava el mismo (tarifa preferencial de Canadá).

Por otro lado Canadá aplica a productos mexicanos competitivos un arancel muy alto para proteger su industria. Otro factor que desalienta el comercio con Canadá es el llamado "picos arancelarios", que al igual que en EUA fomentan la importación de materias primas, y no productos procesados o ya terminado. Ejemplo claro de esto son los minerales en bruto, que en Norteamérica están exentos de

arancel, pero los minerales refinados y aleaciones especiales se llegan a gravar con hasta un 20%.

Como ya se ha mencionado cuales son los problemas en cuanto a aranceles se refiere debemos tener claro que el objetivo de la negociación es:

En primer término, el de reconocer que el grado de desarrollo de las economías es diferente, por lo que se necesita que las ventajas de los sistemas de preferencia se consoliden para poder efectuar una plataforma de exportación.

En segundo término, es negociar plazos de desgravación que brinden oportunidad a los sectores de las tres economías de adecuarse al entorno a largo plazo. Ejemplo de esto es el que México elaboró una lista de nuevas negociaciones por sectores, distinguiéndose aquellos en los que la planta productiva mexicana está en capacidad de competir, y aquellos de los que necesitan un periodo mayor (ya sea de 5 a 10 años), para adecuar al sector para competir con el extranjero.

Cabe destacar que la desgravación arancelaria resultante del TLC, se aplicará solo a los productos que de acuerdo a las reglas de origen se negocien en el marco del tratado, se consideren procedentes de los países signatarios. Los aranceles mexicanos y otros impuestos de importación continuarán en vigor para los productos que provengan de terceros países.

Grupo 2: REGLAS DE ORIGEN

Para la negociación de un TLC, implica el libre movimiento de mercancías de un país a otro, estando estos suscritos al mismo y a su vez estas naciones mantienen relaciones comerciales con el resto del mundo, motivo por el cual se puede establecer una triangulación de mercancías con un tercero. Con esto queremos decir

que un tercer país, ajeno al tratado envía mercancías a uno de los socios comerciales (en el cual la tarifa de importación es baja en comparación con su socio comercial) y posteriormente enviar el producto al otro socio.

El objetivo del grupo es solucionar el problema antes mencionado, elaborando un conjunto de normas, que determine y defina los requisitos que deberán cumplir los productos para gozar del trato preferencial dentro del TLC. En otras palabras, el tratado busca que su firma beneficie básicamente a las tres naciones, determinando que productos gozan del trato preferencial sobre los provenientes de países ajenos a la región todo esto sin desconocer la necesidad de promover la competitividad de la región, y permitir cierto contenido extraregional en los procesos productivos.

Si un producto es fabricado totalmente en la región, el problema para determinar cual es el lugar de procedencia es nulo, pero al intervenir procesos productivos, materias primas e insumos en general entre otros de terceros países, surgen discrepancias para determinar su procedencia ahora bien con la práctica de llevar acabo las reglas de origen se han enfocado cuatro métodos para determinar qué productos gozan del trato preferencial:

1.- Porcentaje regional

Si el contenido regional (valor de los insumos regionales más el costo directo del procesamiento en la región) del producto es superior a un porcentaje predeterminado del valor, el bien es considerado originario de la región.

Entendemos por costo directo de producción a una lista de rublos incluida en la contabilidad de las empresas, este método es fácilmente comprensible, porque

sólo se define el porcentaje de valor de la producción que debe ser regional, pero el primer problema al que se enfrenta es que opera en países en los que el costo directo de mano de obra es muy bajo además de las fluctuaciones de precio que operan en los insumos por la inestabilidad en la paridad cambiaria, por lo que el cálculo va a tener que ser constante siendo costoso para la empresa y el gobierno.

Otra forma de distorsionar este rubro es con sentido proteccionista ya que la clasificación de los rubros contables de un país a otro es diferente, ejemplo más claro hasta el momento es la experiencia del ALC Canadá-EUA, en el cual existen problemas de interpretación y aplicación en la definición de los términos utilizados para el cálculo del coeficiente del contenido regional.

2. Cambio en la clasificación arancelaria.

El cambio de la "clasificación arancelaria" también conocido como "salto arancelario", obliga a que la exportación de un bien con preferencia, se realice bajo un fracción arancelaria distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región.

La experiencia del ALC demuestra que este método define claramente y en forma sencilla las condiciones que debe cumplir un producto para poder tener preferencia, además de su bajo costo y fácil control por parte del gobierno, evitando también a las empresas calcular periódicamente sus costos. Los inconvenientes que se han mostrado en el ALC es que en algunos productos el salto arancelario no es suficiente para lograr claridad en el origen siendo necesaria la aplicación de criterios adicionales para la transparencia del proceso.

Cabe mencionar que en el TLC México-Canadá-EUA, es este criterio el que se va a aplicar en la mayoría de los casos, en los que se juzgue conveniente se aplicaran los otros, principalmente el de contenido regional.

3.- Transformación sustancial.

El criterio de transformación sustancial es uno de los utilizados por los EUA para determinar el país de origen de un producto, de acuerdo a esta metodología, una transformación sustancial ocurre cuando un artículo adquiere, dentro de un proceso productivo, un nombre, características y usos diferentes a aquellos materiales utilizados para su elaboración. Sin embargo la gran discrecionalidad en el uso de este criterio genera en el exportador incertidumbre: permite a un país tomar medidas arbitrarias sobre la determinación del origen de un producto y lo hace vulnerable a presiones en su instrumentación. En la práctica ha demostrado ser altamente impreciso e inconsistente.

4.- Determinación de los procesos productivos específicos.

Este método consiste en determinar procesos de fabricación que determinen el origen de los bienes y que deben dar lugar a una modificación significativa de los materiales importados fuera de la región.

Este método describe producto por producto los procesos que certifican su origen, siendo sencillo y entendible, pero administrativamente costoso ya que se tiene que definir una lista exhaustiva y extensa de cada producto que exporta un país, para poder incluirlo dentro de las preferencias.

Otro problema al que se enfrenta es la innovación en los procesos productivos que traen consigo la necesidad de cambiar continuamente las listas antes

mencionadas, rodeándose de elementos subjetivos e inconsistentes ejemplo de la problemática de este método es en el caso de perlas que al cambiar de clasificación arancelaria, no es suficiente para poder incluirlas como producto con preferencia si solo son engarzadas y no tienen aplicaciones en metales preciosos.

Grupo 4: COMPRAS GUBERNAMENTALES

El gobierno de un país constituye el principal comprador de bienes y servicios en cualquier economía. En múltiples ocasiones esta capacidad se ha usado como instrumento para fomentar el desarrollo de ciertas industrias, aunque en ocasiones pueda ser en decremento, tanto del consumidor nacional como del proveedor extranjero, en este sentido, las reglamentaciones nacionales para compras gubernamentales se han convertido en una barrera no arancelaria para los flujos de comercio entre países.

Por todo lo antes mencionado se realizan negociaciones no solo en el TLC sino internacionales, tal es el caso del GATT y los principios que surgieron con el ALC para evitar esas barreras no arancelarias que afectan a proveedores extranjeros frente a los nacionales para poder adjudicarles una compra por parte del gobierno federal de cada país. Por lo tanto la procuración (compras del gobierno) tiene especial énfasis en las negociaciones del TLC y su objetivo principal es eliminar el tratamiento discriminatorio que reciben (ya sea en EUA, Canadá y en menor grado en México) los productores extranjeros frente a los nacionales. Todo esto, buscando en acceso recíproco a los productores de las tres regiones, siendo este simétrico.

La situación de las compras gubernamentales en cada uno de los tres países es la siguiente:

Canadá

Para Canadá la procuración se emplea como instrumento de desarrollo regional e industrial. Da prioridad a los oferentes internos de bienes y servicios con el fin de alentar el empleo y la competitividad, ofrece un premio al contenido nacional en algunos bienes y no otorga trato preferencial a los de casa cuando es inconsistente con el GATT.

La financial administration act. y goverment contract regulation establecen leyes generales para el otorgamiento de contratos en Canadá. Suppli and service Canada como agente de compras, es responsable de aproximadamente la mitad de las adquisiciones generales; del resto, la mayoría son servicios, se delega al public works Canada y a departamentos individuales. Del total de las compras en 1989 el gobierno federal participó con un 15%, las provincias 30% y el sector paraestatal con 55%.

EUA

El objetivo principal de la procuración en este país es el obtener el precio mas razonable en un mercado abierto a la competencia. Se busca mayores beneficios sociales y económicos. La Bus American Act, establece que esas compras deben ser preferentemente estadounidenses excepto cuando los bienes tienen las siguientes características:

1. Utilizados afuera del país
2. Costos no razonables
3. Inconsistencias con los intereses de la nación
4. Disponibilidad insuficiente en la calidad o cantidad
5. Provenientes de operaciones de reventa (comercializadoras).

Otra ley fomenta la participación de empresas pequeñas.

Las compras del gobierno federal provienen de tres áreas. Departamento de defensa, administración general se servicios y otras agencias civiles. Estas se rigen por el Federal Acquisition Regulation, publicado como parte del código de regulaciones federales de EUA. El antes mencionado junto con el Federal Information Resources Management Regulation, gobiernan las adquisiciones de todas las dependencias.

Para el año de 1989 el total de compras (550,000 millones de dólares) el gobierno federal participó con un 35% y restante lo adjudicaron las autoridades regionales.

México

La procuración en México, busca la competencia entre postores para obtener el mejor precio. No hay preferencia por proveedores nacionales, pero si por usar bienes o servicios domésticos, propios de la región, o que incorporen tecnología interna.

La constitución mexicana establece que la procuración debe someterse a un proceso de licitación pública con objeto de garantizar las mejores condiciones en cuanto a calidad, precio y financiamiento (art. 134).

La legislación que rige esta actividad en México es la ley de adquisiciones, arrendamientos y prestación de servicio relacionado como bienes muebles.

Cabe mencionar que de el total de compras de el sector público en 1989 (15,000 mil millones de dólares) el sector paraestatal participó con 74%, el gobierno federal con 11% y los municipios con un 15%.

El sistema mexicano está abierto a los proveedores de todos los países miembros o no del GATT.

EUA y Canadá aplican una política discriminatoria a países que como México no son signatarios del código de compras del sector público del GATT. Además que para los proveedores mexicanos existen otras limitaciones estadounidenses y canadienses, las llamadas compra americano y la política del contenido canadiense, las cuales la primera otorga un preferencia en favor de proveedores estadounidenses de 6 a 12% en el diferencial de precios frente a ofertas extranjeras y de hasta un 50% en caso de contratos del departamento de defensa, esto en los EUA, y la segunda concede prioridad aquellas ofertas que tengan el contenido nacional mas alto, además se otorgan preferencias del 10% a proveedores nacionales en los diferenciales de precios en licitaciones internacionales, esto en el caso de Canadá.

Como ya mencionamos la base para la negociación de este grupo la proporciona: el código de compras del sector publico del GATT y el capítulo 13 del acuerdo de libre comercio Canadá y EUA.

A continuación mencionamos algunas de sus posturas.

Código de compras del sector público del GATT.

Este código tiene como objetivo promover una mayor competencia internacional en las licitaciones que realizan los gobiernos y para ello establece reglas detalladas sobre la forma de licitar y adjudicar contrato de suministro.

El código persigue una mayor transparencia en las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras gubernamentales además de que obliga a los países signatarios a no discriminar a los países extranjeros.

Las obligaciones del código se aplican a contratos con un valor superior a los 150,000 mil dólares, estas disposiciones solo cubren los contratos de bienes, los servicios se encuentran excluidos de la cobertura del código así como todo lo relacionado con la defensa nacional. (México no es signatario de este código).

La preocupación en el ALC EUA-Canadá.

En el capítulo 13 del ALC se reafirman los compromisos de ambos países contraídos en el Código del GATT., además se agregaron una serie de disposiciones, dentro de las que destacan las siguientes:

Se redujo el valor de los contratos gubernamentales a 25,000 mil dólares, significando que las normas del ALC son válidas para contratos de 25 a 150 mil dólares y los de mayor monto se rigen por el código del GATT.

Se incluyen procedimientos adicionales para garantizar la transparencia en los mecanismos de licitación de las entidades cubiertas por el acuerdo.

Se establecen lineamientos para que una autoridad imparcial de cada país investigue las inconformidades de prvos., derivadas de los procesos de licitación. Estando facultada para suspender derechos y obligaciones en caso de encontrar vicios en el proceso.

Se convino incorporar el alce el resultado de negociaciones futuras que se realicen en el código del GATT.

Se enumeran las entidades de los dos países que están sujetas al acuerdo y se limitan a entidades del gobierno federal.

Como conclusión decimos que la negociación de este grupo tiene el fin principal de otorgar las mismas preferencias a los proveedores de los tres países, con respecto a las compras del sector público de los tres países.

Grupo 4: AGRICULTURA

Este sector es uno de los mas controvertidos en el comercio internacional, ya que las dificultades que plantea a nivel mundial, son que dicho sector en cada país, es protegido con políticas tan específicas como subsidios, cuotas y protecciones diversas.

Es en el contexto que marcamos anteriormente que giran los objetivos de las negociaciones en el TLC México-Canadá-EUA., en el sector agropecuario, remarcando que lo que se busca es:

- Alcanzar mejores niveles de vida para los agricultores de las tres naciones.
- Debido a la fuerte protección que hay para este sector en los tres países, se busca reducir los aranceles que se aplican a la producción de cada uno de ellos, así como reducir las protecciones de tipo no arancelaria, tales como las medidas sanitarias, fitosanitarias, restricciones cuantitativas, órdenes de comercialización entre otras. Medidas que se aplican principalmente en los Estados Unidos a productos mexicanos, tales como el azúcar, carne, productos lácteos, etc.
- Establecer periodos de desgravación arancelaria, de acuerdo a las posibilidades de cada país, es decir a la sensibilidad que tenga al afectarse la producción agrícola, tal es el caso del maíz, ya que en la unión americana sale más barata la producción de este grano que en México, aún estando el

grano norteamericano dentro del país. Con esto queremos decir que se establecen periodos de desgravación a corto, mediano y largo plazo.

Cabe mencionar que al analizar el sector agropecuario mexicano frente al tratado de libre comercio,, hay que considerar que el mismo es más que un simple tratado comercial. Es mas bien una pieza importante en el cambio estructural de la economía mexicana. Implica que no solo el productor se enfrentará a la apertura comercial, también tendrá que adaptarse a nuevas formas de organización y de hacer negocios en una economía más de mercado.

Antecedentes.

La agricultura el caso del GATT.

El acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT) prácticamente marginó al comercio agropecuario desde sus orígenes, convirtiéndose en una de las excepciones del acuerdo, bajo el cual el sector agropecuario de cada país signatario del mismo protegía su economía agrícola, ya que buscaban estimular el crecimiento de la producción, en forma interna., para los años sesentas se trató de negociar en este sector, pero el progreso fue mínimo, derivando que el acuerdo fuera esencialmente industrial. Es para los años setentas cuando se legitimaron los conceptos de trato especial para países en desarrollo y el de participación equitativa en el mercado.

Por otra parte, cabe señalar que el comercio agrícola internacional se regía por el GATT, y además, por una serie de acuerdo internacionales sobre productos específicos, como son los casos del café, cacao y el trigo.

