

4
2 ej.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"



EL SECTOR SERVICIOS EN EL MARCO DEL
ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES
ADUANEROS Y COMERCIO

**TESIS CON
FALTA DE ORIGEN**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
AIDA MARIA LARA CALZADA

MEXICO, D. F.

1990



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INTRODUCCION

En la actualidad se están llevando a cabo en el seno del GATT, negociaciones sobre el sector servicios por medio de las partes contratantes de este organismo. Este hecho es primero en la historia y -- marca una pauta para analizar en qué medida esto podría ser benéfico o no principalmente para los países en desarrollo y entre ellos México.

Observamos que la propuesta para estas negociaciones se da en principio por los Estados Unidos y posteriormente por otros países desarrollados. Esta concretización para llevar a cabo estas negociaciones se puntualiza en la Declaración Ministerial de la Ronda Uruguay, cabe señalar que esto se dió en el año de 1986 y tendrá una duración - aproximada para finalizar en el año de 1990.

Así, este trabajo pretende en principio dar una descripción general de qué es el GATT y cómo se adhirió México a este Acuerdo, principalmente para los lectores que no sean conocedores de este tema.

Posteriormente, se hace un análisis de la situación general de los - servicios en la economía internacional para deducir de qué manera éstos inciden en el nuevo orden económico internacional.

Se analiza también de qué manera se están efectuando estas negociaciones sobre servicios en el GATT y las posiciones de los diversos - países en éstas.

Para finalizar este trabajo, se reseña la situación del sector servicios en México y en particular el papel que juega nuestro país en estas negociaciones y cuál es el poder negociador de nuestro país en - esta Ronda.

Al tener todos los elementos anteriores el autor llega a varias con-

clusiones, sin embargo, cabe la posibilidad de que los lectores hagan sus propias conclusiones por lo polémico de este tema.

I N D I C E

	PAG.
INTRODUCCION	
CAPITULO I. EL GATT: ORIGENES, DESARROLLO Y POSICION ACTUAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	1
1. Orígenes y Antecedentes del GATT	1
2. Definición del GATT	6
3. Objetivos del GATT	14
4. Principios Fundamentales del GATT	15
5. Rondas efectuadas dentro de las Negociaciones Comerciales Multilaterales en el GATT	18
6. La Estructura Orgánica del GATT	24
7. Sede y Publicaciones del GATT	29
8. La Declaración Ministerial del GATT de 1982 y la Declara- ción de Punta del Este (Ronda Uruguay)	29
9. El GATT y el Comercio Internacional 1980-1986	38
CAPITULO II. LA POSICION DE MEXICO EN EL CONCIERTO DE LAS - NEGOCIACIONES COMERCIALES Y ECONOMICAS INTERNA CIONALES	51
1. Procedimiento de Ingreso al GATT	52
2. Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al GATT en el año de 1979	55
3. La Adhesión de México al GATT: Compromisos y Obligaciones	58

	PAG.
CAPITULO III. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS	77
1. Definición del Sector Servicios	79
2. Crecimiento de los Servicios en la Economía Mundial	81
3. Los Principales Sectores en Materia de Servicios	88
3.1. Los Servicios Financieros	88
3.2. Los Seguros	93
3.3. El Turismo	96
3.4. El Transporte Marítimo	97
3.5. La Publicidad	104
3.6. Contaduría y Auditoría	106
3.7. La Telemática y las Nuevas Tecnologías de las Comuni- caciones	109
3.8. La Propiedad Industrial	113
4. Las Negociaciones en Materia de Servicios en el GATT	119
4.1. Acuerdos Bilaterales referentes al Comercio y a la In- versión Extranjera en Servicios	119
4.2. Acuerdos Multilaterales referentes al Sector Servicios	120
4.3. La Cooperación Económica de Organismos Internacionales en los Servicios	122
4.4. La Ley de Aranceles y Comercio de los Estados Unidos - de 1984	125
4.5. La Propuesta de Negociación sobre Servicios en el GATT	128
4.6. Las Negociaciones en el GATT	136
5. El Grupo de Negociaciones sobre Servicios en el Marco del - GATT	148

	PAG.
CAPITULO IV: MEXICO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS	190
1. Diversos Sectores de los Servicios en México	190
1.1. Las Telecomunicaciones	196
1.2. El Transporte Marítimo	204
1.3. El Transporte Carretero	226
1.4. El Transporte Aéreo	233
1.5. El Transporte Ferroviario	237
1.6. Los Servicios de Ingeniería y Consultoría	242
1.7. El Sector de la Informática	252
1.8. Las Empresas de Comercio Exterior	262
1.8. El Sistema Financiero	272
1.9.1. Su Desarrollo	272
1.10. Los Seguros	283
1.11. La Publicidad	288
1.12. La Industria Maquiladora	295
1.13. El Sector Turismo	299
2. La Posición de los Países Desarrollados en las Negociaciones sobre Servicios en el Marco del GATT	303
3. La Posición de los Países en Desarrollo	304
4. La Posición Preliminar de la Delegación Mexicana en las Negociaciones sobre Servicios en el GATT	306

CONCLUSIONES

APENDICE

BIBLIOGRAFIA

CAPITULO I: EL GATT: ORIGENES, DESARROLLO Y POSICION ACTUAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Orígenes y Antecedentes del GATT

Para comprender los antecedentes en la creación del Acuerdo General -- sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) en sus siglas castellanas; o bien, mejor conocido como el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) en sus siglas inglesas, lo constituye en principio la Primera Guerra Mundial, a consecuencia de ésta las economías de las grandes potencias, principalmente las occidentales se encontraban gravemente -- deterioradas, protegiendo a sus industrias de la competencia externa -- por medio del incremento en sus barreras arancelarias y no arancelarias. Otro antecedente fundamental que también influyó bastante para el incremento del proteccionismo comercial fue la Gran Depresión de -- 1929. Por lo que, "la situación de aranceles relativamente bajos y -- considerablemente estables en el tiempo se vió modificada durante el -- periodo de entre guerras (1918-1939), especialmente desde el comienzo de la Gran Depresión (1929)".^{1/}

Otro factor que surge en este estado de cosas fue el aumento del bilateralismo en las relaciones comerciales de los países, así como la discriminación a ciertas economías en desarrollo.

En 1930, Estados Unidos aumenta su proteccionismo, principalmente de -- tipo arancelario creando la "Tarifa Smooth-Haulley", afectando los aranceles para sus importaciones.

^{1/} Tamames Ramón. Estructura Económica Internacional, Madrid, Editorial Alianza, 1980, 6a. ed., pág. 121.

Posteriormente, en 1934 el Congreso de los Estados Unidos ratifica la "Ley Norteamericana de Acuerdos Comerciales Recíprocos" donde establece la negociación comercial bilateral para decrementar los aranceles, únicamente a cambio de recibir iguales ventajas, esto, como se dijo anteriormente, aumenta el bilaterismo, siendo el antecedente inmediato a la creación del GATT.

Después de la Segunda Guerra Mundial, las potencias además de querer su reconstrucción deseaban la manutención de la paz, los Estados Unidos firman el "Plan Marshall" para estos fines y surgen los siguientes organismos en el marco de la Organización de las Naciones Unidas (ONU):

1. El Fondo Monetario Internacional (FMI) respecto al campo monetario.
2. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) respecto al campo financiero.

"Así, en 1944 se celebró en Bretton Woods una conferencia internacional monetaria y financiera en la que se aprobó la creación de dos de las más importantes futuras organizaciones especializadas de las Naciones Unidas: el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, que habrían de ocuparse de reconstruir el sistema internacional de intercambios y pagos y de obtener recursos crediticios para atender a la construcción".^{2/}

Respecto a lo comercial, faltaba también un organismo apropiado para

^{2/} Demeneghi, José Francisco. Las Negociaciones Comerciales del GATT y los Países en Desarrollo, México, Tesis Profesional UNAM, 1975, pág. 8.

regularlo, es por esto que, como propuesta de los Estados Unidos de Norteamérica se celebra en el marco de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) el 18 de febrero de 1946 una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC), decidiendo establecer un Comité Preparatorio para formular un proyecto de convención de una Organización Internacional de Comercio (OIC) (International Trade Organization ITO).

"En Agosto de 1947, el Comité Preparatorio aprobó un proyecto de tratado, que establecía las reglas a seguir para la labor de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, que se celebró en La Habana, Cuba, del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948. Durante los trabajos de esta Conferencia se elaboró un convenio, conocido como Carta de La Habana que establecía los propósitos y principios de una Organización Internacional de Comercio".^{3/}

La Carta de La Habana pretendía el libre cambio, como consecuencia los países en desarrollo propugnaron por la necesidad de quedar en libertad de fomentar la industrialización mediante la imposición de restricciones cuantitativas a la importación, ya que vislumbraban en peligro sus economías internas.

Como se observa, desde los inicios de la constitución del GATT, los países en desarrollo vieron amenazadas sus economías nacionales y esto traería a consecuencia una mayor hegemonía de los países desarrollados sobre la economía internacional.

^{3/} Malpica de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT?, México, Editorial - Grijalbo, 1979, 3a. edición, pág. 13.

Cabe destacar que, aún cuando posteriormente se mencionarán los capítulos de la Carta de La Habana y sus contenidos, ésta no fue ratificada por la mayoría de países, por lo cual no entró en vigor, pero creó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

La Carta de La Habana quedó estructurada con 106 Artículos divididos en 9 capítulos:

Capítulo I.- Propósitos y Objetivos. Se encuentran dentro de este capítulo el aumento del ingreso real, una demanda efectiva, la producción y el intercambio de bienes, así como el fomento del desarrollo económico e industrial. Se pretendía promover la reducción de los aranceles y demás barreras proteccionistas sobre la base de ventajas mutuas y de reciprocidad tendientes a solucionar los problemas en las relaciones comerciales internacionales, a través de la consulta y la cooperación. Artículo 1o.

Capítulo II.- Empleo y Actividad Económica. Señala la Carta que cada miembro tomará las medidas, conforme a sus propias instituciones y a las disposiciones de la Carta, encaminadas a lograr y mantener el empleo total y productivo en cada uno de los territorios. Artículos del 2o. al 7o.

Capítulo III.- Desarrollo Económico y Reconstrucción. Ofrece a los miembros medios positivos de facilitar su progreso industrial y para el fomento de su desarrollo económico. Artículos del 8o. al 15o.

Capítulo IV.- Política Comercial. Corresponde básicamente al texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Ar-

tículos del 160. al 450.

Capítulo V.- Prácticas Comerciales Restrictivas. Se refiere a las políticas restrictivas de los carteles internacionales, siempre y cuando estos obstaculizaran la competencia, limitaran el acceso a los mercados o favorecieran el control monopolista de los mercados.

Por lo que a los servicios se refiere, considera que cualquier monopolio ejercido vía servicios será objeto de consultas entre los Miembros interesados, pudiendo la Organización formular recomendaciones y promover la conclusión de acuerdos internacionales para remediar dicha situación. Artículos del 460. al 540.

Capítulo VI. Convenios Intergubernamentales sobre Productos Básicos. Pretende evitar el desequilibrio entre la producción y el consumo; moderar fluctuaciones en los precios de un producto básico; mantener los recursos naturales y promover la expansión de la producción de un producto básico. Artículos del 550. al 700.

Capítulo VII.- La Organización Internacional de Comercio. Se refiere a la estructura administrativa de dicha organización. Artículos del 710. al 910.

Capítulo VIII.- Solución de Controversias. Establece los mecanismos para la solución de las controversias. Artículos del 920. al 970.

Capítulo IX.- Disposiciones Generales. Artículos del 980. al 1060.

Como se mencionó anteriormente, la Carta no fue ratificada por la ma

yoría de países, y tampoco por los Estados Unidos porque el Presidente Truman la consideraba como perjudicial para su país y su economía.

El acta final y el Protocolo de Aplicación Provisional del GATT fue suscrito por 23 países el 30 de octubre de 1947 y entró en vigor el 10. de enero de 1948.

Los países que suscribieron dichos documentos son los siguientes:

Australia	India
Bélgica	Líbano
Brasil	Luxemburgo
Birmania	Noruega
Canadá	Nueva Zelanda
Cuba	Países Bajos
Checoslovaquia	Pakistán
Chile	Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte
China	Rhodesia del Sur
Estados Unidos de América	Siria
Francia	Sri-Lanka
	Sud-Africa

2. Definición del Gatt

"El GATT es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocas en función de sus objetivos y principios".^{4/}

^{4/} Ibidem, pág. 15.

De la definición citada observamos:

- 1) Que es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral; para "La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados Internacionales de 1969, un tratado es un acuerdo internacional concluido entre Estados en forma escrita, al cual se aplica el Derecho Internacional, que comprende un documento o también dos o más documentos relacionados entre sí, sin que importe su nombre concreto"^{5/} y es multilateral porque dicho tratado es celebrado por tres o más estados, aún cuando existan cambios de gobierno en un Estado dicho tratado sigue vigente hasta la fecha de terminación de éste.
- 2) Consigna derechos y obligaciones recíprocos, lo cual significa -- que encontramos el principio de reciprocidad del Derecho Internacional.
- 3) Para que pueda seguir en vigencia dicho Acuerdo se deben seguir -- sus objetivos, tratando los Estados de llevar a cabo el principio de la buena fé del Derecho Internacional.

Otro punto que cabe destacar es que el GATT es un organismo internacional, pero no depende de la Organización de las Naciones Unidas como el Fondo Monetario Internacional o bien el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento "Por esta causa, su artículo XXV titulado Acción Colectiva de las Partes Contratantes señala en su párrafo 1:

5/ Osmańczyk, Edmund Jan. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, Madrid, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1976, 1a. ed., pág. 1033.

Los representantes de las partes contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la ejecución de las disposiciones del presente Acuerdo que requieren una acción colectiva, y, en general para facilitar la aplicación del mismo y que se puedan alcanzar sus objetivos. Cada vez que se mencione en él a las partes contratantes obrando colectivamente se designan éstas con el nombre de Partes Contratantes".^{6/}

Esto último hace que el GATT se convierta en un gran foro de negociación, independiente de otros organismos y por lo tanto adquiere una gran importancia en la estructura económica internacional. Asimismo, podemos decir que del GATT emana una valiosa fuente de información -- económica y comercial.

Se especifica como principio básico del GATT, la Cláusula de la Nación más Favorecida que es una "fórmula internacional admitida generalmente, compromiso verbal de reconocerse mutuamente, entre las partes contratantes, las mejores condiciones que se hayan concedido a -- los firmantes, por cualquiera de las partes. Una variante de la Cláusula de la Nación más Favorecida es la Cláusula Unilateral, que no se basa en la reciprocidad, sino en la obligación".^{7/} Esto significa -- que cualquier derecho u obligación contraído por una de las partes -- del GATT, se aplicará también para las demás partes contratantes del Acuerdo, siempre y cuando no exista condicionalidad en dicha Cláusula.

La Cláusula de la Nación más Favorecida se encuentra en el Artículo I

^{6/} Querol, Vicente, El GATT, Fundamentos, Mecanismos, Políticas, Relaciones con México, México, Editorial Pac, 1985, 1a. ed., pág. - 19.

^{7/} Osmańczyk, Edmund Jan. Op. Cit., pág. 226.

del Convenio General y pretende eliminar la discriminación en el comercio dentro del Acuerdo General.

Una de las variantes que se mencionó anteriormente es la igualdad -- del trato como consecuencia de la Cláusula Incondicional de la Nación más Favorecida que "reconoce al contrayente automáticamente las facilidades que se conceden a un tercer país".^{8/}

De igual manera que se utiliza la Cláusula de la Nación más Favorecida dentro del GATT tenemos el "Principio del Suministrador Principal, por el que todas las facilidades relativas a determinadas mercancías negociadas en las transacciones entre los principales proveedores y los destinatarios que se resuelven automáticamente por otros contrayentes".^{9/} Este principio favorece a una o a varias partes -- contratantes sin solicitarlo, se da como resultado de las negociaciones.

Durante mucho tiempo la Cláusula de la Nación más Favorecida se llevó a cabo como costumbre internacional, ya que se utilizó en las relaciones comerciales entre los países, pero debido a la Gran Depresión de los 30's, dicha cláusula en vez de ayudar a liberalizar el comercio, aumentó las tendencias proteccionistas porque los países no querían firmar tratados bilaterales de comercio, ya que debían otorgar las mismas concesiones a terceros Estados.

Si bien en la actualidad dicha cláusula en el GATT es fundamental en

^{8/} Querrol, Vicente. Op. Cit., pág. 33.

^{9/} Osmańczyk, Edmund Jan., Op. Cit., pág. 226.

las negociaciones comerciales, también en muchas ocasiones en vez de ayudar a liberalizar el comercio, se convierte en proteccionista.

En el texto del GATT, el Artículo I nos dice respecto a la Cláusula de la Nación más Favorecida, que "todas las ventajas, favores, privilegios o inmunidades concedidas por una Parte Contratante a un producto originario o destinado a cualquier otro país, se harán inmediata e incondicionalmente extensivas a cualquier producto similar originario o destinado de los territorios de todas las demás Partes Contratantes. Esta disposición se refiere a los derechos de aduana y a los impuestos de cualquier naturaleza que graven las importaciones o las exportaciones, al sistema de percepción de tales derechos e impuestos, al conjunto de la reglamentación y formalidades aplicables a las importaciones o a las exportaciones y a cuanto aspecto hace referencia a los apartados 2 y 4 del Artículo III".

El Artículo II del Acuerdo establece las listas de concesiones que las Partes Contratantes deben hacer a las otras y ya establecidas éstas, no pueden bajarse las tarifas.

Para la Cláusula de la Nación más Favorecida existen excepciones, las cuales no permiten un trato igualitario entre las contrapartes del acuerdo, dichas excepciones son las siguientes:

- Los sistemas de preferencias congelados en 1947 cuando se suscribió el Acuerdo.
- Las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras.
- Las excepciones (waivers) que son aprobadas por dos tercios o más -

de las partes contratantes.

- Concesiones que se otorgan a los países en desarrollo.

"La condicionalidad de la Cláusula de la Nación más Favorecida en lo operativo de los Códigos del GATT ha sido analizada en lo que respecta a la aplicación de los impuestos compensatorios y subsidios, los tratados bilaterales suscritos por los EUA y los acuerdos de compras del sector público".^{10/}

Podemos decir que esta condicionalidad de la cláusula es la que tiene tendencias proteccionistas para el comercio.

Hay otra cláusula en el GATT que trata de impedir la discriminación económica entre los Estados y facilita la expansión del comercio internacional, es la del Trato Nacional que está contenida en el Artículo III; la cual establece que los productos del extranjero que circulen en territorio nacional obtendrán inmediatamente idénticas condiciones de competencia que los del país.

La Cláusula del Trato Nacional se ha visto que ha sido favorecedora en el comercio de mercancías, pero no sería de esta manera para el de los servicios.

Tanto la Cláusula de la Nación más Favorecida, así como la del Trato Nacional son normas jurídicas que tratan a los Estados en igual situación de circunstancias, como si tuvieran igual desarrollo económico y social, lo cual es utópico y por lo tanto dichas cláusulas benefician

^{10/} Querol, Vicente, Op. Cit., pág. 44.

sólo en cierta medida a los países en desarrollo, beneficiándose más de éstas los países desarrollados.

Respecto a las excepciones del principio del Trato Nacional, las tenemos cuando los gobiernos participan en el comercio estatal, asimismo, cuando los países constituyen un bloque comercial como por ejemplo; las uniones aduaneras, la Comunidad Económica Europea (CEE), -- las zonas de libre comercio y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC); otra sería el tratamiento preferencial en provecho de -- los países en desarrollo.

En este sentido, observamos que dentro del GATT generalmente las integraciones económicas y comerciales de ciertas comunidades tienen mayor beneficio que otros países.

Los Artículos IV, V, VI, VII, VIII, IX y X del GATT se refieren respectivamente a la regulación de: películas cinematográficas; libertad de tránsito; derechos "antidumping" y derechos compensatorios; - aforo aduanero; derechos y formalidades; marcas de origen y disposiciones comerciales.

Los Artículos XI al XIV se refieren a las restricciones cuantitativas, conteniendo en éstos, la prohibición general de estas restricciones; especificando la forma como pueden utilizarse por razones de balanza de pagos; notificando que se apliquen sin discriminación y - puntualizando las excepciones en cuanto a discriminación se refiere.

El Artículo XV se refiere a la colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional (FMI).

El Artículo XVI pretende la eliminación de las subvenciones a la exportación.

El Artículo XVII exige que las empresas comerciales del Estado no discriminen en sus actividades de comercio exterior.

El Artículo XVIII reconoce que los países en desarrollo tienen necesidad de una flexibilidad arancelaria y la forma en que pueden aplicar algunas restricciones cuantitativas cuando tienen problemas en su balanza de pagos.

El Artículo XIX fija las medidas urgentes contra las importaciones que causen perjuicio a los productos nacionales.

Los Artículos XX y XXI especifican las excepciones del Acuerdo.

El Artículo XXII trata sobre las consultas.

El Artículo XXIII habla acerca de la resolución de conflictos.

El Artículo XXIV regula las circunstancias en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden exceptuar el principio de la Nación más Favorecida (NMF).

El Artículo XXV prevé la acción colectiva de las partes.

Los Artículos XXVI al XXXV especifican disposiciones sobre la aplicación del Acuerdo General; la aceptación y entrada en vigor; del retiro de las concesiones arancelarias para los que dejan de ser parte -

contratante de éste; de las negociaciones arancelarias y la modificación de las listas o de la relación entre el GATT y la Carta de La Habana que no llegó a adoptarse; de la enmienda al Acuerdo General; del retiro; de la definición de "partes contratantes"; del acceso al GATT y de la no aplicación de las disposiciones del GATT entre algunas partes contratantes.

Los Artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII forman la Parte Cuarta del Acuerdo, muy importante para los países en desarrollo ya que se fijan los principios y objetivos del GATT en lo relativo a sus necesidades como países menos avanzados en sus economías; y se prevé la acción colectiva de las partes contratantes para este fin. En el eventual acuerdo sobre comercio de servicios debe incluirse una parte similar a ésta ya que es muy beneficiosa para los países en desarrollo.

Por último, se encuentran los Anexos A al G, relativos al Artículo I; el Anexo H, relativo al Artículo XXVI y el Anexo I, que contiene notas y disposiciones suplementarias. Además del Protocolo de Aplicación Provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y las listas de abreviaturas utilizadas en el apéndice y de las disposiciones de los acuerdos complementarios que afectan a la aplicación de determinadas partes del Acuerdo General.

3. Objetivos del GATT.

Los objetivos del GATT son los siguientes:

- Que los países contratantes mejoren sus relaciones comerciales y -

económicas para obtener niveles de vida más altos.

- Tiende a la consecución del pleno empleo y a un nivel elevado a través de un ingreso real y una demanda efectiva.
- Utilización mayor de los recursos naturales e
- Incremento de la producción y de los intercambios de los productos.

Dichos objetivos fueron planteados desde el inicio del GATT y hasta hoy no se ha logrado cumplir ya que son un tanto subjetivos para poder valorarlos, además de que existe una hegemonía real de los países desarrollados sobre los países en desarrollo que no sólo es por la cuestión comercial de éstos países.

4. Principios Fundamentales del GATT.

- La Cláusula de la Nación más Favorecida.- Dicha cláusula se explicó anteriormente y como se dijo pretende la no discriminación del comercio a través de un trato igualitario, "de manera tal que los beneficios concedidos por un país a otro miembro del Acuerdo, se hacen extensivos a las demás Partes Contratantes, consiguiéndose de esta forma la proyección multilateral de tales beneficios".^{11/}
- La Multilateralidad.- Este concepto se cristaliza a través de la Cláusula de la Nación más Favorecida y es importante para el Acuerdo ya que para poder fortalecer los fundamentos de éste, se necesita que los acuerdos emanados en su seno sean con una base de multilateralidad.

11/ Pa. al. Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México. México, Senado de la República, 1985, 1a. ed. pág. 27.

En este sentido, la multilateralidad es real en el GATT, situación que afecta a los países que no han ingresado a este organismo, ya que de una manera u otra sus relaciones comerciales con otros -- países se ven afectados por las disposiciones legales del GATT, -- además de no recibir sus beneficios.

- Los Aranceles Aduaneros.- Este principio pretende la protección de las industrias nacionales a través de los aranceles para no recurrir a otro tipo de proteccionismo como lo son las barreras no arancelarias, permisos y cuotas, la práctica del "Jumping", que -- significa vender al exterior a precios más bajos que el costo real de producción de la mercancía, o el subsidio a las exportaciones. Cabe aclarar, que la pretensión del Acuerdo es la liberalización -- del comercio a través de la reducción de los aranceles aduaneros, pero ésto se ha llevado a cabo de una forma gradual para no afec-- tar las economías nacionales. Sin embargo, lo más común en la ac-- tualidad, no se da tanto con el proteccionismo arancelario, sino -- el no arancelario que es más grave que el anterior y más difícil de detectar.

Por otra parte, debemos explicar que el objetivo de este principio, es que se pueda conocer el grado de protección en las industrias de las partes contratantes para que exista mayor competitividad de los productos en el intercambio comercial.

- La Compensación por el Retiro y Disminución de las Concesiones-- Arancelarias otorgadas durante el Curso de Negociaciones Comerciales efectuadas en su seno, proporciona un marco dentro del cual -- los países pueden entablar negociaciones o rondas llamadas Negocia-- ciones Comerciales Multilaterales para la reducción de aranceles

y otras barreras al comercio.

- La Aceptación de Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comercio.-
Para que se apruebe dicha aceptación el GATT exige que los aranceles y disposiciones que afecten al comercio de los países antes de la creación de esos grupos en la relación con las demás partes contratantes del Acuerdo.
- Las Consultas.- Para que un país afectado por alguna medida restrictiva en su relación comercial con otro país pueda aplicar una medida en perjuicio del otro, puede ser objeto de consultas previas entre los involucrados con el fin de llegar a un acuerdo sobre los términos de las medidas restrictivas, o ya sea para obtener la compensación del daño provocado por la otra parte. El GATT carece de medios para tomar medidas directas en contra de alguna parte contratante por lo que se recurre a procedimiento explicado, que se lleva a cabo en forma voluntaria y este procedimiento "da a las partes contratantes, sean países grandes o pequeños, la opción de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se vean amenazados por las otras partes contratantes". 12/
- El Intercambio Equitativo.- Principalmente se refiere al comercio de los países en desarrollo para mejorarlo a través de la Parte IV del Acuerdo sobre Comercio y Desarrollo como resultado a la modificación en 1950 del artículo XVIII del Acuerdo.
- Las Represalias.- Que se pueden instrumentar únicamente después --

12/ Malpica de la Madrid, Luis. op. cit. pág 17

del procedimiento de consulta entre las partes en conflicto, mediante los siguientes cuatro pasos:

- a) Una parte demanda una queja en contra de la otra parte.
- b) El GATT designa un grupo de trabajo para investigar el caso.
- c) El grupo de trabajo da sus conclusiones al GATT y,
- d) Si las conclusiones concuerdan con la queja, el GATT indica al país infractor la fórmula para solucionar el conflicto, pudiendo también el GATT autorizar al país afectado tomar represalias en contra del otro país.

Las represalias se pueden dar dentro del GATT, pero no es un mecanismo eficaz ya que las resoluciones de la investigación no son obligatorias.

- Las excenciones.- Existe la posibilidad de no aplicar ciertas disposiciones a cualquiera de las partes, pero sólo que sea aceptado por la mayoría de Partes Contratantes del Acuerdo.

5.- Rondas efectuadas dentro de Las Negociaciones Comerciales Multilaterales en el GATT.

Las rondas efectuadas en el marco del GATT constituyen el elemento fundamental para reducir las barreras proteccionistas ya sean arancelarias o no arancelarias. Se han celebrado siete, actualmente se está efectuando la octava, las que se describirán los resultados de éstas en una forma general debido a que los fines del presente trabajo constituye el análisis en materia de servicios que fueron estudiados en el GATT desde 1982.

Las rondas que se han celebrado son las siguientes:

1. Ginebra, Suiza en 1947.
2. Annecy, Francia en 1949.
3. Torquay, Reino Unido en 1951
4. Ginebra, Suiza en 1956
5. Ginebra, Suiza en 1960-1961 (Ronda Dillon)
6. Ginebra, Suiza en 1964-1967 (Ronda Kennedy)
7. Tokio, Japón en 1973-1979 (Ronda Tokio)
8. Montevideo, Uruguay a partir de 1986 (Ronda Uruguay).

Para las primeras cuatro rondas las negociaciones se efectuaron de una manera bilateral, resultando de éstas algunas reducciones de barreras proteccionistas que se incluyeron dentro del Acuerdo General. Desde la Ronda Dillon las negociaciones se efectuaron multilateralmente.

A continuación se presenta el cuadro sobre "las cifras del comercio beneficiadas por las partidas negociadas en cada una de las Conferencias del GATT hasta 1967" ^{13/}

^{13/} Tamames, Ramón. Op.cit., pág. 131

R O N D A		MILLONES DE DOLARES (*)
I.	1947	10,000
II.	1949	----
III.	1950-1951	----
IV.	1956	2,500
V.	1960-1962	4,900
VI.	1964-1967	40,900

(*) FUENTE: Tamames, Ramón. Op.cit., pág. 131

La sexta ronda del GATT fue considerada por mucho tiempo la principal de todas, hasta que se celebró la séptima. La Ronda Kennedy se inició en marzo de 1964 y los resultados de ésta fue una reducción arancelaria de un 30% en la tarifa de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de los Estados Unidos de Norteamérica para los productos industriales. Los resultados fueron negativos en materia de productos agrícolas debido a que no fueron beneficiados con reducciones. En la actual ronda no sólo los servicios son materia de preocupación por las partes contratantes, sino también los productos agrícolas.

En lo que a barreras no arancelarias se refiere no se obtuvo ningún logro de importancia.

En el año de 1964, los países en desarrollo propugnaron para la celebración de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en la que participaron 100 países, convirtiéndose en órgano de la Asamblea General de la Organización de las Naciones

Unidas (ONU), por lo que en el año de 1965 dentro de la Ronda Kennedy se añadió la parte IV del Acuerdo General, referente a Comercio y Desarrollo, la cual principalmente nos dice que:

"Las partes contratantes pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo".

La Ronda Tokio se celebró a consecuencia de las demandas de los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón en febrero de 1972, para llevar a cabo negociaciones tendientes a liberalizar el comercio.

La Ronda Tokio se ha considerado como la más importante para los países en desarrollo, por las concesiones que les otorga, las que se especifican en la Declaración de Tokio, sintetizando las más importantes, son las siguientes:

- Los países desarrollados no deben esperar reciprocidad por parte de los países en desarrollo en cuanto a los compromisos que adquiere en las negociaciones, en la reducción o eliminación de los obstáculos arancelarios o no arancelarios.
- Se reconoció la necesidad de adoptar medidas especiales a favor de los países en desarrollo para aumentar sus ingresos por concepto de exportación, prestar atención a los sectores prioritarios para promover su desarrollo económico.
- Se hizo patente, la necesidad de mantener y mejorar el Sistema Ge-

neralizado de Preferencias.

Como resultado de los aspectos mencionados en cuanto a favorecer a los países en desarrollo y no tratarlos en igualdad de circunstancias como los países desarrollados, se creó un Comité de Negociaciones Comerciales con las siguientes funciones:

- Establecimiento de procedimientos apropiados de negociación con inclusión de procedimientos especiales para las negociaciones entre países desarrollados y en desarrollo, y
- Supervisar la marcha de dichas negociaciones.

Esta ronda comenzó en septiembre de 1973 y asistieron 83 países adherentes al GATT, Filipinas y Túnez miembros provisionales y catorce adherentes de facto. En total fueron 99 países, 94 de economía de mercado y 5 socialistas, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía y Yugoslavia.

Otro de los principales resultados de esta Ronda, es la "Cláusula de Habilitación" que otorga un trato preferencial a los países en desarrollo a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); los acuerdos multilaterales sobre medidas no arancelarias; aceptación por parte de los países desarrollados de los acuerdos celebrados entre países en desarrollo tendientes a la eliminación de barreras proteccionistas al comercio; y concesiones a los países menos adelantados dentro del grupo de los países en desarrollo que lo constituyen 29 países y se le ha llamado el "Cuarto Mundo". Dentro de las concesiones se encuentran las siguientes:

- Medidas comerciales restrictivas por motivos del desequilibrio en la balanza de pagos.
- Medidas de salvaguarda para las necesidades de su desarrollo económico.
- Diversas disposiciones para la solución de diferencias tendientes a favorecer a los países en desarrollo.

Respecto a las concesiones arancelarias de la Ronda Tokio, se encuentran en el Protocolo de Ginebra de 1979 otorgadas por la Comunidad Económica Europea (CEE) y por 18 países; así como las que se encuentran en el Protocolo Adicional.

Las negociaciones dieron como resultado una reducción arancelaria para los productos industriales de un 33% tomando como base la recaudación aduanera y de un 38% basándose en la medida aritmética de los derechos. Actualmente, el resultado de la reducción arancelaria de la Ronda Tokio ha llegado a niveles inferiores del 10% como promedio en las tarifas de los países desarrollados.

En relación a las medidas no arancelarias consultadas en la Ronda Tokio, se efectuaron convenios referentes a granos, productos lácteos, carne y otros. Además de efectuarse Códigos de Conducta tratados en las Negociaciones Comerciales Multilaterales que se refieren a los siguientes temas: Licencias de Importación y Restricciones Cuantitativas, Barreras Tecnológicas, Subsidios e Impuestos Compensatorios, Sistema Antidumping, Valoración Aduanera y Compras del Sector Público. La Ronda que se está efectuando desde 1986 en Montevideo, Uruguay se analizará posteriormente en este estudio, ya que en ésta se incluye las negociaciones del sector servicios.

6.- La Estructura Orgánica del GATT.

Para entender la estructura orgánica del GATT se consultó y se sintetizó el documento intitulado "Los Organos y la Estructura del GATT en 1987" ^{14/} que nos explica de una manera detallada y actualizada dicha estructura, dividiendo los órganos del GATT en dos universos:

- 1) Los Permanentes
- 2) Los Temporales.

Dentro del primer universo se clasifican los siguientes órganos:

- 1) Los Organos Supremos. Son los que crean, anulan y modifican normas o disposiciones del Acuerdo General, además de ser los que fundamentan la existencia misma del Acuerdo.
- 2) Los Organos Permanentes. Son los que vigilan que se lleven a efecto el cumplimiento de las disposiciones del Acuerdo, además de - - constituir el mecanismo operativo del mismo.
- 3) Los Comités creados en virtud de los Acuerdos, que se forman a consecuencia de las negociaciones comerciales multilaterales y son - los que vigilan que se cumplan las disposiciones de los "acuerdos parciales" ya sea por ser sectoriales o bien que se limitan a un - cierto número de países.

^{14/} Documento elaborado por Víctor Alfaro.- Representante Permanente de SECOFI ante el GATT de 1985 a 1987, págs. 1-10.

- 4) Los Consejos y Comités creados en virtud de los Códigos de las Negociaciones Comerciales Multilaterales surgen a consecuencia de las rondas anteriores o ciclos de negociaciones, generalmente de la Ronda Tokio y se encargan de vigilar el cumplimiento de los Códigos. Dichos Comités "han creado un grado de obligatoriedad contractual diferenciada entre las distintas Partes Contratantes que pone en cierta desventaja a los países no signatarios. Ellos son de carácter sectorial, relativos a ciertos productos o sectores económicos y de carácter operativo de prácticas o políticas comerciales específicas. Algunos de ellos, por otra parte se ocupan de la adhesión de ciertos países al Acuerdo General". ^{15/}
- 5) Los Grupos de Trabajo instituidos al Amparo del Artículo XXIV supervisan que cualquier acuerdo regional que cree excepciones del Acuerdo General se encuentren dentro del marco del GATT.
- 6) Otros Grupos de Trabajo vigilan disposiciones específicas para países con una situación interna especial como por ejemplo los países de economía centralmente planificada y los países socialistas.
- 7) Los Grupos Especiales o Panels para la solución de controversias o diferencias.
- 8) Otros Grupos que se pueden crear para cubrir nuevas necesidades que se presenten dentro del GATT y necesitan para constituirse la aprobación de los órganos supremos de decisión. Dichos grupos de-

^{15/} Ibidem, pág. 2

ben analizar objetos de estudio distintos a los que llevan otros organismos internacionales como lo es el Banco Mundial, la Junta de Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y otros.