Uno de los intentos más recientes por negociar en esta rama, fue en la ronda de Uruguay, las cuales no llegaron a un acuerdo . Algunos de los motivos por los que se intentó negociar en el sector agrícola fueron:

- Se registró un cambio en la naturaleza del comercio agroalimentario, ya que para la década de los sesentas, el valor de los productos no procesados era mucho mayor que la de los alimentos procesados, y para la década de los ochentas se observó que la tendencia fue en sentido opuesto, cobrando mayor importancia al comercio de productos ya procesados.
- Los crecientes problemas comerciales provocados por los productos agropecuarios.
- El creciente desarrollo del comercio internacional de este sector, no tan solo en los países en vías de desarrollo, si no también en los desarrollados.
- El creciente costo de los apoyos de cada gobierno al sector agropecuario, buscando el reducir sensiblemente los subsidios en forma multilateral, ya que unilateralmente sería políticamente inaceptables.
- Las restricciones el comercio, principalmente de tipo no arancelarias, como es el caso de aspectos sanitarios, que se derivan en ser altamente técnicos y especializados, siendo estos algunos legítimos y otro no.
- La gran variedad de formas que pueden tomar las políticas proteccionistas, dentro de las que destacan:
 - ◆ Apoyos directos al precio
 - ◆ Pagos directos para mejorar el nivel de ingreso y subsidios a insumos.
 - ◆ Manejo de la oferta
 - ◆ Subsidios al consumo
 - ◆ Medidas fronterizas
 - ◆ Monopolios sobre el comercio.

Comercio México-EUA

El comercio agropecuario para México representa un renglón importante dentro de sus exportaciones e importaciones, en 1990 el valor de las transacciones con el exterior ascendió a 8000 millones de dólares, representando el 12.2% y el 15.9% respectivamente de los totales.

Es con el vecino país del norte con quien se realiza la mayor parte de intercambio, llegando a representar el 80% del total de importaciones y exportaciones mexicanas. En cambio para los EUA este comercio representa el 15% del valor de las importaciones y exportaciones agroalimentarias totales.

Para ciertos productos las exportaciones mexicanas hacia EUA son importantes, tal es el caso de frutas y verduras, representando el 26% del total de las mismas. Además de productos como flores, animales vivos, plátanos, café y jugos, participando con el 2%, 9%, 2% y 12% y 10% respectivamente del total de las importaciones del mercado estadounidense.

Igualmente México es un mercado importante para ciertos productos de los Estados Unidos, como en el caso de la carne, productos lácteos, grano y cebo, México compra el 9%, 24% 9% y 17% respectivamente de las ventas internacional totales estadounidenses.

Ahora bien, cabe destacar que las importaciones mexicanas se concentran en granos y oleaginosas. Esto se explica por la falta de capacidad para producirlas, en este sector los productos norteamericanos cuentan con ventajas, debido a que los costos de producción son menores que los restantes en México.

En el caso mexicano los productos que tienen ventaja competitiva son los de índole tropical, como ya se mencionó son: el café, el cacao y el plátano entre los más importantes. la producción hortícola (cuando está en los Estados Unidos es baja, como en los meses de diciembre), en el caso del jitomate, y los productos que son extensivos en la utilización de mano de obra, como es el caso del brócoli.

En el caso de los alimentos procesados, la tendencia del comercio es a la alza, en el caso de México la importación de leche en polvo y azúcar proporciona una ventaja a los EUA, para las exportaciones mexicanas el caso es similar, se tiende a incrementarlas, ejemplo de esto es que las exportaciones de verduras congeladas a EUA se incrementarán de 17.4 millones de dólares en 1983 a 94.9 millones en 1990.

La problemática que se presenta en la relación comercial entre México y EUA son de dos aspectos:

Barreras arancelarias.

Si bien la estructura arancelaria mexicana se relaja (siendo de un 20% en promedio para 1987), el comercio de productos agrícolas se grava con intensidad, muchos artículos norteamericanos enfrentan la tarifa más alta de México, principalmente granos y oleaginosas. Los aranceles aplicados por EUA respecto a los nuestros, resultan inferiores, pero aplica cuotas elevadas a frutas y hortalizas e impuestos que limitan el acceso a su mercado en períodos de alta producción, ejemplo de esto es que para el melón el arancel es del 20%, del primero de agosto al 15 de septiembre y de 35% el resto del año.

Barreras no arancelarias.

En México, el obstáculo más fuerte es el requerimiento de permisos previos de importación, que afectan a sesenta productos agrícolas estadounidenses que

importamos. La asignación de los mismos se basa en cuotas fijadas por el gobierno de manera discrecional e individual. Las restricciones sanitarias son semejantes en ambos países, pero la aplicación de las mismas es más flexible en el lado mexicano. Además de estos, existen otros casos para hacer más problemático el comercio bilateral, como lo es la inadecuada infraestructura y los retrasos coaccionados por trámites administrativos.

En EUA las barreras de tipo no arancelario que sobresalen son:

- Restricciones cuantitativas.
- Órdenes de comercialización (se determina el monto que debe de haber de oferta en el mercado).
- Reglamentación sanitarias y de salud.

La apertura de la economía mexicana, que se busca consolidar a través del acuerdo de libre comercio, trae cambios para el sector agropecuario. El ajuste tiene un costo; no obstante, el costo de no hacerlo es aún más alto. Actualmente el campo mexicano se encuentra descapitalizado. Los mexicanos más pobres y mal nutridos están ubicados en el sector rural. para el campo no hay otra alternativa mas que modernizarse y hacerse eficiente; el acuerdo podría ser un factor detonante para lograrlo.

Los detalles de un TLC se negociaron, buscando el deseo de hacer homogéneas las normas fitosanitarias. Existen áreas conflictivas como es el caso de: frutas, hortalizas y azúcar para los estadounidenses, maíz, frijol y carnes para México.

La comercialización de productos procesados es cada vez mayor, el productor mexicano tiene que aprender a manejarse dentro de un ambiente donde las

decisiones se toman de acuerdo al comportamiento del mercado. El papel del gobierno debe cambiar y minimizarse. En resumen el productor mexicano tendrá mas expectativas para su desarrollo, pero solo en algunos casos, en otros, el mismo tendrá que optar por desarrollar productos diferentes a los que realizaba.

Grupo 5: INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

La industria automotriz es uno de los sectores más dinámicos del desarrollo industrial y del crecimiento económico en América del Norte, particularmente en México, las características propias de esta industria la han llevado a una vinculación estrecha con otras ramas, lo que ha provocado importantes efectos multiplicadores.

A su vez, aunque sólo 10 empresas realizan el 70% de ventas a nivel internacional, los cambios que experimenta la industria son globales y ningún país puede permanecer ajeno a ellos si pretende compartir exitosamente en los mercados internacionales, por ello es que es un sector importante para establecerlo en la mesa de negociaciones, además de que refiriéndose a exportaciones mexicanas, es el segundo en importancia después del sector petrolero.

Pero el objetivo que busca México al negociar en este sector es la eliminación gradual de todas las tarifas, la supresión de barreras no arancelarias, la garantía de un acceso abierto y estable a los mercados de Estados Unidos y Canadá, con el fin de ampliar el tamaño de mercado, lo que permitirá aprovechar economías de escala y las ventajas comparativas de cada uno de los tres países, sin descuidar el fomento a la inversión de otros países ajenos a la región. Canadá busca llegar al mismo punto con el objetivo de incrementar las relaciones comerciales con EUA y México. EUA busca el resolver sus problemas de déficit comercial al integrar su producción con la

canadiense y la mexicana, esto por el déficit que enfrenta ante países como: Japón, que en 1989 alcanzó los 30,000 millones de dólares, Alemania 6,000 millones de dólares Corea los 2,000 millones de dólares, México alcanzó sólo 500 millones de dólares.

Situación actual de la industria automotriz.

El establecimiento de la primera planta automotriz en México fue en 1925, centrándose en el ensamble de algunas autopartes y vehículos. Para 1962 la industria se suma al proceso de sustitución de importaciones, con lo cual se incentiva la producción de autopartes, motores y vehículos naciendo un gran número de empresas que se dedicaron a la producción de autopartes, con lo cual la vinculación a las armadoras se incrementó.

Para 1981 la industria alcanzó los niveles más altos de producción desde su establecimiento en México, las ventas al mercado doméstico fueron superiores a las 500,000 unidades al año. Pero la precaria situación económica obligó a decrementar los niveles de producción, y sólo la apertura de la economía ayudó a revitalizar la industria, ya que para 1990 representó el 9% del PIB manufacturero y fue la principal fuente generadora de divisas por exportación de manufacturas, después de la petroquímica.

Como ya se mencionó con anterioridad. Es esta industria una de las que tiene mayor dinamismo, por lo tanto sus métodos y técnicas de producción continuamente sufren cambios o innovaciones, y es en este proceso donde pasa de tener una producción en masa, a los que se llama sistema de producción esbelta, dicho sistema consiste en una mayor especialización de los trabajadores, mayor capacitación, mayor variedad de productos y fragmentación del mercado, competencia con base en

calidad no en precio, minimización de los niveles de inventario a través de una relación mas estrecha entre productores y proveedores y un sistema de abastecimiento conocido como "justo-a-tiempo". Este proceso de reordenamiento de la producción automotriz, obligó a que las fábricas de autopartes se colocaran cerca de las industria terminal, y a su vez esta se colocara cerca de sus principales mercados, creándose tres regiones principalmente en el mundo, la de Europa, Asia (Japón) y América del Norte.

Es por todo lo anterior mencionado que esta tendencia se ha cumplido en el caso mexicano, ya que este se ubica cerca de sus principales mercados (el doméstico, y el de EUA y Canadá).

La tendencia en México de esta industria se refleja en la importancia que tiene en el sector manufacturero, esta representa el 9% del PIB de ese sector y su contribución al PIB nacional alcanzó el 2.3%. A su vez la industria automotriz da ocupación a cerca de 400,000 trabajadores, representando el 10% del sector manufacturero, dicha industria se subdivide en:

Industria automotriz terminal.

La industria terminal en México comprende empresas dedicadas a la fabricación de automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, tractocamiones, autobuses integrales y sobrechasis, así como componentes mayores como motores y transmisiones,.

La producción y venta de automóviles en el mercado mexicano, la realizan: VolksWagen, Nissan, Ford, Chrysler y General Motors, que cuentan con 31 plantas de ensamble de vehículos y producción de motores, siendo su capacidad instalada de 1'000,000 de unidades y 2'1000,000 de unidades por año respectivamente.

Estas mismas empresas participan en la producción y venta de camiones, camionetas y camiones comerciales, con menos de 9 toneladas de peso vehicular.

Además las compañías Dina, Kenworth, Mercedes Benz, Mexicana de autobuses, Trailers de Monterrey y Víctor Patrón, cuentan con 12 plantas para ensamble de vehículos, motores y autopartes que integran el sector que produce vehículos medianos, pesados, tractocamiones y autobuses.

Para 1990 la producción de vehículos llegó a más de 830,000 unidades, nivel sin precedente en la historia de la industria automotriz mexicana, colocando a México dentro de los 12 primeros productores de vehículos a nivel mundial, y con ventas al mercado doméstico por 550,000 unidades y cerca de 280,000 unidades destinadas a la exportación. Originando que el crecimiento hasta 1990 y durante los últimos 10 años fuese de un 55%; correspondiendo 46% a automóviles y 78% a camiones.

Industria de autopartes.

La industria de autopartes está conformada por más de 500 empresas, muchas de las cuales cuentan con calidad y precios para competir a nivel internacional, ya que realizan conversiones con empresas extranjeras y han incorporado tecnología de punta. Esto les da la ventaja de poder participar en líneas de producción "esbelta".

Esta industria, desde 1987 ha experimentado un marcado dinamismo, al establecer tasas de crecimiento anual de 24.5%, resultado del repunte de las ventas de vehículos terminados en el mercado doméstico, así como de las exportaciones de los mismos y de autopartes. como referencia tenemos que algunas de las autopartes más competitivas en el ámbito internacional, y produce México son: partes para motor, arneses (cables para bujías), radios, cinturones de seguridad, diversos

accesorios para autos, asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, parabrisas, acumuladores y amortiguadores.

Industria automotriz maquiladora

Para 1990, las empresas de este tipo ubicadas en México sumaban 161 y representaban cerca del 10% de las plantas maquiladoras en México. En su gran mayoría se ubican en la frontera norte y proporcionan empleo al 20% del total del sector, generan un valor agregado para 1990 de 3.4000 millones de dólares.

Estas empresas se dedican al ensamblado de autopartes que requieren de un alto grado de mano de obra, así como la fabricación de otros con tecnología más avanzada.

Estructura arancelaria

La clasificación arancelaria que existe en México, es similar a la de Estados Unidos y Canadá, ya que los tres países utilizan el llamado "sistema armonizado de clasificación arancelaria".

México impone un arancel a las importaciones de autopartes que oscila del 10 al 20% hasta 1990, mientras que las importaciones de vehículos enfrentan un arancel de hasta 20%, además de que los motores a gasolina, automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, autobuses, tractocamiones y sus chasis están sujetos a permiso previo de importación.

EUA cuenta con una estructura impositiva que oscila entre 2.5% y 6% para autopartes, mientras que a los vehículos se les aplica un arancel de 2.5%, a excepción de los destinados al transporte de mercancías que enfrentan un arancel

del 25%, por su parte, Canadá grava con un arancel del 9.2% a las importaciones de autopartes y vehículos.

Las bases en las que se rige el comercio automotriz en América del norte son:

Entre Canadá y EUA el acuerdo comercial de productos automotrices Canadá-EUA (autopact), y el acuerdo de libre comercio Canadá-EUA (ALC)

En Canadá existe un régimen específico de comercio, conocido como programas de remisiones arancelarias.

En México, tanto el decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz de 1989, y el decreto para el fomento y modernización de la industria manufacturera de vehículos de autotransporte, regulan la producción y el comercio.

Autopact.

El objetivo del autopact fue la creación de un mercado de libre comercio en el sector automotriz para, lograr la especialización y la producción a gran escala de productos automotrices. Con este acuerdo, lo que se logró fue el acceso libre de arancel al comercio entre ambos países para la importación de vehículos automotores (automóviles, camiones y autobuses) y componentes para equipo original, excluyéndose de este beneficio a vehículos especiales, partes o compuestos para repuestos, llantas y cámaras, baterías, vehículos usados y maquinaria destinada a la producción de autos y partes.

Programas de remisión arancelaria de Canadá

Con el fin de estimular la participación de empresas japonesas y europeas en Canadá, e incentivarlas a cumplir a mediano plazo los requisitos del autopact y

obtener sus beneficios, el gobierno canadiense diseñó programas temporales que devuelven el arancel pagado por sus importaciones a cambio de que cumplan con ciertas condiciones de producción y exportación.

Acuerdo de libre comercio Canadá-EUA

Los beneficios y requisitos del autopact descritos con anterioridad, se mantienen sin cambios y permanecen vigentes en el comercio bilateral entre las dos naciones, pero no pueden ser empresas beneficiarias del ALC, las que no cumplieron los requisitos del autopac. Los programas de eliminación de impuestos se suspenden inmediatamente cuando los productos se exportan a los Estados Unidos y desaparecen en 1998 cuando se exporten a otros países.

Además se estableció un "panel selecto" para estudiar la situación de la industria de los dos países y proponer medidas que promuevan la competitividad, tanto en los mercados domésticos como en el internacional.

En suma, bajo estos dos regimenes comerciales autopact y ALC, un productor canadiense puede importar productos automotrices de cualquier país sin pagar arancel, si es miembro del autopact, de no ser así, sólo podrá importar estos productos de EUA, con las preferencias del ALC, cuando cumplan con la regla de origen correspondiente. Por su parte, un productor norteamericano puede recibir el trato preferencial del ALC solo cuando importe de Canadá y cumpla con las reglas de origen.

En 1989 el gobierno mexicano emite los dos acuerdos antes mencionados con referencia a la producción automotriz, siendo los objetivos de ellos el crear las condiciones adecuadas para que la industria se adapte a la nueva estrategia económica de México basada en la liberalización comercial y la desregulación

económica., así mismo se busca promover la integración de la industria con el fin de lograr su inserción en las tendencias de globalización internacional, alcanzar economías de escala. Fomentar el desarrollo del mercado doméstico e incrementar las exportaciones. Como resultado, de la flexibilidad a las empresas para fabricar los vehículos y modelos que demanden, así como la eliminación de la incorporación obligatoria de partes específicas en la fabricación de vehículos y se permite la inversión extranjera hasta de 100% en plantas de ensamble de vehículos.

Con respecto a los requisitos para la importación de autos, escenario que la empresa mantenga un saldo superavitario en sus importaciones-exportaciones, y sólo se permite importar vehículos nuevos para completar su línea doméstica que por cada peso utilizado para importar, la empresa debe exportar 2.0 pesos en 1992 y 1993 y 1.75 de 1994 en adelante.

Grupo 6:
OTRAS INDUSTRIAS

El sector petroquímico

La industria petroquímica ha jugado un papel importante en el proceso desindustrialización de México, su contribución directa al ingreso nacional es aproximadamente del 2.5% del PBI y la participación en 10.4% del PIB manufacturero. Los productos elaborados se utilizan en una gran variedad de aplicaciones que van desde la fabricación de textiles, discos y materiales para la construcción, hasta la producción de juguetes y materiales para empaques. Así mismo algunos de sus productos se han convertido en una fuente importante de divisas para el país.

El sector petroquímico puede dividirse en diferentes segmentos: petroquímicos básicos, productos intermedios, fibras químicas, fertilizantes, resinas sintéticas y helequímicos. Los principales productos finales elaborados por fertilizantes absorben una parte importante de los hidrocarburos procesados por la industria en general, su comportamiento depende en buena medida de los programas de atención al campo. Las resinas y fibras sintéticas, así como la elaboración de sus materias primas, son los segmentos que presentan mayores oportunidades de crecimiento ante la integración del mercado norteamericano.

El proceso de apertura trae consigo reducciones importantes en el margen de operación de las empresas, al forzarlas a competir en precio y calidad con los productos importados. Esto ha propiciado beneficios importantes a los usuarios de los insumos.

En algunos productos de la petroquímica básica y en la elaboración de fibras químicas, la apertura significó también una reestructuración de la capacidad instalada mediante cierre o transformación de plantas no competitivas a nivel internacional.

Por las características específicas de la industria, el comercio exterior de productos petroquímicos es influenciado por diversos factores, entre ellos la disponibilidad de materias primas, los altos costos de transporte de algunos insumos y facilidad para instalar capacidad adicional en los centros de consumo. Estos factores hacen que la mayor parte del comercio internacional de productos petroquímicos se concentre en el segmento de productos intermedios.

Las inversiones dependen por lo tanto de la evolución anticipada del mercado interno por lo cual a las exportaciones deberán surgir como resultado de la presencia de excedentes de producción.

Los mayores beneficios del TLC tenderán a concentrarse en los flujos de inversión que generará la integración del mercado norteamericano. En el sector petroquímico la inversión adicional aunada a la liberalización comercial, tenderá a promover mayores tasas de crecimiento del producto, colocando a las empresas nacionales en una mejor posición para actuar como plataforma de exportación de productos en los que México cuenta con ventajas comparativas. En cuanto a lo que se logró con el tratado, México no negoció la posibilidad de que empresas privadas extranjeras o transnacionales pudiesen invertir en la explotación de zonas petroleras.

Grupo 7: SALVAGUARDAS

Introducción:

Los salvaguardas se han convertido en mecanismos legales cuya inclusión es indispensable en los acuerdos de liberalización comercial, a efecto de los gobiernos, en ejercicio de su soberanía, pueden recurrir a ellos cuando se presenten situaciones de emergencia.

Definición:

Salvaguardas se refiere a las medidas de protección que son utilizadas por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamente dañada o que enfrenta una amenaza de "daño grave" debido a un incremento repentino de las importaciones que fluyen al mercado interno, en condiciones de competencia leal sin márgenes de "dumping" y sin recibir subsidio.

Los criterios para recurrir a los salvaguardas son más estrictos que el que se utiliza para sancionar el "dumping" ni los subsidios a la exportación (ver prácticas destaleas), ya que para utilizarlas es necesario probar, no solo que haya daño, sino que este sea grave o serio.

En la práctica internacional se ha hecho de menor uso de las salvaguardas que el dumping, debido a que el uso de las primeras conlleva un costo explícito para el país ya que se ve obligado a pagar a las naciones exportadoras que resulten afectadas con beneficios equivalentes en otras áreas de intercambio comercial y de no llegar aun acuerdo mutuamente aceptable, los afectados tienen derecho a suspender concesiones equivalentes al país que impuso las salvaguardas.

Antecedentes:

Los salvaguardas fueron incorporados en el acuerdo general (GATT) en los artículos I, III, VI, XII, XVII, XVIII, XIX, XX y XXI, sin embargo no existe un código que reglamente estas disposiciones y el artículo XIX del acuerdo general, que ha permanecido sin cambios desde 1974, continua siendo el fundamento legal más importante.

Este artículo conocido como "cláusula de escape", constituye la disposición central que permite a las partes contratantes solventar las situaciones de emergencia por el aumento súbito de importaciones y autoriza la imposición de aranceles y restricciones cuantitativas, a pesar de que estas últimas están prohibidas como un instrumento de política comercial en circunstancias normales.

Para que un país recurra a las salvaguardas debe satisfacer tres requisitos:

- Que las importaciones se hayan incrementado significativamente.
- Que el aumento sea afecto a las obligaciones contraídas por el país afectado por el acuerdo general.
- Que el incremento constituya la causa primordial del daño que sufre la industria nacional.

Solo en circunstancias críticas en las que cualquier demora en la resolución entrañe un perjuicio, difícilmente reparable, como en el caso de los productos perecederos , las salvaguardas pueden aplicarse provisionalmente y sin consulta previa.

A octubre de 1991 en la ronda de Uruguay se propuso un texto base que registra la aplicación de las salvaguardas, sin embargo un rubro que no queda claro es el de la selectividad de las salvaguardas, esto es, si las medidas pueden aplicarse

a las importaciones procedentes de uno o varios países, o si debe aplicarse en general, a todas las importaciones del producto en cuestión.

Procedimiento de salvaguardas

Cuando el volumen de las importaciones de una mercancía crezca a un ritmo tal y bajo condiciones que causen o amenacen causar serio daño a los productores nacionales de las mercancías similares al Art. 5z fracción VI de la I. la legislación mexicana reglamenta las facultades del ejecutivo federal, para establecer las salvaguardas.

En el Art. 1, fracción II, incisos a, b, y d, de la mencionada ley, incluye las medidas de salvaguardas:

- Requisitos de permiso previo para exportar o importar mercancías de manera temporal o definitiva, inclusive en las zonas libres del país.
- Cupos máximos de mercancías de exportación o importación en razón a los excedentes de producción de los requerimientos del mercado de acuerdos y convenios internacionales.
- Prohibición de importación o exportación de mercancías.

Las salvaguardas de EUA y Canadá

En los EUA: la sección 201 de la ley de comercio de 1974, faculta al presidente, de acuerdo con investigaciones y recomendaciones de la Comisión de Comercio Internacional (CCI), para resolver peticiones de imponer salvaguardas, en el caso de los EUA; además de probar los requisitos que el GATT exige (incremento de las importaciones y que exista un vínculo directo del daño grave a la industria). El presidente determina si la industria afectada debe recibir asistencia del gobierno y las modalidades que debe asumir, como: incremento de arancel, cuotas de importación,

acuerdos de ordenamiento de mercado y precios de garantía, dichas medidas se pueden extender a un periodo máximo de ocho años.

De 1976 a 1991 de 62 peticiones para decretar salvaguardas, solo 20 lograron autorización presidencial.

En el caso de Canadá, la dependencia gubernamental que determina a recurrir a las salvaguardas es el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional (TCCI), con base en la ley del TCCI, la petición de salvaguarda puede presentarla tanto el gobierno como los productores nacionales, siempre y cuando, estos representen una proporción significativa de la industria.

La ley de medidas especiales de importación (SIMA) de 1984 y su reglamento, la ley del Tribunal Canadiense de Comercio Internacional, la tarifa arancelaria de aduanas y la ley de permisos e importación y exportación, constituyen los fundamentos legales a través de los cuales Canadá, con base en el Art. XIX del GATT, puede imponer impuestos adicionales, establecer cuotas y otorgar asistencia a las industrias afectadas como medida de salvaguardas. El ministerio de finanzas y el TCCI son las dependencias autorizadas para realizar el trámite.

Desde el ingreso al GATT de Canadá (1974), solamente 20 medidas de salvaguardas se han impuesto bajo el Art. XXI de dicho organismo. Las medidas aplicadas han sido cuota global, incremento arancelario, sobretasa y licencia de importación.

EL SISTEMA MEXICANO DE SALVAGUARDAS

Las disposiciones jurídicas en materia de salvaguardas proporcionan un mecanismo legal para imponer medidas restrictivas a la importación de mercancías.

Fundamentalmente en el Art. 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, así como la ley reglamentaria en materia de comercio exterior. Esta reglamentación se complementa con los derechos y obligaciones que México ha asumido en relación con las salvaguardas al ingresar al GATT.

En la ronda de Uruguay la postura de México en materia de salvaguardas fue la siguiente:

- No existe selectividad, ya que este criterio tiene implicaciones discriminatorias.
- Se eliminan acuerdos a la restricción voluntaria que se aplican país por país.
- Las salvaguardas se utilizan únicamente en caso de un desequilibrio coyuntural, que pueda ser calificado como resultado de una situación de emergencia y no por problemas estructurales, como los que provoca la falta de competitividad de un sector.
- El vínculo causal se deberá demostrar a través de una investigación pública y con la celebración de consultas previas, en las que se mostrarán las pruebas que existe daño serio.
- Las salvaguardas sean preferentemente arancelarias, esto es, que se adoptan ajustando aranceles (impuestos a la importación) y no mediante el establecimiento de cuotas o restricciones cuantitativas.

En México desde 1986 a la fecha ha sido necesario utilizar este recurso.

LAS SALVAGUARDAS EN LOS TRATADOS

El acuerdo de libre comercio entre EUA: y Canadá, se rige en su capítulo XI, así como en el artículo del GATT, con la reserva de que no se harán extensivas a la

contraparte del acuerdo, salvo cuando el monto de las importaciones provenientes de la contraparte sea sustancial y cause perjuicio. No serán consideradas como sustanciales a las importaciones que sean inferiores al 10% del monto total o cuando las importaciones de uno de los países se incrementen amenazando causar daño sustancial a los productores nacionales de productos idénticos o similares, observando las reglas específicas que son más restrictivas que las disposiciones del GATT.

- Debe notificarse y consultarse a la otra parte.
- Las medidas tendrán un periodo máximo de vigencia de tres años, salvo que las partes convengan lo contrario y no hubiesen esperado el proceso de transición.
- Durante el periodo de transición del acuerdo, la medida no será utilizada más de una vez en contra de un producto en particular.
- Al concluir el periodo de vigencia de salvaguarda, el arancel será vigente en el momento de tomarse la medida.

Para el TLC el objetivo de México en cuestión de salvaguardas consiste en evitar que estas se conviertan en una forma de neoprotección que implica el acceso de productos mexicanos a los mercados estadounidenses y canadienses. México pretende lograr:

- Que las medidas de salvaguardas sean excepcionales y de carácter temporal, con el fin de evitar que industrias estructuralmente ineficientes, obtengan protección ilimitada.
- Que las salvaguardas no sean selectivas.

- Que no se apliquen a México las salvaguardas, cuando sea pequeña la participación de nuestro país en las importaciones totales de Canadá y EUA:

Grupo 8: PRÁCTICAS DESLEALES

Introducción:

En el comercio internacional se dan prácticas que afectan el funcionamiento de los mercados, los países las condenan como nocivas para el desarrollo de los flujos comerciales, los dos principales casos son el: dumping y los subsidios que un país otorga a sus exportadores.

Definición:

Dumping, cuando las empresas de un país venden más barato en los mercados de exportación que en el mercado interno, se presume que están realizando dumping. En casos extremos puede ocurrir que una empresa pierda dinero a exportar y lo compense con el sobreprecio interno.

Con base en las disposiciones legales, los gobiernos pueden determinar la diferencia del precio, entre un artículo en el mercado de origen y el de exportación, estableciendo así la misma que se conoce como margen de dumping, una vez determinada la diferencia, la sanción consiste en establecer un impuesto a la importación de magnitud equivalente.

Existen casos en los que se justifican las diferencias entre el precio del lugar de origen y el de exportación, debido a diversos factores, entre otros el costo del transporte, descuentos de mayoreo, diferencia de empaque entre uno y otro mercado. Ello implica el determinar las situaciones de dumping. Los procedimientos para hacerlo deben ser claros para evitar que se utilicen como instrumentos neo-

proteccionistas, además deben ser justos para dar oportunidad a las empresas acusadas de defenderse.

Los subsidios a la exportación

El otorgamiento de subsidios gubernamentales a los productos de las empresas exportadoras se consideran desleales, si un país otorga subsidios, es de suponerse que los precios a los que se exportan sus productos, no reflejan los verdaderos costos de producción existiendo riesgo de que dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal.

Cuando alguna entidad gubernamental recibe una denuncia de los productores afectados, debe investigar si los productos importados han sido fabricados por empresas beneficiadas con subsidios de su país, y sobre esta base determinar el monto de la diferencia. De esta manera se puede establecer un impuesto compensatorio que elimina el efecto de la subvención.

El subsidio puede adquirir formas difíciles para detectar, como tasas de intereses, artificialmente bajas en los créditos a exportadores o precios especiales de los insumos que los exportadores compran a empresas del sector público.

Al igual que el antidumping, un país puede utilizar las leyes y procedimientos que establecen impuestos compensatorios, como una forma de protección comercial.

Sistema mexicano contra practicas desleales

Disposiciones Jurídicas

El sistema contra prácticas desleales de comercio internacional mexicano, tiene su fundamento jurídico en el Art. 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en la ley reglamentaria de este artículo, en el reglamento contra

prácticas desleales de comercio internacional y en el reglamento interior de la SECOFI.

La legislación mexicana faculta al ejecutivo federal para establecer cuotas compensatorias, provisionales o definitivas a las importaciones, siempre y cuando se de competencia desleal, la legislación establece normas para la aplicación de remedios comerciales en los casos de dumping y subsidios a la exportación, así mismo define a las instituciones encargadas de llevar a cabo investigaciones y los procedimientos.

Procedimientos contra practicas desleales

El procedimiento administrativo contra prácticas desleales se inicia a petición de una industria afectada o por el resultado de una investigación de oficio, cuando se detectan casos específicos, una vez presentada la denuncia por una persona física o moral, productora de mercancías idénticas o similares a las importadas, la autoridad deberá resolver en 5 días hábiles, si es admitida, solicitando al denunciante que aclare o complemente la información que haya presentado o en el caso que considere improcedente la acción.

En caso de que haya procedido la denuncia, el demandante tiene que subsanar las insuficiencias de las pruebas en el plazo fijado por la autoridad, de lo contrario se supondrá que se desiste de la acción. Si se admite formalmente la denuncia, la SECOFI cuenta con un plazo de 5 días hábiles para emitir una resolución provisional que fije la cuota o impuesto compensatorio que corresponda y tan pronto cuente con los elementos necesarios, determinará el monto definitivo.

La SECOFI debe convocar a los importadores, exportadores, representantes de los gobiernos extranjeros y a las personas que pudieran tener interés jurídico, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga.

Las disposiciones procesales incluyen la celebración de audiencias conciliadoras que permitan a las partes llegar aun acuerdo.