Dentro del segundo universo el documento nos dice que se encuentran los grupos encargados de llevar a cabo las negociaciones de la Ronda Uruguay agrupándose en 18 generales de los cuales uno de ellos es supremo, el Comité de Negociaciones Comerciales; dos generales, el grupo de Negociaciones de Mercancías y el Grupo de Negociaciones del Comercio de Servicios y 14 que son sectoriales o temáticos (ver anexo 1 Sinopsis de los Organos del GATT y Anexo 2, sinópsis de la Secretaría del GATT).

Partes Contratantes del Acuerdo General (94 países miembros)

- | | | |
|----------------------------|-------------------------|-----------------------|
| 1. Alemania (Rep. Fed. de) | 38. Haití | 75. Rwanda |
| 2. Alto Volta | 39. Hungría | 76. Senegal |
| 3. Argelia | 40. India | 77. Sierra Leona |
| 4. Argentina | 41. Indonesia | 78. Singapur |
| 5. Australia | 42. Irlanda | 79. Sri Lanka |
| 6. Austria | 43. Islandia | 80. Sudáfrica |
| 7. Bangladesh | 44. Israel | 81. Suecia |
| 8. Barbados | 45. Italia | 82. Suiza |
| 9. Bélgica | 46. Jamaica | 83. Surinam |
| 10. Belice | 47. Japón | 84. Tailandia |
| 11. Benín | 48. Kenia | 85. Tanzania |
| 12. Birmania | 49. Kuwait | 86. Togo |
| 13. Brasil | 50. Lesotho | 87. Trinidad y Tobago |
| 14. Burundi | 51. Luxemburgo | 88. Turquía |
| 15. Camerún | 52. Madagascar | 89. Uganda |
| 16. Canadá | 52. Malasia | 90. Uruguay |
| 17. Colombia | 54. Malawi | 91. Yugoslavia |
| 18. Congo | 55. Maldivas | 92. Zaire |
| 19. Corea, Rep. de | 56. Malta | 93. Zambia |
| 20. Costa de Marfil | 57. Marruecos | 94. Zimbabue |
| 21. Cuba | 58. Mauricio | |
| 22. Chad | 59. Mauritania | |
| 23. Checoslovaquia | 60. México | |
| 24. Chile | 61. Nicaragua | |
| 25. Chipre | 62. Níger | |
| 26. Dinamarca | 63. Nigeria | |
| 27. Egipto | 64. Noruega | |
| 28. España | 65. Nueva Zelanda | |
| 29. Estados Unidos | 66. Países Bajos | |
| 30. Filipinas | 67. Pakistán | |
| 31. Finlandia | 68. Perú | |
| 32. Francia | 69. Polonia | |
| 33. Gabón | 70. Portugal | |
| 34. Gambia | 71. Reino Unido | |
| 35. Ghana | 72. Rep. Centroafricana | |
| 36. Grecia | 73. Rep. Dominicana | |
| 37. Guyana | 74. Rumania | |

- Grupos de trabajo para la adhesión de: Bulgaria, Costa Rica, Honduras, Salvador y Túnez.

- Países que aplican de facto el Acuerdo General (Ex-colonias de las Partes Contratantes o Miembros Provisionales).

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| 1. Angola | 25. Santa Lucía |
| 2. Antigua y Barbuda | 26. Santo Tomé y Príncipe |
| 3. Argelia | 27. Seychelles |
| 4. Bahamas | 28. Swazilandia |
| 5. Bahrein | 29. Tonga |
| 6. Botswana | 30. Tuvalu |
| 7. Brunei- Darussalám | 31. Yemen Democrático |
| 8. Cabo Verde | |
| 9. Dominica | |
| 10. Emiratos Arabes Unidos | |
| 11. Fidji | |
| 12. Granada | |
| 13. Guinea-Bissau | |
| 14. Guinea-Ecuatorial | |
| 15. Islas Salomón | |
| 16. Kampuchea | |
| 17. Kiribati | |
| 18. Lesotho | |
| 19. Malí | |
| 20. Mozambique | |
| 21. Papúa-Nueva Guinea | |
| 22. Qatar | |
| 23. San Cristóbal Nieves | |
| 24. San Vicente | |

7. Sede y Publicaciones del GATT.

La Sede de la Dirección General se encuentra en Ginebra, Suiza. Las publicaciones periódicas son: El Comercio Internacional (International Trade); Actividades del GATT (GATT Activities), Instrumentos Básicos y Documentos Selectos (Basic Instruments and Selected Documents); Estudios de Comercio Internacional del GATT (GATT Studies in International Trade) y el Boletín Informativo, ¿Qué es? ¿Qué Hace? (GATT, what is it? What it does?).

8. La Declaración Ministerial del GATT de 1982 y la Declaración de Punta del Este (Ronda Uruguay).

La primera Declaración Ministerial del GATT en la que se menciona el tema de los servicios es la Declaración Ministerial adoptada el 29 de noviembre de 1982, conteniendo las siguientes partes; en el preámbulo menciona la situación económica mundial que existía en ese período instando a las partes contratantes del Acuerdo a resolver dicha situación mediante la liberalización del comercio y cumpliendo las disciplinas del GATT. También puntualiza la situación económica grave por la que atraviezan los países en desarrollo provocado por la falta de acceso a los mercados de exportación, la caída de los precios de los productos básicos y de la deuda externa.

Menciona también la dificultad que se ha presentado a lo largo del desarrollo del Acuerdo para interpretar sus disposiciones y la aplicación de éstas, para dar solución a esta coyuntura estructural conflictiva, las partes contratantes decidieron:

- Respetar las obligaciones contraídas en el marco del GATT, contribuyendo a una mayor liberalización y expansión de los intercambios comerciales a través del compromiso mutuo, la ventaja mutua, la reciprocidad global y respetando la Cláusula de la Nación mas Favorecida.
- Otro punto importante fue el de cuidar que el GATT siga constituyendo un foro permanente de negociación y consulta para que las - normas del sistema se apliquen con equidad y eficacia.

Los siguientes temas se trataron en dicha Declaración:

- Salvaguardias
- Normas y actividades del GATT relativas a los Países en Desarrollo.
- Procedimiento de Solución de Diferencias.
- Comercio en el Sector de la Agricultura.
- Productos Tropicales.
- Restricciones Cuantitativas y otras Medidas no Arancelarias.
- Aranceles.
- Acuerdos de las Negociaciones Comerciales Multilaterales.
- Reajuste Estructural y Política Comercial.
- El Comercio de Mercancías Falsificadas.
- Exportaciones de Mercancías cuya venta está prohibida en el País - de Origen.
- Créditos a la Exportación de Bienes de Capital.
- Textiles y Vestido.
- Problemas del Comercio de ciertos productos obtenidos de la Explo-tación de Recursos Naturales.
- Las Fluctuaciones de los Tipos de Cambio y sus efectos sobre el Co

mercio.

- Dualidad de Precios y Normas de Origen.
- Respecto a los Servicios:

"Las Partes Contratantes deciden:

1. Recomendar que cada parte contratante que tenga interés en los servicios emprenda, en la medida en que le sea posible, un exámen a nivel nacional de las cuestiones de ese sector.
2. Invitar a las partes contratantes a intercambiar entre ellas información sobre esas cuestiones a través, entre otros medios, de organismos internacionales pertinentes, en su período de sesiones de 1984 y considerar si procede y es deseable alguna acción multilateral en esas cuestiones". 16/

Como se vislumbra del párrafo anterior en esa Declaración aún los servicios no se negociarían en el marco del GATT hasta que no se intercambiara información al respecto y decidieran las partes contratantes efectuar dichas negociaciones. Es en la Reunión Ministerial celebrada en Punta del Este, Uruguay del 15 al 20 de septiembre de 1986 donde se aprueba efectuar la octava ronda de negociaciones multilaterales del organismo y la Declaración Ministerial sobre dicha Ronda de Uruguay respecto a las negociaciones sobre el comercio de servicios, dice que:

16/ L/5424, Partes Contratantes. Declaración Ministerial adoptada el 29 de noviembre de 1982, Ginebra, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 38o período de sesiones, noviembre de 1982, pág. 14.

"Los ministros deciden también como parte de las negociaciones comerciales multilaterales, iniciar negociaciones sobre el comercio de servicios. En esta esfera las negociaciones tendrán por finalidad establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberación progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo. Este marco respetará los objetivos de política general de las leyes y reglamentacio--nes nacionales aplicables a los servicios y tendrá en cuenta la labor realizada por los organismos internacionales pertinentes.

Serán aplicables a estas negociaciones los procedimientos y prácticas del GATT. Se establece un Grupo de Negociaciones sobre Servicios para ocuparse de estas cuestiones. Podrán participar en las negociaciones previstas en la presente parte de la Declaración los mismos países que en las negociaciones previstas en la parte I. La Secretaría del GATT prestará su apoyo, con asistencia técnica de otros organis--mos, si así lo decide el Grupo de Negociación sobre Servicios. El - Grupo de Negociaciones sobre Servicios rendirá informe al CNC".^{17/}

El párrafo anterior se dió a consecuencia de la insistencia de los - países industrializados para incluir en las negociaciones "los nuevos temas" que no sólo se refieren a los servicios, sino también a las inversiones extranjeras y a la propiedad intelectual.

17/ Partes Contratantes. Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Vol. 36, Núm. 10, octubre de 1986, pág. 936.

Lo anterior se debe a varias razones como es la expansión de este sector en los países industrializados, principalmente los Estados Unidos así como el liderazgo tecnológico que tiene sobre este sector.

Dicha Declaración Ministerial es muy importante en esta ronda de negociaciones y los países en desarrollo deben hacer hincapié en el desarrollo de las negociaciones que no se pierdan los objetivos de expandir dicho comercio de servicios, pero con la base de crecimiento económico de las partes contratantes y el desarrollo de los países en desarrollo.

El sector de los servicios en el año de 1982 aportaba al PIB de casi todos los países más que los sectores de la agricultura, la minería y las manufacturas, ésto como ejemplo demuestra la importancia que tiene dicho sector en el sistema económico mundial. Cabe mencionar también que el comercio de servicios está dominado por los países desarrollados, representando sus importaciones en el año de 1980 el 70% del total del comercio mundial y sus exportaciones el 80%, obteniendo un superávit en el intercambio de servicios de 10,000 millones de dólares. En ese mismo año los países en desarrollo tuvieron un déficit en el comercio de servicios por 57,200 millones de dólares. Por otra parte, en el año de 1978 los servicios representaban la quinta parte del total de la inversión extranjera directa en 7 países de América Latina. Lo anterior explica el por qué del interés de los Estados Unidos para incluir estos temas en el marco del GATT. Dicha propuesta la solicitó ese país en el año de 1982, puntualizando los siguientes principios para ser respetados:

"1) Las restricciones al comercio de servicios deberían ser negocia-

bles.

- "2) las reglamentaciones que no han sido notificadas como barreras - comerciales deberían ser aplicadas sobre la base del 'trato nacional' y
- "3) los monopolios estatales deberían operar sobre bases comerciales cuando compitan con las empresas privadas, sean nacionales o extranjeras, otorgándoles a estas últimas el mismo trato que a las primeras". 18/

En el año de 1985, las partes contratantes del GATT iniciaron el estudio de dichos temas basándose en 13 informes nacionales presentados por los siguientes países: Canadá, la Comunidad Económica Europea - (CEE), Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Italia, Japón, Noruega, los Países Bajos, el Reino Unido, la República Federal Alemana, Suecia y Suiza (cabe mencionar que dentro de la CEE están incluidos Dinamarca, Italia, los Países Bajos, el Reino Unido y la República Federal de Alemania, pero presentaron informes independientes para mayor entendimiento de los servicios en sus economías), países todos industrializados y que por lo tanto muestran también interés para que esas negociaciones se efectúen; la discusión sobre estos temas también se llevaron a efecto en varios organismos internacionales y regionales - antes de la Ronda de Uruguay, radicalizándose las posiciones ya que - los países desarrollados condicionaron su participación en cualquier ronda de negociaciones, solamente si se incluían los "nuevos temas". En un principio, la mayoría de los países en desarrollo rechazaron la inclusión de dichos temas diciendo que éstos rebasan el ámbito del -

18/ Et. al. Sección Internacional. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Vol. 36, Núm. 11, noviembre de 1986, pág. 1006.

Acuerdo General, al final los países en desarrollo fueron derrotados y se incluyeron dichos temas que posteriormente se analizaran con más detalle.

Como consideración final debemos enfatizar que la inclusión de los -- "nuevos temas", es decir, los servicios, las inversiones extranjeras y la propiedad intelectual establecerán un nuevo orden económico mundial para el próximo siglo garantizando la apertura de esos mercados y la expansión de las industrias de punta, continuando la manutención de la supremacía tecnológica de los países desarrollados y determinando la composición de la nueva división internacional del trabajo -- siendo favorable para los países industrializados y principalmente en esa coyuntura los Estados Unidos tratarán de recuperar su preeminencia en el intercambio comercial a través de las ventajas comparativas en el sector de la informática.

Los siguientes artículos de algunos de los principales periódicos de los países industrializados enviados a Ginebra, Suiza, sede del GATT y transcritos en el Boletín de Información FOCUS del GATT, ^{19/} nos muestran el sentir de esas naciones respecto al período de negociaciones que durará 4 años desde la Declaración de Ministros en Uruguay:

"Las conversaciones comerciales de Punta del Este han terminado con éxito, es decir, no han terminado en desastre. Pero en esa primerísima fase de una negociación terriblemente complicada, ese éxito no es bastante. Nadie se retiró de las reuniones dando un portazo. Nadie consiguió eliminar del programa ninguno de los grandes temas ...

^{19/} Partes Contratantes. Lanzamiento de la Ronda Uruguay, Ginebra, GATT, FOCUS Núm. 41, octubre de 1986, pág. 7.

"La naturaleza del comercio mundial ha evolucionado y esas conversaciones son un intento de hacer extensivas las normas actuales a las nuevas circunstancias. Por ejemplo, la caída de los precios de los productos básicos ha provocado una feroz competencia en las subvenciones a las exportaciones de productos agropecuarios, práctica destructiva que debería estar prohibida. Otro ejemplo: el comercio de mercancías crece actualmente con relativa lentitud, por lo que el comercio de servicios como los de seguros y finanzas se ha convertido en un sector especialmente indicado para la expansión".

(Washington Post).

"La Ronda es significativa desde varios puntos de vista. En primer lugar, constituye un compromiso solemne asumido por los dirigentes políticos del mundo entero, de respetar las reglas que dictarán, de favorecer la expansión del comercio y por tanto del empleo y de bloquear toda veleidad proteccionista. El horizonte es el del año 2000. En segundo lugar, el número de países que participarán ha aumentado mucho (serán el doble de los 46 que firmaron la Ronda Kennedy): ello traduce los cambios que se han producido en la estructura del comercio y de la economía mundiales. En tercer lugar, y se trata sin duda de lo más importante, la nueva ronda versará sobre todo lo que es actualmente objeto de transacciones internacionales y no solamente, como sucedía hasta ahora, del comercio de mercancías".

(Agencia Europea)

"Pues, con toda modestia, el GATT está realizando lo que ninguna organización internacional de su envergadura ha podido soñar hasta ahora: depurar el pasado y construir el porvenir. Nacido en el período que siguió inmediatamente a la guerra, El GATT es un fruto puro de la sociedad

industrial, de la sociedad de las máquinas. Hacía caso omiso, en -- gran parte, de lo que hizo nuestro pasado -la agricultura- y de lo - que constituye nuestro porvenir -los servicios-, es decir, muy grosso modo, todas las actividades económicas en las que hay más trabajo intelectual que esfuerzo físico. Los miembros del GATT con su decisión de volver a poner su organización en el centro de los flujos antiguos y modernos del comercio internacional, le devuelven el brillo que tenía a perder."

(Journal de Geneve)

"La dureza de los debates en la fase de clausura fue comparable a la confianza con que expresaron después de adoptada la Declaración Ministerial muchas de las delegaciones asistentes a la negociación. Varias veces se oyó decir que en Punta del Este no había habido perdedores - que se había abierto el camino a una profunda liberalización del comercio mundial de la cual se beneficiarían en definitiva todos los - países, tanto en desarrollo como industrializados. Se reconoció en - general que el 'espíritu de Punta del Este' era un buen presagio para las negociaciones que iban a iniciarse."

(Neue Zürcher Zeitung)

¿BESO DE VIDA PARA EL GATT?

"Los ministros de los 92 países que han suscrito el Acuerdo General - sobre Aranceles Aduaneros y Comercio merecen felicitaciones por un do ble éxito. No se trata únicamente del programa de negociaciones más amplio de la historia del GATT sino que lleva además todos los signos de un consenso positivo y no simplemente de un compromiso defensivo.

"Al superar profundos sentimientos de divergencia, especialmente en--

tre el Norte y el Sur, los Ministros reunidos esta semana en Punta del Este han enviado al mundo la señal de que es posible revitalizar el sistema de comercio abierto de tal manera que refuerza el crecimiento y la estabilidad de la economía mundial".

(Financial Times)

Como se vislumbra, la mayoría de la prensa internacional de los países desarrollados está a favor de las negociaciones sobre servicios, en cierta manera aparte de liberalizarlos, para que el GATT vuelva a tener innovaciones en la estructura económica internacional.

9. El GATT y el Comercio Internacional 1980-1986.

Según cifras de la Secretaría del GATT, en el año de 1986 el volumen total del comercio mundial de mercancías creció en un 3.5% al igual que en el año de 1985.

A continuación se presenta el cuadro sobre el crecimiento de la producción y del comercio internacional de mercancías.

CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION Y EL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS

1980 - 1986 (*)

	1980-86	1985	1986
<u>EXPORTACIONES</u>			
Todas las mercancías	<u>2.5</u>	<u>3.5</u>	<u>3.5</u>
Agricultura y ganadería	1.5	0.0	1.0
Industrias extractivas	-1	-1	7.0
Industrias manufactureras	4.5	5.5	3.0
<u>PRODUCCION</u>			
Todas las mercancías	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>
Agricultura y ganadería	2.5	2.0	3.0
Industrias extractivas	-1.5	- .5	5.0
Industrias manufactureras	2.5	4.0	2.0

(*) FUENTE: Estimaciones de la Secretaría del GATT.

El valor en dólares del comercio mundial de mercancías superó por primera vez la cuota de los 2 billones de dólares y se cifró según mis-
mas estimaciones del GATT en 2,11 billones, representando un aumento
del 10% en relación a 1985, además de ser el mayor aumento desde el -
año de 1980 que fue del 21.5%.

El Comercio por principales Grupos de Productos.

Respecto al volumen del comercio de petróleo, se incrementó en un 9%

debido a la reducción de los precios del petróleo en el mercado mundial de 30 dólares por barril en 1985 a 10 dólares a mediados de 1986.

El volúmen del comercio de los productos de las industrias extractivas aumentó en un 7% respecto a 1985.

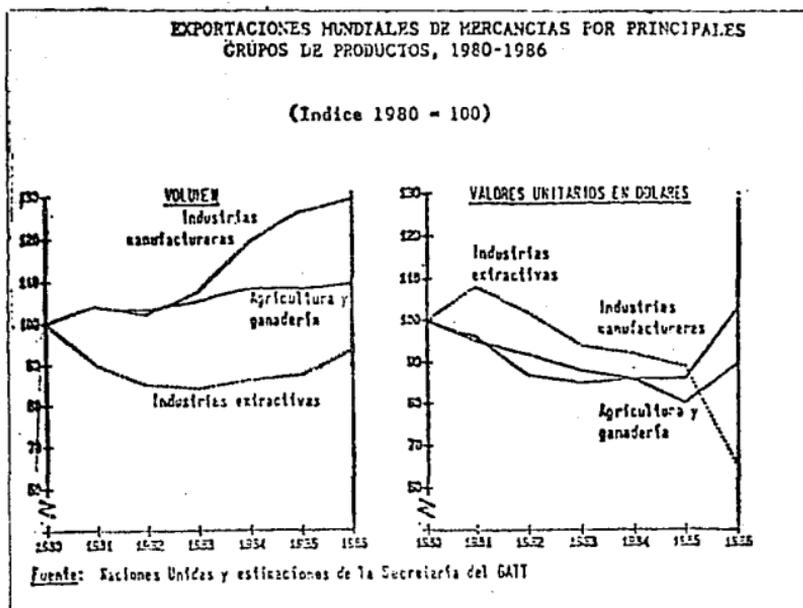
A continuación se presenta el siguiente cuadro que nos ilustra sobre las exportaciones mundiales de mercancías por principales grupos de productos.

El Comercio por principales Grupos de Productos.-

Respecto al volúmen del comercio de petróleo, se incrementó en un 9% debido a la reducción de los precios del petróleo en el mercado mundial de 30 dólares por barril en 1985 a 10 dólares a mediados de 1986.

El volúmen del comercio de los productos de las industrias extractivas aumentó en un 7% respecto a 1985.

A continuación se presenta el siguiente cuadro que nos ilustra sobre las exportaciones mundiales de mercancías por principales grupos de productos.



Para el sector agropecuario, su crecimiento en el comercio ha sido inferior al de la producción. En el año de 1986, el volumen de comercialización se incrementó en un 1% y el de la producción se incrementó en un 3%. Es por esto que en la Ronda Uruguay el tema del sector agropecuario es de gran interés para varios países en desarrollo más que del sector servicios, por lo cual su posición en las negociaciones podría resultar más pasiva.

Generalmente, el comercio mundial de manufacturas crece con mayor rapidez que el de otros sectores de la producción, pero en el año de 1986, únicamente aumentó en un 3%, mientras que en el año de 1985 creció en un 5.5%. "Estos resultados mediocres del comercio de manufacturas son atribuibles a diversos factores, entre otros a una aminora-ción del ritmo de crecimiento económico en los países industrializados que, según estimaciones, pasó del 3% en 1985 a 2.5% en 1986."^{20/}

Lo anterior influyó en gran parte para que los países desarrollados quisieran que se llevara a cabo dentro del GATT negociaciones sobre servicios.

El Comercio de los Principales Grupos de Países.

Para el comercio de los países en desarrollo sus exportaciones disminuyeron y sus importaciones aumentaron en forma moderada.

Respecto a los mismos países sus exportaciones e importaciones de productos distintos de los combustibles crecieron en un 10% en relación al valor del comercio mundial total. En relación al valor de las ex-

^{20/} GATT/409, Secretaría del GATT. El Comercio Internacional en 1986 y Perspectivas Actuales, Ginebra, Acuerdo General sobre Aranceles -- Aduanales y Comercio, marzo de 1987, pág. 6.

portaciones e importaciones de los combustibles de los países en desarrollo, disminuyeron aproximadamente 1/3.

A continuación se presenta el cuadro del comercio mundial de mercancías por regiones:

VALOR DEL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS POR REGIONES.
1985 Y 1986
(En miles de millones de dólares)

	Exportaciones (f.o.b.)		Importaciones (f.o.b.)	
	1985	1986	1985	1986
<u>Todo el mundo</u>	<u>1.922</u>	<u>2.110</u>	<u>1.922</u>	<u>2.110</u>
Países desarrollados	1.275	1.480	1.312	1.465
Regiones en desarrollo	441	400	408	420
Países Esta	206	230	202	225

Nota: Este cuadro se basa en una matriz del comercio en la que, por definición, las exportaciones totales equivalen a las importaciones totales (f.o.b.-f.o.b.). Sin embargo, al utilizarse estas cifras ha de tenerse presente que las estadísticas oficiales del comercio de mercancías a menudo dan lugar a una discrepancia entre las exportaciones y las importaciones mundiales (que oscila entre 5.000 millones y 30.000 millones de dólares base f.o.b.-f.o.b., o entre 1/4 y un 1½ por ciento del comercio total, en la primera mitad del decenio de 1980).

Fuente: Estimaciones de la Secretaría del GATT.

El comercio mutuo entre los países desarrollados en el valor del comercio mundial se incrementó al 54% y su participación total ascendió al 70%.

La participación de los países en desarrollo en el comercio mundial disminuyó a un 20% respecto a las importaciones y un 19% en las exportaciones.

CUOTAS DE LOS DISTINTOS GRUPOS DE PAISES EN EL COMERCIO
MUNDIAL DE MERCANTIAS, 1980, 1985 Y 1986
(Porcentajes)

<u>Región importadora</u>	<u>Región exportadora</u>	<u>1980</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
Países desarrollados	Países desarrollados	45	50	54
	Regiones en desarrollo	20	15	13
	Países del Este	3	3	3
Regiones en desarrollo	Países desarrollados	15	13	13
	Regiones en desarrollo	7	6	5
	Países del Este	2	2	2
Países del Este	Países desarrollados	3	3	3
	Regiones en desarrollo	1	2	1
	Países del Este	4	6	6
		<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

En este cuadro se ve claramente la importancia relativa de cada una de las nueve corrientes comerciales entre los países desarrollados, las regiones en desarrollo y los países del Este.

La parte correspondiente a cada uno de los tres grupos de países en las importaciones mundiales en un año determinado se obtiene fácilmente sumando las tres cifras correspondientes al grupo en cuestión. Así, por ejemplo, en 1986 sus cuotas respectivas de las importaciones mundiales fueron las siguientes: países desarrollados, 70 por ciento, regiones en desarrollo, 20 por ciento y países del Este, 10 por ciento.

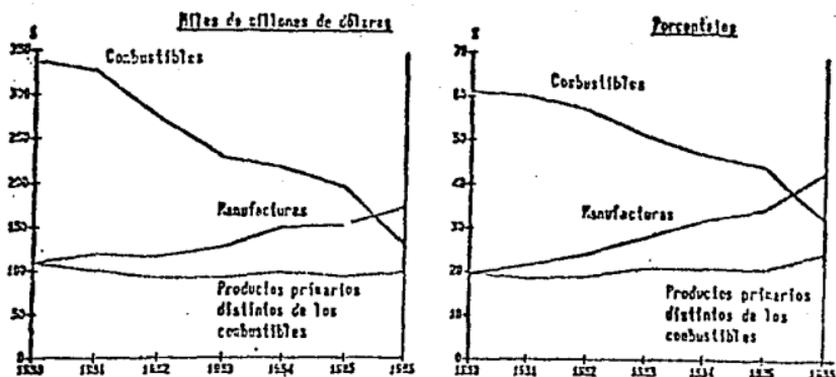
Calcular sus cuotas respectivas de las exportaciones mundiales es un poco más complicado. Por ejemplo, la de las regiones en desarrollo en 1986 se obtiene sumando la parte que correspondió a sus exportaciones destinadas a los países desarrollados (13 por ciento de las exportaciones mundiales), las exportaciones realizadas entre los países de dichas regiones (5 por ciento) y sus exportaciones a los países del Este (1 por ciento); con ello se obtiene que su participación total en las exportaciones mundiales fue del 19 por ciento.

Fuente: Estimaciones de la Secretaría del GATT.

Para los países en desarrollo su comercio se ha modificado en cuanto a sus productos, incrementándose sus exportaciones de manufacturas. Así, en el año de 1986 obtuvieron más divisas por la venta de manufacturas que por la de combustibles o productos primarios distintos, incrementándose un 13% del valor de sus exportaciones de manufacturas, lo que significa que creció a un ritmo mayor que el volúmen de todo el comercio mundial de manufacturas.

A continuación se presenta la siguiente gráfica que nos demuestra lo anterior:

EXPORTACIONES DE LAS REGIONES EN DESARROLLO, 1980-86



Fuente: Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría del GATT

Desde el año de 1982, la Secretaría del GATT ha estudiado la evolución del comercio de los 16 países endeudados. Así, "de la comparación con las cifras de 1985 se desprende que el excedente conjunto del comercio de mercancías de estos países disminuyó en más del 50% -de 29,000 millones de dólares a una cifra estimada en 13,000 millones de dólares. Como consecuencia de la fuerte reducción de los ingresos de exportación y el nivel prácticamente inalterado de las importaciones. En relación con 1981, año anterior a la crisis de la deuda, en 1986 las importaciones del conjunto de los 16 países habían disminuido más del 25%, y sus exportaciones casi el 10%" ^{21/}

REAJUSTE DEL COMERCIO EN 16 PAISES ENDEUDADOS, 1986

Expansión de las exportaciones
y de las importaciones

Chile
Colombia
Corea, Rep. de

Tailandia

Expansión de las exportaciones
y contracción de las importaciones

Filipinas

Contracción de las exportaciones
y de las importaciones

Brasil^a
Egipto^a
México^a

Marruecos^b
Nigeria^a

Contracción de las exportaciones
y expansión de las importaciones

Argentina^a
Indonesia^a
Perú^a

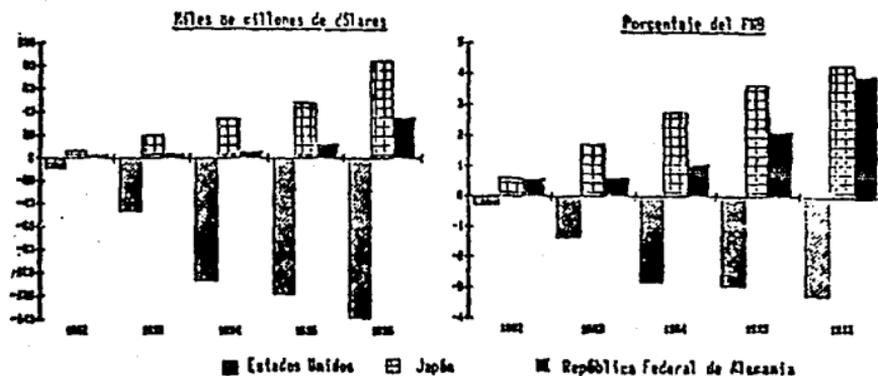
Turquía^a
Venezuela^a
Yugoslavia^{a b}

^aAumento del déficit del comercio de mercancías, o reducción del excedente. En todos los demás países del cuadro se constató una reducción del déficit del comercio de mercancías o un aumento del excedente.

^bSegún los datos preliminares de qué se dispone, las disminuciones del valor de las exportaciones fueron insignificantes.

Fuente: Estimaciones de la Secretaría del GATT.

EVOLUCION DE LOS DESEQUILIBRIOS EN CUENTA CORRIENTE DE LOS
ESTADOS UNIDOS, LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA Y EL JAPON



Fuente: Estadísticas nacionales y extracciones de la Secretaría del GAIT

En relación a los tres principales socios comerciales que son: los Estados Unidos de América, la República Federal de Alemania y el Japón - han tenido varios desequilibrios en su cuenta corriente. Así, el resultado de las medidas que llevaron a cabo para solucionar este problema como es el realineamiento de los tipos de cambio fue desfavorable - para estos países, necesitando además de esta medida otras medidas de política macroeconómica para poder resolver dicha situación.

A continuación se presenta el cuadro demostrativo de lo anterior:

TENDENCIAS DEL VOLUMEN DEL COMERCIO EN LOS ESTADOS UNIDOS,
EL JAPON Y LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA, 1985-86

(Variación porcentual con respecto al período
correspondiente del año anterior)

	Estados Unidos		Japón		Alemania, Rep. Fed. de	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1985	2,1	5,3	4,4	0,4	5,9	4,2
1986 ^a	4,1	13,5	-1,3	12,5	1,4	6,3
1986 T ₁	0,5	13,0	-0,2	3,6	-0,8	2,8
T ₂	0,0	11,6	-1,0	16,8	4,6	12,1
T ₃	6,7	18,4	-0,3	18,7	0,7	3,7
T ₄	9,4	10,6	-4,1	14,4	1,1	6,7

^aEn las cifras de 1986 influye la cuantía desusadamente grande de los envíos de oro no monetario, sobre todo en el caso del Japón y de los Estados Unidos. Por ejemplo, se estima que la cifra correspondiente a las importaciones del Japón es, si se excluye el oro, de aproximadamente un 9 por ciento, en vez del 12,5 por ciento.

Con una importante excepción, el volumen del comercio ha empezado a seguir una tendencia consecuente con el realineamiento de los tipos de cambio. El volumen de las exportaciones estadounidenses aumentó con más rapidez en 1986 que en 1985, como consecuencia del crecimiento especialmente vigoroso registrado en el tercer y cuarto trimestres del año. En el Japón el crecimiento de las exportaciones fue negativo en 1986 y hubo un crecimiento muy acentuado del volumen de las importaciones, mientras que en la República Federal de Alemania el incremento del volumen de las exportaciones en 1986 equivalió sólo a una cuarta parte del porcentaje de 1985, y la tasa de crecimiento de las importaciones fue una vez y media la registrada en 1985. Las cifras desconcertantes son las de la columna correspondiente a las importaciones de los Estados Unidos, que indican que el volumen de las importaciones efectuadas por este país aumentó con mucha mayor rapidez en 1986 que en 1985. Una posible explicación de este fenómeno puede encontrarse en el cuerpo del texto.

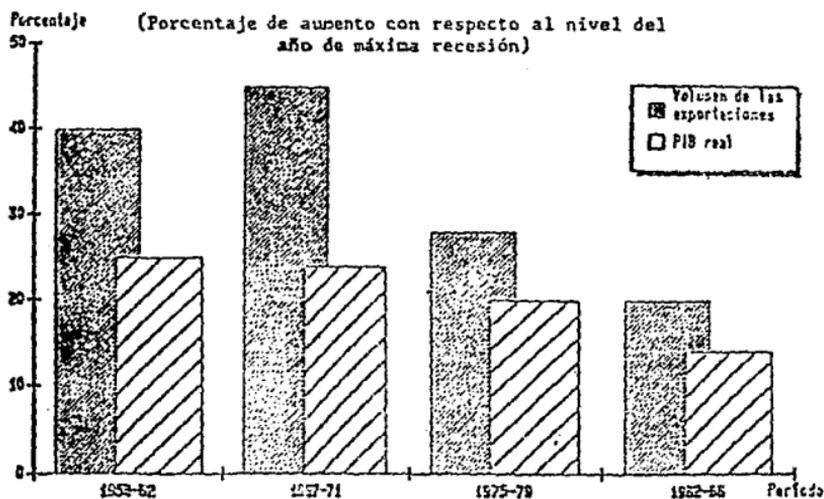
Los datos sobre el volumen del comercio de mercancías de los Estados Unidos que se indican anteriormente proceden de las estadísticas de las cuentas nacionales (Oficina de Análisis Económico), que siguen diferenciándose notablemente de los datos de volumen proporcionados por la Oficina del Censo. Por ejemplo, la Oficina del Censo da cuenta de una pequeña disminución del volumen de las exportaciones de los Estados Unidos el año pasado. Sin embargo, datos de otras procedencias indican una recuperación del crecimiento de las exportaciones en la segunda mitad de 1986. Otras fuentes coinciden también en indicar un fuerte crecimiento de las importaciones en 1986 (más del 10 por ciento para el conjunto del año), habiéndose registrado una cierta aceleración en el segundo semestre.

Fuente: Estadísticas nacionales y estimaciones de la Secretaría del GATT

Perspectivas del Comercio Internacional.