En el caso de no llegar aun acuerdo en un plazo de 6 meses contados a partir de la fecha que se haya publicado la resolución provisional y habiendo escuchado a las partes interesadas, la SECOFI deberá emitir una resolución definitiva, habiendo escuchado la opinión de la comisión de aranceles y controles al comercio exterior. Esta resolución puede dar por concluida la investigación, o confirmar la cuota provisional o establecer la compensatoria definitiva. La resolución deberá revisarse anualmente, las partes interesadas pueden solicitar una revisión anticipada.

Antecedentes

Antidumping e impuestos compensatorios en el GATT:

De las negociaciones gubernamentales en la ronda de Tokio en 1979, surgieron dos textos complementarios, al acuerdo general:

El código antidumping y el código antisuvencción del GATT, a los que pueden adherirse los países dispuestos a observar sus términos. Un avance de esta materia fue el de especificar que no basta con que un país compruebe que ha recibido importaciones subsidiadas o en condiciones de dumping si no además, demostrar que tales importaciones dan la industria local que produce artículos similares.

La ronda de Uruguay. Antidumping

No existe un acuerdo generalizado sobre medidas antidumping, el principal problema radica en lograr que los países armonicen para incorporar al código de las nuevas figuras propuestas como el llamado dumping indirecto o circunversión y aquellos como México, que propone un mayor fortalecimiento y aplicación correcta de las normas, procedimientos e investigaciones contra el dumping, para evitar que sean utilizadas como instrumentos proteccionistas.

La posición de México respecto al dumping a sido la de aceptar que el tema se discuta, siempre y cuando la negociación no desembogue en nuevas formas de proteccionismo comercial.

México a manifestado su interés de la siguiente forma:

- Aclarar y mejorar el concepto de amenaza de daño que se utiliza para establecer derechos antidumping.
- Regular acuerdos voluntarios para terminar investigaciones antidumping.
- Requerir que los países establezcan la llamada cláusula de extinción que pone término a las sanciones antidumping, dejando la posibilidad abierta para que estas medidas sigan vigentes si se prueba que persiste el daño.
- Introducir una cláusula de mínimos para no sancionar a pequeñas empresas.
- Exigir una participación mínima de 25% de los productos nacionales que respalden a los promotores de una acción antidumping para evitar que las acciones con las prácticas desleales respondan a intereses personales.
- Aclarar las causas para aplicar retroactividad en el cobro de derechos antidumping.

- Fortalecer el proceso de solución de diferencias del código, a fin de mejorar el cumplimiento de las recomendaciones del comité.
- Establecer una cláusula de nuevos exportadores (newcomers), en donde, los exportadores del producto objeto de investigación quedan excluidos de las sanciones antidumping, si no se exportaban cuando se realizó la investigación.

Canadá y EUA

En el capítulo del ALC entre Canadá y EUA se acordaron tres puntos en materia de prácticas desleales:

- a) Consistencia con lo dispuesto y aprobado por el GATT, y con el objeto y propósito del ALC.
- b) Creación de paneles y bilaterales que revisen las decisiones finales en materia de antidumping y antisubsidios.
- c) La creación de un periodo de 5 a 7 años, de un sistema de reglas comunes a la materia.

Uno de los objetivos principales, fue reducir la incertidumbre en el acceso de los productos mexicanos a los mercados de EUA; y Canadá, considerando que las medidas antidumping y antisubvención pueden ser utilizadas para limitar el acceso a ellos, nuestro país ha insistido en la revisión de los sistemas actuales.

El sistema existente en México es transparente y protege adecuadamente a sus productores de competencia desleal, además en reciprocidad desea que sus principales socios comerciales introduzcan disciplinas semejantes que eviten el abuso de medidas antidumping o antisubvenciones.

México ratificó en materia de acción, en la ronda de Uruguay; Los subsidios de alcance generalizado concedidos para impulsar el desarrollo, no deben ser sujetos a cuotas compensatorias por parte de Canadá y EUA;; el país que desee imponer tales cuotas deberá probar que las importaciones procedentes de México dañan a su industria local y que la representatividad de quienes denuncian el otorgamiento de algún subsidio compensable sea sustancial y que se precisen diversos conceptos empleados en la determinación del daño causado.

Grupo 9: NORMAS

Introducción.

Como consecuencia de la dificultad regional nacional e internacional de las normas y de los procesos de validación de las mismas, se deben buscar unificar criterios que abarquen la normatividad de México, Canadá Y EUA

Concepto

Las normas son aquellas especificaciones técnicas científicas o tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción.

Son diseñadas para protección al consumidor, salud pública, medio ambiente, seguridad pública, protección a la industria, etc.

La aplicación de normas innecesarias genera barreras a la industria , discriminando tanto productos como a productores y a países. Los procesos de validación para el cumplimiento, verificación y vigilancia de las mismas en forma exagerada, son manifestaciones del uso indebido de normas.

Los sistemas de normalización abarcan la certificación y acreditamiento de laboratorios de pruebas. La autoridad encargada de la normalización de un país establece ciertos criterios para la autorización, reglamentación y acreditación de estos laboratorios, de su personal y de las actividades que llevan a cabo. Corresponde a dichos laboratorios determinar si los productos o servicios cumplen con las normas y los encargados de sancionar la calidad, la seguridad de los bienes y los servicios comercializados, todo esto tanto a nivel nacional como internacional.

Por las diferencias existentes en las normas, no solo a nivel mundial sino inclusive a nivel regional, local o estatal, cada país o región establece de acuerdo con sus necesidades, en relación a su geografía, clima, composición del ecosistema, infraestructura, nivel de desarrollo, economía, política, evolución cultural e histórico social, base en la que se sustenta una negociación para unificar normas.

Definición del TBT

Con base en el acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio del GATT (TBT) define a la norma de productos (excluyendo servicios) como aquella especificación técnica aprobada por una institución u organización reconocida que establece reglas lineamientos o características para productos, procesos y métodos de producción cuyo cumplimiento no es obligatorio. Las normas no obligatorias se refieren a terminología, símbolos, empaquetado o requisitos de etiquetado.

En la comunidad económica Europea se crearon normas con el objeto de eliminar trabas innecesarias o artificiales al comercio. Se creó el comité Europeo de normalización (CEN) que establece requisitos y criterios para elaborar normas de toda índole. Una vez que el CEN ha establecido algún criterio para la elaboración de una norma, los miembros del mercado común no pueden contraponer otro criterio.

Acuerdo de libre comercio entre eua y Canadá

Ambos países se comprometieron a que estas no se convirtieran en barreras disfrazadas al comercio, retomando compromisos adquiridos en el GATT.

En la negociación surgieron problemas, especialmente en materia de acreditamiento de laboratorios y en compatibilidad de normas en ambos países. Por ello los acuerdos pactados no se hicieron obligatorios a los gobiernos estatales, provinciales y organizaciones privadas de normalización restringiendo en gran medida su alcance, al igual que las negociaciones de la ronda de Uruguay del GATT que coadyuvo a que no se llegara a un acuerdo.

Ámbito internacional

No todos los países sostienen niveles adecuados de eficiencia y competitividad internacional por los que algunos recurren a las normas como medidas de protección a la industria.

Debido a la expansión comercial, se ha tenido que actualizar a las normas para evitar que no la limiten, a la vez, se ha tenido que crear otras normas acordes al desarrollo tecnológico, nuevos productos y servicios al comercio internacional y sofisticación de prácticas comerciales.

Dentro de los sistemas internacionales de normalización destaca la Internacional Standards Organización (ISO) organismo privado y al comité europeo de normalización.

La adopción de normas internacionales pueden hacer más eficiente la administración del comercio internacional mediante la unificación de criterios.

Muchas naciones se niegan a adoptar normas sanitarias y fitosanitarias de carácter internacional argumentando que las condiciones climáticas y geográficas obligan a cada región o país, a fijar sus propias normas de salud.

EISPS (texto sobre medidas sanitarias y fitosanitarias) presentado por el grupo de agricultura en la ronda de Uruguay, establece el derecho de los países firmantes a adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud de personas y animales, basadas en criterios científicos y no deben aplicarse para restringir, de manera cubierta, al comercio internacional.

El cuidado de la flora, la fauna y de medio ambiente es otra de las áreas que ha generado la adopción de normas internacionales. Las ambientales se han internacionalizado a causa de la presión de organizaciones ecologistas privadas, quienes forman poderosos grupos de presión a nivel mundial.

Sistemas de normas de México EUA y Canadá

Tanto en México como en Canadá básicamente es el gobierno quien emite las normas, en EUA lo hacen tanto el gobierno como instituciones privadas, entre los objetivos del sistema mexicano está incrementar la calidad de los productos y servicios nacionales, estimular la concurrencia del sector privado, público, científico y de consumidores en la elaboración y observación de todos los aspectos relacionados con las normas.

En el sistema mexicano de normalización existen principalmente dos tipos de normas, las oficiales y las técnicas.

Las normas oficiales son expedidas por la SECOFI basándose en proyectos presentados por alguno de los 44 comités consultivos de normalización, en México

existen cerca de cinco mil normas, obligatorias y voluntarias. Las normas técnicas son expedidas por distintas dependencias del ejecutivo federal y SECOFI, todas estas son de carácter obligatorio.

En 1973 el consejo de normas de Canadá creó el sistema nacional de normas que es una federación que abarca cinco organizaciones:

- Oficina de normalización en Quebec
 - Asociación Canadiense de gas
 - Consejo general Canadiense de normas
 - Laboratorios de certificación de Canadá
 - Asociación canadiense de normas
- Para 1988 se habían expedido cerca de 6,500 normas.

En EUA el enlace entre los organismos con otros gobiernos en asuntos relacionados con normas y regularizaciones técnicas; es la oficina de representante comercial de los EUA (USTR), que incluye el punto de vista de los organismos privados a través de las opiniones del comité asesor.

En EUA se tienen registradas cerca de 80,000 normas, obligatorias y voluntarias , gubernamentales y privadas . El 45% han sido elaboradas por el sector privado.

El TLC pretende crear organismos que eliminen la aplicación injusta de ciertas normas. Para México las normas y regulaciones técnicas que se emiten deben basarse en principios y criterios científicos aceptados a nivel internacional.

En el seno de la negociación este grupo se dividió en tres subgrupos:

Subgrupo A: Normas sanitarias y fitosanitarias.

Analiza las normas y regulaciones técnicas relacionadas con agricultura, pesquería y recursos forestales, sanidad animal, vegetal, residuos de pesticidas y etiquetado de alimentos.

Subgrupo B: Salud y protección del medio ambiente.

Cubre lo referente a medidas sanitarias y fitosanitarias de los productos no cubiertos en el subgrupo A. Normas ambientales siempre y cuando se tenga a efecto en productos comerciales pero sin relación a los productos productivos.

Subgrupo C: Normas Industriales.

Cubre lo referente a la producción del consumidor y las no incluidas en los otros subgrupos, así como acreditamiento de laboratorios, normas industriales y disposiciones sobre etiquetado, excepto las relacionadas con los textiles. Una negociación para unificar normas.

Grupo 10: PRINCIPIOS GENERALES

En América del Norte, el sector servicios representa más de dos terceras partes de la economía, además de su relevancia en el PIB regional, los servicios son la parte fundamental e indisoluble del comercio de mercancías. El tratado reconoce su importancia y establece las reglas para su intercambio entre los tres países. La negociación cubrió dos grandes temas: el comercio transfronterizo de servicio y los servicios financieros.

Comercio transfronterizo de servicios

Este capítulo cubre actividades tan diversas como la construcción, los servicios profesionales, los de computación, transporte terrestre, telecomunicaciones, los servicios portuarios, los servicios aéreos especializados, los de reparación y mantenimiento, el comercio al mayoreo y el menudeo, los servicios de telecomunicación de valor agregado, los servicios turísticos, entre otros.

Para todos ellos, el tratado, establece una serie de principios generales que deberán ser aplicados.

- **Primero. Principio del trato nacional**, el país importador otorgará al proveedor extranjero un trato equivalente al que proporcionara a sus propios nacionales o a los proveedores locales de un estado o provincia.
- **Segundo Principio de la nación más favorecida**. Los tres países se otorgarán entre sí un trato no menos favorable al que concedan, en cualquier servicio, a otra nación no miembro.
- **Tercer Principio de no obligatoriedad de residencia**. El proveedor de un servicio tendrá la posibilidad de proporcionarlo en cualquier país de la región, independientemente de su domicilio permanente.

Servicios financieros

El tratado otorgará el derecho de las partes a establecer instituciones financieras, bancarias y de valores, así como de otro tipo de servicios financieros auxiliares en el territorio de las tres naciones, conforme a los siguientes principios básicos:

- **Primero: El principio del tratado nacional**, que garantizará un trato no discriminatorio a los prestadores extranjeros respecto a otras naciones.

- Segundo: Principio de reserva cautelar, que permitirá a los países a establecer reglas que garanticen el sano funcionamiento de sus sistemas financieros nacionales y la protección de los intereses del público.
- Tercero: El principio de tratado de nación más favorecida, que exigirá a las partes hacerse extensiva todas las concesiones que otorguen a cualquier otro país.
- Cuarto: El principio de liberación progresiva, que asegurará un proceso gradual hacia un sistema financiero regional abierto, se realizan para llevar a cabo la política monetaria y cambiaría de un país; las que realiza de manera exclusiva la banca de desarrollo; las que forman parte de sistemas de seguridad social, y las conducidas con recursos del gobierno, a menos que estas actividades se realicen por intermediarios financieros en competencia.

A partir de estos principios, se acordaron los siguientes elementos centrales de la apertura del sistema financiero mexicano:

- Uno: El acceso al mercado mexicano será exclusivamente bajo la forma de empresas subsidiarias, esto implicaría que los intermediarios extranjeros que decidan participar en nuestro mercado, tendrán que constituirse como sociedades mexicanas sujetas a las leyes y supervisión de las autoridades nacionales.
- Dos: En materia bancaria, la participación agregada máxima de intermediarios canadienses y estadounidenses se incrementará de 8 a 15% durante los primeros seis años de vigencia del tratado, a partir del séptimo año, se eliminará la restricción, pero entrará en vigor una salvaguarda temporal que permitirá congelar unilateralmente la participación extranjera en el mercado mexicano si esta supera 25%.

- Tres En las Casas de Bolsa, la participación agregada máxima en el capital del sistema bursátil mexicano, será de 10% al principio y de 20% al final, de la transición de seis años. Así mismo, el límite máximo individual durante la transición será de 4% del capital. Al final del periodo existe una salvaguarda temporal en caso de que la participación extranjera supere el 30% del capital social del sistema bursátil.
- Cuatro: El régimen para los seguros prevé dos métodos alternativos para las aseguradoras canadienses y estadounidenses tengan acceso al mercado mexicano.

El primero, las compañías que establecen sociedades en coinversión con mexicanos podrán incrementar gradualmente su porcentaje de participación accionaria en la institución, de 30% en 1994 a 51% en 1998 y a 100% en el año 2000. Estas compañías no estarán sujetas a límites de participación en el mercado.

El segundo esquema, las compañías aseguradoras podrán constituir inmediatamente subsidiarias hasta con el 100% de capital extranjero, pero en este caso si estarán sometidas a un límite individual de participación en el mercado, de 1.5% y a un límite agregado que irá creciendo en el tiempo hasta eliminarse a más tardar en el año 2000.

- Cinco: El capítulo también prevé el acceso al mercado mexicano de otros tipos de prestadores de servicios financieros (arrendadoras y empresas de factoraje), sujetos a límites máximos de participación agregada y periodos de transición.

- Seis: En materia de servicios financieros transfronterizos, se mantendrá la esencia del régimen actual que limita la prestación de estos servicios, sobre todo en el caso de seguros.

Grupo 11: SERVICIOS FINANCIEROS Y DE SEGUROS

En los últimos cuatro años se han venido realizando una serie de reformas financieras que han sido aprobadas y orientadas, en buena medida por el Congreso de la Unión. Básicamente han sido cuatro etapas.

A fines de 1984 y principios de 1989 se liberaron totalmente las tasas de intereses internas; anteriormente el Banco de México fijaba topes a las tasas de interés sobre los depósitos y al mismo tiempo los bancos estaban sujetos a un régimen de inversión que les exigía canalizar un cierto porcentaje de su captación en actividades específicas.

Entre el último trimestre de 1988 y el primer semestre de 1989 se liberaron las tasas de interés y se dismantló el sistema de cajones preferenciales de crédito, así como el encaje legal y se sustituyó por un coeficiente de liquides voluntaria.

La segunda etapa comenzó con el llamado paquete financiero

. En 1989, que consistió en una iniciativa de ley que modificó todas las disposiciones legales que rigen el funcionamiento del sistema financiero, el objetivo fue desregular el sistema, procurar el fortalecimiento de los intermediarios y fortalecer la capacidad de supervisión y de rectoría del sistema por parte del estado.

El Congreso de la República aprobó el decreto de reforma constitucional que permitió el inicio de la privatización de la Banca; para ello se necesitaba un marco

legal actualizado, en 1990 el Congreso aprobó la ley de instituciones de crédito y la de agrupaciones financieras orientadas a la Banca y a los intermediarios financieros hacia el servicio de la Banca Universal.

Separó claramente las actividades financieras de las comerciales e industriales y abrió a la inversión extranjera con participación minoritaria las actividades del sector financiero, retomando el paquete financiero de 1989.

La tercera etapa fue la privatización de los bancos que comenzó en junio de 1990, habiéndose previamente sustentado las bases y procedimientos para que esto se llevara a cabo.

La cuarta etapa de "reforma financiera" tiene que ver con la apertura, es decir con el establecimiento en México de intermediarios financieros del exterior.

El objetivo fundamental es asegurar que los medios de pago, aun en contexto de apertura estuvieron controlados por mexicanos, así mismo, que las decisiones en materia de política monetaria y financiera sigueran siendo autónomas y soberanas.

Un segundo objetivo fue el proporcionar un desarrollo sano, competitivo y eficiente del sistema financiero mexicano, tomando en consideración que existe poca penetración financiera en relación con el tamaño de la población, con el TLC se extenderá el número y la calidad de los servicios financieros al público en general, que con el establecimiento de intermediarios extranjeros se busca lograr este objetivo, ya que los intermediarios nacionales se verán obligados a modernizar sus sistemas, tecnología y métodos de operación para competir con el exterior.

Un tercer objetivo fue buscar que frente a esta competencia nuestros intermediarios financieros estén en pleno proceso de transformación y adaptación: El

proceso de privatización, ya concluido, la constitución de grupos financieros, que todavía está en marcha y la consolidación de las estructuras tanto accionarias como administrativas de los grupos financieros, que se encuentran en plena conformación. La transición por la que pasa el sistema financiero mexicano está en una etapa de transformación que se determinará básicamente por la desregulación, el marco legal, la liberalización y la privatización.

Principios fundamentales del TLC

En primer término se estableció el principio de trato nacional para las tres partes.

Un segundo punto es el establecimiento comercial a través de subsidiarias, este fue un punto muy controvertido a lo largo de las negociaciones, ya que los EUA proponía que el método de establecimiento de los intermediarios financieros del exterior en México, fuera a elección del intermediario y no del país anfitrión, si los intermediarios decidían establecerse aquí como sucursales o agencias bajo la figura que ellos quisieran, sería prerrogativa de ellos y no habría forma por parte de las autoridades financieras de impedirselo.

Finalmente prevaleció el punto de vista de Canadá y México, señalando que el establecimiento fuera con base en subsidiarias.

Las subsidiarias son filiales de intermediarios financieros del exterior, pero que se establecen bajo las leyes mexicanas con todos los requisitos que se exigen a los intermediarios nacionales.

El tercer punto tiene que ver con las llamadas transacciones transfronterizas. Los consumidores mexicanos, a canadienses y estadounidenses tendrán la libertad

de contratar los servicios financieros fuera de su territorio nacional y con cualquier intermediario extranjero, esto tiene algunas restricciones para el caso de los seguros en donde únicamente las personas físicas puedan hacer este tipo de contratación de servicios financieros.

Hay restricciones para que las personas morales contraten seguros fuera del territorio nacional.

No se permite que compañías de seguros que no estén establecidas en México puedan ofrecer servicios mexicanos.

Por último el gradualismo de la apertura se reflejó en el contexto del tratado, básicamente en límites de mercado esto es que los intermediarios financieros van a tener cuotas del mercado, cuotas agregadas y cuotas individuales en un período de transición que termine en el año 2,000.

El régimen aplicable a bancos, casas de bolsa, a compañías de seguros y a otros intermediarios como compañías de factoraje y arrendamiento es distinto. Los números son diferentes y el período de transición, en algunos casos difiere.

Grupo 13: TRANSPORTE TERRESTRE

En este tratado del TLC se establece un calendario para la eliminación de barreras a la prestación de servicios de transporte terrestre entre México-Canadá-EUA, y por el establecimiento de normas técnicas y de seguridad compatibles sobre transporte terrestre. El TLC prevé un aumento gradual de la competencia en el transporte transfronterizo con el fin de proporcionar igualdad de oportunidades en el mercado de transporte terrestre de América del norte. El objetivo de las disposiciones acordadas es el de garantizar que las industrias de transporte terrestre de los tres

países alcancen mayor competitividad sin quedar en desventaja durante el período de transición hacia el libre comercio.

Servicios de ferrocarril

De acuerdo con lo dispuesto en el tratado y de manera congruente en las reservas de México en este sector, establecidas en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos los ferrocarriles de Canadá y EUA podrán continuar comercializando libremente sus servicios en México, operar trenes unitarios con sus propias terminales y financiar la estructura ferroviaria.

México continuará gozando de acceso completo a los sistemas ferroviarios canadienses y estadounidenses. El TLC no afecta requisitos migratorios establecidos en las disposiciones legales de los miembros del TLC sobre las sustituciones de tripulaciones en la frontera o cerca de ella.

Servicios portuarios

Cuando el TLC entre en vigor, México permitirá el 100% de inversión canadiense y estadounidense en instalaciones y servicios portuarios, tales como grúas, muelles, terminales y estiba para empresas que manejen su propia carga. cuando esas empresas manejen carga de terceros, podrá haber 100% de inversión canadiense y estadounidense, únicamente con previa autorización de la comisión nacional de inversiones extranjeras. Canadá y EUA seguirán permitiendo la inversión mexicana y restrictiva en esas actividades.

Normas técnicas y de seguridad:

El TLC comprende normas (relativas al autotransporte y a las operaciones ferroviarias) para mejorar los niveles de salud y seguridad, además de proteger a los consumidores y al medio ambiente:

- Vehículos, incluyendo equipo como llantas y frenos de camiones.
- Pruebas numéricas y licencias para conductores de camiones.
- Normas médicas para conductores de camiones.
- Locomotoras y otro equipo ferroviario y normas para personal operativo importante en las operaciones transfronterizas.
- Normas relacionadas con el transporte de sustancias peligrosas, y
- Señalización en las carreteras y cumplimiento de los requisitos de seguridad en autotransporte.

Acceso de información

Cada uno de los países establecen centros que brinden información sobre transporte terrestre, en cuestiones como autorizaciones para operar y requisitos de seguridad.

Grupo 14: TELECOMUNICACIONES

En el TLC se dispone que las redes públicas y servicios de telecomunicaciones estarán en disposición en términos y condiciones racionales y no discriminatorios, para empresas e individuos que las utilicen en la realización de sus actividades.

Se incluye el uso de las redes públicas, la prestación de servicios mejorados o de valor agregado, y las comunicaciones internas de las corporaciones. La operación y establecimiento de las redes de servicios públicos de telecomunicaciones no forman parte de este tratado.

Acceso al uso de las redes públicas

Los países garantizarán que prevalezcan condiciones razonables para acceso y uso de las redes públicas, incluyendo la capacidad de:

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

Solo se impondrán condiciones al acceso y uso si son necesarias para salvaguardar la responsabilidad del servicio público de los operadores de la red, o para proteger la integridad técnica de las redes públicas.

Excepciones y limitaciones

Los tres países no estarán obligados a conceder autorización para prestar u operar redes y servicios de telecomunicaciones a una persona de otro país miembro del TLC, y se reserva la facultad de prohibir a los operadores de redes privadas la prestación de redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

GRUPO:15 OTROS SERVICIOS

Prestación monopólica de servicios

El tratado reconoce que un país signatario puede mantener o designar a un prestador monopólico de redes o servicios públicos.

Cada país garantizará que cualquier monopolio no abuse de su posición en actividades fuera de su campo de acción incurriendo en conductas contrarias a la competencia que afecten adversamente a una persona de algún otro país del TLC.

Cooperación técnica

Los países cooperarán para el intercambio de información técnica y el desarrollo de programas de capacitación de gobierno a gobierno.

Los países reconocen la importancia de las normas internacionales para las telecomunicaciones globales y acuerdan promoverlas mediante los trabajos de la unión internacional de telecomunicaciones, la organización internacional de normalización y otros organismo internacionales pertinentes.

GRUPO:16 INVERSIONES

Existe en el mundo una gran competencia entre países por atraer capitales; y al igual que en muchos otros países en vías de desarrollo, México necesita para crecer del ahorro generado en el exterior.

México a adecuado la política de inversión extranjera, asumiendo una actitud promotora para allegarse de capitales, tecnología y capacidad exportadora a la planta productiva nacional.

El actual reglamento ha mostrado sus bondades, ya que ha facilitado el ingreso de más de 10 mil millones de dólares en los años de 1989, 1990 y 1991. Esta cifra demuestra que México compite con éxito en atraer el ahorro generado en el exterior.

El contenido del apartado contiene los siguientes principios y disposiciones.

Trato no discriminatorio.

Compromiso de que los extranjeros que deseen invertir en un país no se les exigirán mayores requisitos que a los nacionales en lo que se refiere a la constitución, adquisición y administración o venta de una empresa, siempre y cuando

no se trate de empresas cuyas actividades se encuentren restringidas a los extranjeros por las disposiciones constitucionales en la materia.

Requisitos de desempleo.

El texto promueve imponer este tipo de requisitos, como la exigencia de contenido nacional, aunque establece disciplinas para las restricciones a las transferencias.

Cláusulas de la nación más favorecida.

Se busca que cualquier ventaja ofrecida a los inversionistas de un país, sea o no miembro del tratado, se haga automáticamente extensiva a los inversionistas de los países signatarios del TLC.

Aplicación de estas disposiciones a los estados o provincias.

En los países en los que, además del gobierno central, las autoridades político-administrativas de los estados o provincias, tienen la facultad para regular la entrada de inversionistas extranjeros, el gobierno federal o nacional, debe asegurar que se otorgue a los inversionistas el mismo trato que los originarios de ese estado o provincia.

Se establece la convertibilidad y la libre transferencia de utilidades y de ingresos derivados de transacciones relacionadas con la inversión. En caso de quiebra o de existir evidencia criminal se podrá prevenir las remisiones al exterior.

Ningún país podrá reducir el nivel de sus normas ambientales con objeto de atraer capitales.

Los gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago de su indemnización será a valor de mercado del bien expropiado.

Se establece un mecanismo de solución de controversias entre inversionistas y gobierno, que incluye la renuncia por parte del inversionista a la protección diplomática de su gobierno.

Los países se reservan el derecho a imponer medidas especiales para el mantenimiento de la seguridad nacional.

Se establece un plazo de 2 años para enumerar las disposiciones existentes en los estados y provincias que sean incompatibles con el tratado.

El capítulo incluye mecanismos de monitoreo por parte del gobierno mexicano para vigilar las compras de compañías nacionales a través de inversionistas extranjeros.

Aspectos geográficos

Se puede asegurar que se dará una reorganización geográfica de algunas industrias de EUA, Canadá y México, así mismo, las inversiones que fluirán a México se organizarán geográficamente.

Podemos agrupar a la inversión en tres grandes bloques:

1. Industrias extractivas: Estas se ubicarán de acuerdo a su producción, es decir, se asentarán en zonas variadas del país, dependiendo del lugar de sus yacimientos.
2. Por el tipo de sus procesos. En particular de la industria maquiladora se situará básicamente en la frontera norte con EUA ya que su proceso es

principalmente el de ensamblar el producto o maquilar algunas partes para devolverlo a EUA al proceso final, utilizando el bajo costo de la mano de obra.

3. Las industrias de consumo interno. Estas son las que el mercado meta es el mexicano, las cuales se distribuirán en puntos claves cuya población sea alta, como el D.F., Monterrey, y Guadalajara principalmente.

Se puede concluir que la inversión fluirá a México principalmente por el bajo costo de mano de obra y cercanía con EUA entre otros factores, el papel geográfico será fundamental atrayendo progreso a las zonas en las que se establezca, creando empleos, infraestructura y divisas al país y que se hará contemplando la Constitución Mexicana, respetando el medio ambiente y contando con un órgano de solución de controversias entre las partes, cuidando evitar la compra masiva de industrias del país, dando confiabilidad a inversionistas extranjeros y evitando propiciar problemas políticos entre las naciones del TLC.

Grupo 17: PROPIEDAD INTELECTUAL

Definición.

El derecho a la propiedad intelectual comprende fundamentalmente los aspectos relacionados con la propiedad industrial y los derechos de autor.

La propiedad industrial

Definición: El derecho a la propiedad industrial protege, durante un determinado número de años, contra la copia o imitación no autorizada a las mejoras tecnológicas o adelantos técnicos que se hacen a la maquinaria o equipos industriales, a los procesos de fabricación o a las técnicas de producción y a los productos de las actividades industriales.

Antecedentes

La protección legal tiene su origen en la creación de la organización mundial de propiedad intelectual y en la convención de París en 1883, con la participación de 92 naciones, incluyendo EUA

Desde 1917, México forma parte de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) el cual, es uno de los 16 organismos especializados de las Naciones Unidas en el que participan 125 países.

El objetivo de esta organización es el de promover la protección de la propiedad intelectual en todo el mundo, esto se da mediante la cooperación entre los EUA y a la vez, administra los acuerdos suscritos.

La mayor parte de los países se han visto en la necesidad de actualizar sus legislaciones sobre propiedad intelectual ante la fuerte competencia que se da entre las naciones por atraer tecnología y capital. Tal es el caso de Canadá, Chile, China, Corea del Sur, España, EUA entre otros.

México no ha quedado al margen de este proceso y el 27 de junio de 1991, el H. Congreso de la Unión aprobó la nueva ley de fomento y protección de la propiedad industrial con el fin de ofrecer mayor protección al inventor mexicano y proporcionar seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías.

Derechos de autor

El 17 de julio de 1991, en el Congreso de la Unión fue revisada la Ley Federal de derechos de autor, promulgada en 1956 y reformada en 1963, con el objetivo de ampliarla para englobar nuevos productos tecnológicos que no se habían desarrollado.

Protección nacional

En 1986 el tema entra en la agenda de negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT.

Sus objetivos son:

- Identificación y examen de problemas comerciales relacionados con derechos de propiedad intelectual, incluyendo la venta de artículos falsificados.
- Disposiciones aplicables a dichos problemas.
- Obtención y acopio de datos provenientes de organizaciones responsables.
- Relaciones entre medidas tomadas por el GATT y otros organismos.

La propiedad intelectual dentro del TLC

México-EUA-Canadá

Las obligaciones que se establecen en el TLC respecto a la propiedad intelectual se basan en el trabajo realizado por el GATT y los convenios internacionales más importantes sobre la materia.

Cada país protegerá adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual, con base en el principio de trato nacional, y asegurará el cumplimiento efectivo de estos derechos, tanto a nivel nacional como en las fronteras.