El año de 1985 representó el cuarto año de recuperación desde la recesión de 1982, más sin embargo, la producción mundial y el crecimiento del comercio fue inferior que en los cuatro primeros años de recuperación, lo anterior se vislumbra en el siguiente cuadro:

COMPARACION DE LA PUJANZA DE LOS PERIODOS DE RECUPERACION: VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES Y PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL MUNDIAL DESPUES DE CUATRO AÑOS DE RECUPERACION



Fuente: Estimaciones de la Secretaría del GATT

Por último, debemos señalar que para la Secretaría del GATT existen tres riesgos importantes para el desarrollo de la economía mundial:

- 1) En los Estados Unidos existe el peligro de que la tasa de inflación se incremente considerablemente debido a la rápida expansión de la oferta monetaria y la baja del tipo de cambio. Al suceder esto, lo más probable es que los tipos de interés tendieran a la alza lo que ocasionaría grandes perjuicios para el comercio mundial.
- 2) Las tensiones ocasionadas por la administración de la deuda podría quitar la confianza en los mercados financieros, lo que provocaría efectos desfavorables para el crecimiento de la producción y el comercio mundiales.
- 3) Por último, se menciona que si el déficit de la cuenta corriente de los Estados Unidos sigue persistente, traería como consecuencia un mayor proteccionismo comercial y a su vez una contracción de los mercados mundiales (ver anexos 3, 4 y 5).

Todas estas tensiones en la economía mundial no sólo son motivo de preocupación por parte de los países en desarrollo, sino también por parte de los países desarrollados, en especial de los Estados Unidos que observa que su hegemonía va decreciendo en el comercio mundial de mercancías, esto y otras tensiones son las que han llevado a que en este momento se celebren negociaciones sobre servicios en el GATT.

CAPITULO II: LA POSICION DE MEXICO EN EL CONCIERTO DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES Y ECONOMICAS INTERNACIONALES.

Antes de la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la posición de México en el concierto de las negociaciones comerciales y económicas internacionales se situaba en un marco de tratados bilaterales o bien de multilaterales pero solamente a nivel regional, por lo tanto, no estaba en un cuerpo legal unificado para sus derechos y obligaciones en materia de comercio internacional.

Respecto a los tratados multilaterales en el ámbito regional, México está en el tratado de Montevideo de 1980, que creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y en el Acuerdo sobre Comercio Internacional de Textiles de 1973, estableciendo así un marco legal en el comercio con varios países de América Latina en el primer caso, o bien en el comercio mundial de textiles.

En lo que respecta a tratados bilaterales ya sea en materia económica, como comercial, México ha ratificado hasta el año de 1984; 107 tratados de los cuales 26 han sido con sus principales socios comerciales.

En materia de comercio internacional ha celebrado 40 tratados de amistad, comercio y navegación, así como exclusivamente de comercio de los cuales ocho los ha efectuado con sus principales socios comerciales.

A continuación, se presenta el siguiente cuadro sobre dichos tratados celebrados por México:

TRATADOS BILATERALES DE MEXICO EN MATERIAS ECONOMICAS Y COMERCIALES VI
GENTES EN OCTUBRE DE 1984

Materia	total	con los seis principales socios comerciales	con otros de América Latina	con otros de la CEE	con el resto del mundo
Aduanas	1	1			
Agrícola	4	2	1		1
Amistad, comercio y navegación	9	3	2	2	2
Arbitraje	3	1	1	1	
Comercio	31	5	4	7	15
Cooperación cien- tífica y Técnica	29	6	10	2	11
Cooperación Económica	17	3	2	2	10
Cooperación industrial	13	5	1	2	5
Total	107	26	21	16	44

1. Brasil, Canadá, Estados Unidos, Francia, Japón y la República Federal de Alemania.
 2. Bélgica, Dinamarca, España, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, - Países bajos, Portugal y el Reino Unido.
- Fuente: México: Relación de Tratados en Vigor, Consultoría Jurídica de la Secretaría de Relaciones Exteriores, México, octubre 1984.

Esto nos muestra la política comercial anterior al ingreso del GATT - que si bien nos ofrecía varias concesiones de tipo comercial, también nos limitaba para tener un marco multilateral de negociación.

1. Procedimiento de Ingreso al GATT.

Para poder ingresar al GATT existen dos procedimientos, dependiendo - del "status legal" del país solicitante, es decir, si se trata de un país independiente que nunca ha ingresado al Acuerdo General se procede como lo establece el Artículo XXXIII; por otro lado, si se trata de un país que haya adquirido su independencia recientemente y se encontraba dentro del GATT, entonces se aplica el procedimiento del Artículo XXVI: 5 (c).

Para el caso de México que es un país independiente se aplicó el Artículo XXXIII del Acuerdo General que establece:

"Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo o todo gobierno que obre en nombre de un territorio aduanero distinto que disfrute de completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo, podrá acceder a él en su propio nombre o en el de dicho territorio, en las condiciones que fijen dicho gobierno y las Partes Contratantes por mayoría de los dos tercios".

El procedimiento de adhesión conforme a este Artículo es el siguiente:

- 1) El gobierno que tenga interés para ingresar al GATT, envía una comunicación al Director General notificando dicho interés.
- 2) Por su parte, el Director General, notifica a las Partes Contratantes el interés de dicho país para ingresar a este organismo.
- 3) Las Partes Contratantes examinan la candidatura y a su vez crean un Grupo de Trabajo representado por ellos mismos.
- 4) El gobierno candidato presenta un memorándum sobre su política comercial a las Partes Contratantes.
- 4) Las Partes Contratantes formulan preguntas a dicho gobierno candidato sobre su política comercial, a su vez este gobierno les responde por escrito.

- 6) Posteriormente, se inicia un proceso de negociación entre el Gobierno candidato y las Partes Contratantes interesadas que finaliza con la presentación por parte del Grupo de Trabajo de un Informe y un proyecto de Protocolo de Adhesión.
- 7) El proyecto de adhesión se somete a votación por las Partes contratantes y cuando es aceptado por mayoría de dos tercios, el Protocolo entra en vigor 30 días después de la firma del gobierno candidato.

"La negociación del Protocolo de Adhesión siempre va acompañada de la negociación de las concesiones arancelarias que, de hecho, constituyen una parte de ese Protocolo. En estas negociaciones, los miembros del GATT pueden solicitar del país candidato concesiones arancelarias específicas. Se considera que el país candidato debe reunir un conjunto de concesiones arancelarias como "boleto de entrada" que representa una contrapartida a los derechos adicionales que recibe el país candidato por ser miembro. Los derechos adicionales están constituidos por las concesiones arancelarias que han sido intercambiadas por las Partes Contratantes del GATT hasta ese momento y a partir de entonces se hacen extensivas al nuevo miembro, de manera obligatoria".^{22/}

El otro procedimiento de adhesión comprendido en el Artículo XXVI:5 (c) específica que un nuevo Estado independiente, al cual ya se aplicaba el Acuerdo General, al adquirir su autonomía puede ser considerado Par

^{22/} Peña, Ricardo. Ventajas y desventajas del Ingreso de México al GATT. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Vol. 36, Núm 1, enero de 1986, Pág. 41.

te Contratante por medio de una comunicación enviada al Director General del GATT. Los derechos y obligaciones de la nueva Parte Contratante son los mismos a los que se le aplicaban en la fecha de su independencia. Para ésto, en 1967 las Partes Contratantes crean el término -- "Aplicación de facto" por medio del cual las Partes Contratantes aplican de facto el Acuerdo General a los países recientemente independizados mientras definen su futura política comercial, así como su adhesión al GATT.

2. Proyecto de Protocolo de adhesión de México al GATT en el año de -- 1979.

El antecedente histórico anterior al Protocolo de adhesión de México - al GATT en el año de 1986 fue el del año de 1979; aun cuando México no ratificó dicho Protocolo, a continuación se presenta el texto original para observar las condiciones de negociación que se dieron en esa fecha.

Proyecto de protocolo de adhesión de México al GATT ^{23/}

Los gobiernos que son partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante "las Partes Contratantes" y "el Acuerdo General" respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante "México").

Tomando nota de la comunicación de México de fecha 16 de enero de 1979 (L/1760) relativa a su deseo de entablar negociaciones para una eventual adhesión al Acuerdo General y recordando que de conformidad con la Parte IV y otras disposiciones del Acuerdo General, las Partes Contratantes en desarrollo pueden aplicar medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo.

Teniendo en cuenta los objetivos de la política de desarrollo de México dentro del contexto de su planificación global del desarrollo social y económico, con inclusión de los del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, aprobado por las autoridades mexicanas el 19 de marzo de 1979, la legislación que lo aplica y sus requisitos complementarios;

Habiendo cuenta de los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, incluidos los relativos al mejoramiento de las actuales disposiciones y procedimientos del Acuerdo General con el fin de permitir un trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo;

Reconociendo el carácter prioritario conferido al sector agropecuario en la política de desarrollo económico de México y la función que desempeña en la satisfacción de las necesidades alimenticias básicas del pueblo mexicano y como fuente de oportunidades de empleo y de ingresos para una proporción sustancial de la fuerza de trabajo.

Tomando nota de que con el fin de promover el desarrollo económico en general, y el de los sectores industrial y de la exportación en particular, México ha decidido continuar utilizando varias clases de incentivos, incluidos los de tipo financiero y fiscal;

Teniendo en cuenta que las Partes Contratantes en desarrollo no han aceptado la Declaración de 19 de noviembre de 1960 en la que se da carácter efectivo a las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI y que en el marco de las Negociaciones Comerciales Multilaterales se ha reconocido, entre otras cosas, que las subvenciones forman parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo;

Tomando nota además de que el Acuerdo General contiene disposiciones relativas a las restricciones y cargas a la exportación, y de que México mantiene ciertas restricciones a la exportación sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo así como de su necesidad de garantizar la ininterrumpida disponibilidad de recursos y materiales en el país;

Reconociendo que México ha introducido el 1 de julio de 1979 un nuevo sistema de valoración en aduana basado en la Definición del Valor de Bruselas, con excepciones para cierto número de productos;

Tomando nota del informe del Grupo de Trabajo sobre la adhesión de México;

Habiendo cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General.

Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes:

Primera parte
Disposiciones generales

1. A partir del día en que entre en vigor el presente Protocolo de con-

23/ Tomado de GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, Ginebra, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1980, págs. 278-282.

formado con el párrafo 9. México será Parte Contratante del Acuerdo General en el momento del Acuerdo de dicho Acuerdo, y aplicará a las Partes Contratantes provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo.

a) Las partes I, III y IV del Acuerdo General, y

b) La Parte I del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del presente Protocolo.

A los efectos de este párrafo, se entenderá que están comprendidas en la Parte I del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero remitiéndose al artículo 30, y aquellas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo primero cuando al artículo VI del título II se refiere.

2. a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar México a las Partes Contratantes serán, salvo lo dispuesto en lo contrario en el presente Protocolo, las que figuran en el texto anexo al Acta final de la Comisión reunida sobre Comercio y Empleo, según se hayan rectificado, enmendado o modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan existido en vigor en la fecha en que México pase a ser Parte Contratante.

b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el apartado d) del párrafo 4 del artículo VI y el apartado e) del párrafo 3 del artículo 8 del Acuerdo General se refieren a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo.

3. De conformidad con su programa de sustitución gradual de los permisos previos por una certificación ascendente, y de acuerdo con sus necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio, México tiene la intención de continuar eliminando restricciones cuantitativas y permisos previos respecto de la mayoría de sus importaciones.

a) Por lo que se refiere al sector agropecuario, México, no obstante la protección necesaria para asegurar la producción nacional, ha decidido continuar aplicando el programa antes mencionado en la medida en que sea compatible con sus objetivos en ese sector y a la luz de las condiciones e instancias por lo que se refiere al empleo, los ingresos y el régimen de tenencia de la tierra.

b) México se esforzará por asegurar que las restricciones y permisos de exportación actuales se apliquen de tal manera que el daño causado a los intereses de las Partes Contratantes sea mínimo, al mismo tiempo que, de conformidad con el artículo VIII del Acuerdo General, aplicará a todas las restricciones con arreglo al principio de la no discriminación.

c) México presentará cada dos años a las Partes Contratantes un informe sobre las medidas adoptadas en virtud del programa y los objetivos arriba mencionados.

d) Una vez transcurridos doce años después de la entrada en vigor del presente Protocolo, o el 31 de diciembre de 1991 o más tarde, las Partes Contratantes examinarán las restricciones existentes en ese momento.

e) En ese examen las Partes Contratantes reconocerán el carácter prioritario que México confiere al sector agropecuario en su política de desarrollo económico.

4. México se esfuerza por poner la valoración de los productos a que actualmente se aplican precios oficiales en conformidad con las disposiciones del artículo VII del Acuerdo General, mediante la aplicación a esos productos de los principios generales de valoración de la Ley mexicana de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación de 1975. Se para el 31 de diciembre de 1985 los precios oficiales que están en vigor las Partes Contratantes examinarán la cuestión.

5. Sin perjuicio de las reservas y beneficios que para las partes contratantes se derivan del Acuerdo General según se indica en virtud de las demás disposiciones del presente Protocolo, las Partes Contratantes están concordes del propósito de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo Industrial mediante los instrumentos jurídicos y regios complementarios previstos en su marco, así como de establecer los mecanismos jurídicos y medidas de política industrial, monetaria, de carácter fiscal y financiero, que sean necesarios para la plena consecución de los objetivos y metas del Plan.

Segunda parte Listas

6. En la entrada en vigor del presente Protocolo, las listas de los anexos pasarán a ser las listas anexas al Acuerdo General.

7. a) En todos los casos en que el párrafo 1 del artículo 10 del Acuerdo General se refiere a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable, en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una certificación cuantitativa en las listas anexas al presente Protocolo, será la de este último.

b) A los efectos de la referencia que se hace en el artículo 8 del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a las listas anexas al presente Protocolo, será la de este último.

Tercera parte Disposiciones finales

8. El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las Partes Contratantes. Estará abierto a la adhesión de México hasta el 31 de mayo de 1990. También estará abierto a la firma de las Partes Contratantes y de la Comunidad Económica Europea.

9. El presente Protocolo entrará en vigor a los treinta días de haber depositado México su instrumento de ratificación.

10. México, cuando haya pasado a ser Parte Contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, no podrá adherirse a dicho Acuerdo, en las condiciones arriba indicadas en el presente Protocolo, depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI, o a los treinta días de haber depositado el instrumento de adhesión, en caso de que esto último se presentara. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente Protocolo se considerará, a los efectos del párrafo 2 del artículo XXVII, dicho Acuerdo, cuando la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XVI.

11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los treinta días de haber recibido el Director General el oportuno aviso por escrito.

12. El Director General se notificará sin dilación alguna con cada una de las Partes Contratantes, así como con la Unión de cada firma que en el momento de conformidad con el párrafo 6, a cada Parte Contratante, a la Comunidad Económica Europea, a México y a cada Gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.

13. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Ginebra, el veintidós de octubre de mil novecientos ochenta y nueve, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, cada idioma indicando en su texto en lo que concierne a las listas anexas, se hará cada uno de los textos igualmente auténtico.

En este año de 1979 las condiciones de negociación fueron muy favorables para México, ya que en este texto se mencionan -- las necesidades de desarrollo de nuestro país y la política a seguir --

para llegar a ésto. Sin embargo, la coyuntura en ese momento no se --
dio para ratificar este Protocolo por parte del gobierno mexicano - -
ya que si bien las condiciones de negociación eran favorables, la si-
tuación económica real de ese entonces más bien era desfavorable, si-
tuación que podría agravarse si se hubiera ingresado al GATT en dicho
momento.

3) La adhesión de México al GATT: Compromisos y Obligaciones.

Para comprender el proceso de adhesión de México al GATT, se deben --
mencionar sus antecedentes inmediatos:

- a) El día 22 de noviembre de 1985, fue publicado en el Diario Oficial de la Federación la opinión de los Senadores integrantes de las --
Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, de Comercio y Fomento Industrial, de Hacienda y de Relaciones Exteriores sobre --
la eventual adhesión de México al GATT, subrayando que "expresan --
que no existe a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el gobierno de la República--
si así lo juzga conveniente, inicie en el momento que considere --
oportuno negociaciones con las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), con el propósito de concertar su eventual adhesión a ese organismo en los términos que mejor convengan al interés nacional".
- b) El día 25 de noviembre de 1986 el Presidente de la República, Lic. Miguel de la Madrid, giró las siguientes instrucciones al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Lic. Héctor Hernández Cervantes

para llevar a cabo las negociaciones necesarias para adherirnos - al acuerdo:

En primer lugar enfatizó que el Protocolo de Adhesión se circunscribiría a lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y demás leyes que salvaguardan la soberanía nacional. Así como, ajustándose a lo que dispone el Plan Nacional de Desarrollo (PND) con sus programas sectoriales.

La negociación debería tener como marco el Protocolo negociado -- por México en 1979, que cabe mencionar las negociaciones realizadas en esas fechas fueron bastante favorables para nuestro país.

La tercera instrucción del Presidente fue que el Proceso de Adhesión debería reconocer la situación de México como país en desarrollo, aplicando por lo tanto las disposiciones que le ofrezcan -- un trato diferenciado y más favorable respecto a los países desarrollados.

Otra instrucción del Presidente, señaló que la negociación debería respetar totalmente a nuestra soberanía sobre los recursos naturales, principalmente los energéticos, así como nuestras disposiciones en materia de compras del sector público.

También menciono que se promoverían en dichas negociaciones el reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario en -- México.

Por último, dijo que los productos que no podrían considerarse en la negociación son los que pueden afectar la seguridad nacional o la salud pública.

Se creó un Grupo Intersecretarial por acuerdo del Gabinete de Comercio Exterior para llevar a cabo el proceso de negociación para la adhesión de México al Acuerdo General. (anexo 6)

Posteriormente se firmó un acuerdo por la Asamblea, las comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Segunda sección de Relaciones Exteriores, para llevar a cabo consultas con los diferentes sectores de la nación y conocer opiniones respecto a lo que podía significar el ingreso de México al GATT.

Las sesiones se celebraron del 28 de octubre al 12 de noviembre de 1985 los sectores participantes fueron:

Asociación Mexicana de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

Banco Nacional de Comercio Exterior.

Cámara de la Industria de Transformación del Estado de Nuevo León.

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.

Colegio Nacional de Economistas.

Escuela Superior de Economía del IPN-

Cámara Nacional de la Industria Textil.

Centro de Investigación de Docencia Económica.

Confederación Regional y Obreras y Campesinos.

Instituto Mexicano de Control de Calidad.
 Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales.
 Unión Mexicana de Asociaciones de Ingenieros .
 Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas.
 Liga de Economistas Revolucionarios.
 Asociación de Industriales del Estado de México.
 Confederación de Cámaras Industriales
 Colegio de México.
 Consejo Nacional de Comercio Exterior.
 Consejo Coordinador de la Industria de Bienes de Capital.
 Asociación Nacional de la Industria Automotriz.
 Facultad de Economía de la UNAM.
 Asociación Nacional de la Industria Química.
 Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica.
 Instituto Tecnológico Autónomo de México.
 Cámara de la Industria de la Transformación de Ciudad Juárez.
 Cámara Nacional del Hierro y el Acero.
 Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.
 Consejo Coordinador Empresarial.
 Confederación de Trabajadores de México 24/

El día 26 de noviembre de 1985 el Secretario de Comercio y Fomento Industrial envió una comunicación al GATT solicitando se iniciara el Proceso de adhesión de México al Acuerdo General.

24/ No se amplía la información debido a que no es el objeto de estudio de esta investigación. Consultar el libro editado por el Senado de la República. Consulta sobre el GATT Memoria. México, junio de 1986

El día 4 de febrero de 1986 el Gobierno Mexicano envió al Director General del GATT el documento intitulado: "Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior" para servir como base para las reuniones del -- grupo de trabajo.

El día 12 de febrero de 1986 el Consejo de Representantes del GATT estableció un grupo de Trabajo para que examinara la solicitud de adhesión de México al Acuerdo General. Dicho Grupo de trabajo fue formado por las siguientes Partes Contratantes del GATT:

Argentina	Finlandia
Australia	Hong Kong
Austria	Hungría
Brasil	India
Canadá	Jamaica
Colombia	Malasia
Comunidades Europeas y sus	Noruega
Estados Miembros	Nueva Zelandia
Corea	Perú
Cuba	Suecia
Chile	Uruguay
Estados Unidos	Yugoslavia

Siendo Presidente de dicho Grupo el Sr. George Reisch de Austria.

Al finalizar las negociaciones, se adoptaron los siguientes documentos: Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General; Informe del grupo de Trabajo, (documento L/6019) y lista de productos que México aporta por su adhesión al Acuerdo General. Dichos documentos fueron --

aprobados por el Grupo de trabajo en su última reunión celebrada el -
lo. de julio del mismo año (anexo 7 y 8)

A continuación se presenta el texto original de Protocolo de adhesión
de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio:

1. Protocolo de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ^{25/}

Los gobiernos que son partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante "las partes contratantes" y el "Acuerdo General" respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante "México"),

Tomando nota de la condición actual de México como país en desarrollo, en razón de la cual México gozará del trato especial y más favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo establecen para los países en desarrollo,

Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General. Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes:

1. A partir del día en que entre en vigor el siguiente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las partes contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo:

- a) Las Partes I, III y IV del Acuerdo General, y
- b) La Parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del presente Protocolo.

A los efectos de este párrafo, se considerará que están comprendidas en la Parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero remitiéndose al artículo III y aquellas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo II remitiéndose al artículo VI del citado Acuerdo.

2. a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar a México las partes contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo, y de conformidad con el párrafo 83 del documento L/6010, las que figuran en el texto anexo al Acta final de la segunda reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, según se hayan rectificado, enmendado o modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante.

1ª parte
Disposiciones
Generales

^{25/} Et. al. México y el GATT, México, Banca Confía, Manual del Exportador, Anexo I, enero de 1987, págs. 1-3.

b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieren a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo.

3. Las PARTES CONTRATANTES reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010.
4. Las PARTES CONTRATANTES están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010.
5. México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales.

2ª parte Lista

6. Al entrar en vigor el presente Protocolo, la lista del anexo pasará a ser la lista de México anexada al Acuerdo General.
7. a) En todos los casos en que el párrafo 1 del artículo II de Acuerdo General se refiere a la fecha de este Acuerdo, la aplicable, en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en la lista anexa al presente Protocolo, será la de este último.

3ª parte Disposiciones

- b) A los efectos de la referencia que se hace en el apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a la lista anexa al presente Protocolo será la de este último.
8. El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES. Estará abierta a la firma de México hasta el 31 de diciembre de 1986. También estará abierta a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea.

9. El presente Protocolo entrará en vigor a los 30 días de haberlo firmado México.
10. México, cuando haya pasado a ser Parte Contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI, o a los 30 días de haberse depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará, a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.
11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General, antes de adherirse a él de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los 60 días de haber recibido el Director General el aviso por escrito.
12. El Director General remitirá sin dilación copia autenticada del presente Protocolo, así como notificación de cada firma que en él se ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Económica Europea, a México y a cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.
13. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

14. Hecho en Ginebra, el día diecisiete de julio de Mil Novecientos Ochenta y Seis, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario en lo que concierne a la lista anexa, siendo cada uno de los textos igualmente auténticos.

Como se observa, el Protocolo de adhesión de México al Acuerdo General está constituido por 14 párrafos; 11 integran lo que se conoce como -- "Protocolo Estandar", es decir, que ha sido utilizado por casi todos los países que actualmente son Partes Contratantes del Acuerdo; un párrafo preambular y 3 párrafos operativos adicionales que son los más importantes del Protocolo ya que forman lo que sería los intereses particulares de México, es decir, que la adhesión de México al GATT se realizó sobre la base de un Protocolo Ad-hoc.

El Protocolo " es un término internacional introducido por el Congreso de Viena de 1815: formas de procedimiento en las relaciones diplomáticas; por ext.: 1) Sección del Ministerio de Relaciones Exteriores o de una organización int. que vela porque las formas de los encuentros y los acuerdos intergubernamentales estén conformes al Derecho Int.; 2) - acta de un encuentro int. bilateral o multilateral; 3) convenio bilateral o multilateral" 26/

En la parte preambular del Protocolo de Adhesión de México al GATT se otorga el reconocimiento a nuestra nación de ser un país en desarrollo pudiendo invocar en cualquier circunstancia un tratamiento especial y-

26/ Osmańczyk, Edmund Jan. Op. Cit, Pág. 919.

más favorable previsto en la parte cuarta del Acuerdo General, específicamente por los Artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, así como en la -- "Cláusula de habilitación."

Los párrafos 3, 4 y 5 de este Protocolo constituyen las salvaguardias-- para México.

El párrafo 3 dice: "LAS PARTES CONTRATANTES reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010"

Como se observa, el gobierno mexicano también le otorga al sector agrícola cierta prioridad sobre otros sectores de la economía nacional como ocurre con varios países en desarrollo, por lo que las actuales negociaciones de la Ronda Uruguay, podrían ser benéficas para este sector aun cuando en otros sectores como es el de los servicios pudieran ser no benéficas.

El párrafo 29 del informe del grupo de trabajo especifica que México continuará eliminando los permisos previos de importación en toda medida posible y éstos se justificarán de acuerdo a los Artículos XI, XII

XVIII, XIX, XX y XXI para los productos agropecuarios, pesqueros, mineros y manufactureros. En la actualidad, ya han sido eliminados casi todos los permisos previos de importación y se ha manejado una política comercial a través de los aranceles.

El Artículo XI del GATT establece el principio general de la eliminación en materia de restricciones a la importación; los Artículos XII, XVIII, XIX, XX y XXI del Acuerdo aceptan la aplicación de restricciones cuantitativas a la importación y exportación de mercancías como medio para solventar problemas específicos que se le presenten a los países que se refieran a la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de calidad o la venta de productos destinados al comercio internacional; restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero (Art. XI); restricciones para proteger la balanza de pagos (Art. XII); restricciones para favorecer el desarrollo económico (Art. XVIII); restricciones para salvaguardar la economía nacional, (Art. XIX); restricciones para proteger la moral pública, la salud y la vida de las personas y animales, para conservación de recursos naturales agotables (Art. XX); por último se permiten restricciones para la seguridad (Art. XXI).

El párrafo 4 nos dice que: "Las PARTES CONTRATANTES, están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010".

El párrafo 35 del Informe de Grupo de Trabajo, señala que México aplicará el actual Plan Nacional de Desarrollo (PND), así como sus programas regionales y sectoriales de conformidad con el párrafo 1 de su -- Protocolo y de las disposiciones adecuadas del Acuerdo General.

El párrafo 5 dice que "México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación, relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular con el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales".

Lo anterior significa que México puede variar la proporción de energéticos que sean para la exportación dependiendo del grado en que se encuentre la producción nacional de esos energéticos.

Aparte de los párrafos 3,4 y 5 existe en el protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General una reserva contenida en el párrafo 1, por la que México se compromete a aplicar la parte II del Acuerdo General, siempre y cuando sea compatible a la legislación vigente en la fecha del Protocolo. La parte II del Acuerdo General se encuentra constituida por los Artículos III al XXIII y la legislación vigente se refiere a 74 leyes expedidas por el Congreso de la Unión referentes al Comercio Exterior de México y que fueron entregadas a la Secretaría General del GATT.

El Informe del grupo de Trabajo se refiere a la política de comercio exterior de México, los compromisos que adquiere por la adhesión al Acuerdo General y los distintos puntos de vista expresados por los integrantes -- del grupo de Trabajo. Dicho informe consta de 83 párrafos y de éstos los principales son: el 18, 19, 23, 25, 62, 66, 68 y 82 que a continuación se resumen.

Párrafo 18: México está dispuesto a consolidar un arancel máximo del 50% para la totalidad de su Tarifa de Importación.

Hay que tomar en cuenta que el arancel máximo del 50% está por encima de los niveles máximos arancelarios que se utilizan en la actualidad, -- por otra parte, se utilizará el 30% como tope hasta el 31 de octubre -- de 1988, por lo que posteriormente se podrán elevar al 50% sin necesidad de dar alguna compensación.

Párrafo 19: Se utilizarán por un plazo hasta de 8 años aranceles superiores al 50%, aumentando al arancel que normalmente se utiliza hasta -- la mitad de dicho arancel para los nueve sectores que conforman los programas sectoriales de acuerdo al Programa Nacional de fomento Indus -- trial y Comercio Exterior (PRONAFICE).

Párrafo 23: El gobierno de México aplicará los impuestos del 2.5% so -- bre el valor base del impuesto general de importación y del 3 y 10% -- especificados en el artículo 35 de la Ley Aduanera, así como una cuota del 0.6% sobre el valor de la mercancía a importar que se cobra para -- expedir el permiso de importación establecido en la Ley Federal de Derechos y en relación al Acuerdo General definido en los artículos III -- y VIII de éste.

Los Artículos III y VIII del Acuerdo General nos dicen que los impuestos y cargas internas no deben aplicarse a los productos importados o nacionales para favorecer a la producción nacional, es decir, se debe dar el "trato nacional" a todas las mercancías ya sean nacionales o importadas. Al respecto, el grupo de trabajo señaló que si para el 31 de diciembre de 1990 dichos impuestos seguían vigentes el asunto pasaría a examinarse por las PARTES CONTRATANTES.

Párrafo 25: Los procedimientos de valoración en la aduana para las mercancías importadas se efectuarán de acuerdo a lo que dispone el Artículo VII del Acuerdo General, comprometiéndose el gobierno federal a eliminar los precios oficiales de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) antes del 31 de diciembre de 1987.

El Artículo VII del GATT señala que la valoración de las mercancías -- importadas se debe basar en el valor real de la mercancía importada y no en el valor de una mercancía similar de origen nacional, ni tampoco en valores arbitrarios. En este sentido, México es compatible a dicha disposición pues en 1978 incorporó a su legislación aduanera el concepto de valor del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.

Párrafo 62: Se refiere a que México otorgará la "prueba de daño" conforme al Artículo VI del Acuerdo General; dicho Artículo establece la aplicación de derechos antidumping y derechos compensatorios. Respecto a medidas de salvaguardia, se ajustará a las disposiciones del Artículo XIX del Acuerdo General incluyendo la prueba del perjuicio grave, -- esto significa que cualquier parte contratante del GATT puede suspender total o parcialmente las importaciones de un producto para prevenir o reparar un perjuicio grave en su economía nacional.

Párrafo 66: En este párrafo el Gobierno de México se compromete a que las compras realizadas, por las empresas paraestatales se realicen de conformidad con el Artículo XVII.

El Artículo XVII del Acuerdo General señala que las importaciones o exportaciones que realiza el Estado deberán regirse bajo el principio general de no discriminación. Este Artículo del Acuerdo es compatible a nuestra legislación nacional en relación al Artículo 134 de la Constitución Política Mexicana y la Ley de Adquisiciones del Sector Público.

Párrafo 68: En un periodo de 6 meses a partir de la fecha de adhesión México formará parte de los siguientes Códigos: a) Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación; b) Valoración en Aduanas; c) Anti dumping y d) Obstáculos Técnicos. Por último México formaría parte del Código sobre subvenciones y Derechos Compensatorios pero inmediatamente a la adhesión al Acuerdo General.

Cabe hacer notar, que en el texto del Informe del Grupo de Trabajo se encuentran salvaguardias importantes para el sector automotriz y el farmacéutico que son fundamentales para nuestra economía nacional. (anexo 9).

A continuación se presenta un resumen comparativo de las negociaciones en el GATT en 1979 y 1986:

RESUMEN COMPARATIVO DE LAS NEGOCIACIONES EN EL GATT EN 1979 Y 1986

(Miles de dólares)

CONCEPTO	Número de Fracciones	VALOR DE IMPORTACIONES TOTALES			
		1984	%	1985	%
TOTAL DE FRACCIONES	3 141	100 010 099 042	100 0	11 873 673	100 0
Fracciones negociadas en 1986	171	4 615 111 598	15.0	1 888 716	15.9
Fracciones negociadas en 1979	304	3 711 64 248	11.7	1 210 546	10.2
Fracciones negociadas en 1986 que se negociaron en 1979	96	1 242 092	4.2	512 921	4.3
a) Con arancel 1986 menor a 1979	56	0 723 894	2.3	272 935	2.3
b) Con arancel 1986 igual a 1979	11	0 112 785	0.1	18 910	0.2
c) Con arancel 1986 mayor a 1979	29	0 3170 413	1.7	221 076	1.9
Fracciones negociadas liberadas en 1986 y controladas en 1979	21	0 3100 029	1.0	188 539	1.6
Fracciones negociadas controladas en 1986 y liberadas en 1979	8	0 1158	0.0	772	0.0
Fracciones negociadas controladas en 1986 y 1979	18	0 2157 087	1.6	162 376	1.4
Fracciones negociadas liberadas en 1986 y 1979	49	0 6162 818	1.6	161 234	1.3

FUENTE: SECOFI - Subsecretaría de Comercio Exterior - Dirección General de Aranceles.

Debemos señalar que al Protocolo de Adhesión de 1986 se incorporó un párrafo sobre recursos naturales y energéticos, en el año de 1979 ésto no fue considerado.

Asimismo, en el actual Protocolo se protege al sector agropecuario de una manera más amplia y definida que en el Protocolo de 1979 para proteger la manutención del régimen de tenencia de la tierra, la producción agrícola y el empleo y el ingreso de este sector.

En el Protocolo negociado en el año de 1979 se menciona en la parte -- preambular el Plan Nacional de Desarrollo Industrial vigente en ese -- período, pero no se habla de la intención de aplicar dicho plan como -- en el actual Protocolo que especifica que México tiene la intención de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo (PND) y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios -- para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero.

Para finalizar, señalaremos que en el año de 1979, se ofrecieron concesiones en 304 fracciones arancelarias que representaron el 8.6% de las importaciones de 1976 y 10.2% de las efectuadas en 1985; 138 se negociaron bajo permiso de importación y 166 exentas de este requisito.

En el año de 1986 se negociaron 96 fracciones; de éstas, 56 se negociaron con arancel menor que al negociado en el año de 1979; 11 con el -- mismo arancel y 29 con arancel mayor en relación a 1979. De esas mismas 96 fracciones, 21 se negociaron libre de permiso previo de importación.

También se negociaron en 1986, 26 fracciones sujetas a permiso previo de las cuales 3 se concedieron en 1979 libre de permiso previo y las --

18 restantes se negociaron en ambos períodos de una manera controlada
27/

Si bien es interesante el análisis de si fue conveniente el ingreso o no al GATT por parte de México a este organismo no es tema de interés de este estudio, sino el interés es sobre las negociaciones de los ser vicios en el GATT. En los próximos capítulos se dará un panorama general de los servicios en la economía internacional, la situación actual de estas negociaciones, las diversas posiciones de las partes contratantes y la posición de México en estas negociaciones y de qué manera puede afectar a nuestra economía.

27/ Para mayor información consultar el libro editado por el Gabinete - de Comercio Exterior. El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo - General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). México, 1986.

CAPITULO III. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS.

El comercio internacional de los servicios ha adquirido mayor importancia en la economía mundial por el intercambio en su comercialización, ésto se ha debido a diversos factores como son; entre otros: - El desarrollo tecnológico que ha provocado una mayor inserción de -- los servicios en la economía; la transnacionalización de dicho sector; la interdependencia que se ha creado entre el sector manufacturero y el sector servicios; y el ingreso para los países desarrollados por concepto de comercio de servicios. Así, "en las economías - nacionales de los países desarrollados los servicios ocupan la parte más importante en la generación sectorial del PNB, como se puede ver en el siguiente cuadro:

PARTE APROXIMADA DE LOS SERVICIOS EN EL PNB DE ALGUNOS PAISES INDUSTRIALIZADOS EN 1985

<u>P A I S</u>	<u>%</u>
Estados Unidos	68
Bélgica	68
Austria	68
Canadá	65
Francia	65
Italia	56
Japón	58
Holanda	59
Suecia	64
Alemania Federal	57
Reino Unido	58

FUENTE: * 28/

28/ Alfaro, Víctor. Los Negocios Internacionales de Servicios: -
Grandes Dificultades para su Liberalización Multilateral.
México, D.F., Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1989,
1a. ed. pág. 4.