El tratado define compromisos específicos sobre la protección de:

- Derechos de autor incluyendo fonogramas
- Patentes
- Marcas
- Derechos de obtenedores de vegetales
- Diseños y secretos industriales
- Circuitos integrados (semiconductores)
- Indicaciones geográficas

Grupo 18: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Introducción:

El volumen, amplitud y magnitud de los intercambios (entre México-Canadá-EUA) aparejarán diferencias comerciales, por lo que resulta indispensable contar con instancias imparciales y mecanismos ágiles que permitan resolverlas.

Para dar solución a las diferencias comerciales existen instancias internacionales, como son la corte internacional de París, la corte internacional de la Haya, así como varios mecanismos en el seno del GATT, sin embargo, algunos de esos procedimientos son largos y costosos por lo cual se han creado mecanismo particulares entre ciertos grupos de países para agilizar los trámites y disminuir los costos.

Los mecanismos de solución de controversias del ALC.
EUA y Canadá

Los puntos principales son los siguientes:

Procedimientos de consulta, conciliación y arbitraje.

Proceso de consulta. Cuando una de las partes considera que la otra afecta disposiciones la operación del tratado tiene la facultad de exigir una consulta entre los representantes de los dos países. También se obliga a las partes a celebrar consultas con el fin de encontrar una solución rápida y satisfactoria para ambas.

En caso de fracasar el procedimiento de consulta se otorga a las partes la posibilidad de solicitar la intervención de comercio Canadá EUA establecida por el ALC esta comisión tiene la facultad de nombrar asesores técnicos y mediadores que deben ser aceptados por las dos partes, en el supuesto de que su gestión

conciliadora no prospere, en un término de 30 días contados a partir de la solicitud, la comisión remite el expediente a alguno de los mecanismos de arbitraje contemplados en el ALC.

Por otro lado se garantiza a los dos países el derecho a participar en la constitución de la instancia arbitral, y asegurarse de la neutralidad de ésta.

A su vez se establece un mecanismo alternativo al arbitraje llamado panel de expertos, para atender asuntos que no han sido resueltos conforme a los procedimientos ya mencionados.

Antidumping.

Las decisiones relativas a antidumping e impuesto compensatorios son susceptibles de revisarse ante paneles binacionales. Esto tiene una gran importancia ya que implica que los litigios son sometidos a una instancia neutral, creada para cuestiones estrictamente comerciales, evitando así la eventualidad subjetividad de un tribunal exclusivamente canadiense o norteamericano.

En el caso de los EUA las decisiones de la administración de comercio internacional (departamento de comercio) y de la comisión de comercio interior pueden ser revisadas mediante el procedimiento de paneles binacionales por el ALC, sin necesariamente tener que recurrir a la corte internacional de arbitraje de la cámara de comercio internacional.

En el caso de Canadá, las decisiones del tribunal canadiense de importaciones y de la oficina de presupuesto nacional de aduana y multas pueden ser revisadas por el citado procedimiento de paneles, sustituyendo a la corte federal de apelaciones y al consejo arancelario.

Tratado de libre comercio en América del norte.

Disposiciones institucionales, en esta sección se establecen las instituciones responsables de la aplicación del tratado, y busca asegurar su administración conjunta, así como la prevención y solución de controversias derivadas de la interpretación y aplicación del TLC.

Comisión de comercio.. Esta será la institución central del tratado y está integrada por ministros o funcionarios a nivel gabinete que sean designados por cada país, la misión tendrá sesiones anuales pero su trabajo cotidiano lo llevarán a cabo funcionarios de los tres gobiernos que participen en los diversos comités y grupos de trabajo establecidos a los largo del tratado.

Tales comités y grupos operarán por consenso.

Secretariado. El TLC establece un secretariado para apoyar la comisión, así como otros grupos secundarios y tribunales para la solución de controversias. El apoyo administrativo y técnico del secretariado permitirá a la comisión asegurar la administración conjunta efectiva de la zona de libre comercio.

Procedimiento para la solución de controversias:

Consultas. Siempre que surja un asunto que pudiere afectar los derechos de un país derivados de este tratado, el gobierno de este país podrá solicitar consultas a los gobiernos involucrados, los cuales deben atender con prontitud la solicitud. El TLC concede prioridad a la conciliación como forma de resolver una controversia. El tercer país tiene derecho a participar en las consultas entre los dos países al iniciar consultas por su cuenta.

Funciones de la Comisión de Comercio, Si las consultas no resuelven el asunto dentro de un plazo de 30 a 45 días, cualquier país podrá convocar a la comisión de

comercio a una reunión plenaria, esta procurará una solución pronta mediante el uso de buenos oficios, mediación, conciliación u otros medios alternativos.

Inicio de procedimientos ante tribunales, si después de la intervención de la comisión de comercio no se logra una resolución satisfactoria para ambas partes, cualquier país involucrado podrá solicitar el establecimiento de un tribunal que considere la controversia.

Selección del foro. En caso de que una controversia pueda someterse a instancias previstas por el GATT como a las que instituye el TLC, el país demandante podrá elegir entre cualquiera de los dos foros.

Si el tercer país desea someter el asunto ante un foro distinto, los dos países que actúen como demandantes en la controversia consultarán para llegar a un acuerdo sobre un foro único. Si estos países no llegaran a un acuerdo, normalmente el procedimiento de solución de controversias se llevará a cabo ante un tribunal arbitral establecido según las disposiciones del tratado. Una vez seleccionado el foro, este será excluyente del otro.

Métodos alternativos para la solución de controversias comerciales privadas

En la sección de inversión se encuentran disposiciones que contemplan el recurso de arbitraje internacional para controversias entre inversionistas y países miembros del TLC los países del TLC además alentarán y facilitarán el uso de métodos alternativos para la solución de controversias comerciales, internacionales entre particulares de la zona de libre comercio y asegurar la ejecución de los compromisos y de las sentencias arbitrales. El tratado prevé el establecimiento de un comité consultivo sobre métodos alternativos para la solución de esas controversias.

**LA INDUSTRIA MAQUILADORA TEXTIL
DE EXPORTACIÓN Y EL TLC**

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

Uno de los fenómenos más importantes de los últimos 20 años en la economía mundial es el llamado PROCESO DE GLOBALIZACIÓN PRODUCTIVA. Especialmente de manufacturas, A grandes rasgos consiste en descentralizar e internacionalizar los procesos productivos de las empresas, así la materia prima procede de un país en desarrollo, su transformación inicial y la producción de componentes se realiza en uno industrializado y otro en desarrollo, puede encargarse del procesamiento adicional y del ensamble. El producto terminado se exporta del país sede de la empresa o a otro mercado de destino.

Cuatro factores han sido básicos para tal globalización:

- A) El desarrollo tecnológico de los procesos productivos, que permite superar geográficamente las diferentes fases.
- B) Las innovaciones tecnológicas en materia de transporte y comunicaciones, que permiten reducir los tiempos y los costos de la transferencia de productos e información.
- C) Los grandes diferenciales de salarios entre países industrializados y los en desarrollo.
- D) La creciente competencia en los mercados internacionales que plantea el imperativo de reducir los costos de producción.

Localización de la industria maquiladora

La distribución geográfica de la IME, debido al PNF tuvo una gran concentración en la zona norte, además de que esa zona cuenta con la infraestructura adecuada, tal como:

- Parques industriales
- Servicios aduanales que facilitan las operaciones
- Servicios (bodegas. Energéticos tales como gas natural)
- Cercanía con los proveedores de maquinaria y equipo

En 1990 la región fronteriza (incluyendo Nuevo León) concentraba 91% de los establecimientos, 93% del personal ocupado y 93% del valor agregado total, solamente Nuevo León y Coahuila no presentaron un nivel de actividad importante. El número de establecimientos representaba en ambos casos en 1990, solo 11.3% y el 10,2% del empleo.

De 1983 a octubre de 1990 indica en mayor crecimiento de la IME en Baja California, Chihuahua y Tamaulipas y en menor medida en Sonora y Coahuila.

La evolución de la IME por municipios, de diciembre de 1984 a octubre de 1990 e información de 20 ciudades de las que existen datos de los que se observan establecimientos y personal ocupado concentrados en Tijuana, Ciudad Juárez y Mexicali, Matamoros, Reynosa y Nogales.

Algunas ciudades no fronterizas presentan un crecimiento en el número de establecimientos y personal ocupado. En el caso de Monterrey y la Ciudad de México y en 1990 de Torreón y Hermosillo, en estas últimas se establecieron en conjunto, 34 empresas con 7740 trabajadores. El único municipio fronterizo en el que se iniciaron actividades de las IME es San Luis Río Colorado, Sonora, donde se localizaron los establecimientos con 2231 trabajadores.

Por otra parte, la población total se incluye como variable para explorar la existencia de ciertos factores de localización, como las económicas de aglomeración, especialmente en cuanto a disponibilidad de mano de obra calificada, infraestructura

- para uso industrial, comunicaciones y transportes, así como energéticos, destacando factores como el ambiente laboral favorable a las actividades de la empresa, proximidad a los mercados, lugar de residencia atractivo para el personal de la gerencia y de ingeniería, aproximada a fuentes de materias primas y otras plantas y oficinas de la empresa, infraestructura y legislación ambiental favorable.

Durante febrero y marzo de 1988 se levantó una encuesta entre el personal gerencial de las plantas maquiladoras de exportación en Matamoros, Nuevo León y Reynosa, Tamaulipas. El objetivo fue identificar los factores más importantes para la ubicación de la IME. Se encuestaron un total de 105 empresas 85% del universo.

Durante la investigación se encuestó sobre los factores determinantes de la localización de la planta, de 14 factores incluidos 6 se relacionan con la disponibilidad y calidad de la mano de obra, tres con la infraestructura, tres con la de servicios de transporte, uno con el ambiente laboral y uno con la ubicación de la frontera de EUA

Para el caso general de la IME de Tamaulipas los cuatro factores de localización más importantes: frontera internacional, ambiente laboral favorable y mano de obra masculina tanto calificada como profesional.

En síntesis el factor de localización más importante señalado en la encuesta fue la ubicación fronteriza: 90% de los entrevistados manifestó que la planta se instaló en esas ciudades por encontrarse en la frontera. Este hallazgo adquiere mayor importancia al considerar que solo 11 empresas de las 105 entrevistadas, comenzaron sus operaciones antes de 1972 cuando el establecimiento de la IME estaba limitada a la franja norte del país. Por lo tanto para el 80% de las empresas este factor se consideró indispensable aún sin ser obligatorio.

Al solicitar a los entrevistados calificar de nuevo la encuesta para indagar el lugar de una posible relocalización de la planta en donde se nota que la ubicación de la planta en una zona fronteriza ya no es determinante, en el caso de Matamoros y Reynosa (67 empresas encuestadas) predominaría el factor de un ambiente laboral favorable.

Mientras que en Matamoros la disponibilidad de gas es de gran importancia, en Nuevo Laredo lo es el agua de uso industrial y en Reynosa lo es el transporte ferroviario y el aeropuerto internacional.

En cuanto a preguntas relacionadas con estímulos para su reubicación, los más importantes fueron las facilidades para la importación de materias primas y equipo para exportar productos terminados, en segundo término la garantía de una infraestructura.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA IMTE

El empleo en la IME

¿Que efectos tendrá el TLC en el medio laboral y como afectará las relaciones entre los empleados y trabajadores? Y ante el cambio inminente ¿Qué debe hacer la empresa ahora y en el futuro inmediato?

A continuación se anotan algunos de las más importantes efectos de influencia que el TLC podrá tener dentro del ámbito laboral, serian los siguientes:

La legislación laboral,. El primero de estos efectos es la presión especial adicional que se ejercería en relación con la modificación y adecuación de la legislación laboral en México, aunque es necesario señalar que esta presión no sería ejercida por alguno en particular, si no por la propia realidad y necesidad de modernizar los sistemas de producción en el país para incrementar la productividad.

Este tratado y los grandes retos que conlleva, requiere el que todos los sistemas del país que regulan e inciden en la producción, productividad y competitividad, sean adecuados a las nuevas circunstancias, necesidades y retos.

Es indudable que la cuestión de una ley laboral adaptada a la nueva realidad que vive México y que experimentara en el futuro próximo, es piedra angular para el éxito de esfuerzos. Es decir dismantelar los controles económicos y jurídicos, el exceso de reglamentación a la actividad económica productiva, actualizando integralmente nuestro sistema legal, incluyendo al laboral.

Se requiere eliminar entonces, dentro de un marco de respeto a los derechos fundamentales de los trabajadores, todos aquellos obstáculos y las leyes que limitan

la eficiencia y la productividad, creando un instrumento legal que propicie el cambio mental y actitud hacia el trabajador.

No solo es deseable dicho cambio legislativo si no que la propia realidad influirá personalmente para que tarde o temprano, se modernice nuestro sistema legal, laboral, sustituyéndolo por uno adecuado a los retos que enfrentamos.

Los salarios

Otra área en la que incidirá el tratado norteamericano de libre comercio será la de salarios y en general, en la compensación aunque probablemente esto ocurrirá a mediano o largo plazo.

En la medida en que las relaciones y transacciones comerciales mas grandes del mundo, (junto con la comunidad Europeo y los países de la Cuenca del Pacífico), la compensación a los obreros tenderá, sino a uniformarse, se a ser influenciada por la de sus socios comerciantes.

Los salarios solo experimentan un incremento real, cuanto y en la medida que la productividad también se incrementa.

EMPLEO

En la medida en que está alianza comercial produzca resultados favorables y la economía nacional recobre su nivel periódico de crecimiento, así como que las exportaciones se incrementen y se reciba más inversión extranjera directa y plantas maquiladoras, la oferta de empleo crecerá.

Al modernizarse y desarrollar la planta productiva en México, tanto en el área manufacturera como en la comercial y especialmente la de servicios y al incrementar los flujos de comercio tanto nacional como internacional, entendiendo este como el

intercambio de bienes y servicios, se acrecentará la oferta de empleo, condición necesaria si se considera que cada año acceden al mercado de demandantes de empleo, un millón de mexicanos. Es importante disponer de una mano de obra capacitada y que pueda incorporarse a las nuevas tecnologías y sistemas de producción que arribarán a nuestro medio.

El caso mexicano

La grande y adaptable fuerza laboral en México ofrece una oportunidad única a los inversionistas para formar un equipo laboral de alta calidad y bajo costo.

La capacitación es la marca en la que la casa matriz permitirá a la maquiladora recurrir a personal de la planta en la formación de ejecutivos de nivel medio, y así no incurrir en una excesiva rotación de personal.

ASESORÍA LEGAL

Una maquiladora es una corporación mexicana especializada, diseñada por el gobierno mexicano con la visión de crear empleos en México, a través del concepto de la producción compartida. Los productos ensamblados o productos por esas mercancías se exportarían solamente y se prohíbe su venta dentro de la economía mexicana, aunque actualmente se les permite vender un porcentaje de la misma en el mercado mexicano.

Ya que todos los países recaudan impuestos sobre el derecho de consumo de productos extranjeros en su economía, estas corporaciones siempre han podido importar libre de impuestos, hacia México, las materias primas, los componentes y el equipo necesario para el ensamble o fabricación de estos productos. Por la misma razón han estado exentos del pago del impuesto sobre el valor agregado (IVA), y es

de este punto donde se desprende su primera ventaja o situación legal que tiene frente a la industria mexicana para poder exportar su producción a los Estados Unidos.

Las empresas deben de designar un abogado de planta u otro empleado calificado para encargarse de los requisitos gubernamentales. No obstante la planta deberá de contratar un bufete local para encargarse de los trámites locales en México. Además de que el propietario o representante legal tendrá que firmar una serie de contratos.

Dentro de los contratos que hay que firmar y revisar por parte del representante legal de la maquiladora y que son necesarios son:

SECOFI: La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial aprueba todos los permisos para maquiladoras y es la oficina que tramita todos los documentos oficiales.

Sociedad anónima: Para operar es necesario incorporar una empresa bajo esta razón social, no obstante el tipo de instalación que se tiene pensado.

Subcontratación: Las empresas decididas a la manufactura por maquila requieren contratos especiales para proteger los derechos tanto de la parte mexicana como la extranjera.

Albergue: Bajo esta opción es cuando se requieren contrato que difieren de los procedimientos ordinarios de subcontratación.

Conversión: Cuando las operaciones de la maquiladora se realizan en asociación de un fabricante mexicano establecido y un extranjero, se realizan un contrato legal de asociación.

Patrimonio del 100%: Esto es cuando la totalidad de las acciones de la maquiladora son de extranjeros, se establece la misma como subsidiaria de la empresa matriz.

Fianzas: Proporcionar a los agentes de finanzas los datos necesarios y específicos sobre el programa de importación.

Transferencia de tecnología: Las leyes aplicables a la transferencia de tecnología son distintas a las que rigen las operaciones de las maquiladoras, es importante registrarse para proteger patentes, marcas y derechos de transferencia de tecnología.

Fideicomisos: Establecer una fianza para un fideicomiso con cualquier banco, dicho fideicomiso es requisito para que las maquiladoras puedan adquirir un terreno, local, etc. para poder realizar sus operaciones.

Arrendamiento: Ordenanzas aplicables a la compra o alquiler de bienes raíces suelen variar en las distintas localidades o parques industriales.

Construcción: Permisos de construcción (federales, estatales o municipales), así como contratos de construcción.

Proveedores locales: Elaboración de contratos con cada uno de los proveedores locales, agua, luz, telecomunicaciones, así como con los que llegan a surtir la materia prima, para asegurar su disponibilidad.

Bancos: Como ya se ha mencionado con anterioridad la necesidad de que intervenga un banco para establecer un fideicomiso de bienes raíces.

Acuerdos sobre equidad: Estos acuerdos generalmente cubren el área de trabajo entre contratante y subcontratante. Ya que las leyes aplicables suelen cambiar, recomendamos una póliza de seguros para todas las fases de construcción.

Medio ambiente: Se han adoptado reglamentos sumamente estrictos para proteger el medio ambiente a lo largo de la frontera.

Contabilidad: En este caso es necesario el asesoramiento de personal especializado para cumplir con las normas establecidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Estos son a grandes rasgos los contratos y operaciones que tiene que realizar un representante para mantener dentro de un marco legal a la compañía maquiladora, pero además existen los requerimientos para su incorporación, así como para el pago de impuestos:

Para su incorporación y registro es necesario:

En primer término registrar la sociedad anónima ante notario público certificado, esto es hacer el acta constitutiva de la empresa, con un mínimo de 5 socios, además de presentar una solicitud ante la secretaría de relaciones exteriores.

Una vez aprobada la constitución de la sociedad anónima, se someterá a solicitud a la SECOFI, incluyendo una declaración de las actividades operacionales, acompañada de los siguientes documentos

- Documentos.
- Carta poder para el representante de la empresa
- Copia certificada de los documentos del acta constitutiva así como de la aprobación de la SRE

- Contrato legalizado para ensamblar bajo fianza
- Contrato de arrendamiento o compra de la planta
- Copia del registro del IMSS
- Copia del contrato colectivo
- Copia del registro del impuesto sobre la renta (reg. Fed. Caus.)

Se puede conseguir la aprobación de la solicitud al presentar los primeros cuatro documentos, con un plazo de 45 días para presentar los últimos tres.

Además se deberá enviar una solicitud similar a la aduana mexicana, especificando la mercancía que se importará, duración de la importación temporal, porcentaje estimativo de los desperdicios de la misma, las agencias aduanales se encargarán de las importaciones y las subsecuentes reexportaciones.

Al aprobar la SECOFI la solicitud, esta determina un número clave, que es el que se debe de utilizar para las demás transacciones con agencias gubernamentales. Por otro lado la SECOFI se encargará de coordinar todos los pagos siguientes en el proceso de registro, como los son:

- El registro ante la SECOFI
- El registro ante el IMSS, entre otros

Dentro de las obligaciones y beneficios fiscales que cumple la IMTE se encuentran:

El IVA (Impuesto al Valor Agregado). Siendo este sobre ventas o uso, grabado a la venta de bienes y servicios, arrendamientos, o importaciones de bienes o servicios. Actualmente la tasa del IVA es del 10% en forma general. Ahora bien con el objeto de hacer más competitivas las exportaciones mexicanas al comercio, la

exportación de bienes o servicios se encuentra exenta del IVA, esto significa que las exportaciones mexicanas no incluyen este impuesto extra como carga a los consumidores internacionales.

Además se reembolsa la totalidad del IVA pagado por maquiladoras a sus proveedores mexicanos por bienes o servicios integrados a sus exportaciones, mediante solicitud a la Secretaría de Hacienda. Como ventaja adicional el importe del IVA que cubran las maquiladoras al adquirir bienes o servicios pueden deducirse de otros impuestos federales, para su pronta realización.

El impuesto sobre la renta

Impuestos pagaderos por empresas maquiladoras mexicanas incluyen a los que van sobre las utilidades de las corporaciones, a una tasa del 35% a partir de 1991. Impuestos adicionales incluyendo el 1% sobre nóminas e impuestos menores locales que varían de estado a estado.

PERSPECTIVAS DE LA IMTE

Aspectos tecnológicos, apertura comercial, la transparencia de tecnología, es un factor esencial en el desarrollo socioeconómico de nuestro país, será cada vez más accesible al público en general a la reducción de los tamaños de los equipos así como los costos de producción.

Los organismos de financiamiento y cooperación internacional deberán establecer y financiar un programa integral para la formación y puestas en marcha de una gestión estratégica de tecnología de la información.

Los organismos nacionales, a su vez, deben establecer una red de asistencias que facilite las transferencias tecnológicas entre los distribuidores de estas y los gobiernos, las instituciones de formación, las grandes y las pequeñas empresas.

La orientación y difusión tecnológica deberán ser conducidas por centros académicos y centros de investigación que ofrezcan calidad y experiencia técnica para atender consultas de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como el suministro de instalaciones de pruebas, para mostrar la bondad y eficacia de los productos que ofrecen y que tales empresarios estén dispuestos a aceptarlos y pagarlos, este centro deberá contar con ayuda pública y del sector privado para garantizar su permanencia y desarrollo.

Finalmente, el objetivo de la introducción de novedades deberá ser de montos de estrategias empresariales dirigidas a la iniciación tanto de innovación de procesos como de producto diferenciado, cada vez más la producción de la dependencia tecnológica del exterior.

Así mismo se pretende impulsar la difusión de las tecnologías existentes y fomentar la participación de organismos y asociaciones de empresas nacionales en programas de innovación, para hacer frente a una competitividad creciente derivada de la internacionalización de la economía.

Transferencia de tecnología

La transferencia de tecnología a la planta maquiladora requiere planeación cuidadosa de parte de la casa matriz y que registra maquinaria, equipo, patentes y propiedades literarias con el gobierno mexicano. Una parte esencial del esfuerzo gubernamental de atraer tecnología de punta a México es la protección ofrecida a empresas extranjeras contra actos de violación o piratería tecnológica.

Algunos pasos clave en la transferencia de tecnología a México incluyen:

- Conocimiento de la ley mexicana sobre transferencia de tecnología.
- Redacción cuidadosa del contrato de transferencia de tecnología entre la subsidiaria y maquiladora y la empresa matriz. Muy importante, más sencillo el proceso de redacción de este acto y su registro con el gobierno mexicano.
- Definición precisa de requisitos de producción, para evitar el movimiento de maquinaria no necesaria.
- Documentación redactada con cuidado para apoyar la importación temporal a México de la tecnología esencial.
- La capacitación de empleados mexicanos.
- Seguros que cubran transporte e instalación en la planta mexicana, maquinaria y equipo que utilizan tecnología de vanguardia.

Déficit en balanza comercial, volatilidad del capital financiero extranjero

Los dólares utilizados para cubrir los déficits de la Balanza Comercial y acrecentar las reservas del 90 al 93, no provenían de una inversión directa y permanente, sino financiera, es decir en bolsa y valores gubernamentales.

A partir de la ratificación del TLC en diciembre de 1993 las inversiones en bolsa y valores gubernamentales rebasaron los 80,000 millones de dólares.

En 1990 y 1991 a pesar del déficit en Balanza Comercial, el Banco de México tuvo que comprar el exceso de dólares con emisiones monetarias y mandarlos a reservas, esa operación generó mayor actividad económica, pero también mayor inflación. Esto se pudo haber evitado si hubiera habido un mayor superávit en las finanzas públicas.

El aumento de precios mayor al programado hizo insuficiente el deslizamiento para cubrir el diferencial de inflaciones México-E.U.

Error en la instrumentación del aumento de la banda de flotación

En el gobierno de Salinas prevaleció la idea de tocar lo menos posible el tipo de cambio.

En los últimos dos meses de 1994, a pesar de la reducción gradual de reservas, no se instrumentó ningún aumento del deslizamiento, porque las autoridades pensaban que esa baja era transitoria y se restablecerían el flujo de capitales hacia México.

La devaluación que se dio en forma desordenada y caótica, pudo haberse dado en forma ordenada y con menor impacto.

Si el gobierno de Zedillo hubiera anunciado al mismo tiempo que aplicaba el deslizamiento, un aumento en las tasas de interés, un programa de privatizaciones, es decir el plano emergente que anunciaron a destiempo (una vez ocurrida la devaluación) se pudo haber reducido enormemente el desconcierto, la incertidumbre y restablecido la confianza en poco tiempo.

El gabinete económico pensó que la sola ampliación de la Banda desincentivaría la compra de dólares, el efecto fue al revés, se aceleró la salida de dólares.

Factores políticos internos

Cumbre electoral, asesinato de Colosio y de Ruiz Massieu y conflicto en Chiapas.

El 1° de enero de 1994, la guerrilla zapatista, que tenía años de existir, y cuya importancia no había trascendido ni en el mismo estado, toma San Cristobal de las Casas, declarando la guerra ante decenas de corresponsales convocados anticipadamente al evento.

El impacto publicitario de esa guerrilla es mucho mayor que sus acciones bélicas, que a pesar de ser escasas, provocó una gran difusión entre los países europeos, Japón y EUA., alarmando a inversionistas.

La muerte de Colosio en marzo 23 de 1994, genera una baja en la Bolsa de Valores. Días antes de su muerte, las reservas casi alcanzaban los 30,000 millones de dólares.

TLC Y DEVALUACIÓN

Devaluación

La devaluación es la disminución del valor del peso mexicano, frente al dólar estadounidense, principalmente y las demás monedas extranjeras. Las devaluaciones tienen efectos económicos, políticos y sociales. Normalmente las devaluaciones se identifican con malos gobernantes, ya que refleja el fracaso de las políticas económicas.

¿Porqué se devalúa una moneda?

Existe un proceso de errores y desequilibrios económicos que van creando las condiciones para una devaluación, esta se da sin control en el momento en que un importante número de ahorristas e inversionistas pierden la confianza en el futuro del país y prevén una escasez de dólares para hacer frente a las necesidades futuras de la economía. Entonces comienzan a vender sus pesos y a comprar dólares.

Las causas que generalmente llevan a los ahorristas a tomar esa decisión son fuertes procesos inflacionarios internos, desequilibrios en las entradas y salidas de dólares, pérdidas de reservas o problemas políticos y bélicos.

El proceso de devaluación, desde el punto de vista económico, se empieza a generar en el momento en que un gobierno aumenta sus gastos y no tienen suficientes ingresos para cubrirlos.

Los déficit presupuestales de los gobiernos generalmente son cubiertos con emisiones monetarias, las que generan inflación se traduce en aumento de precios.

Cuando los aumentos generalizados de los precios de un país son mayores que los de sus principales socios comerciales, se incrementa el déficit en la Balanza Comercial, es decir, se importa más de lo que se exporta.

Algunos gobiernos piden prestado para financiar ese déficit y cuando se agotan las fuentes de préstamos se empiezan a comer las reservas de dólares y llega el momento en que la expectativa de escasez de divisas o dólares crece y aumenta la demanda del mismo, por lo que genera la devaluación.

Dicho proceso explica las devaluaciones de 1976, 1982, y de 1987, la de 1994 tiene semejanzas y diferencias de las anteriores.

Devaluación de 1994

El presidente Salinas pensó que con las privatizaciones, los dólares que se obtendrían y los flujos que vendrían con la firma del TLC se podrían tener las divisas suficientes para financiar el déficit en la balanza comercial. Hasta finales de 1993 parecía que ese razonamiento era sostenible, pero posteriormente cambió el panorama y la percepción de abundancia se convirtió en escasez.

La devaluación perdió el control en el momento en que el Banco de México, que mantenía un precio de garantía del dólar, ante una reducción drástica de reservas, ya no pudo responderlo y los dejó a las fuerzas del mercado.

El 20 de diciembre a las 9 de la mañana la Secretaría de Hacienda comunicó:

...Las partes que conforman el pacto acordaron modificar la regla cambiaría vigente, determinándose elevar en 53 centavos de nuevos pesos. (15%) el límite superior de la banda cambiaría y mantener en el futuro el desliz actual.

A las 11 de la noche del mismo día el secretario de Hacienda comunicó:

...Las autoridades financieras han decidido que la oferta y la demanda de divisas determinen libremente el tipo de cambio hasta que el mercado cambiario muestre signos de estabilidad.

Para algunos lo poco creíble es, que si un año antes, el 20 de diciembre de 1993, dos meses después de haberse aprobado el TLC y un mes antes de haber estallado el conflicto en Chiapas, el gobierno hubiera dejado el tipo de cambio a las fuerzas de la oferta y demanda, el peso, aunque parezca increíble, posiblemente se hubiera revaluado, debido a que en ese momento la oferta de dólares era mayor que la demanda.

Factores que propiciaron la devaluación de diciembre de 1994

Factores internos económicos.

Sobrevaluación del peso.

El Banco de México emitió pesos para comprar el exceso de dólares de entrada al país, a pesar de que se aceleró la apertura del TLC para que el exceso de dólares se canalizara en importaciones, existía un sobrante, México debió revaluar el peso, para evitar que el exceso de dólares generara inflación, al no hacerlo los aumentos de circulante de 1991 y 1992 generaron aumentos de precios que empezaron a sobrevalorar el peso en relación al dólar.

La emisión monetaria, provocada por la compra de dólares por el banco central generó mayor crecimiento económico, pero también un repunte en los precios como a continuación se mencionan.

AÑO	INFLACIÓN %	
1988	50	
1989	19	
	NETA	REAL
1990	15	30

México aceleró la apertura comercial para que el exceso de dólares que entró al país, debido a la privatización de TELMEX y el anuncio de la privatización de la banca, se canalizan en importaciones. A pesar de todo esto existía un sobrante de divisas.

El premio Nobel de economía Milton Friedman indicó que si se esperaba ese sobrante de dólares en una forma permanente, debía revaluarse el peso para evitar que esos dólares generaran inflación, el gobierno no lo hizo pues no estaba seguro de que ese exceso fuera permanente. En 1991 y 1992 los aumentos de circulante generaron aumento de precios que empezaron a sobrevalorar el peso en relación al dólar.

Los economistas gubernamentales no temían una devaluación a pesar de que la inflación en México era mayor a la de los EUA. para ellos lo determinante para el tipo de cambio era el flujo de capitales y el movimiento de las reservas y mientras en México entraran más dólares de los que salían y crecieran las reservas no habría necesidad de reevaluar.