Como se vislumbra de lo anterior, no es sorprendente el hecho de que dicho sector fuera introducido dentro de las negociaciones en el - - GATT por parte de los países desarrollados para una mayor liberalización en el comercio de éste. Al respecto, podríamos explicar también el por qué de dicha inquietud por parte de los países desarrollados, según los planteamientos de Frederick F. Clairmonte y John H. - - -- Cavanagh quienes describen el proceso de cambio en el sector de los servicios como sigue:

- 1) El sector de los servicios ha desplazado a la agricultura y a la industria del liderazgo en la economía mundial.
- 2) A través de la transnacionalización de los servicios se han formado los conglomerados transnacionales de servicios (CTS) funcionando en dos o más sectores servicios y también se han formado conglomerados transnacionales integrados (CTI) que abarcan tanto a los servicios como a los sectores industriales, como por ejemplo, los conglomerados japoneses (Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, etc.).
- 3) Por último, mencionan que la internacionalización de los servicios está penetrando con rapidez en todos los sectores económicos y en las transnacionales, ya sea en los países capitalistas como en los de planeación central, por lo que ha ido cambiándose la composición en la fuerza de trabajo, así como la trayectoria en estas economías. 29/

29/ Estudio elaborado por Fernando de Mateo, Consultor de la División de comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL. Mateo, Fernando de, México: El sector Servicios, Informe Preliminar, México, D.F., CEPAL, 1987, 1a. Ed. pág. 1

1. Definición del Sector Servicios.

Antes de analizar el sector de los servicios en el marco del GATT, -
debemos definir que es lo que compone a este sector; como existen --
varias definiciones, se mencionarán algunas de éstas aún cuando en -
la actualidad no se ha limitado específicamente que es lo que compo-
ne a los servicios, situación que lleva mayor confusión para las ne-
gociaciones.

La primera definición se remonta al "tableau economique" de los fi--
siócratas, así como a Adam Smith y a Karl Marx, considerando los úl-
timos al sector de los servicios como improductivos; para los fi----
siócratas la agricultura es la única actividad productiva en la eco-
nomía.

Fue Colin Clark quien definió a los servicios, subdividiendo la eco-
nomía en tres categorías: actividades primarias: agricultura y pesca;
actividades secundarias: minería y manufacturas; y por último, el --
sector terciario o de servicios, que incluye al comercio, al trans-
porte, a las comunicaciones, finanzas, seguros, bienes raíces, go--
bierno y servicios profesionales.

En 1976, el profesor Simon Kuznetz incluye al transporte, las comuni-
caciones y los servicios públicos en el concepto de servicios. - - -
Otra definición la efectúa el autor Hill que dice que "un servicio -
puede ser definido como un cambio en la condición de una persona o -
de un bien perteneciente a alguna unidad económica, lo cual es resul-
tado de la actividad de alguna otra unidad económica. 30/

30/ Luna, Manuel . Comercio de Servicios: Contribuciones al Debate -
internacional. México, D.F. Centro de Investigación y Docencia -
Económica, 1989, 1a. ed. pág. 9.

Las definiciones anteriores no nos aclaran de una manera amplia que son los servicios pero para saberlo podemos intuir que el sector de los servicios lo compone toda aquella actividad que no compone el sector de la agricultura, la minería y la industria, exceptuando a los servicios que forman conglomerados transnacionales integrales -- (CTI). Así, "la conclusión inevitable es que las relaciones entre las industrias manufactureras y de servicios se están profundizando y que la integración entre la primera y la segunda puede ser un componente decisivo en el éxito de los ingresos. 31/

Como consecuencia de lo anterior, no se ha podido definir claramente que es el comercio internacional de servicios, confundiendo casi siempre con la inversión extranjera directa de servicios (IED), situación que se debe aclarar en las negociaciones en el marco del --- GATT.

Así, debemos diferenciar lo que son transacciones internacionales -- de servicios y lo que son actividades internacionales de servicios.

" Por su parte, la UNCTAD señala que las transacciones de servicios pueden efectuarse de una de las siguientes maneras: a) servicios -- orientados hacia el interior (lavado de ropa, peluquería, etc.); -- b) servicios prestados dentro de las fronteras nacionales a no residentes (turismo); c) Servicios prestados por exportación o importación directa (transporte, reaseguros, etc.); d) Servicios prestados

31/ TD/B/1100. UNCTAD. Los servicios y el Proceso de Desarrollo: Nuevos Estudios en cumplimiento de la Resolución 159 (VI) de la Conferencia y de la Resolución 309 (XXX) de la Junta, Ginebra, - ONU, 1986, la. ed. pág. 4.

en el marco de las relaciones contractuales (vínculos empresariales - con sociedades de servicios ubicados en el exterior que dan lugar a - regalías, honorarios, etc.); e) Servicios prestados a través de filiales extranjeras (empresas matrices con filiales o sucursales en el extranjero. 32/

2. Crecimiento de los servicios en la Economía Mundial.

Cuando nos referimos al crecimiento de los servicios en la economía - mundial relacionamos de inmediato dicho crecimiento al desarrollo de - este sector en la economía. Así, para algunos países principalmente -- desarrollados la disponibilidad de servicios eficientes como son los - transportes, la banca, los seguros, la informática, etc. es un requi- sito básico para desarrollar su economía, así como para insertarse en la economía global. Sin embargo, para otros países, como la mayoría - de los países en desarrollo el proceso de crecimiento del sector ter- ciario lo ven en forma negativa y como un signo de baja en la produc- tividad, ya que éstos últimos basan principalmente su desarrollo eco- nómico en el desarrollo industrial.

Para el caso de México, en su Plan Nacional de Desarrollo (PND) - --- (1983-1989) dictado por el Poder Ejecutivo Federal, nos dice lo si--- guiente:

Respecto al sector primario:

"El sector agropecuario ha sido fundamental en el proceso de consoli- dación de la economía nacional. Por un largo período, la producción - agrícola mantuvo un elevado ritmo de crecimiento, superior al de la -

32 / TD/B/1008 Rev. ..., Mateo, Fernando de. UNCTAD, Los servicios y el Proceso de Desarrollo. Nueva York, ONU, 1985, 1a. ed. pág. 7.

población propiciando el desarrollo de toda la economía, proporcionando alimentos, materias primas, divisas y mano de obra..." 33/

"A pesar de los problemas del sector primario, el gran potencial de los sectores agropecuario, forestal y pesquero asegura a México la posibilidad de mejor aprovechamiento de sus recursos, con el fin de generar mayor ocupación y de proveer una alimentación popular más económica y diversificada". 34/

En cuanto al sector secundario nos dice que:

" El desarrollo industrial ha sido el motor más dinámico del desarrollo del país. La participación del producto industrial en el total del producto interno bruto (PIB) ha pasado del 29.2% en 1960 a 35.2% en 1980... 35/

"A pesar de los desequilibrios que han acompañado al proceso de desarrollo se ha dedicado una proporción importante del producto en la ampliación y fortalecimiento de la capacidad industrial. Esta proporción, de alrededor de una cuarta parte, es una de las más altas del mundo. La infraestructura física importante que ya poseemos requiere ahora de un mayor grado de integración interna y de autonomía - frente al exterior, así como de una mejor ubicación en el territorio nacional y de una estructura más equilibrada en lo que se refiere al tamaño de las empresas. 36/

33/ Secretaría de Programación y Presupuesto. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, Poder Ejecutivo. México, D.F. Talleres Gráficos de la Nación, 1983, la. Ed., pág. 90

34/ Ibidem, pág. 92

35/ Idem

36/ Ibidem, pág. 94

Por último, para el sector terciario dice que:

"Como en otras economías, el sector terciario ha incrementado significativamente su participación en el producto y el empleo, a medida que la sociedad se organiza y se diversifica.

"El abasto en sus tres dimensiones esenciales: transporte, almacenamiento y comercialización, es un aspecto fundamental para el buen funcionamiento del aparato productivo y distributivo..." 37/

"Por otra parte, la expulsión de la mano de obra del campo y la falta de empleos bien remunerados para los migrantes a las ciudades, han propiciado el crecimiento del llamado sector informal, el que se concentra de manera especial en los servicios, aunque abarca ciertas actividades manufactureras y de construcción. Ha faltado su organización en unidades sociales de producción para facilitar acciones de apoyo y elevar su productividad.

"El futuro desarrollo del sector terciario requerirá necesariamente vincular en forma más estrecha su crecimiento con las necesidades del aparato productivo, reduciendo el peso relativo de las actividades improductivas y generadoras de subempleo..." 38/

Varios factores han provocado el crecimiento de los servicios a nivel mundial como son:

Los programas de bienestar social, los complejos militares, la trans-

37/ Idem.

38/ Ibidem, pág. 95

nacionalización de la producción en diversos sectores. Así, al principio de este siglo 20% de la fuerza de trabajo de los países en desarrollo se encontraba desarrollando sus labores en el sector servicios. Por su parte, los Estados Unidos se convirtieron en la primera economía basada en los servicios al finalizar la Segunda Guerra Mundial.

El crecimiento de los servicios tiene una tendencia mayor en los países desarrollados que en los demás. El siguiente cuadro nos muestra este desarrollo que han tenido los siete grandes desarrollados en la economía mundial.

LOS SIETE GRANDES: DESARROLLO HISTORICO DE LOS SERVICIOS
FACTORIALES Y NO FACTORIALES . AÑOS SELECCIONADOS

(Miles de millones de DEG)

	1976	1980	1983	1984	1985	1986
Servicios factoriales						
Exportación	53.656	153.154	198.624	221.516	235.297	221.82
Importación	38.545	125.828	180.009	211.717	214.854	202.02
Saldo	15.111	27.366	18.615	12.799	20.543	19.8
Servicios no factoriales						
Exportación	88.584	152.953	179.202	187.398	196.988	198.22
Importación	91.873	153.985	179.120	191.147	196.835	199.94
Saldo	-3.289	-1.032	-0.052	-3.749	0.153	-1.72

FUENTE: Luna Manuel, Op. Cit., apéndice

Algunos países registraron excedentes en sus balanzas por concepto -- de comercio de servicios principalmente (Estados Unidos y Reino Unido).

LOS SIETE GRANDES : DESARROLLO HISTORICO DE LAS
BALANZAS DE COMERCIO DE MERCANCIAS Y SERVICIOS. AÑOS SELECCIONADOS
(Miles de millones de DEG)

	1976	1980	1983	1984	1985	1986
Exportación de Mercancías	394.719	690.587	784.555	678.162	912.077	911.230
Importación de Mercancías	392.974	715.775	791.266	917.847	952.716	911.340
Balanza comercial	1.845	-25.188	-6.711	-39.685	-40.639	-0.110
Exportación de Servicios	83.038	143.876	161.450	171.006	180.592	183.340
Importación de Servicios	86.427	144.745	167.157	179.927	188.616	190.910
Balanza de comercio de servicios	-3.389	-0.869	-5.707	-8.921	-8.024	-7.570
Comercio de invisibles, percepciones	142.240	306.158	377.842	411.852	432.279	420.030
Comercio de invisibles, pagos	130.418	279.813	359.123	402.185	414.384	401.590
Balanza de comercio de invisibles	11.822	26.345	18.719	9.667	17.895	18.440

FUENTE: Luna, Manuel, Op.Cit., apéndice

En síntesis se puede decir que la mayoría de los países desarrollados registran superávits en sus cuentas de servicios, mientras que los países en desarrollo registran déficits crecientes. Para Leontief, éstas últimas economías tendrían déficit en sus cuentas de servicios del orden de 30,000 millones de dólares en el año 2000. Sin embargo, esa cifra ya fue sobrepasada: el déficit neto del comercio de servicios de los países en desarrollo se elevó de 14,000 millones de dólares a 80,000 millones de dólares del año de 1967 al año de 1980, con una

tasa media anual de 25%. 39/

Debemos de tomar en cuenta que si dichos déficits siguen incrementándose al mismo ritmo para los países en desarrollo, al liberalizar el comercio de servicios por las negociaciones en el GATT, tendríamos como consecuencia un incremento mayor de este proceso, obligándose a los países en desarrollo a importar más estos servicios y obtendría ventajas marginales por sus exportaciones reducidas de este tipo.

"El sector servicios en los países en desarrollo generalmente está dominado por pequeñas y medianas empresas ampliamente dispersas -- operando de manera casi artesanal o incorporado en la estructura de grandes empresas, generalmente transnacionales. Por el contrario, en los países desarrollados este sector está plenamente integrado al -- sector manufacturero y se ha venido 'externalizando' haciendo más -- eficientes las cadenas productivas y logrando importantes economías de escala". 40/

Lo anterior se puede explicar debido a que en los países en desarrollo los servicios requeridos por las empresas se desarrollan internamente dentro de las mismas empresas sin tener correlación alguna con otras empresas, por lo que no se produce su "externalización", sin embargo, en los países desarrollados se da el proceso inverso lo que provoca un gran crecimiento de este sector terciario en esos países -- al prestar sus servicios. Las entidades especializadas a las empre--

39/ TD/B/687/ rev. 1, United Nations, Trends, in World Production and Trade, New York, ONU, 1985, 1a. ed. págs. 20-21

40/ TD/B/1100, Mateo Fernando de. Op. Cit, pág 7

sas productivas de bienes o a otras productoras de servicios, así -- logran realizar importantes economías de escala. Otro factor que ha permitido el desarrollo del sector servicios en los países desarrollados es la tecnología de la información.

La transnacionalización de los servicios es otro factor importante - que ha provocado un gran crecimiento de éstos en los países desarrollados, por lo que señalaremos sus antecedentes:

En principio, las primeras transnacionales de servicios fueron empresas dedicadas a la banca, el transporte marítimo y ferroviario y los seguros, algunos ejemplos son: El Barclay's Bank, el Lloyd's Bank, - el Deutsche Bank, la East Asiatic Company, la Banque d'Indochine, la Naviera Hamburg Amerika Line, la United Africa Company.

Posteriormente después de la Primera Guerra Mundial y hasta los 60's las empresas transnacionales encontraron a otros campos en materia - de servicios como es el turismo, la publicidad, las telecomunicaciones, la contaduría y el comercio a menudeo.

Después de los 60's la transnacionalización en los servicios se incrementó aún más y dentro de ésta se encuentran las tres siguientes - modalidades:

- 1) Transnacionalización de una sola línea de servicios (ET)
- 2) Conglomerados transnacionales de servicios (CTS). Principalmente se dan entre la banca, los seguros, la publicidad y las telecomunicaciones.

3) Conglomerados transnacionales (CTI).--que representa las grandes empresas que no sólo invierten en materia de servicios --- sino también en el sector primario y en el secundario.

3) Los principales sectores en materia de servicios.

Los principales campos en materia de servicios se pueden considerar los siguientes: Los servicios financieros, los seguros, el turismo - el transporte marítimo, la publicidad y los servicios contables.-- Sin embargo, también incluiremos a la telemática, a la propiedad industrial, y a la ingeniería, a la propiedad industrial, y a la ingeniería porque constituyen servicios que han tenido gran auge en las últimas décadas.

3.1. Los servicios financieros.-

Los servicios financieros se caracterizan por ser grandes conglomerados financieros que abarcan, además de otros, a los servicios de la banca comercial, el corretaje de valores, los seguros, la emisión de cheques de viajero y tarjetas de crédito, los fondos del mercado de dinero, operaciones financieras a futuro entre otros.

Existen factores positivos y negativos que permiten el crecimiento de los servicios financieros o bien que no le permiten. En el primer caso tenemos a la tecnología electrónica, la supresión de regulaciones oficiales y la presión de las empresas para quitar barreras que obstaculicen sus actividades. En el segundo caso, tenemos a las regulaciones del estado en materia de finanzas; en este último caso, los países desarrollados han avanzado mucho excluyendo regulaciones del -

Estado que obstaculizan el crecimiento en este sector. Lo anterior, se está dando en los siguientes países: Japón, República Federal de Alemania, Suiza, Singapur, Hong Kong, las Filipinas y en los Estados Unidos.

La definición de servicios financieros es que "abarcán un vasto espectro de actividades, entre las cuales las principales son la banca comercial, el corretaje y las transacciones con valores, el funcionamiento de instituciones de ahorro (bancos y asociaciones de ahorro y préstamo), la emisión de cheques de viajero y tarjetas de crédito, la administración de cuentas en efectivo, las operaciones financieras a futuro y los seguros". 41/

Dentro de los servicios financieros, la principal institución que provee dichos servicios es el banco comercial que es una institución especializada en depósitos a la vista y préstamos comerciales.

A continuación se presentan los cuadros que representan los 20 principales bancos estadounidenses y no estadounidenses.

41/ Clairmonte, Frederick F. de. "Las empresas transnacionales y los servicios: La última frontera" Revista de Comercio Exterior. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Vol. 36, Núm 4, abril de 1986, pág 302.

Las diez grandes empresas estadounidenses en banca.^a 1983 y 1986

Banco	Ingreso ^b		Ganancias ^b		Activos ^b		Empleados ^c	
	R	1983	R	1986	R	1983	R	1983
1. Citicorp	(1)	17 037	(1)	1 860.0	(1)	134 655	(1)	62.2
2. Bankamerica	(2)	13 299	(2)	1 390.5	(2)	121 176	(2)	88.2
3. Chase Manhattan	(3)	8 523	(3)	429.6	(3)	81 921	(3)	37.0
4. J. P. Morgan	(5)	5 764	(5)	460.0	(5)	58 023	(4)	28.8
5. Manufactures Hannover	(4)	6 596	(4)	337.0	(4)	64 332	(5)	38.1
6. Security Pacific	(9)	4 323	(6)	264.3	(7)	40 382	(7)	22.5
7. Chemical New York	(6)	4 903	(7)	305.6	(6)	51 165	(6)	19.5
8. Bankers Trust New York	(10)	3 852	(9)	254.0	(8)	40 003	(8)	18.8
9. First Interstate Bank Corp.	(8)	4 341	(8)	247.4	(6)	44 423	(9)	31.7
10. Wells Fargo		2 980 ^d		154.9 ^d		27 018 ^d		18.4
First Chicago		3 675 ^d		183.5 ^d		36 323 ^d		14.1

^a Selección y ordenamiento según valor de activos en 1986.

^b Cifras en millones de dólares

^c Cifras en miles.

^d Dada la magnitud, la cifra cae fuera del rango (R) de las diez primeras empresas.

Fuente: Elaborado a partir de *Forbes*, 23 de abril de 1984 y 27 de abril de 1987.

Las diez grandes empresas no estadounidenses en banca.^a 1983 y 1986

Banco	Ingreso ^b		Ganancias ^b		Activos ^b		Empleados ^c	
	(R)	1983	(R)	1986	(R)	1983	(R)	1983
1. Dai-ichi Kangyo Bank (Japón)		7 613	(7)	150		110 036	(1)	23.0
2. Fuji Bank Ltd (Japón)		7 401		234		102 979	(2)	17.2
3. Sanmei Bank (Japón)		6 944	(10)	237		96 933	(3)	15.3
4. Mitsubishi Bank (Japón)		6 678		163		97 384	(4)	18.3
5. Sanwa Bank (Japón)		6 320		147		93 094	(5)	16.6
6. Crediit Agricole (Francia)		7 797	(6)	213		90 211	(6)	22.8
7. Industrial Bank of Japan (Japón)		5 710		171		76 356	(7)	3.2
8. Bank of Tokyo Ltd (Japón)		7 271		118		78 934	(8)	14.4
9. Banque Nationale de Paris Group (Francia)		11 335	(3)	157		101 019	(9)	66.6
10. Norinchukin Bank (Japón)		4 414		61		69 488	(10)	3.1
National Westminster Bank PLC (Reino Unido)		4 953	(11)	602		87 063		81.7
Banco di Sicilia (Reino Unido)		11 937	(3)	478		94 150		133.0
Société Générale Group (Francia)		9 030	(4)	117		86 346		48.1
Crédit Lyonnais Group (Francia)		11 272	(5)	119		88 173		45.9
Midland Bank Group (R. Unido)		9 254	(8)	175		76 330		83.6
Deutsche Bank Group (RFA)		7 687	(9)	249		77 160		47.3

^a Selección y ordenamiento según valor de activos en 1986.

^b Cifras en millones de dólares

^c Cifras en miles

Fuente: Elaborado a partir de *Forbes*, 2 de julio de 1984 y 27 de julio de 1987.

El Banco comercial tuvo una gran expansión en la década de los 70's - debido principalmente a las transacciones con petrodólares, también - se expandió con la transnacionalización por parte de los bancos comerciales, principalmente de los países desarrollados, que no sólo tienen sucursales en otros países, sino que también absorben a otros - bancos como los siguientes ejemplos:

El "Chase Manhattan Bank" adquirió una participación del 31.5% en el quinto banco privado de Holanda (Nederlandes Credit Bank), esforzándose para elevarla en un 27.5% adicional. 42/

El Fuji Bank adquirió el dominio de dos filiales financieras de Walter E. Heller International de Estados Unidos por 425 millones de dólares. "Mediante la mayor operación de compra de un banco estadounidense por los japoneses, el Mitsubishi Bank (el cuarto de Japón) adquirió la Ban Cal Tri State Corporation, propietaria del banco más antiguo de California, el Bank of California. Esta operación aumentó considerablemente el poderío de Mitsubishi en Estados Unidos, en materia de servicios e industria. De manera inevitable, el impulso que los japoneses están dando a la transnacionalización de sus actividades provoca la exigencia del capital financiero estadounidense de penetrar - en el mercado de Japón, a lo cual se resiste el Gobierno de este país." 43/

42/ Financial Times, 31 de marzo de 1983.

43/ Clairmonte, Frederick, F. et. al Op. Cit, pág. 305.

Fusiones financieras de años recientes.

Adquiriente	Miliones de dólares	Adquirido
Banco		Banco
Citibank (EU) y Lloyds (GB)	n. d.	Grindlays Bank (GB)
Midland Bank (GB)	820	Crutcher National (EU)
Mitsubishi Bank (Japón)	282	RanCal Tri-State (EU)
First Chicago (EU)	275	American National (EU)
Bank of Montreal (Canadá)	547	Harris Bankcorp (EU)
Bank of America (EU)	53	Banco de inversión casa de bolsa
Citicorp (EU)	30	Charles Schwab (EU)
Lloyds, National Westminster,		Vickers de Costa (GB)
Barclays, Midland, William &	n. d.	Compañías de futuros
Glyn's		International Commodity Clearing House (GB)
Fuji Bank (Japón)	425	Conglomerado financiero
Conglomerado financiero		Walter E. Heller, sus subsidiarias etc.
American Express (EU)	550	Banco
American Express (EU)	930	Trade Development Bank (Luxemburgo)
Alexander and Alexander (EU)	300	Banco de inversión casa de bolsa
American Express (EU)	175	Shearson Loeb Rhoads (EU)
Banco de inversión/casa de bolsa		Seguros
Lehman Brothers (1977, EU)	n. d.	Alexander Howden (GB)
Goldman Sachs (EU)	n. d.	Empresas de comunicaciones
Seguros		Warner Communications Cable & Satellite (EU)
Marsh and McLennan (EU)	n. d.	Banco de inversión casa de bolsa
Winterthur (Suiza)	n. d.	Kuhn Loeb (EU)
Winterthur (Suiza)	n. d.	Compañía de comercialización
Connecticut General (EU)	n. d.	Arco (EU)
Prudential Insurance (GB)	385	Seguros
Prudential Insurance Co. (EU)	n. d.	C. I. Browning (GB)
Aetna Life & Casualty (EU)	n. d.	Republic Financial Services (EU)
Mutualidades		Provident Insurance (GB)
Dreyfus Corporation (EU)	n. d.	INA (EU)
Tiendas departamentales		Banco de inversión casa de bolsa
Sears Roebuck (EU)	600	Bache Group (GB)
Sears Roebuck (EU)	n. d.	Hambro Bank (GB)
Compañía de comercialización		Samuel Montagu (GB)
Phibro (EU)	550	Banco
Jardine Matheson (HK)	30	Lincoln State Bank (EU)
Empresas industriales		Banco de inversión casa de bolsa
Dow Chemical Co. (EU)	n. d.	Dean Witter Reynolds (EU)
Texaco (EU)	n. d.	Corredor de bienes raíces
Bechtel Engineering (EU)	n. d.	Coldwell, Banker & Co. (EU)
Société Générale de Belgique (B)	n. d.	Banco de inversión casa de bolsa
Engelhard Minerals (EU)	278	Salomon Brothers (EU)
ITT (a principios de los setenta EU)	n. d.	Seguros
BAT (GB)	1 200	Bache Insurance Services (EU)
American Brands (EU)	352	Banco de inversión casa de bolsa
		Arthurnot Latham (GB)
		Charles Fulton Holdings (GB)
		Dillon Read & Co. (EU)
		Tanks Consolidated (GB)
		Seguros
		Northwestern National Insurance (EU)
		Hartford Insurance (EU)
		Eagle Star (EU)
		Southland Life Insurance (EU)

Lo anterior confirma el hecho de que en la actualidad no sólo existen presiones entre los países en desarrollo y las empresas transnacionales sino que también los mismos países desarrollados tienen pugnas entre ellos por la lucha de mercados financieros.

3.2. Los seguros.-

El campo de los seguros constituye una rama de los servicios de gran importancia para la economía mundial.

Además de las compañías aseguradoras también existen las compañías -reaseguradoras; "Las compañías de seguros ceden parte de sus riesgos a las reaseguradoras. Así, éstas son las compañías de seguros de las compañías de seguros. Gracias a esto, las aseguradoras pueden celebrar un mucho mayor número de contratos de lo que sería posible en otras circunstancias, debido a que están protegidas contra una serie de pérdidas pequeñas, lo mismo que contra una pérdida enorme proveniente de una gran catástrofe". 44/

Tanto las compañías aseguradoras como las reaseguradoras han manifestado cambios constantes debido al dinamismo en las operaciones que realizan y a las diferentes formas de transnacionalización de estas empresas.

En la década de los 70's algunas compañías de seguros pasaron de ser conglomerados transnacionales de servicios (CTS) a convertirse en con-

44 / Ibidem, pág. 309

glomerados transnacionales integrales (CTI), realizando operaciones no sólo en materia de seguros, sino que también en la banca, en el procesamiento de datos, en la ingeniería.

Otro matiz de estos conglomerados transnacionales integrales (CTI) - son las empresas manufactureras transnacionales que han comprado compañías de seguros ya establecidas, como por ejemplo la compra de la British American Tobacco Company de la sexta compañía de seguros del Reino Unido de Eagle Star.

En materia de seguros también se vislumbra la primacía, de los países desarrollados en este sector, principalmente en los reaseguros - que sólo los efectúan grandes empresas de seguros transnacionales debido al respaldo económico que deben tener éstas para cubrir a siniestros muy grandes. En este sentido, los países en desarrollo deben apoyarse con empresas reaseguradoras de la región para cubrir -- sus necesidades y no estar subeditados en esta materia a los países desarrollados.

Las principales matrices de compañías de seguros se encuentran ubicadas en los siguientes cinco países: Estados Unidos, el Reino Unido, - la República Federal de Alemania, Suiza y Francia. El 75% de sus oficinas de estos países desarrollados con grandes empresas de seguros - son: Japón, Italia, los Países Bajos, Bélgica, y África del Sur.

Las diez grandes empresas no estadounidenses de seguros.^a 1983 y 1986

Empresa	Ingresos ^b			Ganancias ^b			Activos ^b			Empleados ^c	
	(R)	1983	1986	(R)	1983	1986	(R)	1983	1986	(R)	1983
1. Nippon Life Insurance Co. (Japón)	12 604	21 779	315	1 880	2 725		34 039	70 171	(1)	15.1	14.4
2. Zenkyoens (Japón)	-	14 004	(7)	-	-		-	62 443	(2)	-	7.9
3. Dai-ichi Mutual Life Insurance (Japón)	-	12 771	(3)	-	1 732		-	46 483	(3)	-	11.0
4. Sumitomo Life Insurance (Japón)	6 824	11 211	(4)	997	1 401		18 043	38 910	(4)	10.8	10.7
5. Prudential Corp. PLC (Reino Unido)	-	6 516	(8)	-	173		-	38 023	(5)	-	29.9
6. National Nederlanden (Holanda)	1 535	6 423	(10)	166	259		18 593	31 877	(6)	17.7	22.5
7. Meiji Mutual Life Insurance Co. (Japón)	4 788	7 461	(6)	614	931		12 149	25 424	(7)	10.0	10.2
8. Asahi Mutual Life Insurance (Japón)	-	5 224 ^d		-	52 ^e		-	22 775	+	-	8.6
9. Royal Insurance PLC (Reino Unido)	-	6 746 ^d		-	365		-	17 253	(9)	-	22.0
10. Generali Group (Italia)	-	6 435	(9)	-	26 ^e		-	16 688	(10)	-	18.5
Aliağa Wafa ve (RFA)	6 000	8 850	(5)	100	-		6 665	9 411 ^d		25.1	28.3
Zurich Insurance Group (Suiza)	-	6 704	(7)	-	74		-	7 424		-	23.8

^a Selección y ordenamiento según valor de activos en 1986^b Cifras en millones de dólares^c Cifras en miles^d Dada su magnitud, la cifra cae fuera del rango (R) de las diez primeras empresas.

Fuente: Misma del Cuadro C. 2

Los países en desarrollo han tenido una solución viable para frenar un poco la internacionalización y la transnacionalización en los seguros de los países desarrollados, ésto es, a través de nacionalizar la actividad de los seguros. Así, vemos, que en Africa y Asia se restringieron las operaciones de las aseguradoras extranjeras en el período de 1968 a 1982. Lo anterior se puede tomar como ejemplo para nacionalizar dichas empresas en los países latinoamericanos.

3.3 El Turismo.

En el sector del turismo también se están incrementando las corporaciones, lo que ha formado grandes conglomerados transnacionales de servicios (CTS). Así, los ingresos por turismo internacional en las diversas regiones del mundo han sido los siguientes:

Ingresos por turismo internacional¹
(Millones de dólares)

Regiones ²	1964	1975	1979	1982
Europa	6 000	26 363	53 974	58 840
América del Norte	1 700	6 410	10 345	15 500
América Latina	1 500	3 809	7 141	10 150
Asia Oriental y el Pacífico	600	2 524	5 683	9 000
Medio Oriente	180	438	1 283	3 500
África	250	1 127	1 692	1 915
Asia del Sur	— ^a	329	710	1 000
Total	10 230	41 000	80 628	99 925

1. Se excluyen los pasajes internacionales.

2. Clasificadas según los ingresos de 1982.

a. Incluidos en la cifra de Asia Oriental y el Pacífico.

Fuente: International Union of Official Travel Organizations, *World Travel*, junio de 1965, p. 8; World Tourism Organization, *Regional Breakdown of World Tourism Statistics, 1975-1979*, Madrid, 1981, e información aportada por la World Tourism Organization en 1983.

Del cuadro anterior, podemos observar que el turismo internacional -- aún con la crisis económica mundial se ha incrementado en grandes -- proporciones de 10.230 millones de dólares en 1964 a 99,925 millones de dólares en 1982. Para los países en desarrollo, este sector es -- de gran importancia para sus economías, ya que la mayor parte de sus divisas y de empleo son generados por este sector.

Actualmente, en el turismo no sólo existen conglomerados transnaciona-- les de servicios, sino también Conglomerados Transnacionales Integra-- les (CTI) respecto a los CTS, las aerolíneas son las principales ge-- neradoras de turismo y como ejemplo de los CTI tenemos a la Grand -- Metropolitan (Reino Unido), abarcando el comercio a menudeo, las bebi-- das alcohólicas, la manufactura de tabaco y la cadena Intercontinen-- tal Hotel.

Hay que tomar en cuenta que el sector del turismo se encuentra muy -- vinculado al sector de la informática dentro del sector servicios, -- situación que se debe enfatizar en las negociaciones en el GATT, así como la transnacionalización en este sector del turismo que obstacu-- liza a los países en desarrollo para su desarrollo en este sector.

3.4. El Transporte Marítimo.-

La UNCTAD nos dice que, la relación del transporte marítimo con el -- proceso de desarrollo a través del comercio está claramente estable-- cida por el hecho de que los servicios marítimos no serían demanda-- dos a menos que exista cargamento para ser trasladado. Más importan-- te, no obstante lo anterior, es la relación inversa de que los bie--

nes no podrían ser objeto de comercio, y transportados por mar, sin los servicios marítimos adecuados. Por consiguiente, la industria -- del transporte marítimo ha reaccionado no solamente por los requerimientos del comercio, pero, en muchos casos, ha creado precondiciones para la expansión del comercio mundial basado en una intensa división internacional del trabajo.

Sin embargo, no solamente la existencia de una industria marítima es una precondición para la expansión del comercio mundial, por el contrario la provisión de servicios adecuados lo es en las diferentes -- necesidades de varios de los intereses en el intercambio. Dicha adecuación se refiere a todas las facetas en las características cualitativas de los servicios marítimos, como por ejemplo, la disponibilidad de buques físicamente apropiados respondiendo a necesidades particulares de transporte, la frecuencia de los servicios ofrecidos para evitar interrupciones excesivas en el flujo de mercancías, y el precio -- de dichos servicios en la línea para ajustar el costo del transporte según la capacidad de los bienes comercializados. La experiencia ha -- demostrado que los países, que por alguna razón y otra, no han tenido, o han desistido en proveerse de servicios marítimos adecuados, han tenido que enfrentarse en consecuencia a considerables contrariedades en su comercio exterior, junto con la correspondiente interrupción en sus procesos de desarrollo.

Además de proveer un servicio al comercio, el transporte marítimo como una industria independiente tiene una relación directa en el proceso -- de desarrollo de un país. Este ayuda a mejorar la situación del intercambio exterior, crea empleo y alienta la transferencia de tecno-

logía y a la integración económica. Además de estos efectos directos, la inversión del transporte marítimo contribuye substancialmente a la diversificación de la economía del país que invierte al requerir una serie completa de industrias y servicios de apoyo, como la de construcción, abastecimiento y equipo de los buques, los servicios de la banca y los seguros y las telecomunicaciones. 45/

Como se nota de lo escrito por la UNCTAD, el transporte marítimo es uno de los principales sectores de los servicios, contribuyendo no sólo al comercio exterior de un país sino que también para su desarrollo.

Los países en desarrollo debido a varias circunstancias como lo es la falta de tecnología, la inadecuada estructura de algunos de sus puertos, la falta de inversión en empresas navieras entre otras cosas, ha fomentado el poco desarrollo en esta rama de sus economías, situación que debe tomarse en cuenta en las negociaciones del GATT respecto a esta materia no sólo en el intercambio marítimo sino también en la legislación de la inversión extranjera y de la transferencia de tecnología.

El sector marítimo se forma por tres categorías: la construcción naval, los armadores y las compañías comerciales, así como los servicios auxiliares.

"Las navieras o armadores constituyen una categoría heterogénea que abarca a los llamados 'independientes' a las transnacionales indus---

45/ TD/B/100B/ Rev. 1, Mateo, Fernando, de UNCTAD, Op. Cit. pág. 21

triales, las navieras estatales de las economías de planeación central y los bancos. Las compañías comerciales son igualmente heterogéneas, ya que forman parte de las transnacionales mineras e industriales, de las empresas que comercian con un amplio surtido de productos, de los bancos, de las sociedades anónimas y de otras variantes de CTI, así como de las compañías comerciales estatales y de los gigantes del comercio al menudeo. 46/

Generalmente, los países desarrollados son los que poseen la mayoría de las navieras, ya que los países en desarrollo sólo poseen el 13% de la flota mercante mundial, generando sólo dos quintas partes del comercio marítimo mundial según datos de la Secretaría de la UNCTAD.