CONCLUSIONES

EL PAPEL DE LA AUDITORÍA ADMINISTRATIVA Y EL TLC

Las empresas mexicanas no pueden enfrentarse a los grandes consorcios internacionales sin más recursos que la fortuna familiar, ni mucho menos se puede con esto pretender la victoria, es por ellos que debido a la globalización que se vive a nivel internacional, muchas empresas mexicanas están optando por ofertarse en el mercado accionario mexicano institucionalizado así sus operaciones y allegándose de recursos frescos, así mismo muchas empresas han eludido el camino de la guerra con sus rivales y han optado por pactar alianzas.

Todo esto indica la preferencia de capital extranjero, principalmente norteamericano, en empresas mexicanas las cuales deben modificar objetivos, políticas, normas, así como procedimientos en cada departamento.

El departamento de auditoría interna no se excluye, por el contrario debe de emplear nuevas herramientas de apoyo, programas de acción más avanzados, personal más capacitado, etc. El auditor de las grandes empresas de México se va capacitando en procedimientos de auditoría, pero la capacitación debe de dar un giro, se debe capacitar en procedimientos técnicos que se emplean en las empresas auditoría, debe de aprender a dirigir todo y cada uno de los departamentos de la empresa en cuestión, posteriormente poder auditar y lejos de ser un crítico de las situaciones y procedimientos que audita, debe ser un consultor interno, el cual no solo indique la falla operativa, sino que dé opciones, alternativas y respuestas a resolver la problemática localizada, para ellos se requiere, como ya se indicó, que se capacite como si fuera a ocupar un puesto la cuestión de cada área, saber cuáles son los problemas más comunes y dentro del giro de un grupo de empresas comunes,

sabr  que ante todo requiera cada una para su problema, muchas empresas han recibido visitas de sus inversionistas, las cuales traen a sus procesos auditores, algunos extranjeros con herramientas de apoyo de vanguardia, los auditores de México tienen varias ventajas, para evitar su desplazamiento frente a compa as de auditoria extranjera la principal ventaja es el idioma, el que entendemos mejor que nadie la mentalidad del país y el cómo tratar si no de modificarla, adaptarla a los requerimientos de la empresa, esto se debe de complementar con la capacitación continua del personal, y que dicha capacitación vaya acorde al progreso de las empresas auditadas, se deben formar círculos de calidad que ayuden al flujo de comunicación entre los equipos de auditoría para saber los problemas que se dan no sólo en su departamento sino en sus otras empresas en el caso de industriales, a si mismo se deben mejorar las auditorías en incentivos en este personal ya que estos así como todos los sueldos, son muy bajos sobre todo en el trabajo de despachos. Debemos entender que las ventajas competitivas sostenibles en el futuro van a depender más de nuevas tecnológicas de procesos, que de nuevas tecnologías de productos.

Las desventajas comparativas basadas en la inteligencia humana est n reemplazando las ventajas proporcionadas con la naturaleza, haciendo que la educación y las habilidades de la gente sean las principales armas competitivas.

Para lograr esto la inteligencia de los recursos humanos nacionales deben ser inyectadas de conocimientos para poder competir con empresas de servicios de otras naciones, las personas que se dedican a administrar o dirigir empresas así como las que trabajan en detectar fallas de dichas empresas, deben de buscar

nuevas técnicas para lograrlo, tal es el caso de los auditores, una técnica a utilizar es la del PIFE (Programa de Incremento del Flujo de Efectividad).

Una de las características de la década presente será la escasez y alto costo del efectivo, las empresas deberán de generar el máximo posible internamente de flujo de efectivo, desgraciadamente en la mayoría de las organizaciones existe una agricultura del efectivo, es decir tanto los ejecutivos como empleados y obreros piensan que el flujo de efectivo depende el área de finanzas, esto es un error porque una buena o mala liquidez depende directamente de todas las áreas de la empresa, ventas, recursos humanos, producción, abastecimiento, etc. Por ejemplo vender a plazos mayores a lo presupuestado daña la liquidez, tener personal en exceso también lo daña.

El PIFE estriba principalmente en su análisis de toda y cada una de las áreas o funciones de la empresa con el fin de cuestionarse cómo se hace cada una de dichas actividades, como se podrían realizar para mejorar el flujo de efectividad será el responsable, cuál será el ahorro y tiempo de corrección al mezclar el PIFE con la función del auditor se pueden lograr ahorros dentro de la empresa y con ellos flujo de efectividad, se puede involucrar con mayor rapidez el personal de la empresa por medio de incentivos de reconocimiento y en especie o efectivo.

Esta técnica es una de las muchas que deben utilizar el departamento de auditoría para lograr una competitividad a nivel mundial.

Como se menciona al principio el papel del auditor es, más que un policía es ser un consultor de la empresa y esto se logra tratando de:

- Reducir los egresos de la empresa
- Retrasar los egresos de la empresa

- **Aumentar los ingresos de la empresa**
- **Adelantar los ingresos de la empresa**
- **Mantener en movimiento los activos de la empresa**
- **Reubicar los activos inactivos**
- **Ayudar a encontrar costos de oportunidad (operaciones y de financiamiento)**

Lo mencionado en este capítulo son algunas técnicas de las muchas que se pueden valer el equipo de auditoría para entrar a la apertura comercial tomando en cuenta que sus competidores serán tanto empresas de servicios de auditoría así como los departamentos de auditoría de las empresas que funcionara con empresas nacionales como auditores debemos comprender que el papel que jugamos es de vital importancia para las empresas en las que prestamos el servicio y la ayuda que aportemos contribuirá a enfrenar la apertura comercial y la globalización mundial.

EL PAPEL DE LA IME Y EL TLC

Con la formación de bloques económicos y la búsqueda del menor costo para lograr así ser competitivos en un mercado internacional cada vez más difícil, las grandes corporaciones estadounidenses se ven ante la necesidad de ubicarse en México.

Es una necesidad de sobrevivencia coinciden autoridades, empresarios e investigadores.

Es aquí en México donde encuentran la mano de obra más barata y eficiente del mundo, cercanía física que ahorra fletes, un marco legal flexible y un buen soporte de infraestructura que las hace rentable.

A esta realidad se le une la apertura comercial en nuestro país, que obliga ya a la industria tradicional a reconvertirse y entrar en el mercado nacional con productos de calidad internacional y costos competitivos, o a desaparecer.

Dentro del TLC, las obligaciones de las maquiladoras deben de ser las siguientes: incluir la absorción de tecnología de punta, captación de divisas, generación de empleos, venta de insumos nacionales, capacitación de fuerza de trabajo, desarrollo regional, fortalecimiento del sector industrial, entre otras.

Los retos son múltiples y van desde la coordinación entre sectores, el surgimiento de un nuevo empresario regional, el control de la contaminación, así como de la búsqueda de la seguridad laboral, la participación social y un verdadero desarrollo distributivo.

Esta industria se considera clave por tener la capacidad de generar cambios en otros sectores como el fortalecimiento tecnológico del sector manufacturero, así como el establecimiento de lazos interindustriales.

Podemos resumir las ventajas que ofrece el programa maquilador de nuestro país en el marco del TLC de la siguiente manera:

- Se promueve la ocupación en zonas de fuerte presión demográfica.
- Se incrementan los ingresos de divisas fortaleciendo la balanza de pagos.
- Se generan empleos.
- Crece el mercado de productos nacionales.
- Se incrementan los servicios en general, particularmente el turismo, el comercio y la banca.
- Se elimina el prejuicio en relación a la calidad de la mano de obra mexicana,
- Se aumenta la recaudación fiscal en todos los órdenes.
- Se promueven las inversiones en otras zonas económicas.

Con todas estas ventajas para nuestro país se tiene que fortalecer todo lo que aumente la competitividad de nuestro sector maquilador, aprovechar la fuerza laboral capacitada, sobre todo en puestos directivos.

Fomentar una mejor y real participación de la industria nacional en este importante sector y la creación de empresas mexicanas con espíritu netamente exportador integradas hasta el consumidor final en el extranjero.

CONSIDERACIONES GENERALES

A pesar de las buenas perspectivas que aparentemente se habían abierto para la industria nacional, como consecuencia de la creciente interrelación con los mercados externos y el buen desempeño demostrado a lo largo de 1994, el escenario se modificó súbitamente a finales de ese año. La acumulación de una gran diferencia en las cuentas externas y la existencia de nuestra creciente competencia por los recursos financieros en los mercados internacionales, crearon una situación de extrema vulnerabilidad económica. Lo anterior así como los efectos de la incapacidad del régimen por dar cauce a la democracia plena, desembocaron en la devaluación de la segunda quincena de diciembre de 1994 y la incapacidad de cubrir los compromisos derivados del vencimiento de instrumentos de deuda en el mercado de dinero.

De acuerdo con el INEGI, en el período enero-septiembre de 1995, el PIB del país disminuyó 7% en términos reales respecto del mismo lapso de 1994, a pesar de que esta cifra refleja por sí sola la contracción económica impuesta (sin precedente en la historia moderna del país) la situación es más cruda cuando se advierte que, por ejemplo, la industria de la construcción acumuló una caída del 20.7% y el sector comercio del 15%.

En el caso particular de la industria manufacturera, hasta el mes de septiembre de 1995 fue de 6.7% gracias a que se apoyó a un fuerte incremento de exportaciones.

El crecimiento que se ha dado en la IME a lo largo de años, ha sido favorable y más aún con la entrada del TLC. Al analizar su comportamiento el valor agregado se ha incrementado como se muestra en el siguiente cuadro.

AÑO	INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN.	INDUSTRIA DE EXPORTACIÓN (TEXTIL)
	(millones de dólares)	
1985	1267.5	87.2
1986	1294.5	93.5
1987	1598.1	101.4
1988	2337.4	127.7
1989	3047.3	183.3
1990	3606.5	201.9
1991	4118.9	248.9
1992	4743.4	372.1
1993	5410.0	391.4
1994	5803.0	288.0
1995	4132.3	564.1

Como se aprecia en la gráfica el crecimiento del valor agregado muestra altibajos muy considerables ya que de un crecimiento de 50% para 1992, bajó hasta toparse en un decremento del 27% en 1994 y repuntando nuevamente en un 96% para el último año en que se hace el análisis.

Estos altibajos se deben principalmente a la desestabilidad social y política del país, que desemboca directamente en la economía del mismo. La IME (textil) en el período de enero a diciembre de 1993 contaba con 221 empresas maquiladoras, y en el mismo periodo de 1994 sumaron 398. (81% más). Asimismo en el periodo de 1995 ascendieron a 450. El 12% más que en 1994 signo de que la inversión se está dando, pero son sus limitantes debido a los acontecimientos políticos y sociales que se han dado a lo largo del sexenio de 1988 a 1994.

Otro indicador importante que muestra el lento avance de la IME (textil) es el del personal ocupado como se muestra en la siguiente gráfica.

AÑO	INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN	INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN (TEXTIL)
1985	217,544	21,827
1986	268,388	26,942
1987	322,743	31,554
1988	389,245	34,706
1989	437,064	42,400
1990	446,258	41,692
1991	467,458	45,726
1992	505,053	53,493
1993	540,927	58,910
1994	579,321	73,464
1995	639,979	93,738

El incremento del personal ha sido lento pero se ha sostenido indicio que muestra que la IME, lejos de desaparecer, tiende a crecer.

A grandes rasgos observamos que a lo largo de los últimos años, aún con la gran problemática que enfrenta nuestro país pero también con las oportunidades que ofrece, en este caso el acuerdo comercial, la industria maquiladora de exportación a un nivel general se ha desarrollado, es decir, ha crecido su aportación tanto en dinero (divisas que entran al país) como en una fuente generadora de empleo, para la cada vez más creciente fuerza de trabajo.

LA IME funciona como una pequeña válvula de escape, en este caso para el gobierno mexicano para las cada vez más crecientes demandas sociales en los grandes centros urbanos y en la franja fronteriza con los Estados Unidos de Norteamérica.

Por otro lado la IME se levanta como una opción más para los empresarios mexicanos con capacidad de trabajar bajo este régimen para poder generar ingresos para sí mismos y para el país.

BIBLIOGRAFÍA

- P. Leonar, William, "Auditoría Administrativa", 1a. De., 17a. Impresión, México, Diana, 1990, 315 pp.
- Hernández, Rodríguez Sergio, et. al; "Fundamentos de Administración", 1a. de., México, Interamericana, 1985, 421 pp.
- Torres, Gaytan Ricardo, "Teoría del Comercio Internacional", 17a. de., México, Siglo Veintiuno editores, 1991, 467 pp.
- R. Terry, George, et. al; "Principios de Administración", 4a. ed., México, CECSA, 1985, 747 pp.
- Álvarez, Anguiano Jorge, "Apuntes de Auditoría Administrativa", 3a. reimpresión, FCA, 1987, 113 pp.
- Fernández Arena José Antonio, "La Auditoría Administrativa", 2a. de., México, Diana, 1993, 204 pp.
- Méndez, Morales José S., "100 preguntas y respuestas en torno a la economía mexicana", 2a. de., México, Océano, 1985.
- Méndez, Morales José S., "Economía y la empresa", 2a. de., México McGraw-Hill, 1988, 359 pp.
- Centro de Investigación y el Desarrollo, "El acuerdo de libre comercio camino para fortalecer la soberanía", 1a. De., México, Diana, 1991.
- Driscoll, D'Alvar Barbara, et. al; "El TLC entre el viejo y el nuevo mundo", 1a. de., México, UNAM, 1992.
- Vargas, Suárez Rocío, "El tratado de libre comercio México-Estados Unidos-Canadá; beneficios y desventajas", 1a. de., México, Diana, 1991.
- Méndez, Morales José S.-, "Fundamentos de Economía", 1a. De., México, Interamericana, 1988, 308 pp.

- Adamm, Arnal Arturo, "En la antesala del TLC (el mercado mentalidad empresarial)", 1a. de., México, EDAMEX, 1992.
- Levy, Oved, Alberto, "Las maquiladoras en México", 1a. de., México, Nuestro Tiempo, 1991.
- Pasos, Luis, "México, Libre Comercio, Mitos", 1a. de., México, Diana, 1992.
- Centro de Investigaciones para el desarrollo, "México frente al ALC Canadá-EUA", 1a. de., México, Diana, 1991.
- Andere, Eduardo, et. al; "México y el tratado trilateral de libre comercio", 1a. de., México, McGraw-Hill, 1992, 384 pp.
- SECOFI, "tratado de libre comercio de América del Norte", Tomo I y II 1a. de., México, 1994, 601 pp.
- Banco Nacional de México, "Inversión Extranjera Directa", 1a. de., México 1991, 287 pp.
- Guillen, Arturo, "Problemas de la economía mexicana (tendencias y problemas)", 1a. de., México, Siglo veintiuno editores, 1990.
- Koontz, H. O'Donnell, C., "Curso de administración moderna", México.

HEMEROGRAFÍA

- **El financiero**
Dir. Rogelio Cárdenas,
diario,
México, D.F.
1991-1996.
- **La jornada**
Dir. Carmen Lira S.
diario,
México, D.F.
11991-1994.
- **Manufactura**
Mensual
México, D.F.
1992-1996
- **Transformación**
CANACINTRA,
Mensual
México, D.F.
1992-1996
- **Avance de Información Económica**
INEGI,
Mensual,
México, D.F.
1995-1996
- **Comercio Exterior**
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
Mensual
México, D.F.
1992-1995
- **Reporte económico sobre**
México
Bancomer,
Mensual,
México, D.F.
1992-1995
- **Panorama económico**
Bancomer
Bimestral,
México, D.F.
1992-1995
- **Expansión**
Quincenal,
México, D.F.
1991-1996
- **El mercado de valores**
NAFINSA,
Quincenal,
México, D.F.
1992-1994