Para nuestro país, "se entiende por empresa marítima el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorporados, coordinados para la explotación de uno o más buques en el tráfico marítimo. Se entiende por naviero, el titular de una empresa marítima (art. 127 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos)". 47/

La estructura de la propiedad en las navieras es básicamente de tipo privado, el resto pertenece a empresas estatales de las economías de planeación central (alrededor de 8% de la capacidad naviera mundial). Respecto a los propietarios privados se encuentran los "independientes" que generalmente son propietarios de barcos; además de las compañías comerciales y otras transnacionales que se ocupan en menor grado del transporte marítimo.

--- --
46/ Idem.

47/ Dicha ley fue publicada el día 21 de noviembre de 1963 en el Diario Oficial de la Federación y es la que regula actualmente en México todo lo concerniente a transporte marítimo.

El 40% de la flota mercante mundial pertenece a los llamados "independientes", siendo los propietarios de Hong Kong y Grecia los que tienen mayor participación en este negocio, como por ejemplo: Sir Yue -Kong. Pao. C.Y. Tung T.U., Chao, la familia Onassis y la Niar-chos.

Otra característica de la flota mercante mundial dentro del grupo de los "independientes" es la de aprovechar en otros países las flotas de "registro abierto" o de bandera de conveniencia. como en Liberia, Panamá, Chipre, las Bermudas y las Bahamas. obteniendo con esto el pago de bajos impuestos. la contratación de trabajadores no sindicalizados; evasión de responsabilidades ante un accidente.

Así, se observa en la flota mercante mundial un gran poderío por parte de los países desarrollados, concentrándose el poder en un número reducido de propietarios transnacionales, lo anterior se refuerza por lo siguiente:

"La íntima relación de trabajo entre armadores, por un lado, y compradores y comerciantes transnacionales por otro.

Acuerdos que refuerzan esa clase de vínculos, tales como carteles, consorcios y convenios para compartir recursos, riesgos.

El sistema de conferencias marítimas, que "institucionaliza las barreras a la entrada y suprime la competencia de precios" 48/

48/ Clairmonte, Frederick F. et. al Op. Cit., pág 478

El otro grupo de navieras pertenece a las empresas comerciales y - - otras transnacionales y generalmente transportan lo que se llama - - "cargas cautivas", los propietarios pueden ser en forma directa o in directa, cuando es de la segunda forma no se logra observar con claridad cuáles son las empresas transnacionales que participan en negocios de tipo marítimo.

Algunas empresas transnacionales propietarias de buques en forma directa son las siguientes: Tradex y Dreyfus, filiales ambas de la empresa Cargill; Alcoa; Reynolds Metals; Alcan.

Por último, se mencionarán los problemas que identificó la Secretaría del GATT respecto a las transnacionales del transporte marítimo.

- a) Restricciones relativas a la inversión o al establecimiento:
 - Restricción en el establecimiento de compañías extranjeras marítimas en la forma que requiere el capital.
- b) Restricciones relativas a las oportunidades de competencia:
 - Respecto a las porciones de carga, con el 40% de la carga reservada para las embarcaciones del país importador, 40% para las embarcaciones del país exportador y el restante 20% para las otras embarcaciones; algunas veces, la carga se distribuye en una base del 50/50%;
 - La reservación de la carga al 100% solamente se lleva a cabo cuando pertenece a bienes gubernamentales.
 - La discriminación de bandera.
 - La legislación para cabotaje reservando una parte o el total -

de comercio de la costa y/o actividades fuera de la costa para embarcaciones con bandera nacional.

- El requisito de que las compañías locales manejen las ventas, - de las compañías marítimas extranjeras.
- La ayuda de financiamiento del gobierno (préstamos subsidiados, cubriendo las pérdidas) capacitando a compañías para competir - en una base no-comercial.
- Carga de diferentes proporciones para portadores nacionales y - extranjeros.
- El descuento de impuestos y cargas para portadores nacionales.

c) Restricciones para las compañías comercializadoras estatales:

- Los servicios marítimos se ofrecen a precios más abajo que los aceptados para los embarques tradicionales.
- El comercio sólo en una base cif para la venta y fob para el -- tráfico de bienes.

d) Restricciones relativas a los estándares:

- Estándares innecesariamente estrictos o no razonables para prevenir el uso de equipo más eficiente por las compañías marítimas competitivas.
- Extensivos requisitos de documentación para las compañías marítimas y ;
- Procedimientos para la entrada del puerto de períodos de espera muy grandes antes de la carga o de la descarga. 49/

49/ RESTRICTED. MDF/7/Rev. 2. GATT. Services: Analytical Summary Of Information exchanged among Contracting Parties, Ginebra, ----- Secretariat of GATT, 1985, 1a. ed., págs. 53-54

Lo anterior fue escrito por la Secretaría del GATT, basándose en diversos estudios por algunas partes contratantes que enviaron a ésta; como se vislumbra, dichos estudios fueron principalmente de los países desarrollados, pretendiendo una gran liberalización del comercio marítimo, así como de los servicios.

3.5. La Publicidad.

La publicidad mundial está dominada principalmente por conglomerados transnacionales de servicios (CTS). Los principales centros publicitarios se encuentran en los siguientes países: Estados Unidos, Japón, la República Federal de Alemania, el Reino Unido, Francia y Canadá.

"Los gastos publicitarios estadounidenses per cápita fueron en 1982 - de 265 dólares y sólo de unos cuantos centavos en algunos países en - desarrollo de Asia. Para expresarlo de otra manera, más de 2.3% del PNB estadounidense se destina a la publicidad en cambio, en la mayor parte del mundo en desarrollo, apenas se asigna a este propósito me-- nos de un décimo de 1%". 50/

También hay que señalar que en este rubro existen una gran transnacionalización de las empresas de los países desarrollados hacia los - - países en desarrollo debido a las oportunidades que ofrecen estos últimos para el crecimiento de las agencias publicitarias en un grado - mayor que en los países desarrollados, siendo una de las causas que - no existe mucha competencia por parte de otras grandes agencias publi - citarias.

50/ Clairmonte, Frederick F. et.al. Op. Cit. pág 485.

Además de contribuir a la economía interna de los países desarrollados, las agencias publicitarias también ejercen gran influencia - ideológica para los consumidores tanto nacionales como extranjeros.

La publicidad en 1982

Países y grupos de países	Población ¹ (millones de habitantes) (1)	PIS ¹ (miles de millones de dólares) (2)	Gastos publicitarios (miles de millones de dólares) (3)	Gastos publicitarios per cápita (dólares) [3 ÷ 1] (4)	Gastos publicitarios/m ² (%) [3 ÷ 2] (5)
Estados Unidos	230.1	2 603.3	61.0	265.1	2.3
Japón	119.1	1 054.2	11.0	92.4	1.0
CEA	266.8	2 810.5	27.3	102.1	1.0
Asociación de Naciones del Suroeste de Asia ²	277.9	172.3	0.2	0.7	0.1
Otros	3 681.5	2 466.1	16.5	5.0	0.8
Todo el mundo	4 575.4	9 106.4	118.0	25.8	1.3

1. Estimaciones basadas en datos correspondientes a 1980 de la UNCTAD y del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas.
2. Las Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

Fuentes: Elaborado con datos de la UNCTAD, del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de las Naciones Unidas y de la Asociación Internacional de la Publicidad.

Las diez primeras agencias publicitarias de Estados Unidos y del Reino Unido, (Millones de dólares y porcentajes)

Agencias ¹	Facturación en el mundo (1)	Ingresos		3/3 + 2 (%)
		En Estados Unidos (2)	Fuera de Estados Unidos (3)	
Young & Rubicam	3 512	247	130	34.5
Ted Bates Worldwide	2 374	233	123	34.6
J. Walter Thompson Co	2 315	167	180	51.9
Ogilvy & Mather	2 151	177	138	43.8
McCann-Erickson	1 841	82	194	70.3
BDO International	1 606	155	83	34.9
Leo Burnett Co.	1 487	136	85	38.5
Saatchi & Saatchi Compton ²	1 303	69	118	63.1
Duylle Dane Bernbach	1 235	129	49	27.5
Foote, Cone & Belding	1 196	127	49	27.8
Total	18 020	1 522	1 149	43.0

1. En orden decreciente del monto de su facturación.

2. Reino Unido

Fuente: datos del Financial Times, del 13 de octubre de 1983.

3.6. Contaduría y Auditoría.-

La contabilidad puede definirse como la aplicación sistemática de principios y procedimientos encaminados a registrar, interpretar y presentar información financiera; la obligación del contador consiste en dictaminar una auditoría sobre los estados financieros y los registros de la empresa para ver la exactitud de ésta.

Las principales empresas de contaduría se encuentran en los Estados Unidos, y así como los demás servicios mencionados, existe también en este sector una gran transnacionalización de las empresas.

Después de la Segunda Guerra Mundial, ocho empresas desde entonces -- hasta la actualidad dominan los servicios de contaduría de las corporaciones mundiales:

EM P R E S A	MILLONES DE DOLARES
Coopers & Lybrand (honorarios de 1981)	998
Peat, Marwick, Mitchell	979
Arthur Andersen	973
Price, Eaterhouse	850
Arthur Young (honorarios de 1980)	750
Ernst & Whinney (honorarios de 1980)	706
Delotte, Haskings, Sells	800
Touche Ross	700

FUENTE: N.U.

"La organización de los servicios modernos de contaduría se concibió - en un principio como un instrumento para defender los intereses del - público. Sin embargo, el crecimiento de estas empresas gigantescas - y sus relaciones simbióticas con las transnacionales ha resultado en algo muy diferente de lo que se perseguía originalmente. De hecho, -- han adquirido una extraordinaria habilidad para manipular las cuentas de las grandes empresas mediante una amplia variedad de técnicas que van desde los precios de transferencia hasta los sobornos, junto con una multitud de artilugios para defraudar al fisco". 51/

Por su parte, aún cuando existe interrelación entre la contaduría y - la auditoría; ésta última, se inició después de la revolución indus-- trial del Siglo XVIII. En principio, utilizaron la contabilidad por - partida doble, que es una técnica inventada por Fray Luca Paccioli un monje italiano del Siglo XVI, posteriormente "nacieron los grupos o - equipos de verificadores, oidores, visitadores, o auditores, que en - nombre y representación de la alta Dirección descienden al detalle de las operaciones para asegurarse de que estas se realizan adecuadamen- te y que los beneficios patrimoniales no son desviados de la empresa.

52/

Luego en la segunda mitad del Siglo XIX en la Gran Bretaña ya se usa- ba el uso cotidiano de la auditoría en las grandes empresas. Así, -- surgen las firmas de auditores externos. En nuestro país, las prime-- ras representaciones fueron las de Deloit y Price, en el año de 1923

51/ Ibidem, pág. 489

52/ Álvarez, Roberto, Los otros Servicios al Productor y su Vincula-- ción con el Crecimiento Económico; Servicios de Auditoría. México D.F., SECOFI, 1987, pág. 2 (Ponencia presentada en el Primer Semi- nario Nacional sobre la Economía de los Servicios, celebrada del- 24 al 27 de agosto de 1987, bajo los auspicios de la SECOFI).

se fundó y en el año de 1925 se emite el Código de Etica Profesional.

Las representaciones en nuestro país de ocho grandes empresas es la siguiente:

MATRIZ	REPRESENTACION
Price Waterhouse	González Vilchis
Delloit Plender	Nieto, Heffes
Arthur Andersen	Ruiz, Urquiza
Peat Mawrick	Cárdenas, Dosal
Arthur Yung	Mancera Hermanos
Ernest & Winky	Freysinier Morin
Coopers & Lybrand	Casas Alatraste
Ross Touch Bealy	Galaz Carsters

FUENTE: N.U.

Estas representaciones son las más importantes, además de existir - bastantes firmas medianas y pequeñas que presten dicho servicio.

"Los servicios de auditoría fueron el "plato fuerte" de estas firmas desde su inicio, sin embargo, la dinámica práctica de los negocios - permitió que se fueran desarrollando servicios anexos: Primero, la - consultoría Fiscal, luego la Consultoría Administrativa; esta última ha venido desagregándose en servicios más especializados tales como - la Informática y la Ingeniería Industrial con énfasis en la Investi- gación de Operaciones. 53/

53/ Ibidem, pág. 7.

3.7. La Telemática y las Nuevas Tecnologías de las Comunicaciones.

La primera vez que se menciona el término de la telemática fue el 20 de enero de 1978 en el informe "Nora, Minc" que fue presentado al Presidente francés Valery Giscard D'Estaing.

El informe dice: "La telemática nace del matrimonio de los ordenado--res (computadoras) con las redes de transmisión. Esta convergencia - culminará mañana con el advenimiento de los satélites universales, -- que canalizarán imágenes, datos y sonidos". 54/ Este informe se reali--zó a solicitud del presidente francés para promover y dominar las - - aplicaciones de la informática al servicio de la democracia y el de--sarrollo humano.

En la actualidad, la telemática se concibe como la contracción de las telecomunicaciones y de la informática. Sin embargo, existen sinóni--mos de esta palabra que también son utilizados, como son: tecnología_ de la información, nuevas tecnologías de comunicación y tecnología in_ formática.

"La fusión telecomunicaciones - informática implica, al menos, la uni_ ficación en torno a una categoría: el bit electrónico. Telemática, en_ tonces, significa transmisión digital, nuevos servicios permitidos -- por la transmisión digital, nuevas tecnologías en torno a la transmi_ sión digital. 55/

54/ s/a. Importancia de la Telemática y las Nuevas Tecnologías de las Comunicaciones en el Desarrollo Económico. México, D.F., -- TELMEX, 1987, pág 1 (Ponencia presentada en el Primer Semi--minario Nacional sobre la Economía de los Servicios, cele--brada del 24 al 27 de agosto de 1987 bajo los auspicios de_ SECOFI.

55/ Ibidem, pág 2.

En otras palabras, se puede decir que la telemática es la convergencia de las comunicaciones, el cómputo y la electrónica para la obtención de una red única que permita la transmisión de sonido, datos e imágenes.

En los últimos tiempos, se ha dado la Revolución de la Información, -- siendo los principales promotores los Estados Unidos, la Comunidad -- Económica Europea y el Japón. Como se observa de lo anterior, también en este sector de servicios los países desarrollados son los que tienen la supremacía mundial.

Por su parte, la mayoría de los países en desarrollo como lo es México, en este sector como en otros servicios de sus economías internas se encuentran en crisis.

Dentro de la rama de la telemática se han desarrollado otros servicios como lo son: la consulta a base de datos, el teletexto y el videotexto, el correo electrónico y los juegos interactivos.

Lo anterior, provocó la búsqueda de una red única de servicios integrados. Así, se han logrado avances importantes en la consolidación de una red digital de servicios integrados que es en sí lo que es la telemática y entre otras cosas se ha obtenido un desarrollo de la comunicación vía satélite y de las fibras ópticas en el área de transmisión; la creación de técnicas para el procesamiento digital de señales; el desarrollo de conmutación temporal en el área de la conmutación; el desarrollo de programación (Software) para la administración de la red; el desarrollo de redes de área local y la mayor escala de

integración electrónica en la tecnología de dispositivos.

La información en la economía mundial es de gran importancia para la generación de otros servicios. "La mayor cobertura geográfica y el perfeccionamiento tecnológico de las redes internacionales de telecomunicaciones, prácticamente crea una trama de autopistas para el suministro de una gran y creciente variedad de servicios con un efecto similar al que se tiene en el mejoramiento de bienes o mercancías debido al mejoramiento de los medios de transporte convencionales". 56/

La telemática tiene gran importancia para el desarrollo económico de cualquier país por lo que los países en desarrollo deben buscar soluciones para aportar mayor dinero en la investigación de este sector. Asimismo, en las negociaciones dentro del GATT se debe dejar claro la reglamentación de este sector en materia de transferencia de tecnología por parte de los países desarrollados.

Se espera que el mercado de equipos de telecomunicaciones "probablemente duplicará su valor, es decir, de 55 mil millones de dólares en 1980 pasará a 108 mil millones en 1990 en términos reales. Sin embargo, cabe mencionar que en 1984 ya se había registrado un valor de 75 mil millones de dólares, por lo que los pronósticos a 1990 resultan muy conservadores. 57/

Se prevé que los sistemas telefónicos mantendrán una participación en el mercado mundial de alrededor del 80%, el telex del 12%, el equi

56/ Ibidem, pág 14

57/ Ibidem, pág 18

po de radio-móvil y radio-teleéfono de alrededor del 6% y las demás -- categorías parece ser que se mantendrán estables.

Los ocho países que son los principales proveedores del mercado mundial de las telecomunicaciones son los siguientes: Estados Unidos, -- Canadá, Francia, República Federal de Alemania, el Reino Unido , los países bajos, Suecia y Japón. Así, el mercado abierto de este sector_ sólo representa el 15% del mercado mundial.

Las alternativas que se nos presentan en este sector para las negocia_ ciones en el marco del GATT, son las siguientes:

- 1) Determinación de servicios en materia de comunicaciones que son indispensables para el desarrollo de nuestro país para sustentar las directrices a seguir.
- 2) La adopción de un acuerdo en materia de comercio de servicios de telecomunicaciones requiere un cambio en nuestro orden jurídico interno.
- 3) Se deben estudiar las implicaciones que se podrían tener en la apertura de los servicios en el comercio mundial en el marco - jurídico internacional que los regula actualmente como son los foros de la Unión Postal Universal y la Unión Internacional de las Telecomunicaciones.
- 4) Las telecomunicaciones influyen grandemente en el desarrollo -- de nuestro país, por lo que, las decisiones que se tomen en las negociaciones deben ser acordes a nuestros programas de desarro_ llo.

- 5) La principal empresa paraestatal de México, TELMEX, S.A. de C.V. ante una apertura comercial podría verse afectada en sus finanzas, principalmente por el tráfico internacional que es donde capta sus mayores ingresos.
- 6) Se deberá estudiar la incidencia que tienen las comunicaciones en los demás sectores de la economía.
- 7) Se deben estudiar las repercusiones que se tendrían en materia de empleo. 58/

3.8. La Propiedad Industrial

En el marco de la propiedad industrial nos encontramos con la materia registral; dentro de ésta se pueden clasificar dos figuras importantes:

- 1) Las patentes.- Dentro de éstas, se logra observar rápidamente el grado de desarrollo tecnológico de un país, debido a que cuando existe mayor número de patentes registradas, por ende existe también mayor desarrollo.

Así, en las estadísticas se observa que la brecha de desarrollo tecnológico entre países desarrollados y en desarrollo tiende a abrirse mas.

El total de inventos patentados en el mundo es de 240,000 correspondiendo a esta cifra sólo el 1.6% a inventos nacionales de los países en desarrollo; el 21% corresponde a nacionales de cuatro países desarrollados que son: Japón, Estados Unidos, Francia y República Federal de Alemania.

Lo anterior se debe principalmente a que en los países en desarrollo se destinan pocos recursos económicos a la investigación y desarrollo, así como por la falta de información que existe de los sistemas de propiedad industrial.

2. Las Marcas.- En esta figura existen dos tendencias: a) la internacionalización de las marcas y b) la diversificación de productos amparados por una misma denominación.

Las marcas son fundamentales en la comercialización de bienes y servicios. "A diferencia de las patentes, el número de marcas que son registradas por los nacionales de los países en desarrollo es mucho mayor. En el caso de América Latina del total de registros que se conciben aproximadamente 50% corresponde a nacionales. En México, del total de marcas registradas anualmente, aproximadamente el 54% corresponde a nacionales". 59/

En el marco de la propiedad industrial, la informática es fundamental para los países en desarrollo ya que la mayoría de estos países aún -

59/ Villafranca, Juan de. Propiedad Industrial. México, D.F. SECOFI, 1987, pág. 3 (Ponencia presentada en el Primer Seminario Nacional sobre la Economía de los Servicios, celebrada del 24 al 27 de agosto de 1987, bajo los auspicios de SECOFI.

no la tienen en sus oficinas, por lo que estos documentos, se manejan en forma manual y ésto perjudica al desarrollo de este servicio.

Las negociaciones internacionales en el campo de la propiedad industrial se llevan a cabo en los siguientes organismos: En la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y Comercio (GATT). - Además de la decisión 239 del Consejo Latinoamericano del SELA, referente al Programa Bienal 1987-1988 de la Cooperación Regional de ese organismo. En éste "se determinó que la propiedad intelectual sería examinada en el marco del SELA con el objeto de identificar acciones que puedan llevarse a cabo en materia de cooperación regional y de consulta y coordinación, incluyendo la necesidad de establecer un Sistema Latinoamericano de Patentes. 60/

Dentro del marco de la OMPI, se fomenta la protección de la propiedad industrial a través de nuevos tratados internacionales, la modernización de legislaciones nacionales, promoviendo la cooperación entre los Estados miembros y prestando asistencia técnica. La OMPI es la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual y es un organismo que pertenece a las Naciones Unidas, promueve la protección de la propiedad intelectual a través de un tratado multilateral que regula los aspectos jurídicos y administrativos de ésta. Además de ésto, - la OMPI administra varios convenios internacionales siendo el más importante el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial.

60/ Ibidem, pág 6.

Algunos temas que se estudian dentro de este organismo son los siguientes:

Circuitos Integrados, Biotecnología, Protección contra la Falsificación, Protección de Inventiones y Revisión del Convenio de París.

Dentro de estos temas, los Circuitos Integrados y la Biotecnología se les conoce como los "nuevos temas" debido a que el avance tecnológico rebasó a la propiedad industrial tradicional. Así, se está negociando en este foro como se debe proteger a estas invenciones.

Dentro del marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en la Ronda de Tokio en el mes de julio de 1978, dentro del subgrupo sobre Cuestiones Aduaneras, Estados Unidos planteó por primera vez la necesidad de prevenir las prácticas de falsificación comercial a través de normas internacionales. Al siguiente año, en el mes de marzo, Estados Unidos propuso un Acuerdo sobre Sanciones a la Importación de Mercancías Falsificadas. Sin embargo, no se llegó a ningún acuerdo formal dentro de esta misma Ronda.

En el lapso del término de la Ronda de Tokio y de la Reunión Ministerial de 1982, los Estados Unidos y las Comunidades Europeas siguieron trabajando de una manera informal sobre el texto de un posible Acuerdo sobre este tema.

Por su parte, el grupo de los 77 no justificaba el incluir el tema de las mercancías falsificadas ya que éste es competencia de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

Así como se había mencionado con anterioridad, en la Declaración Ministerial en la Ronda de Uruguay se estableció que se iniciarían Negociaciones Comerciales Multilaterales que deben concluir en 4 años, - las cuales se dividieron en dos partes: 1) Negociaciones sobre el Comercio de Mercancías y 2) Negociaciones sobre el Comercio de Servicios.

Dentro del primer grupo, se estableció un Grupo de Negociaciones sobre Mercancías, el cual a su vez estableció un Grupo de Negociación sobre los aspectos de los derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, incluido el Comercio de Mercancías Falsificadas.

La misma Declaración Ministerial al respecto nos dice:

"A fin de reducir las distorsiones del Comercio Internacional y los obstáculos del mismo, y teniendo en cuenta la necesidad de fomentar una protección eficaz y adecuada a los Derechos de Propiedad Intelectual y de velar porque las medidas y procedimientos destinados a -- hacer respetar dichos derechos no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo, las negociaciones tendrán por finalidad clarificar las disposiciones del Acuerdo General y elaborar, según proceda, nuevas normas y disciplinas.

Las negociaciones tendrán por finalidad la elaboración de un Marco Multilateral de Principios, Normas y Disciplinas en relación con el Comercio Internacional de Mercancías Falsificadas, habida cuenta de la labor ya realizada por el GATT.

"Estas negociaciones se entenderán sin perjuicio de otras iniciativas complementarias que puedan tomarse en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual o en cualquier otro foro para tratar de resolver estas cuestiones".

Los países desarrollados pugnan, contra la protección inadecuada de los derechos de propiedad industrial en algunos países, así como de la ausencia de normas internacionales en materia de patentes. También opinan que en algunos países se brinda demasiada protección a los nacionales en materia de propiedad industrial, y discriminan a los extranjeros.

Por su parte, los países en desarrollo (entre ellos México) señalan que ellos tienen legislaciones internas sobre los Derechos de Propiedad Intelectual y sobre el Comercio de Mercancías Falsificadas acordes con sus necesidades sobre dichas materias, por lo que no pueden aceptar condiciones que propongan los países desarrollados que van en contra de sus legislaciones y de sus programas de desarrollo económico.

4.- LAS NEGOCIACIONES EN MATERIA DE SERVICIOS EN EL GATT.

Para analizar las negociaciones en materia de servicios en el marco del GATT, observaremos los antecedentes en las negociaciones sobre servicios ya sea de forma bilateral o multilateral. Así, "aun cuando no existe un cuadro normativo o contractual multilateral referente a los servicios en general, los países tienen específicamente casos limitados para seguir ciertos lineamientos y obligaciones particulares". ^{61/}

4.1.- ACUERDOS BILATERALES REFERENTES AL COMERCIO Y A LA INVERSION EXTRANJERA EN SERVICIOS.

Los principales tratados bilaterales sobre servicios los han concluido la Gran Bretaña y los Estados Unidos, entre éstos se encuentran los siguientes:

--- Los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación negociados por los Estados Unidos y que contienen las provisiones sobre el "trato nacional" tanto para las personas como para las compañías.

Desde el año de 1953 existen 11 de estos tratados firmados por los Estados Unidos, pero hay que subrayar que excluyen a los servicios mayoritarios para su economía como lo es la banca, las comunicaciones y el transporte.

Respecto a tratados bilaterales celebrados entre los Estados Unidos y los países en desarrollo que son importantes en materia de servicios, se han firmado con los siguientes países: Argentina, Bolivia, Chile,

^{61/} TD/B/1008REV. 1, United Nations, Op. cit., pág. 53

Costa Rica, Egipto, Liberia y la República de Corea. De éstos, el tratado más liberal es el que celebró con Liberia en referencia a la inversión. También firmó tratados con Panamá, Egipto y Senegal con el fin de seguir los principios de la Nación más Favorecida y del trato nacional.

"Las industrias de servicios excluidas de la obligación del trato nacional en el lado de los Estados Unidos son: la banca, los seguros (en estas dos áreas existe regulación completa o parcial a nivel estatal en los Estados Unidos), transporte aéreo, transporte marítimo (cabotaje o internacional), radio y televisión, radiodifusión, servicios de submarino, comunicaciones por satélite y agencias aduanales" ^{62/}

Por su parte, la Gran Bretaña también ha utilizado el concepto de Nación más Favorecida y del Trato Nacional en sus tratados bilaterales incluyendo al sector servicios. El ejemplo más representativo de lo anterior es el Tratado de Comercio, Establecimiento y Navegación negociado en 1955-1962 con el Japón.

4.2.- ACUERDOS MULTILATERALES REFERENTES AL SECTOR SERVICIOS.

Existen acuerdos internacionales del sector servicios que recomiendan estándares o normas de comportamiento las cuales los países signatarios las deben de seguir, por ejemplo en los sectores del transporte aéreo y marítimo y en las telecomunicaciones. Estos acuerdos pueden ir más lejos y crean derechos específicos para propósitos funcionales, un ejemplo de este tipo de acuerdos es el derecho a la distribución de la carga de la Convención de un Código de Conducta para las -

^{62/} Ibidem, pág. 54

Conferencias de Línea, que trata sobre los derechos relativos a la - distribución equitativa de la división de carga de la conferencia sobre cargos. Asimismo, la Organización Internacional para la Aviación Civil (Convención de Chicago) y la Unión Internacional de la Telecomunicación (UIT) tienen textos legales muy importantes sobre el sector servicios que tienen el objetivo de dar normas de conducta en el sector y promulgan estándares a seguir por los gobiernos. Por ejemplo, la UIT dicta estándares que gobiernan la interfase de las computadoras con otras computadoras unidas por los sistemas de telecomunicaciones. Estos estándares de "interfase" son promulgados por la legislación doméstica.

Los organismos internacionales han tenido amplia participación en las negociaciones y en la realización de estudios sobre el sector servicios como se mencionó en el inciso anterior, además de contribuir como se menciona a continuación:

---La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) contribuye al desarrollo del sector servicios a través de la investigación, al entrenamiento, la asistencia en política y planeación y la administración pública.

---La Unión Postal Universal (UPU) estaba dedicando todas sus actividades enteramente al área de servicios concentrándose principalmente en entrenamientos, manejo de personal y mejoramiento técnico sobre la administración postal, instrumentos financieros,

---La Organización Internacional del Trabajo (OIT), sus actividades han estado relacionadas con: el transporte marítimo (enfocándose prin

principalmente al desarrollo de la legislación en materia de recursos humanos y del trabajo marítimo por medio de asistencia técnica, nueva tecnología ; estudios sobre el trabajo de la mujer, la división internacional del trabajo; turismo; la banca; el comercio y el seguro.

---La Organización Mundial de la Salud (OMS) subrayó que sus actividades podrían ser consideradas por completo con miras a la cooperación técnica en materia de servicios para los Estados miembros en el proceso de desarrollo en el campo de la salud pero que no se relaciona con políticas y prácticas de comercio.

---La Comisión de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales ha estado realizando estudios sobre el sector servicios, especialmente en la banca, seguros, transporte marítimo y turismo, así como de las computadoras además de sus programas de cooperación técnica en estas áreas.

---La Conferencia de las Naciones sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha participado ampliamente en el desarrollo del sector servicios no sólo para la elaboración de estudios, sino también en la cooperación internacional y en las negociaciones.

4.3.- LA COOPERACION ECONOMICA DE ORGANISMOS INTERNACIONALES EN LOS SERVICIOS.

Entre los principales organismos que han perseguido una constante cooperación internacional en materia de servicios se encuentran los siguientes:

La Organización de Aviación Civil Internacional; la Unión Internacional de Telecomunicaciones; la Oficina Intergubernamental para la Informática y la Organización Mundial del Turismo. "En organizaciones de carácter más regional o general, como la OCDE, el SELA, la UNCTAD y el GATT, se han formulado propuestas concretas de cooperación en materia de servicios. Por ejemplo, la Reunión Ministerial anual de la OCDE celebrada en abril de 1986 volvió a manifestarse partidaria de ampliar y hacer más eficaz los instrumentos pertinentes de la OCDE a fin de promover la liberalización e incluir los servicios en una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales. En una reunión latinoamericana de coordinación en materia de servicios, celebrada en Brasilia con los auspicios del SELA el 26 y 27 de mayo de 1986 se adoptó una declaración conjunta sobre los servicios. La Comisión de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales prosiguió las negociaciones respecto de un proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales. En el Código, según está redactado, se definirían los derechos y obligaciones de las empresas transnacionales y de los gobiernos en sus relaciones mutuas". 63/

Principalmente la cooperación económica en materia de servicios ha sido una constante preocupación por parte de los países en desarrollo, a este respecto, en el marco de la UNCTAD se han establecido las prioridades a seguir para los servicios, así como la implantación de un programa para incrementar las políticas de desarrollo en este sector para que los países en desarrollo puedan incrementar su participación en el intercambio comercial mundial de servicios.

Así, los países en desarrollo han adoptado programas y esquemas para lograr este fin a nivel regional en Asia, Africa y Latinoamérica. Para el caso de Latinoamérica, las discusiones se han llevado en la Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe (ECLAC) y en este mismo organismo en la conferencia celebrada en Quito, Ecuador del 9 al 13 de enero de 1984 se adoptó la Declaración y Plan de Acción de Quito que contiene toda una sección que habla sobre el fortalecimiento de la cooperación económica en el sector servicios principalmente en el transporte, los seguros, reaseguros y consultoría de ingeniería.

"En el grupo de los 77, la reunión en servicios relativa al comercio, celebrada en la ciudad de Guatemala, Guatemala del 23 al 27 de enero de 1984 fue la primera reunión interregional celebrada enteramente entre países en desarrollo para discutir los índices de la cooperación Sur-Sur en las áreas prioritarias de servicios de transportación, seguro (reaseguro) y comunicaciones, en concordancia con las provisiones del Programa de Acción de Caracas. En suma, el Grupo identificó cuatro actividades de servicios adicionales de importancia crucial para el desarrollo de los países en desarrollo: la banca, los de ingeniería y consultoría, los servicios de computación y los flujos de datos de comunicación y la comunicación media y la publicidad." ^{64/}

Los países en desarrollo tienen dos objetivos en la cooperación económica de servicios: El primer objetivo que persiguen es la identificación de los sectores prioritarios para la cooperación mutua a niveles subregionales, regionales e interregionales; para lograr este objetivo

64/ TD/B/1008/Rev. 1, UNCTAD, Op.cit., pág. 63

se puede realizar a través de estudios nacionales en los sectores prioritarios, así como la relación de estos servicios con otros servicios y con actividades de la producción.

El segundo objetivo es el de la adopción de posiciones regionales para intensificar su poder de negociación de estos países en contra de los países desarrollados en los foros multilaterales; para lograr este objetivo se deben realizar reuniones de expertos intergubernamentales, conferencias de negociación y a través de contactos con grupos informales.

4.4.- LA LEY DE ARANCELES Y COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE 1984.

Se menciona en este inciso la Ley de Aranceles y Comercio de los Estados Unidos de 1984 debido a que es uno de los principales antecedentes por lo que los Estados Unidos propugnaron la iniciativa de incluir al sector servicios en las negociaciones del GATT como se mencionó anteriormente. Esta Ley entró en vigor el 30 de octubre de 1984 y en su título III sobre comercio e inversiones internacionales, específicamente en su sección 302 establece los propósitos generales de los Estados Unidos en su política comercial; mencionaremos únicamente al punto de nuestro tema de interés:

Respecto a los servicios dice, "estimular la expansión del comercio internacional de servicios y de las empresas de servicios de los Estados Unidos en el comercio exterior concertando acuerdos (bilaterales y multilaterales) que propenden a reducir o a eliminar las barreras y restricciones al intercambio internacional de servicios".

Esta ley prosigue: "a) la inclusión de un nuevo concepto de reciprocidad

dad en función de condiciones comerciales equivalentes en lo esencial a las que acuerden los Estados Unidos; b) la ampliación de los poderes de represalia conferidos al Presidente cuando esa reciprocidad no se dé y se lesionen los intereses de compañías norteamericanas en - - otros países y c) equiparación entre las barreras que se oponen al comercio de bienes y las que afectan a los servicios y a la inversión extranjera directa, estableciéndose la adopción de represalias cruzadas e intercambiables en cada uno de esos tres campos." 65/

Por otro lado, la Sección 104 A habla de los objetivos de negociación en los servicios:

"a) Reducir o eliminar las barreras u otras distorsiones al comercio internacional de servicios (particularmente el comercio de servicios de los Estados Unidos en mercados extranjeros); incluidas las barreras que niegan el trato nacional y las restricciones al establecimiento y operación en tales mercados; y b) desarrollar un conjunto de reglas acordadas internacionalmente, incluso procedimientos para resolver - controversias, que se ajustan a las políticas comerciales de los Estados Unidos y que reduzcan o eliminen esas barreras o distorsiones y aseguren un comercio abierto de los servicios en el mercado internacional".

Además de ejercer la presión anterior a los demás países, la Ley establece los siguientes términos que se consideran como obstáculos al - comercio exterior:

"No razonable.- Es toda medida, política o práctica que, aunque no -

65/ Prieto, Francisco. Los servicios: Un vínculo inquietante entre América Latina y la Economía Mundial. México, D. F., ONU, Revista de la CEPAL, Núm. 30, 1986, 1a. Ed., pág. 136.

viole los derechos jurídicos internacionales de los Estados Unidos ni sea incongruente con ellos, se considere injusta e inequitativa, incluido todo acto que niegue un trato justo y equitativo en cuanto a posibilidad de acceso a un mercado, posibilidades de establecimiento de una empresa, o protección adecuada de los derechos de la propiedad intelectual".

"Injustificable.- Sería aquel acto que viole los derechos jurídicos internacionales de los Estados Unidos, incluso el que niegue un trato nacional o trato de nación más favorecida, el derecho de establecimiento o la protección de los derechos de propiedad intelectual".

"Discriminatorio.- Sería aquel que niega el trato nacional o el trato de nación más favorecida a los bienes, servicios o inversiones de los Estados Unidos".

Por último, el Gobierno de los Estados Unidos no sólo se conforma con lo anterior para presionar a los demás países, sino que también en el título V de la Ley (secciones 501 a 508) de Renovación del Sistema Generalizado de Preferencias de 1984 determina que los países en desarrollo deben asegurar a los Estados Unidos su intención de eliminar o reducir las barreras al comercio de servicios, ya que se basan en esto para la designación de beneficiarios de este sistema, para la reglamentación en la elegibilidad de productos, para las limitaciones del trato preferencial y para el término de las liberaciones arancelarias a las importaciones y exportaciones del SGP de dicho país.

4.5.- LA PROPUESTA DE NEGOCIACION SOBRE SERVICIOS EN EL GATT.

Como se dijo anteriormente, el antecedente inmediato para dicha propuesta fue la Ley de Aranceles y Comercio de 1984, así como la Ley de Comercio de 1974, con su enmienda de 1979, que establecen "promover - la adopción de un conjunto de normas, convenidas multilateralmente, tendientes a liberalizar el comercio de servicios" por medio del Poder Ejecutivo de los Estados Unidos a través del Representante Especial para Cuestiones Comerciales. La principal propuesta de los Estados Unidos fue la de extender varios de los principios y normas del GATT al comercio de servicios. Como se dijo antes, propusieron la celebración de una nueva ronda de negociaciones multilaterales para incluir un entendimiento contractual sobre el comercio internacional y la inversión extranjera en servicios.

Para lograr esto, los Estados Unidos y otros países industrializados promovieron un canje de informaciones sobre los principales elementos resultantes del examen nacional del sector servicios. Sobre dichos exámenes, se reseñarán sólo tres de ellos que son los más representativos del interés de los países industrializados sobre los servicios en la economía mundial.

---Estudio Nacional de los Estados Unidos.- Este documento se elaboró bajo la dirección del USTR (United States Special Trade Representative), Representante Especial Sobre Comercio de los Estados Unidos, y consta de cinco secciones:

La primera sección puntualiza la importancia de los servicios en la economía mundial, enfatizando la importancia de los nuevos servicios

en la economía mundial como es la informática, así también, nos habla sobre la relación existente entre el comercio de los servicios y el comercio de mercancías.

La segunda sección habla sobre la economía doméstica de este país sobre el sector servicios, específicamente sobre los aspectos de empleo y de tecnología, además describe los regímenes existentes regulatorios aplicables a diversas industrias domésticas sobre servicios, "concluye que, con ciertas excepciones (como el transporte aéreo y marítimo y las señales directas de radiodifusión), el mercado de los Estados Unidos está generalmente abierto a los proveedores extranjeros de servicios que se les trata, con algunas excepciones de acuerdo al trato nacional". 66/

La sección Tercera habla sobre las diversas discusiones existentes en los siguientes índices:

a) competencia entre las firmas privadas y los monopolios públicos de servicios; b) hace una distinción entre lo que es comercio de servicios e inversión en los servicios, y c) habla sobre las cuestiones de inmigración y del trabajo relacionadas con las transacciones en servicios.

La Cuarta Sección describe los mecanismos bilaterales y multilaterales aplicables al comercio de los servicios, haciendo especial énfasis a los tratados de "Amistad, Comercio y Navegación (FCN-Treaties - Friendship, Commerce and Navigation Treaties. También en esta parte,

66/ TD/E/1008/Rev. 1.- UNCTAD, Op. cit., pág. 75.

se examina con gran detalle la posible aplicación de los principios del GATT y los Códigos de la Ronda Tokio al "comercio" de servicios. En particular el principio de trato nacional (artículo III del GATT) a los aplicables a las empresas estatales comercializadoras y a los subsidios, así como a los Códigos de Adquisiciones Gubernamentales. Asimismo, se menciona la necesidad de manejar el principio de la Nación más Favorecida respecto a este sector.

La Quinta Sección considera varios aspectos para el establecimiento de un "régimen del comercio de servicios" examinando las combinaciones de los acuerdos bilaterales y multilaterales en cuanto al sector servicios ya sea en forma individual como en forma global.

Las principales conclusiones a que llega esta sección son las siguientes: "así como las organizaciones especializadas multilaterales con secretariados expertos son utilizados en señalar reglas específicas y a tratar con problemas técnicos en el sentido de su significado, tienden a tener que restringir también focos que pueden producir resultados negativos que tomen en cuenta a la frontera nacional y a los objetivos internacionales; b) los acuerdos sectoriales bilaterales pueden ser inevitables en algunos casos pero tienden a ser restrictivos al comercio por naturaleza, y en su extensión posible dichos acuerdos deben reflejar el grado mayor de competencia resultante dando la estructura del sector particular, y siendo gobernado bajo un conjunto de principios bajo los cuales el comercio puede ser conducido; c) los acuerdos bilaterales que cubren todo el sector servicios son preferibles en estos casos". ^{67/}

67/ Ibidem, pág. 76

También se establece en esta sección que estos acuerdos bilaterales deben señalar los derechos y obligaciones que pueden ser establecidos en un acuerdo eventual multilateral bajo los principios de no discriminación, trato nacional y transparencia, (esto se basa en los artículos XXII y XXIII del GATT).

Por último, este estudio contiene apéndices que describen los sectores en particular de la economía estadounidense y como se pueden aplicar los principios que se mencionaron anteriormente a dichos sectores que son los siguientes:

---a) Telecomunicaciones, procesamiento de datos y servicios de información, b) ingeniería y construcción y servicios relacionados a la consultoría, c) servicios marítimos, d) servicios de la banca y financieros, e) servicios de seguros, f) servicios profesionales, g) servicios de publicidad, h) imágenes de movimiento, i) servicios de viajes y turismo, j) servicios de franquicias, k) servicios de habitación y l) servicios de aviación.

--- Estudio del Reino Unido.- Este estudio fue preparado bajo el auspicio del Departamento de Comercio e Industria de este país, incluye cuatro capítulos y un anexo.

El capítulo A señala la importancia del comercio de los servicios para el Reino Unido, además de indicar la urgencia que hay para que exista un "consenso sobre cuales problemas deben ser considerados y como la solución puede ser negociada, la cual señalaría el camino para un esquema de acuerdo internacional similar al que se hizo para los propósitos del GATT como resultado del comercio de mercancías,

dentro del cual la liberalización de los servicios puede tener lugar"^{68/}

El capítulo B da una idea general sobre las actividades en los servicios del Reino Unido. En particular habla sobre la aviación civil, la construcción y consultoría, servicios financieros y aliados (incluyendo la banca y el seguro), el transporte marítimo y turismo, además de que los consideran como los servicios más importantes en términos de comercio internacional.

El Capítulo C señala una lista del cuerpo regulatorio en el Reino Unido de este sector; siendo el principal objetivo la protección del consumidor, el mantenimiento de los estándares, el estímulo de la competencia, la facilidad de la inversión fuerte y en ciertas áreas la protección de la seguridad nacional.

El Capítulo D señala que la naturaleza de las restricciones varían con la clase de servicio y la naturaleza del mercado, dividiendo a las restricciones de la siguiente manera:

a) Restricciones en el movimiento de finanzas, b) restricciones en el movimiento del trabajo, c) restricciones en la corriente de información, d) restricciones en las aduanas, e) discriminación en la adquisición pública, y f) discriminación a favor de empresas nativas.

Por último, el estudio concluye que se debe examinar cuidadosamente la posible aplicación de las previsiones que gobiernan al comercio de mercancías al de servicios, argumentando que este esquema ofrece la mejor

^{68/} Ibidem, pág. 77

oportunidad de progreso hacia la liberalización genuina del comercio de los servicios.

Además de los capítulos anteriores, el estudio contiene un anexo que describe las regulaciones y prácticas en 17 actividades de servicios en ese país. También nos habla sobre la legislación competente a este respecto, el Decreto Legal sobre Comercio de 1973, el Decreto sobre prácticas Restrictivas de Comercio de 1976, el Decreto sobre Competencia de 1980 y la política sobre competencia de la Comunidad Económica Europea.

--- Estudio Nacional de Canadá.- Este estudio se basó en un reporte que realizaron en 1982 sobre el interés de este país para posibles negociaciones multilaterales sobre el comercio de servicios.

El estudio se divide en una introducción y 7 capítulos; el capítulo B habla de la diferencia que existe entre comercio de servicios y del "comercio" por el camino de la inversión o del establecimiento en otro país.

El siguiente capítulo examina el comercio de servicios de este país, puntualizando que la cuenta internacional de servicios del Canadá incluye índices distintos a la de los servicios que se pueden comercializar (principalmente provenientes de la inversión), reconociendo además las figuras insuficientes de la cuenta corriente en la balanza de pagos. También hace un análisis de los componentes del comercio canadiense en servicios que se pueden comercializar como por ejemplo: Tráfico; flete y embarque marítimo, así como "otros servicios".

El Capítulo D analiza los siguientes sectores de este país; servicios de consultoría, ingeniería, servicios de la construcción, servicios de la educación, servicios de la salud, servicios de telecomunicaciones y de la computación, servicios en el campo del petróleo, instituciones financieras, transporte, servicios culturales, turismo y otros. "La segunda parte de este capítulo tiene miras hacia los índices de inversión y del "derecho de establecimiento", los cuales han surgido como las materias de mayor importancia en conexión con el índice de la negociación internacional de servicios, y concluye que Canadá deberá adoptar una decisión cuidadosa respecto a estos índices si emergen en el plano de la inversión o en el contexto de los servicios." 69/

El mismo capítulo habla también sobre la asistencia a las exportaciones de servicios, cuestiones de taxación, de inmigración; el régimen canadiense de importación; estadísticas de este sector.

Por último, el estudio reporta el sentir de ciertos grupos de negociantes y de algunas provincias señalando que se deberá realizar un esfuerzo más concertado para mejorar la política y los programas domésticos en materia de servicios dentro del Canadá.

Cabe hacer notar que el tratamiento que se ha dado al sector servicios en los estudios nacionales se hizo utilizando la terminología derivada del GATT, así como de otros acuerdos de tipo comercial, casi no se ha enfocado a políticas existentes para las transacciones internacionales en servicios específicos.

69/ Ibidem, pág. 79

Como se vislumbra de los estudios reseñados anteriormente, en ninguno de sus capítulos se hace referencia al tema de los servicios en cuanto a la contribución para el desarrollo de este sector. Así, no se ha estudiado el impacto que tendrían las negociaciones sobre servicios para los países en desarrollo; las posibilidades que estos países podrían tener para incrementar su participación en el mercado mundial de servicios y los obstáculos que tienen estos países para el comercio de servicios con los países desarrollados, así como los aspectos tecnológicos y el rol que tienen las corporaciones transnacionales en este sector.

Asimismo, no se ha diferenciado en sí lo que es el comercio de servicios a diferencia de lo que es la inversión extranjera en esta materia; por ejemplo, los conceptos de "establecimiento" o de "acceso de mercados" bien podrían rebasar los límites de lo que es el comercio para pasar a la inversión; se puede ver que para las empresas transnacionales esto constituye una de sus principales estrategias de las negociaciones para la expansión de mercados.

"Un cuadro comprensivo para la cooperación multilateral del desarrollo del sector servicios debe tener que incluir, entre otras cosas, metas específicas en las áreas del entrenamiento y de la investigación, financiamiento externo, de la transferencia de tecnología adecuada y asistencia técnica, así como principios en materia de migración." 70/

La propuesta de los Estados Unidos es que en las negociaciones se tra

70/ Ibidem, pág. 80

ten los siguientes sectores: la banca, los seguros, las telecomunicaciones, el procesamiento de datos, el transporte marítimo, el transporte aéreo, la construcción y la ingeniería.

Por otro lado, la delegación de ese mismo país para reducir las barreras comerciales del sector servicios propuso que las negociaciones en el GATT se lleven a nivel sectorial así como funcional.

A nivel sectorial, el propósito es el de concluir acuerdos relativos a los problemas particulares que afecten al comercio de determinados servicios; haciendo énfasis que prioritariamente tratará de lograr un -- acuerdo en materia de corrientes internacionales de información.

A nivel funcional, propuso se apliquen los conceptos básicos y principios utilizados en los Códigos sobre Barreras no Arancelarias que se dieron como resultado de la Ronda de Negociaciones de Tokio.

Otro punto muy importante que propuso los Estados Unidos y que puede afectar a los países en desarrollo es "que cualquier acuerdo sobre comercio internacional de servicios deberá incluir aquellas actividades que faciliten el derecho a la presencia comercial de las empresas de servicios extranjeros, con el fin de comercializar y facilitar la importación de ese servicio al país en cuestión." 11/

4.6.- LAS NEGOCIACIONES EN EL GATT.

Como se mencionó al principio de este estudio, en el mes de septiembre

11/ Prieto, F.J. Op. cit. pág. 139

de 1986 se celebró en Punta del Este la Reunión Ministerial del GATT. Las partes contratantes decidieron emprender una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales durante los siguientes cuatro años a la celebración de esta Ronda, siendo la octava desde la creación del GATT. En estas negociaciones se están tratando no sólo el tema de los servicios, sino también el de las inversiones extranjeras y la propiedad intelectual.

En esta misma Ronda en Punta del Este, se presentaron tres diferentes proyectos de resolución:

--- Posición Suizo-Colombiana.- "En este documento se aceptaba el tema de los servicios y se postulaba avanzar en el desmantelamiento de las barreras aduaneras y en los acuerdos restrictivos, incluso en la agricultura. El texto recogía --de hecho-- los planteamientos sustentados por Estados Unidos en los controvertidos temas y desde un principio contó con el respaldo de la gran mayoría de las partes contratantes del GATT." 72/

--- Grupo de los Diez.- Está integrado por Brasil, la India, Argentina, Cuba, Egipto, Nicaragua, Nigeria, Perú, Tanzania y Yugoslavia. Este grupo fue el principal opositor de los Estados Unidos y "se adujo que los nuevos temas rebasaban la competencia del GATT y que la demanda por incluirlos en el organismo respondía a intereses de un solo grupo que desea transformar el multilateralismo comercial en instrumento para el logro de intereses específicos. Se agregó que la inser-

72/ Et. al, Sección Internacional, México, D.F., BANCOMEXT, Revista de Comercio Exterior, Vol. 36, Núm. 11, 1986, 1a. Ed. pág. 1006.

ción de esas actividades crearía bases jurídicas en el Acuerdo General para la apertura de los mercados de las naciones en desarrollo con graves perjuicios para sus industrias nacientes." 73/

--- Posición Argentina.- El principal planteamiento de este documento se refirió a las negociaciones sobre la agricultura vinculando los avances en esta materia a las discusiones de los nuevos temas. No tuvo mucha repercusión este documento debido a que las negociaciones sobre el comercio agrícola fue impulsado por el Grupo de los Catorce o Grupo de Cairns.

Como se dijo también en el principio de este estudio la Declaración Ministerial que dispone el arranque de la Ronda Uruguay se divide en dos partes; una referida al comercio de mercancías y la otra al de servicios.

Respecto a las negociaciones sobre el comercio de servicios las llevarán a cabo los "ministros", a diferencia de las discusiones sobre mercancías que las realizarán las "partes contratantes". Este tipo de tratamiento fue un logro del Grupo de los Diez ya que de todas maneras se negociarían los servicios en el marco del GATT.

Debemos mencionar que en el marco del Acuerdo General existen algunas reglamentaciones sobre servicios desde que se ratificó el Acuerdo aunque no de manera independiente sino que se relacionan con las de mercancías, estas reglamentaciones son las siguientes:

73/ Et. al, SeccionInternacional, México, D. F., "BANCOMEXT, Revista de Comercio Exterior, Vol. 36, Núm. 11, 1986, 1a. Ed. pág. 1006.

- a) Películas: El artículo IV permite las cuotas por el tiempo de pantalla.
- b) Seguro: El seguro y flete están cubiertos por el artículo VII y su acuerdo interpretativo, hasta el punto que las valuaciones aduaneras c.i.f. (costo, seguro y flete) están permitidas.
- c) Servicios incidentales por la adquisición gubernamental de bienes están cubiertos por el Acuerdo de Adquisición Gubernamental (artículo 1 (a)), asimismo hay la posibilidad de ampliar la protección del -- Acuerdo para poder incluir los contratos sobre servicios como se prevé para esto en el artículo IX (b).
- d) Las Reparaciones de Aeronaves están libres de impuestos bajo el - Acuerdo del Comercio en Aeronaves Civiles.
- e) Los items relacionados a la provisión de servicios en términos más favorables para exportar los bienes domésticos (por ejemplo, impuestos y cargos, transporte y cargos de fletamento) están prohibidos por la lista ilustrativa de subsidios a la exportación que se anexa al Có digo de Subsidio e Impuestos Compensatorios.

Asimismo, un número alto de sectores de servicios relativos primeramente al transporte marítimo y a los seguros fueron incluidos en el inventario del GATT sobre Medidas no Arancelarias pero no fueron negociadas durante la Ronda Tokio. Como ya se había dicho para que se están efectuando actualmente las negociaciones sobre servicios fue necesario que se entregaran estudios sobre servicios de las diferentes economías nacionales. La Secretaría del GATT analizó y resumió dichos estudios.^{74/}

74/ Dicho estudio se intitula: Servicios: Sumario Analítico de la Información Intercambiada entre las Partes Contratantes. Nota por la Secretaría del GATT. Doc. RES/CTED. MF/7/REV. 2.

Basado en éste y otros documentos, a continuación mencionaremos los cuatro principios y algunos procedimientos para la formulación del acuerdo multilateral sobre servicios.

10.- El principio del TRATO NACIONAL significa que los servicios extranjeros y sus proveedores se deberán tratar en la misma base que las firmas locales proveedoras de éstos. Asimismo, para que se cumpla este principio, se necesita que las entidades extranjeras acepten también el mismo nivel de obligaciones bajo la ley nacional para las firmas locales. Muchas leyes y regulaciones nacionales ya están aplicando el trato nacional como un principio para el tratamiento para las entidades extranjeras. Mientras que el concepto de trato nacional en su conjunto es el que más frecuentemente se aplica en el tratamiento para las firmas extranjeras de servicios, también se deben analizar las excepciones que se deben reglamentar para que este principio pueda tener significado.

Cabe hacer notar, que a nivel multilateral se han aceptado dos obligaciones distintas respecto al trato nacional. Así, en el artículo III del Acuerdo General se dice que "los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional" (párrafo I del artículo III del Acuerdo General). Así, "la finalidad de esta disposición es lograr que las concesiones arancelarias contenidas en las lis-

tas del GATT y en otras disposiciones del Acuerdo General, como la - - prohibición de aplicar restricciones cuantitativas o la cláusula incondicional de la nación más favorecida contenida en el artículo I, no - queden anuladas por lo dispuesto en las leyes nacionales aplicadas diferencialmente a las importaciones, ya que uno de los elementos fundamentales del sistema del GATT es que la protección se aplique sólo a través de tasas arancelarias negociadas impuestas en frontera y no mediante restricciones cuantitativas, salvo en circunstancias concretas, ni mediante medidas internas, aparte de las compras del sector público." 75/

La mayoría de las barreras del sector servicios se encuentran en la entrada de un servicio extranjero, restringiendo la entrada de los extranjeros que presten el servicio o no otorgando el permiso para que - las empresas extranjeras se puedan establecer en ese país.

Así, se dificulta la aplicación de la cláusula de trato nacional del - Acuerdo General al comercio de servicios debido a que dicha cláusula tiene como fin conservar los niveles de protección negociados, pero - en el sector servicios no existen esos niveles. A este respecto, la OCDE ha previsto acerca del trato nacional que los países miembros - conforme a sus leyes, reglamentos y prácticas administrativas, concederán a las empresas bajo control extranjero que operen en su territorio un trato no menos favorable que el que conceden a las empresas de propiedad nacional, esto es similar a lo que se propone que se negocie en el GATT en cuanto a trato nacional, pero, cabe aclarar, que en la práctica se ha observado que la mayoría de los países miembros de la OCDE no han respetado esta disposición, principalmente en las subvenciones, los impuestos y las compras del sector público, llegando a la conclu-
75/ TD/B/1100. UNCTAD. Op. Cit., pág. 26.

sión de que para que se cumpla esta disposición se necesita de reciprocidad.

2o.- Aplicación del principio de REGLAS MENOS RESTRICTIVAS será un medio para asegurar que las reglas que sean adoptadas tengan como fin - ser lo menos restrictivas que se pueda, siendo para todas las partes contratantes.

3o.- El principio de NO DISCRIMINACION significa que todos los países deben extender a cada uno de los otros países la oportunidad de obtener o negociar los mismos beneficios otorgados a otros participantes envueltos en el comercio de servicios. A esta disposición, se le puede - incluir una consideración especial para los países en desarrollo, dependiendo de la naturaleza y de las restricciones dadas. "Debido a la naturaleza de las barreras al comercio de servicios de ser no -arancelarias, será necesaria una forma modificada del trato de la Nación más Favorecida para que pueda ser aplicada al comercio de servicios." ^{76/} Así, se ha pensado en una forma de "Nación Mas Favorecida Condicional".

4o.- El principio al DERECHO PARA VENDER significa que los países deben permitir a las firmas extranjeras el derecho para vender sus servicios en una base justa y competitiva con las entidades locales proveedoras de estos servicios. Así, se deben puntualizar principios para - asegurar una competencia justa entre firmas gubernamentales, monopolios públicos y firmas privadas. "Los monopolios de servicios deben proveer sus servicios a todos los compradores potenciales en una base equivalente. Mas aún, los monopolios deben convenir en comprar servi-

76/ RESTRICTED NDF/7Rev. 2, GATT, Op. cit. pág. 69.

cios en una manera consistente con los principios señalados en el - - Acuerdo del GATT sobre Adquisiciones Gubernamentales." 77/

4o.- Respecto a las SUBVENCIONES y a otras prácticas desleales, se - deben establecer procedimientos para resolver estas cuestiones en ma - teria de servicios. Actualmente, las normas del Acuerdo General res - pecto a las subvenciones abarcan a algunos servicios, es decir, "en la medida en que la prestación de servicios utilizados para la produc - ción de bienes exportados en condiciones mas favorables que las apli - cadas a las mercancías producidas para el consumo interno está inclui - da en la lista de subvenciones a la exportación de productos indus - triales que están prohibidas, los países en desarrollo no se ven auto - máticamente afectados por esta prohibición." 78/ En cambio aceptan la subvención de los servicios de agua, electricidad, financiamiento, distribución de equipo y otros como medio para lograr políticas de de - sarrollo económico y social. Para establecer medidas antidumping y compensatorias se tendrá que modificar el artículo VI del Acuerdo Ge - neral para la inclusión del sector servicios.

Para efectuar las reglas de procedimiento de los principios anterior - es, se sugiere que las regulaciones que impidan o distorsionen el co - mercio de servicios deberían ser transparentes. Asimismo, los gobier - nos deben dar a conocer sus regulaciones que afecten al comercio de - servicios y deben notificar a aquellas existentes con implicaciones - potenciales de comercio en el GATT.

77/ Ibidem, pág. 70

78/ TD/B/1100, UNCTAD, Op. cit. pág. 28

Mas aún, los gobiernos deben asegurarse que las medidas que no han sido notificadas, no sirvan primeramente propósitos proteccionistas, sino que sean diseñadas solamente para salvaguardar la soberanía nacional, social y política. También, los gobiernos deben considerar cuando las restricciones que se han notificado deban ser sujetas a negociaciones. Los gobiernos deben permitir un período de tiempo razonable para que se comenten las leyes o regulaciones propuestas que pueden tener un efecto en el comercio internacional de servicios.

Con miras a arreglo de disputas, el esquema contractual tendría que incluir procedimientos similares a aquellos contenidos en los artículos XII y XXIII del GATT, que permiten a los países esforzarse para resolver disputas, sobre ciertas prácticas que se encuentren inconsistentes con las disposiciones del esquema contractual.

Por último, respecto a la relación que mantendrá el Acuerdo General con otros acuerdos, será que los acuerdos sectoriales no necesariamente serán suplantados por el acuerdo multilateral. "Este esquema de principios serán diseñados para preservarse como el punto de referencia básico del cual varias reglas en otros foros son establecidas. También podrá existir como forum para la resolución de problemas específicos, particularmente cuando otros acuerdos no tienen un índice para el arreglo de disputas. En otra instancia, deberá actuar como un forum alternativo para considerar un índice bajo principios que generalmente son más liberalizadores del comercio." ^{79/}

Respecto a manejar el sector servicios como se ha manejado el comer-

cio de mercancías con su sistema conceptual e institucional ha sido rechazado totalmente por Brasil, Argentina y otros países en desarrollo, ya que temen que sean legisladas prácticas reales de dominación y expansionismo como en la época colonialista. Así, observamos que la propuesta norteamericana sobre introducir los servicios en el GATT sigue el lineamiento de su Ley de Aranceles y Comercio de 1984 como ya se había mencionado, y "no sólo es cuestionable la solidez conceptual de esos planteamientos, sino que su aplicación expondría a los países a una serie de represalias en sus exportaciones de bienes como réplica a reglamentaciones o prácticas que atentaran contra algunos de los principios como el derecho de establecimiento, o supusieran restricciones a las corrientes de datos." 80/

Como ejemplo de esas represalias tenemos a Brasil por su política de informática y a Corea del Sur por sus prácticas en materia de seguros.

El propósito de los Estados Unidos es el de despejar y ampliar el espacio de la economía mundial para la expansión sin trabas ni obstáculos de las grandes empresas de servicios. Los países latinoamericanos cuentan con sectores de servicios con muy poca reglamentación - principalmente en sectores como la informática, el cine y la televisión, los servicios de auditoría y publicidad, así como en la banca. Por su parte, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón tienen un gran control sobre estas actividades. "Siendo así, en definitiva, un acuerdo en el GATT sobre los servicios no iría más allá de la adopción de un compromiso jurídico de stand'still o de congelamiento de esta situación de desreglamentación, compromiso que los países de la

80/ Prieto, F. J., Op. cit., pág. 140.

región asumirían sin obtener ninguna concesión por parte de los países industrializados." 81/

Como forma de convencimiento, los Estados Unidos plantean que con esta liberalización de los servicios, los países desarrollados concentrarían su comercio exterior en la exportación de servicios, mientras que los países en desarrollo se especializarían en la exportación de mercancías. Este planteamiento es una falacia ya que el crecimiento de servicios no afecta al crecimiento en otros sectores.

Por otra parte, "debe tenerse presente que las concesiones como el derecho de establecimiento y el trato nacional (en el sentido como se aplica a los servicios) benefician a empresas y no a gobiernos. Esas concesiones deberían concederse a cambio de obligaciones contraídas por las empresas. El afianzamiento del sector de los servicios en los países en desarrollo reflejará en gran medida su capacidad para negociar satisfactoriamente con las empresas transnacionales y se debería tratar de no aceptar compromisos o principios que restrinjan su libertad de acción en este sentido." 82/

Por último, nos resta decir, que la actual crisis económica internacional ha puesto en evidencia a las instituciones para el comercio internacional que surgieron después de la Segunda Guerra Mundial.

Actualmente, ha surgido lo que se le ha dado a conocer como el "comercio administrado" que es lo que ha obstaculizado a los principios de

81/ Ibidem, pág. 141

82/ TD/B/100, UNCTAD, Op. cit., pág. 29

no discriminación y de reducción de obstáculos al libre intercambio - por medio de restricciones voluntarias a la exportación, barreras no arancelarias, campañas, políticas de subsidios y otras prácticas desleales.

Por todas las razones anteriores, los países en desarrollo deben estar pendientes de las cuestiones sectoriales dentro de las negociaciones del GATT, así como de unirse para formar un bloque con mayor poder negociador.

5. El grupo de Negociaciones Sobre Servicios en el Marco del GATT.

El Grupo de Negociaciones sobre Servicios del Acuerdo General está -- formado por todas las Partes Contratantes que se encuentran en nego-- ciones dentro de la Ronda Uruguay. Como se dijo, estas Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda cubrirán un período de 4 años para lograr realizar el Estatuto o Acuerdo que regule al comercio internacional de los servicios.

Este Grupo de Negociaciones sobre Servicios del GATT, ha efectuado -- varias reuniones internacionales en la sede de este organismo; a con-- tinuación, se reseñará lo mas importante que se ha dicho en dichas -- reuniones:

lo. Reunión del 27 de octubre de 1986.- Esta fue la primera reu--- nión del Grupo de Negociaciones sobre Servicios, siendo presidida -- por el Embajador F. Jaramillo de Colombia, quien presidirá todas las demás reuniones que se celebren.

Respecto a cómo se organizarían los trabajos, "el Presidente dijo -- que iniciaría consultas sobre dos aspectos: el de los posibles órga-- nos auxiliares del Grupo y el de los observadores, incluida la cues-- tión de la asistencia técnica de otras organizaciones." 83/

83/ RESTRICTED. MTN GNS/ 1, Grupo de Negociaciones sobre Servicios . Reunión del 27 de Octubre de 1986; Resumen del Presidente . Ginebra. (Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay), - Secretaría del GATT. 1986, 1a. ed. pág. 1

Como se vislumbra de lo anterior, esta reunión, tuvo como resultado solo asuntos en materia de organización.

2o. Reunión del 17 de noviembre de 1986.- Esta fue la segunda reunión del Grupo de Negociaciones sobre Servicios; el Grupo examinó -- las solicitudes enviadas por varias organizaciones internacionales -- para asistir a las negociaciones en calidad de observador permanente. "Se planteó la cuestión de la conveniencia de establecer normas básicas para la admisión de observadores. Se reconoció en general -- que una consideración importante era la aportación que los observadores de organizaciones internacionales o regionales podrían hacer al proceso de negociación, de manera directa o mediante la prestación -- de asistencia a sus Estados miembros durante dicho proceso." 84/

En esta reunión también, sólo se observaron asuntos de organización -- además de cómo pueden contribuir los organismos internacionales en -- estas negociaciones.

3o. Reunión del 12 de diciembre de 1986.- En esta tercera reunión -- el Presidente presentó un proyecto de plan de negociación en el que -- se señalan los elementos que deberán considerarse en la fase inicial de las negociaciones, recordando que "en la Parte II de la Declaración Ministerial se indicaba como finalidad de las negociaciones el establecimiento de un marco multilateral de principios y normas para

84/ RESTRICTED. MTN GNS/2, Grupo de Negociaciones sobre Servicios. - Reunión del 17 de noviembre de 1986; Resumen del Presidente. Ginebra (Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay), Secretaría del GATT, 1986, la.. ed., pág 1.

el comercio de servicios, con miras a la expansión de dicho comercio, la promoción del crecimiento económico y el desarrollo de los países en desarrollo." 85/

Algunas delegaciones afirmaron que en ese momento el proyecto de propuesta les planteaba dificultades al no estar todavía en condiciones de comprometerse. Otras delegaciones, estimaban desde el punto de vista práctico apoyar un plan de negociación para las mercancías y los servicios, estando dispuestas a aceptar el texto del Presidente para cumplir este fin.

Por último, el Presidente hizo ver que su proyecto se trata de un programa de trabajo para la fase inicial de las negociaciones y no un plan de negociación, por lo que propuso modificarlo.

4o. Reunión del 17 de diciembre de 1986.- En esta cuarta reunión, el Presidente presentó un programa revisado para la fase inicial de las negociaciones. Respecto a la introducción de este documento, algunas delegaciones opinaron que no se debía dar un calendario preciso para la fase inicial de las negociaciones. Por otra parte, otras delegaciones insistieron en mantener una referencia al año de 1987 en lo relativo a la duración de esta fase. Sin embargo, varias delegaciones se reservaron su posición respecto al programa de reuniones para 1987. "Hubo un entendimiento general en el sentido de que, en la primera reunión del Grupo que debía celebrarse en 1987, tendría -

85/ RESTRICTED, MTN GNS/3, Grupo de Negociaciones sobre Servicios -- Reunión del 12 de diciembre de 1986; Resumen del Presidente. Ginebra (Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay), Secretaría del GATT, 1986, 1a. ed., pág 1.

lugar un debate general estructurado en torno a los elementos... El Presidente propuso celebrar nuevas consultas informales con la finalidad de someter un proyecto revisado a la consideración del Grupo en su próxima reunión que se celebraría el 19 de diciembre de 1986." 86/

50. Reunión de los Días 19 y 20 de diciembre de 1986 y 22 y 28 de enero de 1987.- En esta quinta reunión, los días 19 y 20 de diciembre, el Presidente informó al Grupo que estaba celebrando consultas informales sobre el programa para la fase inicial de las negociaciones, y que haría un informe mas adelante sobre estas cuestiones.

El 22 de enero el Presidente "observó que para finales de 1986 se habían alcanzado algunos progresos en la formulación de los elementos que debían tratarse en 1987, pero que seguía habiendo problemas respecto de la cuestión del ámbito del marco propuesto, especialmente en cuanto a si se debía o no hacer referencia a sectores y a la posible formulación de un elemento relacionado con lo que se había venido llamando indistintamente efectos percibidos, obstáculos percibidos, prácticas que inhiben al comercio, limitaciones a la expansión del comercio, etc." 87/

En mi opinión en esta fase de la negociación es prematuro hacer referencia a sectores así como en la definición de cuáles son los obstáculos al comercio internacional de servicios existentes.

86/ RESTRICTED, MTN GNS/4, Grupo de Negociaciones sobre Servicios. - Reunión del 17 de diciembre de 1986; Resumen del Presidente, Ginebra (Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay), Secretaría del GATT, 1986, 1a. ed., pág 1

87/ RESTRICTED MTN GNS/6, Grupo de Negociaciones sobre Servicios. Reunión de los Días 19 y 20 de Diciembre de 1986 y 22 y 28 de enero de 1987, Ginebra (Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay), Secretaría del GATT, 1987, 1a. ed. pág. 1.

El 28 de enero, el Presidente presentó un documento (MTN.GNS/5) que es el Programa para la Fase Inicial de las Negociaciones. El texto quedó aprobado. Asimismo, el Grupo convino en que dicho documento fuera oficial y se remitiera al Comité de Negociaciones Comerciales en calidad de informe del Presidente sobre la labor realizada hasta el momento en relación con la Declaración Ministerial de Punta del Este.

En relación a las actas de los debates del Grupo, el Presidente propuso que en dichas actas se establecieran las intervenciones de las delegaciones, pero sin indicar de qué delegaciones se trataba, así fue convenido.

En el Informe del Presidente sobre el Programa para la Fase Inicial de las Negociaciones, se mencionó respecto a los objetivos de la negociación que "en esta esfera las negociaciones tendrán por finalidad establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo. Este marco respetará los objetivos de política general de las leyes y reglamentaciones nacionales aplicables a los servicios y tendrá en cuenta la labor realizada por los organismos internacionales pertinentes." 88/

88/ RESTRICTED. MTN GNS/5, Grupo de Negociaciones sobre Servicios -- Programa para la Fase Inicial de las Negociaciones; Informe del Presidente. Ginebra (Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay), Secretaría del GATT, 1987, 1a. ed., pág 1.

En relación a los elementos de negociación se puntualizaron los siguientes:

- Cuestiones de definición y estadística.
- Conceptos generales en los que podrían basarse los principios y normas relativos al comercio de servicios, incluidas las posibles disciplinas para sectores particulares.
- Ambito del marco multilateral para el comercio de servicios.
- Disciplinas e instrumentos internacionales existentes.
- Medidas y prácticas que contribuyan a la expansión del comercio de servicios o que la limiten, incluidos específicamente - cualesquiera obstáculos que perciban los distintos participantes y a las que puedan ser aplicables las condiciones de transparencia y liberalización progresiva.

Como se observa en esta reunión, se hace énfasis sobre los puntos básicos de la Declaración de Punta del Este, como son:

- Establecimiento de un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios.
- Elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares.
- Expansión del comercio de servicios promoviendo el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo.

- Respecto a los objetivos de política general de las leyes y reglamentaciones nacionales aplicables a los servicios.

Los países en desarrollo no deben olvidar en todo el proceso de negociación, estos puntos básicos principalmente los dos -- últimos para salvaguardar sus economías nacionales.

6o. Reunión de los Días 23 a 25 de febrero de 1987.- Esta fue la sexta reunión del Grupo de Negociaciones sobre Servicios y se dedicó a la celebración de un debate general en torno a los elementos -- del programa para la fase inicial de las negociaciones.

Ya en el debate general, un miembro opinó que las negociaciones sobre el comercio de servicios deberían aprovechar los 40 años de experiencia en las negociaciones comerciales multilaterales sin limitarse al Acuerdo General vigente. Asimismo, opinó que en la fase -- inicial de los trabajos, se debería realizar un catálogo de las medidas y prácticas que afectan a la expansión del comercio de servicios.

Otro miembro dijo que una exposición de los problemas concretos que existen en el comercio de servicios podría facilitar las negociaciones. También indicó que un entendimiento jurídicamente vinculante -- sobre los servicios tendría que identificar los sectores concretos -- así como sus actividades y además el Grupo de Negociaciones sobre Servicios debería preparar información acerca de la función de las organizaciones internacionales especializadas en las industrias de servicios.

Punto importante es el de la identificación de los sectores concretos de los servicios así como de sus actividades ya que en cada parte esto varía grandemente en comparación con los sectores de otros países.

"Un miembro dijo que los principales problemas planteados en el sector de los servicios eran los siguientes: definición del comercio de servicios, identificación de los factores que afectan a la estructura del comercio internacional de servicios y efectos sobre el desarrollo económico. Expresó su preocupación por las posibles repercusiones de los adelantos tecnológicos en el sector de los servicios de los países en desarrollo. Debían adoptarse medidas concretas para que los servicios contribuyeran efectivamente al desarrollo de estos países. La expansión de las actividades de servicios se registraba básicamente en los países desarrollados." 89/

Existe gran preocupación por parte de los países en desarrollo en materia de la alta tecnología de los sectores de los países desarrollados, por lo cual en los resultados de estas negociaciones, debe dejarse sentado que se llevará a cabo una real transferencia de tecnología en estos sectores hacia los países en desarrollo.

Otro miembro opinó que en el marco multilateral del comercio de servicios se deberá dar el principio del trato especial y más favorable para los países en desarrollo. También, ese marco debería in--

89/ RESTRICTED. MTN GNS/7, Grupo de Negociaciones sobre Servicios. Nota sobre la Reunión de los Días 23 al 25 de Febrero de 1987. Ginebra. (Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay), GATT, 1987, 1a. ed., pág 3

cluir los sectores de servicios en los cuales los países en desarrollo gozan de ventaja comparativa, especialmente en los servicios de alta densidad de mano de obra "Las negociaciones debían ir acompañadas de un esfuerzo paralelo por atenuar los controles sobre el movimiento transfronterizo de los trabajadores del sector de los servicios. Era necesario un mecanismo de salvaguardia para proteger los objetivos de la seguridad nacional, la protección de los consumidores y la promoción de las industrias incipientes. Era necesario también un mecanismo adecuado de solución de diferencias". 90/

Un miembro dijo que los debates debían centrarse en determinar cuáles son los medios diferentes de comercialización de los servicios - y los nuevos servicios de utilización intensiva de capitales, mano de obra y tecnología. "En cualquier acuerdo internacional que se concertase debía mantenerse un equilibrio entre los beneficios resultantes de un marco multilateral que previera la liberalización progresiva sobre una base no discriminatoria, y las leyes y reglamentos nacionales que se aplicaban al sector de los servicios con la finalidad de promover el crecimiento económico nacional." 91/

Este planteamiento de este miembro en la práctica puede llegar a ser utópico ya que es difícil mantener el equilibrio que propone entre la legislación nacional y la liberalización progresiva sobre una base no discriminatoria.

Manifestó que la falta de estadísticas adecuadas podría dificultar las técnicas tradicionales de negociación de concesiones recíprocas.

90/ Idem

91/ Ibidem, pág. 4.

Aún cuando existieran dichas estadísticas, en la práctica no se pueden llevar a cabo las técnicas tradicionales de negociación de concesiones recíprocas en el sector servicios ya que inciden muchos otros elementos que se deben tomar en cuenta para negociar.

Varios miembros expresaron que en la mayoría de los países en desarrollo, los servicios son insignificantes en el producto nacional bruto de estos países. También propusieron que se realizara un estudio sobre el papel del comercio de servicios en las economías de los países en desarrollo.

"Otros miembros señalaron que, en lo relativo al nivel de desarrollo, las diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo eran aún mayores en el sector de los servicios que en el de las mercancías. En las negociaciones debían reflejarse todos los intereses de manera equilibrada. No debía establecerse ninguna vinculación entre el progreso de las negociaciones sobre las mercancías y el de las negociaciones sobre servicios, ni debía efectuarse ningún intercambio entre las concesiones en los dos sectores." 92/.

Cabe mencionar que esto ya no se puede dar, ya que se dejó bien establecido que las negociaciones y sus resultados sobre el comercio de servicios se daría en un Acuerdo independiente al Acuerdo existente sobre el comercio de mercancías.

Otro miembro afirmó que debido a que los diferentes sectores de ser-

92/ Ibidem, pág. 5

vicios tenían sus propias características, el acuerdo que se realizara debería tomar en cuenta las características propias de cada sector, es decir, se debería estudiar los problemas al comercio de servicio de una manera sectorial. "Había que proclamar un statu quo de las reglamentaciones inadecuadas. Ello garantizaría también que los participantes no adoptasen medidas destinadas a mejorar sus posiciones negociadoras en el curso de las negociaciones. Debía establecerse una disposición similar al artículo XXIV del Acuerdo General para que los servicios, en el interior de una unión aduanera pudiesen liberalizarse más y más de prisa, que el comercio entre la unión aduanera y de los terceros países."93/

Un miembro hizo referencia a la cuestión de que los países desarrollados han regulado todos los servicios por medio de legislaciones nacionales, más sin embargo, en los países en desarrollo sólo existen reglamentos para los servicios tradicionales, por lo que, esto se debe tomar en cuenta en las negociaciones para que los países en desarrollo amplíen sus regulaciones en materia de servicios que equiparen a todos los sectores involucrados en este comercio. Si bien es una propuesta interesante para los países en desarrollo, en la práctica no podría llevarse a cabo ya que esto tardaría más tiempo del dispuesto para las negociaciones sobre servicios a menos que pararan un determinado tiempo estas negociaciones.

"Dijo también que una secuencia lógica del proceso negociador sería la siguiente: establecimiento de una base fáctica, comunicaciones de las organizaciones internacionales pertinentes, debate de las técnicas y modalidades de negociación, presentación de propuestas, defi-

93/ Ibidem, pág. 6.

nición de un enfoque común de las negociaciones y, por último, negociaciones sobre los textos convenidos previamente."94/

Respecto a los elementos del Programa para la Fase Inicial de las Negociaciones, se dijo lo siguiente:

a) Sobre cuestiones de definición:

Se señaló que el principal problema en esto es la falta de criterios aceptados para definir o clasificar los servicios, por lo que es necesario un concepto unificador para describir a los servicios y distinguirlos de las mercancías.

"Una cuestión importante era la identificación de los diversos tipos de transacciones de servicios. Por ejemplo, algunos servicios considerados como puro comercio transfronterizo, podrán producirse enteramente en un país y ser consumidos por residentes de otros. Algunos servicios se producían en parte en un país y en parte también en el país del consumidor, durante la presencia temporal de un empleado del productor. Algunos servicios se producían esencialmente dentro de las organizaciones centrales de un productor en un país, pero el contacto con el consumidor se producía mediante algún tipo de presencia comercial permanente del productor en el país del consumidor. La capacidad de producir un determinado servicio podía venderse al residente de otro país mediante un acuerdo de licencia o franquicia." 95/

94/ Ibidem, pág 7

95/ Ibidem, pág. 6

Esta situación complicada de los servicios se debe aclarar definiendo cuáles son los límites de los servicios nacionales y cuando ya --- constituyen servicios al extranjero.

b) Sobre cuestiones estadísticas:

Algunos miembros afirmaron que existe un vínculo estrecho entre los problemas de la definición y los de las estadísticas, ya que los datos estadísticos deben guardar relación con las definiciones adoptadas. Para otros miembros, la negociación de un marco multilateral es independiente del desarrollo estadístico para el comercio de servicios. Esto no puede ser cierto, ya que las estadísticas siempre ayudan a saber cuál es la situación económica de los sectores en -- las diferentes economías y ésto, es básico para llevar a cabo cualquier negociación.

Por último, en este índice, se propuso que los países desarrollados proporcionen a la Secretaría del GATT información sobre la compilación de estadísticas. Asimismo, se propuso que la Secretaría del GATT en consulta con otros organismos como el FMI o la UNCTAD, establezcan una técnica uniforme para reunir datos estadísticos sobre el comercio de servicios.

c) Sobre los conceptos generales en los que podrían basarse los principios y normas relativas al comercio de servicios, incluidas las posibles disciplinas para sectores particulares:

Se expresaron opiniones preliminares sobre conceptos como la transparencia, el trato nacional, el trato de nación más favorecida (general

o condicional), la reciprocidad, el acceso a los mercados, los reglamentos, los monopolios públicos, las salvaguardias, las excepciones, los derechos y obligaciones de entidades subordinadas, las consultas y -- la solución de diferencias, y el trato de los países en desarrollo. - "El trato nacional era un principio esencial para garantizar la igualdad de oportunidades competitivas y la expansión del comercio de servicios. Al propio tiempo se reconoció que podían existir objetivos legítimos de trato nacional." 96/ El trato nacional debe entenderse en cuanto al tratamiento de los servicios, pero no en cuanto a la inversión extranjera, ésto debe hacerse hincapie en las negociaciones.

Por otro lado, varios miembros señalaron cómo grandes principios podrían ser enunciados en el Acuerdo sobre crecimiento y desarrollo. - Opinan que el medio más adecuado para llegar a este fin podría ser - a través de la transferencia de tecnología.

d) Sobre el ámbito del marco multilateral para el comercio de - - servicios:

Se señaló que, aunque el ámbito final debía acordarse en las negociaciones, el Grupo de Negociaciones sobre Servicios debía de considerar todos los servicios susceptibles de comercio.

e) Sobre disciplinas e instrumentos internacionales existentes:

No se expresaron opiniones concretas sobre este elemento en esta - - reunión.

96/ Ibidem, pág. 10

- f) Sobre las medidas y prácticas que contribuyen a la expansión - del comercio de servicios o que la limitan, incluidos específicamente cualesquiera obstáculos que perciban los distintos participantes , y a los que puedan ser aplicables las condiciones de transparencia y liberalización progresiva:

Algunos miembros dijeron que un catálogo con prácticas y medidas diversas incluyendo los obstáculos percibidos permitiría una mayor --- transparencia.

Otros miembros opinaron que no podrían estimarse los efectos de las - reglamentaciones en el comercio de servicios hasta que no se definiera lo que se entiende por comercio de servicios. Aún cuando no existe una definición precisa sobre que son los servicios en la práctica internacional del comercio de servicios si se pueden distinguir los - obstáculos existentes para dicho comercio.

7o. Reunión de los Días 8 al 10 de abril de 1987.- Esta fue la séptima reunión del grupo de negociaciones sobre servicios y se siguió analizando los cinco elementos del programa para la fase inicial de las negociaciones.

Un miembro no acepta cualquier marco multilateral del comercio de -- servicios que impida el desarrollo de la capacidad tecnológica de -- los países en desarrollo, ya que estos países generalmente solo pueden exportar un servicio autóctono que es su mano de obra. Esta aseveración debe ser apoyada en las negociaciones por la mayoría de los países en desarrollo.

Otro miembro hizo énfasis en algo que es de sumo interés para los -- países en desarrollo diciendo que "la teoría de las tres etapas de - desarrollo económico, según la cual toda economía nacional pasaba de la agricultura a la industria y de la etapa industrial a una etapa - postindustrial en la que se especializaba en la producción y exporta- ción de servicios no es válida, ya que los datos empíricos lo demue- tran así. El desarrollo de los sectores de producción de servicios, permitía a los países desarrollados seguir progresando en la produc- ción de artículos manufacturados, carecía de fundamento la opinión - de que en el futuro los países desarrollados se especializarían en - la exportación de servicios y los países en desarrollo, o por lo me- nos algunos de ellos, en la exportación de manufacturas. 97/ También puntualizó que no se debe establecer ninguna vinculación entre las - negociaciones sobre el comercio de mercancías y las negociaciones so- bre el comercio de servicios.

a) Sobre las cuestiones de definición:

Un miembro dijo que se debía distinguir entre lo que son los servi- cios como tales, el comercio internacional de servicios y la inver- sión extranjera en sectores de producción de servicios. Así, propu- so que el comercio internacional de servicios se definiera como - -- transacciones de servicios que implicaban una venta transfronteriza de servicios a un consumidor de otro país. La inversión extranjera en industrias productoras de servicios implicaba la transferencia de

97/ RESTRICTED. MTN GNS/8, Grupo de Negociaciones sobre Servicios. Nota sobre la Reunión de los Días 8 al 10 de abril de 1987. Ginebra. (Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay), Secretaría del GATT, 1987, 1a. ed. págs. 1-2

capital para producir servicios en otro país. Esta definición es -- clara de lo que es la inversión extranjera en los servicios y debe-- ría estar presente en los planteamientos de los países en desarrollo.

Otro miembro opinó que debía hacerse una distinción entre lo que es el establecimiento y el comercio de servicios, afirmando que el derecho de establecimiento sobrepasa al marco actual de normas sobre el comercio de mercancías en el Acuerdo General. "El derecho de esta-- blecimiento iba más allá de la obligación de importar, pues entraña-- ba el derecho a invertir en un país extranjero, a producir, a dis-- tribuir y a repatriar los beneficios. Se trataba, pues, de un con-- cepto totalmente distinto de los que habían inspirado las normas -- sobre el comercio de mercancías contenidas en el Acuerdo General. Al utilizar el concepto de comercio de servicios, la Declaración Minis-- terial aprobada en Punta del Este indicaba claramente que el grupo -- no debía abordar asuntos relacionados con la cuestión del estableci-- miento, que constituía un ejemplo de traslado de factores de produc-- ción y no de comercio de servicios. Era esencial, pues en sus delibe-- raciones que el Grupo se ciñera al comercio internacional de servicios, -- es decir, al comercio de servicios a través de las fronteras naciona-- les" 98/

Otro miembro propuso la siguiente clasificación para los servicios:

1.- Servicios destinados al consumo en el mercado interno (por --- ejemplo: las transacciones inmobiliarias, los servicios personales -

98/ Ibidem, pág. 3

y los servicios públicos); 2.- Servicios ofrecidos por residentes de un país a no residentes sin cruzar las fronteras nacionales (por ejemplo: el turismo y servicios de puertos y aeropuertos); 3.- Servicios ofrecidos por residentes de un país a no residentes a través de las fronteras nacionales (por ejemplo: el transporte internacional, servicios internacionales de consultoría, comunicaciones, etc.); - - 4.- Servicios proporcionados a nivel internacional en el marco de relaciones contractuales, como los acuerdos de representación; 5.- Servicios que solo pueden prestarse estableciendo una sucursal o filial en el país en el que deba consumirse el servicio. "Esa categoría -- de transacciones planteaba un problema conceptual respecto de la definición del término (residencia). Si la residencia se definía en -- función de la ubicación geográfica de una empresa, las ventas de -- servicios por una empresa extranjera situada en un país se conside-- rarían parte de las transacciones internas de ese país; si, por el -- contrario, la residencia se definía atendiendo a la nacionalidad -- de la empresa, esa transacción se consideraría como importación de -- un servicio." 99/

Por su parte, otro miembro indicó que para tener éxito en las nego-- ciaciones, se debe dar una definición neutral de lo que son los ser-- vicios, sin involucrar intereses especiales de algunos países como -- era la cuestión de la inversión de los servicios. "La inclusión de -- las cuestiones relacionadas con la inversión que preocupaban especial -- mente a los países en desarrollo haría difícil asegurar que las nego-- ciaciones contribuyeran al desarrollo económico de los países en de--

sarrollo, tal como requería la Declaración Ministerial. En este contexto hizo hincapié en que el objetivo del desarrollo económico debía interpretarse tal como lo veían los propios países en desarrollo. Afirmó también que preparar una lista ilustrativa de los sectores de servicios de interés para los miembros del Grupo no ayudaría probablemente a alcanzar una definición neutral del comercio de servicios.

100/

b) Sobre las cuestiones estadísticas:

Un miembro dijo que "el tiempo de que disponía el Grupo para llevar a cabo su labor era muy inferior al que haría falta para obtener estadísticas fidedignas y relativamente completas. A su juicio no era -- necesaria una mejora importante de las estadísticas para que el Grupo pudiera negociar con éxito un marco multilateral referente al comercio de servicios" 101/.

Al respecto como se menciona antes, las estadísticas si son importantes para una mejor negociación en este foro.

Por otro lado, otro miembro opina lo contrario al anterior considerando "que un problema particular de los países en desarrollo era la carencia de datos estadísticos acerca de las fuentes y destinos de -- sus importaciones y exportaciones de servicios. Su delegación consideraba que la disponibilidad de estadísticas adecuadas era muy importante para el éxito de las negociaciones sobre el comercio de servicios.

102/

100/ Ibidem, pag 6

101/ Ibidem, pag 7

102/ Idem.

Otro miembro dijo que "uno de los problemas fundamentales para la -- comprobación de estadísticas sobre el comercio de servicios era que_ los servicios no se sometieran a los trámites aduaneros. Por lo tanto la información se debía obtener directamente de los productores - y los consumidores de servicios. Otro problema era la desgregación - insuficiente de dichas estadísticas, particularmente en lo referente a los servicios prestados a las empresas. Un tercer problema se refiere al volumen de las transacciones de servicios realizados por fi liales en el extranjero, que representaban una elevada proporción -- del volumen de comercio de servicios. Sus autoridades atribuían gran importancia a la cooperación con otros países en los organismos internacionales apropiados y competentes, para lograr mejores estadísticas en materia de servicios. 103/

- c) Sobre los conceptos generales en los que podrían basarse los - principios y normas relativos al comercio de servicios, in----- cluidas las posibles disciplinas para sectores particulares:

Un miembro propuso en esta reunión que "la función del acuerdo multi lateral debía ser la de constituir un marco en el cual pudieran de-- desarrollarse negociaciones bilaterales entre países interesados. Sin_ embargo, ésto no debía significar negociaciones sectoriales. El grupo podía examinar, con objeto de desarrollar un marco conceptual -- para el acuerdo multilateral, las tareas siguientes: la transparen- cia, la no discriminación y el trato nacional: los procedimientos pa

103/ Ibidem, pág. 9

ra la liberalización, con el consiguiente examen del significado de términos tales como acceso a los mercados y obstáculos al comercio en la esfera de los servicios, y también concesiones y derechos de negociación; la relación entre los sectores públicos y los privados y entre los servicios y las mercancías. El marco multilateral debía reflejar también las distintas situaciones de los países en diferentes niveles de desarrollo económico". 104/

Además, se deberían proveer medidas de salvaguardia y excepciones a las normas multilaterales en sectores específicos. También, opinó que estaba de acuerdo con lo que había declarado otro miembro en el sentido de que las negociaciones no deben tener por objeto poner en tela de juicio la legitimidad de las reglamentaciones nacionales existentes en el sector de los servicios.

La proposición de este miembro es interesante en cuanto que se pudieran llevar a cabo negociaciones bilaterales en el sector servicios -- además de que el Acuerdo tenga principios generales para los servicios, sería conveniente que se realizaran las negociaciones a nivel sectorial ya que cada sector en materia de servicios tiene características muy específicas que se deben tomar en cuenta además de la manera como se lleva a cabo la comercialización en cada sector.

Otro miembro dijo "que un concepto importante que debía tenerse en cuenta era la ventaja mutua, es decir la ventaja mutua para los países y no la ventaja para las empresas individuales... En cuanto al -

104/ Idem

trato nacional, no estaba seguro de que este principio fuera aplicable al comercio de servicios. Si ésta se interpretaba en los términos de su relación con los factores de producción, quizá sería más adecuado abordarlo en el contexto de los tratados bilaterales de -- inversiones." 105/

Si bien la proposición de este miembro es de buena fé, en la práctica no se puede separar a las empresas de las economías nacionales, -- además de tomar en cuenta que los países desarrollados pretenden en estas negociaciones que se beneficien no sólo sus empresas nacionales sino principalmente las transnacionales.

Entre los temas para incluir en un marco multilateral de servicio, -- dijo que pueden ser los siguientes: Las cuestiones de las industrias incipientes, las empresas de comercio del Estado, los mercados comunes, la distinción entre los servicios públicos y los privados y la existencia de ciertos servicios que requieren una reglamentación internacional.

Para un miembro la idea de transparencia se divide en tres aspectos:

El volumen y la estructura del comercio de servicios, las leyes y reglamentos que afectan a ese comercio y la percepción de los obstáculos a dicho comercio por parte de otros países. Afirmó también -- que el concepto de trato nacional se debe entender como en el Ar--- título III del Acuerdo General que se refiere al trato nacional de --

105 Ibidem, pág. 10

los productos, y que se debe tratar en cuanto a los productores de --- servicios, "en el Acuerdo General el principio del trato nacional era un principio subsidiario porque se refería a prácticas diferentes de la aplicación de aranceles, que se reconocían como un instrumento legítimo de protección. En ausencia de un instrumento de protección así reconocido, el trato nacional no era ya un principio subsidiario sino un concepto muy poderoso que supondría la eliminación de toda protección. Pero una eliminación completa de la protección, como la que supondría la introducción inmediata del principio del trato nacional en la esfera del comercio de servicios, sólo podía ser un objetivo a largo plazo. Consideraba pues que el trato nacional no debía incluirse como una obligación en el marco multilateral. Dicho principio debía utilizarse, eso sí, como criterio para juzgar si debían eliminarse o no determinados obstáculos percibidos al comercio de servicios."^{106/}

Otro concepto que consideraba este miembro como apropiado para el -- Acuerdo General de los servicios es el de la "reglamentación apropiada" que se basa en la idea de que la reglamentación de transacciones de servicios es necesaria por lo que las negociaciones deben respetar los objetivos de política, de las leyes y reglamentaciones nacionales aplicables a los servicios.

La transparencia es un concepto que no sólo incluye los tres aspectos que mencionó este miembro, sino también se refiere a la disponibilidad de otras partes contratantes para conocer las legislaciones nacionales de otras partes, así como las reformas que se vayan llevando a cabo pa

^{106/} Ibidem, pág. 11.

ra dichas legislaciones. Esto de manera teórica se puede decir, pero en la práctica supondría tener que publicar todo ésto en el seno del GATT y supondría también grandes gastos económicos. Como se observa este miembro tampoco está de acuerdo en que el concepto del trato nacional se maneje de una manera tendenciosa, es decir, para abrir fronteras en cuanto a inversión extranjera en materia de servicios.

d) Sobre el Ambito del marco multilateral para el comercio de servicios.

Un miembro dijo que no era adecuado realizar una selección a priori de los sectores que se debían incluir en el marco multilateral. "Deben examinarse todos los sectores a la luz de los principios generales que habría que elaborar, y en el curso de este proceso podrían eliminarse los sectores a propósito de los cuales se hubiese determinado que no eran aplicables los principios generales."¹⁰⁷

Sin embargo, otro miembro dijo que no se debería excluir a priori ningún sector, por lo que sería útil disponer de una lista indicativa de los sectores que se podrían abarcar en el marco multilateral.

e) Sobre Disciplinas e instrumentos internacionales existentes:

A este respecto, un miembro dijo y con razón que los instrumentos internacionales más importantes que afectan al comercio de servicios --

107/ Ibidem, pág. 13.

son los sectoriales, como por ejemplo los relativos a las telecomunicaciones, el transporte marítimo y el transporte aéreo; "El futuro marco multilateral debía ser compatible con los instrumentos actuales, lo cual significaría que, o bien el nuevo instrumento debía elaborarse -- fundándose en los ya existentes, o habría que adoptar éstos a aquél. - Por el momento, sus autoridades no excluían ninguna de las dos posibilidades.^{108/}

Por otro lado, varios miembros estuvieron a favor de que se declarara una nota fáctica sobre las disciplinas e instrumentos existentes que afectan al comercio de servicios.

Otro miembro dijo "que era partidario de una definición amplia de la expresión 'disciplinas e instrumentos internacionales existentes', que abarcara los instrumentos bilaterales, inclusive los instrumentos por sectores, los instrumentos regionales (como los mercados comunes, la OCDE, la CEE) y los acuerdos pertinentes del GATT (como los códigos sobre el comercio de aeronaves civiles y las compras del sector público). Debían incluirse también los instrumentos internacionales para la autorregulación de las partes privadas (como el Código de Conducta de las Conferencias Marítimas y la IATA)."^{109/}

Este miembro no compartía la opinión de que debieran aceptarse sin modificación los instrumentos y disciplinas existentes, sino que el Grupo de Negociaciones sobre Servicios los debería de analizar desde el punto de vista de los principios de mercados en que se basa el Acuerdo General.

^{108/} Ibidem, pág. 14.

^{109/} Idem.

f) Sobre las Medidas y prácticas que contribuyen a la expansión del -- comercio de servicios o que la limiten, incluidos específicamente - cualesquiera obstáculos que perciban los distintos participantes, y a las que puedan ser aplicables las condiciones de transparencia y liberalización progresiva:

Un miembro opinó que los reglamentos ya sea nacionales o internacionales no deben considerarse un obstáculo al comercio, sino que con frecuencia la falta de reglamentos era lo que constituía un impedimento a la expansión del comercio.

Otro miembro "hizo suya la opinión de que los reglamentos nacionales - no constituían necesariamente obstáculos al comercio y que la finalidad del análisis de este elemento por el Grupo no era la liberalización mediante la supresión de los reglamentos. Asimismo, compartía la opinión de que el Grupo debía tomar en consideración las prácticas comerciales restrictivas."^{110/}

Este punto debe tomarse muy en cuenta por el Grupo, ya que la manera - para encontrar los obstáculos al comercio de servicios es analizando - los reglamentos nacionales entre otras cosas.

^{110/} Ibidem, pág. 15.

80.- Reunión de los días 29 de junio al 2 de julio de 1987.- Esta fue la octava reunión del Grupo de Negociaciones sobre Servicios bajo la presidencia del Embajador F. Jaramillo de Colombia, como las anteriores se analizaron los siguientes índices:

a) Sobre cuestiones estadísticas:

Antes de la celebración de esta reunión se invitaron a los siguientes representantes de algunas organizaciones internacionales para explicar la labor desarrollada de dichas organizaciones en materia de estadísticas sobre el comercio de servicios. Asimismo, presentaron una declaración por escrito sobre el mismo tema. Dichos representantes son los siguientes:

De la oficina de Estadística de las Naciones Unidas (UNSO), el Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (UNCTC), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

El representante de la UNSO dijo "que al ser insatisfactorias las estadísticas sobre servicios, la UNSO había iniciado en 1985 un programa para mejorarlas. En el programa general de trabajo se concedía gran prioridad a tres aspectos, a saber: i) la preparación de clasificaciones de actividades y productos dentro de las industrias de servicios; ii) la mejora del cálculo de los índices de cantidad y precio respecto de los servicios; y iii) la mejora del cómputo del comercio exterior de servicios".^{111/} Posteriormente, la UNSO enviaría a las partes contratantes un cuestionario para obtener mayor información sobre las prácticas nacionales en materia de servicios. Sobre esto, dicha organiza-

111/MTN, GNS/9, Grupo de Negociaciones sobre Servicios. Nota sobre la reunión de los días 29 de Junio al 2 de Julio de 1987. Ginebra (Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay) Secretaría del GATT, 1987, la. Ed. pág. 3

ción elaborará un informe con un proyecto de directrices sobre esta materia.

Por su parte el FMI ya había propuesto desde antes revisar su Manual de Balanza de Pagos junto con el Grupo de Trabajo entre Secretarías para la revisión del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas. A inicios del año 1987, el FMI patrocinó una reunión de un grupo de Expertos sobre las transacciones del sector exterior.

"El Grupo de Expertos acordó que se utilizaría una lista normalizada de servicios como base de una presentación armonizada de estadísticas sobre el comercio internacional de servicios, tanto en la balanza de pagos como en las cuentas nacionales. En una reunión que se celebraría a finales de año se examinarían algunas propuestas provisionales sobre la clasificación de los servicios en la balanza de pagos". 112/

Por otra parte, el representante de la UNCTAD dijo que su Organización era más usuaria que productora de estadísticas. "La base de datos sobre los servicios existentes incluía datos internacionalmente comparables referentes al comercio y la producción de servicios y al empleo en este sector. El objetivo de mejorar esos datos sólo se podría alcanzar a largo plazo fundándose en lo que se hubiera hecho en el plano nacional y perfeccionando los datos". 113/

También propuso que se establezca un foro para intercambiar dicha información.

112/ Idem.

113/ Idem.

El representante del UNCTC dijo que el Centro recopilaba datos sobre las inversiones extranjeras directas (IED) y sobre las empresas transnacionales y que sus fuentes de información eran las estadísticas sobre balanza de pagos del FMI, las estadísticas nacionales y los informes de empresas muy grandes. "Las disparidades existentes entre los distintos países en lo que se refería a definiciones, alcance y métodos de recopilación de datos sobre IED constituían graves limitaciones a los esfuerzos por reunir, comparar y analizar las corrientes y niveles existentes de tales inversiones en el plano internacional".^{114/} Asimismo, el representante explicó que el Centro utilizaba la definición de IED del FMI, la cual considera la inversión directa una participación del 10% o más en el capital de una empresa extranjera.

Por su parte, un miembro dijo que, "puesto que no era la finalidad del Grupo establecer una base de datos, debía iniciarse una cooperación en los planos regional e internacional para mejorar las estadísticas, con la participación de los países en desarrollo. Aunque las estadísticas sobre los servicios eran insuficientes, constituían un apoyo indispensable en las negociaciones, dada la importancia de determinar el efecto neto de éstas en la economía."^{115/} Así, también mencionó que las comunicaciones internacionales vislumbraban que, aún cuando las estadísticas que realizan cumplen una función importante, éstas no tienen relación directa con la labor que está realizando el Grupo de Negociaciones sobre Servicios, por lo que se tenía que aumentar el esfuerzo en la cooperación internacional. En este sentido, los países deben aclarar qué tipo de estadísticas necesitan para las negociaciones sobre servicios y en cuánto tiempo podrían estar disponibles, ya que es-

^{114/} Ibidem, pág. 4.

^{115/} Idem

te elemento puede influir para que se paren las negociaciones o tarden más tiempo.

Otro miembro dijo que en las reuniones internacionales que se han celebrado hasta ahora sobre las estadísticas en materia de servicios, no se han tomado en cuenta los intereses de los países en desarrollo ya que no estaban debidamente representados, por lo que el desequilibrio geográfico debe corregirse lo más rápido posible. Así, dijo que "en su país, donde se aplicaban controles de cambio, se conocía el efecto de las actividades de servicios en la balanza de pagos, puesto que el sistema bancario oficial tenía constancia de todas las importaciones de servicios pagadas en moneda extranjera. No ocurría lo mismo con las exportaciones de servicios en la medida en que los beneficios percibidos en el extranjero no se repatriaban sistemáticamente. Debía procurarse llegar a un conocimiento más profundo del comportamiento económico de cada uno de los sectores de servicios."^{116/} Los países en desarrollo deben conjuntar sus intereses en estas negociaciones y también deben realizar una labor de cooperación entre ellos mismos a través de algún organismo internacional o bien de manera independiente para saber el comportamiento económico de cada uno de los sectores de servicios como lo menciona este miembro.

Otro miembro dijo que "como la falta de estadística viables impediría la utilización de las técnicas tradicionales de negociación en lo tocante al intercambio de concesiones cuantificables, probablemente se necesitara recurrir a técnicas de negociación no tradicionales. Respaldo la opinión de que si bien no era una condición sine qua non

^{116/} Ibidem, pág. 5.

para las negociaciones el disponer de estadísticas mejores, ello agilizaría el proceso." 117/ Aun cuando existieran estadísticas viables para las negociaciones sobre servicios, no se podría utilizar las técnicas tradicionales de negociación ya que en los servicios influyen muchos otros elementos que no se pueden cuantificar.

Por otro lado, el representante de la UNSO volvió a participar en esta reunión y dijo que ya habían celebrado dos reuniones patrocinadas por la oficina, con una participación de diez países. Dijo que posteriormente se incorporarían a los países en desarrollo. Para resolver la cuestión de la definición de los servicios, mencionó que se debían celebrar consultas entre usuarios y productores para establecer algunas convenciones ya que no existe una definición científica sobre qué son los servicios. Enviarían cuestionarios para obtener datos, los examinarían con expertos de varios países y estima que al final de 3 o 4 años podrían mejorar el cómputo del comercio internacional de los servicios, pero piensa que es demasiado optimista creer que se logrará una mejora sensible de estadísticas en un periodo de 10 años.

Como se observa, la mejora en la definición y en la cuantificación sobre los servicios va a ser un proceso tardado, por lo que nos hace pensar esto que estas negociaciones que se están llevando en el marco del GATT son algo prematuras y benefician en gran parte a los países desarrollados y no así a los países en desarrollo.

Varios miembros del Grupo de Negociaciones sobre Servicios propusieron que se establezca un grupo de trabajo sobre estadísticas en materia de

117/ Idem.

servicios, al mismo tiempo que el trabajo que está llevando a cabo este Grupo. En el grupo de trabajo podrían participar las organizaciones internacionales y regionales interesadas en el tema.

Respecto a las comunicaciones y las ponencias de los representantes de las organizaciones internacionales, el Presidente destacó cuatro elementos importantes:

1o.- Opina que parece haber consenso sobre la necesidad de mejorar las estadísticas sobre el comercio y la producción de servicios.

2o.- Cierta número de instituciones nacionales e internacionales consideraba importante mejorar las estadísticas y realizaban este objetivo a medida de sus posibilidades en cuanto a recursos. Se sugirió, que - para poder realizar una mejora en las estadísticas, se requería de una cooperación internacional por medio de la creación de un centro de enlace o foro para tales fines.

3o.- El GNS debía de estar en condiciones de ver cómo podría influir - en la labor en curso de mejora de las estadísticas y determinar sus necesidades para las negociaciones.

4o.- Se refiere a la cuestión de la prestación de asistencia técnica a los países en desarrollo para mejorar sus estadísticas sobre el comercio de servicios. "Habida cuenta de todo ello, tenía la impresión de que el GNS podía volver a tratar de los problemas relacionados con las estadísticas en sus próximas reuniones y que las delegaciones debían - celebrar consultas informales acerca de la forma de proseguir su labor. El Presidente agradeció a los representantes de las cuatro organizacion

nes sus exposiciones y observaciones". 118/

b) Sobre los conceptos generales en los que podría basarse los principios y normas relativos al comercio de servicios, incluidas las posibles disciplinas para sectores particulares:

En relación a este elemento, se expresaron varias opiniones acerca de los conceptos de la transparencia y la no discriminación. Sobre el concepto de la transparencia, un miembro expresó "que existían diferentes sistemas de transparencia en los planes nacionales. La transparencia no debía significar únicamente el envío de notificaciones. Una de las principales penalidades debería ser proporcionar información sobre el marco legislativo de los diversos sectores de servicios y sobre los mecanismos disponibles para formular observaciones acerca de las normas y reglamentos en vigor." 119/ Como se mencionó antes, para realizar este propósito, se va a tener un gran costo financiero.

Otro miembro dijo que la propuesta como se quería manejar el concepto de la transparencia en el comercio de servicios sobrepasa a las disposiciones vigentes del GATT referentes al comercio de mercancías. Expresó que la idea de notificar los reglamentos nacionales de los servicios al Acuerdo General no puede ser una obligación, ya que dicha obligación sólo puede considerarse en relación con los obstáculos al comercio de servicios. "También parecía difícil aceptar obligaciones en materia de celebración de consultas y solución de diferencias en relación con medidas reglamentarias en proyecto, pues ello implicaría -

118/ Ibidem, pág.9

119/ Idem

aceptar la intervención externa en la legislación nacional. Las ideas expuestas iban mucho más allá del mandato y de los objetivos de negociación del Grupo. En la etapa actual, no era posible considerar el documento sobre la transparencia como una base para las negociaciones." 120/ La propuesta del concepto de transparencia para los servicios por parte de los países desarrollados, perjudicaría a los países en desarrollo ya que no existiría libertad para realizar proyectos de ley a nivel nacional y esto agrede a la soberanía nacional. Si bien, el ser miembro del GATT significa el apoyo a la apertura comercial, no significa la intervención extranjera en el comercio de mercancías y servicios.

Complementando la aseveración del miembro anterior, otro miembro expresó que estaba en contra de la afirmación expuesta por otros miembros de que las reglamentaciones nacionales ocasionaban a menudo distorsiones al comercio, ya que ésto no coincide con la interpretación de los objetivos de la Parte II de la Declaración Ministerial. "Además, el concepto de debido procedimiento legal funcionaba a nivel nacional, pero pretender aplicarlo a nivel internacional era ambicioso y revolucionario. La cuestión no consistía en restringir las facultades de gobiernos soberanos, sino más bien en lograr que el proceso normativo fuera más transparente y eficaz mediante la aplicación de ciertos principios." 121/

En consecuencia, la transparencia sólo se debe aplicar a aquellas leyes o reglamentos que pueden ocasionar efectos desfavorables en el co-

120/ Ibidem, pág. 10

121/ Idem

comercio de servicios.

Otro miembro, al contrario de la opinión del anterior expresó "que el acuerdo marco debería abarcar el concepto de transparencia en toda su extensión y que la transparencia debería probarse en conexión con sectores de servicios específicos". 122/

Por otro lado, el miembro que distribuyó la comunicación sobre el concepto de la no discriminación, señaló que el trato de la cláusula de la nación más favorecida incondicional se refiere a la extensión a terceras partes de las ventajas de las medidas de liberalización del comercio acordadas bilateralmente. Sin embargo, el trato de la cláusula de la nación más favorecida condicional significa que las partes en el acuerdo tienen que llevar a cabo concesiones recíprocas para obtener las ventajas de las medidas aplicables del acuerdo. Afirmó que "en un sentido jurídico estricto, en el Acuerdo General se preveía un trato de nación más favorecida condicional, puesto que era preciso ser miembro del mismo para poder disfrutar de sus ventajas. En el comercio de servicios, la cuestión clave era la aplicación no discriminatoria de las ventajas del acuerdo a todos sus miembros, en particular aunque no exclusivamente en lo tocante al acceso al mercado." 123/

El mismo miembro, opina que "una de las cuestiones básicas en las negociaciones no era si se concedía o no el trato de la nación más favorecida, o un acceso no discriminatorio, sino más bien de qué manera podía garantizarse el principio de no discriminación cuando hubiera que decidirse respecto a un número limitado de nuevos proveedores." 124/

122/ Ibidem, pág. 11

123/ Ibidem, pág. 12

124/ Idem

El trato de la cláusula de la nación más favorecida incondicional como se maneja en el GATT y como lo enuncia el miembro anterior, es muy difícil manejar ese concepto para el comercio de servicios por la gran disparidad que tienen éstos en su desarrollo en cada sector ya sea para los pertenecientes a los países desarrollados o de los países en desarrollo. Por lo que sería más conveniente que se negociara en términos de una nación más favorecida condicional. Por otra parte, este concepto debe utilizarse para el comercio de servicios y no en cuanto a los productores.

c) Sobre el ámbito del marco multilateral para el comercio de servicios y a las disciplinas e instrumentos internacionales existentes;

No se expresaron opiniones concretas en esta reunión sobre este elemento.

d) Sobre las medidas y prácticas que contribuyen a la expansión del comercio de servicios o que la limiten, incluidos específicamente cualesquiera obstáculos que perciban los distintos participantes y a las que puedan ser aplicables las condiciones de transparencia y la liberalización progresiva:

Un miembro hizo distribuir a las partes una comunicación relativa a un catálogo de obstáculos a las exportaciones de servicios, por lo que varios miembros señalaron que sus respectivos gobiernos tenían la intención de realizar encuestas análogas.

"Algunos miembros dijeron que, en su opinión, si bien el GNS necesita tener una idea clara de lo que constituía un obstáculo al comercio de servicios, el mandato del Grupo no comprendía la refundición de los catálogos nacionales disponibles en un catálogo mundial de obstácu

los al comercio de servicios. Careciendo de parámetros definidos, un catálogo mundial de ese tipo sería absolutamente prematuro. Además, en el documento no se establecían distinciones claras entre las diferentes categorías de servicios ni se hacía separación alguna entre los servicios que requerían establecimiento de inversiones y los que no lo necesitaban. Antes de confeccionar un catálogo así, era esencial examinar en el GNS las cuestiones de metodología y conceptos." 125/

El miembro que distribuyó la comunicación dijo que sería mejor utilizar y adaptar los sistemas existentes de clasificación de obstáculos a las exportaciones de servicios a elaborar unos nuevos. Y además agregó, que la lista de obstáculos no era en absoluto una lista de negociación pues era prematuro señalar prioridades y objetivos a ese respecto.

9o.- Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales a Nivel Ministerial, Montreal, diciembre de 1988.

Esta reunión fue muy importante ya que en ella se establecieron todos los avances que se han tenido no sólo en el comercio de servicios, sino también en el de mercancías. En esta reunión sólo participan los Ministros representantes de las partes contratantes.

Los ministros decidieron que este mismo Comité de Negociaciones Comerciales a nivel Ministerial celebrara otra reunión en la primera semana de abril de 1989, y se señalaron que las negociaciones se terminarían

125/ ibidem, pág. 14

como se había previsto en la Declaración Ministerial de la Ronda Uruguay en el año de 1990.

Sobre el comercio de servicios dijeron que "los trabajos relativos a la definición deberán desarrollarse sobre la base de que el marco multilateral podrá abarcar el comercio de servicios que implique movimiento transfronterizo de servicios, movimiento transfronterizo de los factores de producción cuando tal movimiento sea indispensable para los proveedores". 126/

Asimismo, convinieron en que los intereses de las partes contratantes se deben equilibrar, así, se deben incluir los sectores de interés para las exportaciones de los países en desarrollo y se podrán excluir sectores que no sean de interés para los participantes.

Como se observa de lo anterior, se está incluyendo en el comercio de servicios no sólo las exportaciones o importaciones de estos servicios sino también lo relativo a la inversión extranjera en servicios.

Opinan los Ministros, que los siguientes principios deben incluirse en el Acuerdo Multilateral sobre servicios:

Transparencia.- "Las disposiciones deberán garantizarse que se facilite información con respecto a la totalidad de las leyes, reglamentos y directrices administrativas, así como a los acuerdos internacionales - relativos al comercio de servicios de los que los signatarios sean par

126/ MTN. TNC/7 (MIN), Comité de Negociaciones Comerciales. Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales a Nivel Ministerial. Montreal (Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay) Secretaría del GATT, 1988, la. Ed. pág. 42.

tes, mediante descripciones adecuadas referentes a su divulgación.^{127/}
 Como ya se había dicho antes, este concepto implicaría un gran costo para las partes contratantes el estar divulgando cualquier legislación en materia de servicios en el marco del GATT, por lo que se debe llegar a un acuerdo para poder practicar este concepto.

Liberalización Progresiva.- "En las negociaciones deberán establecerse normas, modalidades y procedimientos del acuerdo marco multilateral que permitan la liberalización progresiva del comercio de servicios, respetando debidamente los objetivos de las políticas nacionales, con inclusión de disposiciones que contemplen la aplicación de principios a sectores y medidas. Deberán también establecerse disposiciones para nuevas negociaciones después de la Ronda Uruguay." ^{128/}

Se menciona también que estos procedimientos para liberar progresivamente el comercio de servicios, deberán ser flexibles para los países en desarrollo, es decir, para que liberalicen en menor grado algunos de los sectores de los servicios que tengan una incidencia mayor en sus economías nacionales. Este punto que mencionan los Ministros es muy importante para los países en desarrollo y debe estar presente a lo largo de las negociaciones sobre servicios por parte de los negociadores de los países en desarrollo.

Trato Nacional.- "Queda entendido que trato nacional significa que las exportaciones y/o los exportadores de servicios de un signatario recibirán en el mercado de cualquier otro signatario con respecto a to

^{127/} Ibidem, pág. 43

^{128/} Idem

das las leyes, reglamentos y prácticas administrativas, un trato no me nos favorable que el dispensado a los servicios o proveedores de servi cios nacionales en el mismo mercado."^{129/}

Este concepto sí debe utilizarse respecto al trato nacional que se le dé a los servicios que entren a ese país de otras partes, pero no debe interpretarse en cuanto a los proveedores extranjeros en dicho país, - ya que eso es incumbencia de la inversión extranjera y no del comercio exterior.

Participación creciente de los países en desarrollo.- "El marco deberá prever la creciente participación de los países en desarrollo en el co mercio mundial y la expansión de sus exportaciones de servicios, me - diante en particular en fortalecimiento de su capacidad nacional en ma teria de servicios y de su eficacia y competitividad".^{130/} Para lo - - grar esto, los Ministros sugieren que las disposiciones del Acuerdo de ben facilitar el acceso a otros mercados para los sectores de interés en los países en desarrollo. Este punto es de interés mencionarlo en - las negociaciones sobre servicios por parte de los países en desarro- - llo, sin embargo, no se menciona qué disposiciones podrán utilizarse - para lograr este objetivo.

Situación en Materia de Reglamentación.- "Se reconoce que los gobier nos reglamentan los sectores de servicios, por ejemplo, mediante la - concesión de derechos exclusivos en determinados sectores o la imposi ción de condiciones a las operaciones de las empresas dentro de sus -

^{129/} Idem

^{130/} Ibidem, páq. 44.

mercados para proteger a los consumidores, y en aplicación de políticas macroeconómicas." 131/ Asimismo, mencionan que existe asimetría en las diferentes reglamentaciones de los distintos países, por lo que reconocen el derecho de los países en desarrollo para establecer nuevas reglamentaciones. En otras palabras, para explicar lo anterior de bemos decir que cuando se iniciaron las negociaciones sobre servicios en el marco del GATT, los países en desarrollo se encuentran en gran desventaja en materia de reglamentaciones nacionales sobre servicios en sus economías en comparación con las reglamentaciones de los países desarrollados. Esta situación se dejó ver por parte de la mayoría de los países en desarrollo para que no se llevaran a cabo negociaciones sobre servicios, este comentario entre otros no resultaron convincentes para los países desarrollados. Pero, ahora bien este problema y una posible solución sería el de que los países en desarrollo pidieran un tiempo aceptable para remediar dicha situación y parar un determinado tiempo estas negociaciones para lograrlo.

Por último, los Ministros concluyeron que "el Grupo de Negociaciones sobre Servicios deberá procurar reunir, para finales de 1989, los elementos necesarios para un proyecto que permita la celebración de negociaciones encaminadas a la ultimación de todas las partes del marco multilateral y su entrada en vigor para el final de la Ronda Uruguay". 132/

En el próximo capítulo, analizaremos los diferentes sectores de servicios que existen en México, para ver de qué manera México puede nego-

131/ Idem

132/ Ibidem, pág. 45

ciar en esta Ronda Uruguay, analizaremos también la posición preliminar de los países desarrollados y de los países en desarrollo en esta misma Ronda para poder concluir de que manera podría beneficiar o perjudicar a México el firmar este próximo Acuerdo sobre Servicios en el marco del GATT.

CAPITULO IV. MEXICO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS

1. Diversos Sectores de los Servicios en México

México se caracteriza por tener una economía dominada en gran parte - por los servicios, esto lo podemos comprobar al observar que éstos generan el 62% del PIB total de nuestro país.

De forma sectorial, los servicios participan en la economía nacional de la siguiente manera, según cifras de la Secretaría de Programación y Presupuesto: Comercio (21.3%); alquiler de inmuebles (6.3%); transportes (5.7%); administración pública y defensa (3.7%); "Otros servicios" (3.3%); servicios médicos (3.0%); servicios de educación (2.9%); restaurantes y hoteles (2.5%); servicios financieros (2.9%); restaurantes y hoteles (2.5%); servicios financieros (2.2%); comunicaciones (2.0%); servicios profesionales (1.5%) y servicios de esparcimiento (0.7%).

Respecto al crecimiento de los servicios en la economía nacional, observamos que el mayor crecimiento se dió en el periodo de 1978 a 1981, esto a consecuencia del auge petrolero, posteriormente se redujo por la crisis económica existente.

CRECIMIENTO DEL SECTOR SERVICIOS (en porcentos)

	(71-75)	(76-77)	(78-81)	82	83	84	85	86
Comercio	6.5	2.5	9.0	-1.9	-10.0	3.0	1.8	-5.2
Construcción	8.6	4.6	12.4	-5.0	-18.0	3.4	2.3	-6.1
Transportes y Comunicaciones	12.2	5.8	13.2	-3.7	-4.8	6.4	2.7	2.9

	(71-75)	(76-77)	(78-81)	82	83	84	85	86
Servicios Financieros, Seguros e Inmuebles.	5.7	3.8	4.8	2.9	2.1	2.9	2.5	-2.4
Servicios Sociales y personales.	6.7	4.7	7.4	4.4	0.3	3.2	-0.5	1.1

FUENTE: INEGI

En México, la economía de los servicios es reciente, ya que es en el año de 1970 cuando adquieren una participación mayor del 50% del PIB y del empleo.

Por su parte, los países desarrollados como ya se ha mencionado anteriormente, tienen una gran participación de los servicios en sus economías domésticas como se puede observar en el siguiente cuadro:

PAIS	PARTICIPACION EN EL PIB/PNB	PARTICIPACION EN EL EMPLEO TOTAL
CANADA	63	64
CEE	58	58
FINLANDIA	52	53
JAPON	56	56
SUECIA	62	65

FUENTE: GATT, MDF/1, pág. 18.

En relación a la participación de México en el comercio internacional -

de servicios, podemos observar que es el principal exportador e importador entre los países de ingreso mediano alto respecto al PIB como se puede notar en el siguiente cuadro. Sin embargo, en las exportaciones de servicios no factoriales representa el 6% del PIB que está muy por debajo de los países tales como Singapur, Jordania y Panamá.

COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS: 1981

	PAISES BAJOS INGRESOS	PAISES MEDIANO- BAJO	PAISES MEDIANO- ALTO	PAISES INDUSTRIALES
% de export. totales	2%	5%	20%	73%
% de import. totales	3%	8%	19%	70%
Principales exportadores (volumen)	China India	Egipto Filipinas Tailandia	México Singapur Jordania	E.U.A. R.U. Francia
Principales importadores (volumen)	China India	Indonesia Nigeria Tailandia	México Yugoslavia	R.F.A. Japón
Principales exportadores (como porcentaje del PIB)	Haití 6% Sri Lanka 6%	Jamaica 15% Túnez 3% Egipto 10%	Singapur 65% Jordania 31% Panamá 29%	Austria Noruega Bélgica

FUENTE: D.I. Riddle, "The Coming of the Post Industrial Society; a venture in social forecasting", pág. 110.

Así, en nuestro país "el servicio que mayores ingresos proporciona es el turismo, tanto al interior del país como en las zonas fronterizas. En segundo lugar se encuentran los servicios por transformación o industria de maquila de exportación. Esta es la industria de subcontrata-

ción internacional en la cual se importan insumos, se les agrega valor y se reexportan al país de origen. En tercer lugar, se encuentra el rubro de "otros servicios" que es una cuenta compensatoria, pero que incluye, entre otros, los servicios de construcción e ingeniería y perforaciones petroleras.

Finalmente se encuentran los transportes diversos, que en una gran proporción están constituidos por transporte carretero y, en mucha menor medida, ferroviario hacia los países fronterizos".^{133/}

El siguiente cuadro nos muestra la participación de los diferentes sectores de los servicios en la economía nacional:

^{133/} Mateo, Fernando de. México: El Sector Servicios, Informe Preliminar. México, D.F., CEPAL, 1987, 1a. ed., pág. 75.

PRODUCTO INTERNO BRUTO
Millones de pesos de 1970

		1 9 8 5 Pre.	1
TOTAL NACIONAL		<u>911 544.1</u>	<u>100.0</u>
G.D. 5	Electricidad	16 831.5	1.9
61	Electricidad	<u>16 831.5</u>	<u>1.9</u>
G.D. 6	Comercio, restaurantes y hoteles	217 153.4	23.8
62	Comercio	<u>194 116.0</u>	<u>21.3</u>
63	Restaurantes y hoteles	23 037.4	2.5
G.D. 7	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	69 764.2	7.7
64	Transporte	<u>52 014.1</u>	<u>5.7</u>
65	Comunicaciones	17 750.1	2.0
G.D. 8	Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	95 436.0	10.5
66	Servicios financieros	<u>20 151.5</u>	<u>2.2</u>
67	Alquiler de inmuebles	75 284.7	8.3
G.D. 9	Servicios comunales, sociales y personales	138 814.6	15.2
68	Profesionistas independientes	<u>13 891.8</u>	<u>1.5</u>
69	Servicios educativos	26 648.8	2.9
70	Servicios médicos	27 836.5	3.1
71	Servicios de esparcimiento	6 230.4	0.7
72	Otros servicios	30 296.2	3.3
73	Administración pública y defensa	33 910.9	3.7
SUBTOTAL		537 999.7	59.1

NOTAS: I.N.E.C.I. (...)

PRODUCTO INTERNO BRUTO

En millones de pesos, a precios de 1970

Estructura porcentual

RAMA	GRUPO	1982	1983	1984	1982	1983	1984
TOTAL NACIONAL		903838.6	856173.6	897647.4	100.0	100.0	100.0
GRAN DIVISION 5		14554.1	14655.0	15745.1	1.6	1.7	1.8
61		14554.1	14655.0	15745.1	1.6	1.7	1.8
	610	14554.1	14655.0	15745.1	1.6	1.7	1.8
GRAN DIVISION 6		250032.3	207034.4	213217.9	25.5	24.2	24.0
62		201608.3	180027.4	197009.6	22.3	21.0	21.1
63		28474.0	27007.0	26209.3	3.1	3.2	3.0
	620	201609.3	180027.4	197009.6	22.3	21.0	21.1
	621	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	630	18841.1	16882.0	15356.7	2.1	2.0	1.8
	631	8139.5	8616.0	8771.6	0.9	1.0	1.0
	632	1443.4	1509.0	1580.0	0.2	0.2	0.2
GRAN DIVISION 7		67086.2	63859.6	67940.6	7.4	7.5	7.7
64		51240.2	49399.6	51303.3	5.7	5.7	5.8
65		15846.0	15460.0	16637.3	1.8	1.8	1.9
	640	4222.3	4473.7	4686.6	0.5	0.5	0.5
	641	9486.8	9955.0	10171.2	1.0	1.2	1.1
	642	24223.9	21065.7	22681.6	2.7	2.5	2.6
	643	1423.5	1358.8	1479.6	0.2	0.2	0.2
	644	5107.7	4855.4	5413.1	0.6	0.6	0.6
	645	6776.0	6686.0	6876.2	0.7	0.8	0.8
	650	592.7	534.6	512.1	0.1	0.1	0.1
	651	277.5	310.8	270.1
	652	14279.0	13878.2	15055.6	1.6	1.6	1.7
	653	697.8	736.4	794.5	0.1	0.1	0.1
GRAN DIVISION 8		88624.8	90481.2	93096.5	9.8	10.6	10.5
66		18634.2	19147.5	19854.8	2.1	2.2	2.2
67		69990.6	71333.7	73241.7	7.7	8.3	8.3
	660	12744.9	13496.8	14159.8	1.4	1.6	1.6
	661	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	662	5889.3	5650.7	5695.0	0.7	0.7	0.6
	670	48671.2	50520.7	52137.4	5.4	5.9	5.9
	671	19473.1	18927.9	19174.0	2.2	2.2	2.2
	672	1846.3	1885.1	1930.3	0.2	0.2	0.2
GRAN DIVISION 9		134643.8	135095.1	137483.2	14.9	15.8	15.7
68		13863.8	13230.0	13319.5	1.5	1.5	1.6
69		24369.8	25721.5	26572.6	2.7	3.0	3.0
70		26327.0	26391.8	27393.3	2.9	3.1	3.1
71		7799.1	6924.4	6831.6	0.9	0.8	0.8
72		32598.2	29690.5	30196.5	3.4	3.5	3.4
73		31605.9	32656.9	34379.7	3.5	3.8	3.9
	680	2060.6	7448.0	7672.8	0.8	0.9	0.9

Inyección de ... (continúa)

A continuación se analizarán los principales sectores de los servicios en México:

1.1 Las Telecomunicaciones

En el año de 1940 se publica en el Diario Oficial de la Federación la "Ley de Vías Generales de Comunicación" la cual representa el inicio de la reglamentación de las telecomunicaciones en México, la cual establece que el Estado es el que se encarga de la construcción, establecimiento y explotación de estas vías. Asimismo, en esta Ley se faculta a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para concesionar los servicios en este sector para cubrir las necesidades de la economía nacional (Art. 8).

Las telecomunicaciones en México se desarrollan principalmente con los siguientes acontecimientos:

- El establecimiento del telégrafo (1851)
- La instalación de la primera línea telefónica (1879)
- La instalación de los servicios de radiodifusión (1921)
- El establecimiento del facsímil (1940)
- La televisión (1950)
- El establecimiento del télex (1956)

Así, tenemos entre los servicios públicos concesionados a la telefonía, la radiodifusión, la radiotelefonía móvil, los sistemas de televisión por cable y restringida, música continua y portadora común; entre los servicios permisionados tenemos a las transmisiones móviles, remotas, la teleinformática privada, la radiotelefonía privada, servicio móvil aeronáutico y enlaces estudio planta.

Según estadísticas de la Dirección General de Telecomunicaciones de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, en el año de 1985 los porcentajes de los ingresos registrados por la prestación de servicios de telecomunicaciones, fueron los siguientes: el 38% correspondió al servicio de télex; el 27% al servicio de voz (radio), el 10% a premios y mensajes de giros con los Estados Unidos y el 7% al servicio de televisión.

Dentro de las telecomunicaciones en México tenemos al sistema nacional de microondas como el eje principal de éstas, pero también tenemos el sistema de estaciones terrenas, las estaciones de Tulancingo, la red de transmisión telegráfica, la red nacional de radiomonitores y mediciones, las estaciones para radiocomunicación marítima y el Centro de Conmutación ubicado en la ciudad de México. Para ejemplificar la importancia del sistema de microondas, se observa que en "el servicio telefónico público concesionado a las empresas paraestatales: Teléfonos de México, S.A. de C.V., Telefónica Nacional, S.A. de C.V. y Teléfonos del Noroeste, S.A. de C.V., se presta a través de la red telefónica que es la más extensa a nivel nacional, contando con más de 7.5 millones de aparatos telefónicos en servicio, de los cuales el 93% cuentan con servicio automático y 3.5 millones de líneas telefónicas. Cerca de 6,200 poblaciones se enlazan para más de 30 millones de kilómetros de circuitos de larga distancia sobre una red de microondas que cubre la mayor parte del territorio nacional."^{134/}

Así, los principales centros de la Nación que agrupan más del 50% de las líneas telefónicas disponibles son el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey.

^{134/} SECOFI. Importancia de la Telemática y las Nuevas Tecnologías de las Comunicaciones en el Desarrollo Económico. México, D.F. Secretaría de Comunicaciones y Transportes 1987, la ed. -

Asimismo, la Dirección General de Telecomunicaciones proporciona el servicio de télex a 199 localidades, con una capacidad de 24,000 abonados, existiendo en la actualidad 17,000 usuarios.

Cabe recordar que "casi todas las centrales telefónicas son de tecnología de conmutación espacial, aún cuando ya se ha iniciado la introducción de centrales de conmutación digital. Actualmente se cuenta con 67 centrales en la ciudad de México y se planean 15 nuevas centrales para 1990. Asimismo, se han programado 38 nuevas centrales SPC-digitales y más de dos millones de líneas digitales para los próximos 6 años."^{135/}

El siguiente cuadro nos muestra la situación existente del servicio telefónico en México:

SERVICIO TELEFÓNICO

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	1980	1983	1985
<u>Servicio General</u>				
Aparatos telefónicos en servicio	Aparato (Mil)	5 013	6 373	7 325
Líneas telefónicas conectadas	Línea (Mil)	2 720.8	3 328.0	3 712.0
Poblaciones con servicio telefónico	Población	4 395	5 052	5 476
Densidad telefónica ^{1/}	No. ap/100 hab.	6.85	8.65	9.30
Conferencias urbanas ^{1/}	Conferencia (Mil)	2 176	2 662	2 964
Conferencias de larga distancia nacionales ^{1/}	Conferencia (Mil)	402.4	520.5	608.4
Conferencias de larga distancia internacionales ^{1/}	Conferencia (Mil)	47.3	52.0	25.5
<u>Telefonía rural</u>				
Total de localidades servidas ^{2/}	Localidad	4 217	5 427	6 198
Localidades comunicadas promedio ^{3/}	Localidad	4*	26	104
- Habitantes beneficiados	Habitante	60 9	19 370	64 144
Localidades comunicadas por hilo físico ^{3/}	Localidad	1.	28	47
- Habitantes beneficiados	Habitante	81 4*	18 474	34 242
Longitud de líneas (desarrolladas)	Kilómetro	36	223	389
<u>TELERESERVACIONES</u>				
Capacidad de cómputo	Mensaje (Mil)			445 794
Servicios proporcionados	Reservación (Mil)			15 258
Personas servidas	Persona (Mil)			15 478

^{1/} Se consignan datos estadísticos no acumulados

^{2/} Incluye datos acumulados y resultados de Teléfonos de México

^{3/} Se consignan incrementos anuales sólo de la SCT

N. D. No disponible

FUENTE: Secretaría de Comunicaciones y Transportes

Las centrales de télex son de tipo electrónico. La red actual tiene -- una configuración malla-estrella con centrales nodales en el Distrito - Federal, Monterrey, Hermosillo, Guadalajara y Coahuila de Zaragoza.

Debido a la creciente demanda de los servicios de las telecomunicacio-- nes en el año de 1985 el Gobierno Federal decide lanzar el Satélite Mo-- relos I en el mes de junio y al Satélite Morelos II en noviembre de ese mismo año.

Así, con el fin de controlar las comunicaciones espaciales, se elaboró un reglamento para cumplir este objetivo, reformándose a consecuencia - de esto el Artículo 28 Constitucional y el Artículo II.

Actualmente, toda la red de telecomunicaciones se realiza mediante el - uso de Morelos I y a través del Intelsat IV, utilizando este último uní - camente cuando se presenta exceso en la demanda del servicio, sistema - SPADE.

Respecto al servicio de télex, éste es el que mayor ingreso reporta por servicios de telecomunicaciones y por lo tanto es el que ha venido cre-- ciendo más aceleradamente que los otros servicios de telecomunicaciones como lo muestra el siguiente cuadro:

RED NACIONAL DE TELEX

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	1980	1983	1986
Centrales Télex	Central	64	64	52 ^{1/}
Poblaciones enlazadas a la red ^{2/}	Población	47	67	102
Capacidad de líneas - de usuarios	Línea	11,477	23,055	26,000
Líneas de abonado conectadas	Línea	9,909	13,853	16,500

^{1/} La disminución de las centrales se debe a que se sustituyeron por -- concentradores electrónicos.

^{2/} Se refiere a poblaciones enlazadas con barras de larga distancia.

FUENTE: IV Informe de Gobierno

Por otro lado, hay que hacer mención que la televisión es uno de los -- servicios que mayor uso hacen del Satélite Morelos I para la conducción de señales, tanto a nivel nacional, como internacional.

Respecto al servicio telegráfico, tenemos 2,453 oficinas en operación, de las cuales 797 son telefónicas, 97 radiotelegráficas, 54 radiofóni-- cas y las restantes administrativas. Este servicio cubre a más de - - 2,000 poblaciones a través de 47,000 kms. de longitud de líneas telegrá-- ficas.

"A través del servicio telegráfico internacional se tiene comunicación con 193 países, teniendo enlace directo con 16 naciones. El volumen de mensajes manejados en 1986 ascendió a 425 mil, equivalentes a 22 millo-

nes de palabras. Mediante el uso de los circuitos vía satélite se manejan más de 22 mil mensajes radiotelegráficos y más de 31 mil mensajes - radiotelefónicos." ^{136/}

Por último, debemos mencionar que el Sector Central también lleva a cabo conducción de señales de comunicación radio marítima y teleinformática. Respecto a los servicios de la teleinformática los que registran mayor demanda son el Sistema de Telereservaciones (TERE), y los sistemas TELEPAC e INFONET.

Cabe mencionar que México ha participado en materia de telecomunicaciones en 13 reuniones, asambleas o seminarios internacionales desde el año de 1984.

Actualmente, el 16 de mayo de 1989 entró en vigor el Reglamento de la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera. Este Reglamento tiene como propósito incrementar y acelerar la inversión en México, tanto nacional como extranjera, con el propósito de generar mayor empleo e incrementar el crecimiento en la economía, entre otras cosas.

Este Reglamento ha sido criticado fuertemente por los partidos de oposición de nuestra Nación, ya que opinan que es anticonstitucional y que va en contra de nuestra soberanía nacional.

Como por ejemplo, el Subcoordinador de la Fracción Parlamentaria del PARM dice que "no es posible que una regulación secundaria como es el -

^{136/} Mateo, Fernando de. Op. Cit., pág. 98.

Reglamento, permita o no, a capricho de los funcionarios, el manejo de la inversión extranjera, que muchas veces puede manejarse de acuerdo -- con sus muy particulares intereses."^{137/}

Si bien es interesante la polémica de este nuevo Reglamento, no es de materia de interés para este trabajo; sin embargo, especificaremos en qué grado se encuentra la apertura del sector servicios en materia de inversión extranjera. Así, en la regulación específica y general, para la Inversión Extranjera Directa con base en la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas y Productos específica que para la instalación de Telecomunicaciones "se requiere la resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera participe en estas actividades en forma mayoritaria" ^{138/}, por lo que se puede participar con más del 49% de capital extranjero para este sector.

^{137/} Pérez, Alberto. La Inversión Extranjera, Parte Vital para el Desarrollo de cualquier Nación. México, D.F., El Financiero, 29 de Junio, 1989, pág. 4.

^{138/} SECOFI. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. México, D.F., Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, mayo 1989, 1a. ed., pág. 24.

1.2 El Transporte Marítimo

El sector del transporte marítimo tiene una gran importancia a nivel mundial principalmente en lo comercial. Así, "la trascendencia del transporte marítimo para el comercio mundial, radica en que ese medio de comunicación, desde comienzos de la segunda mitad del presente siglo, ha absorbido aproximadamente el 85% del volumen total de las cargas objeto del intercambio internacional" ^{139/}. Es por esta razón, que a los países desarrollados les interesa liberalizar a este sector.

En nuestro país el transporte marítimo no ha tenido un gran desarrollo, debido a varios factores. Uno de ellos es que la mayor parte de nuestro comercio exterior es hacia los Estados Unidos; y esto se explica por su cercanía geográfica; pero bien, primero pasemos a definir que es la marina mercante en México. La marina mercante en México son "...todas las industrias marítimas y comerciales que, de una y otra forma, se dedican a la explotación de todo tipo de embarcaciones y entes flotantes en el mar. La marina mercante se compone de la legislación nacional e internacional, organismos internacionales, autoridades nacionales, puertos, astilleros, empresas armadoras y trabajadores" ^{140/}

Así, nuestra marina mercante "está integrada por una industria de construcción y reparación naval; un programa de formación y capacitación de oficiales y tripulantes y, un conjunto de leyes, normas y reglamentos que tienden a garantizar la soberanía de la nación sobre sus costas, --

^{139/} Medina, Oscar. Importancia Actual del Transporte Marítimo para el Comercio Intralatinoamericano. México, D.F., S.R.E., Direc. Gral. para América Latina y el Caribe, s.n.p., 1989, pág. 1.

^{140/} Salgado y Salgado, José E. "La Marina Mercante" Apuntes de la Cátedra de Derecho Mercantil Marítimo. México, s.n.c., s.n.p., pág. 82.

sus puertos y su navegación."^{141/}

Respecto a las autoridades marítimas que participan en nuestra marina mercante, se establecen en la "Ley de Navegación y Comercio Marítimos" de 1963^{142/} en el Libro Segundo, Capítulo I, Artículos 15 y 16:

"Art. 15. La Suprema autoridad marítima radica en el Ejecutivo Federal.

Art. 16. La autoridad marítima se ejerce:

I. Por la Secretaría de Marina, directamente o por conducto de las Superintendencias de Operación Portuaria, de las Capitanías de Puerto y de las Delegaciones de la propia Secretaría según se determine por ésta.

II. Por los cónsules mexicanos en el extranjero.

III. Por los capitanes de buques nacionales en los términos puestos por esta ley."^{143/}

Los buques mercantes "son considerados como nacionales los que son propiedad de mexicanos, de sociedad o empresas mexicanas y los construidos en la República o adquiridos en el extranjero por mexicanos de nacimiento o nacionalización o por compañías o sociedades que estén constitui-

^{141/} SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector Servicios en México. México, D.F. UNCTAD/PNUD/SECOFI, s.n.p. Noviembre, 1988, pág. 1.

^{142/} Dicha Ley está contenida en el Código de Comercio y Leyes Complementarias. México, D.F., Ed. Porrúa, 1983, 41 Ed., pág. 475-544.

^{143/} Ley de Navegación y Comercio Marítimos. Op. Cit. págs. 491-492. Dicha Ley se encuentra en el Reglamento para el Abanderamiento y Matrícula de los Buques Mercantes Nacionales del 11 de agosto de 1947.

das conforme a las leyes del país."^{144/}

Este reglamento se modificó, estableciendo que las empresas navieras podrán inscribir en el Padrón de Abanderamiento buques de bandera extranjera, pero éstos no deberán exceder en tonelaje o en valor a los que operen con bandera mexicana. "Asimismo, podrán inscribirse en el Padrón aquellas embarcaciones adquiridas en propiedad que no puedan abanderarse y matricularse mexicanas por falta de tripulación mexicana. También, podrán inscribirse las embarcaciones fletadas por las empresas para ser operadas durante el período de construcción de embarcaciones nuevas adquiridas por las propias empresas."^{145/}

Cabe mencionar que en México se otorgan un número de estímulos tanto a las empresas armadoras nacionales como a los usuarios de naves mexicanas, así como para la construcción, adquisición y reparación de naves mexicanas.

Pero esto no sólo pasa en nuestro país, sino que el otorgamiento de subsidios en la construcción naval es una práctica común en todo el mundo.

Así, "en 1982 los subsidios de construcción en Estados Unidos alcanzaron 349.1 millones de dólares y los subsidios de operación ascendieron a 401 millones."^{146/} Esta situación de apoyo a la construc-

^{144/} Esta modificación se encuentra en el Reglamento del Padrón de Abanderamiento Mexicano del 7 de marzo de 1986.

^{145/} Estos estímulos se señalan en la Ley de Subvenciones a la Marina Mercante Nacional del 11 de diciembre de 1930.

^{146/} SECOFI. Los Conceptos Básicos del Transporte Marítimo y la Situación de la Actividad en América Latina. México, D.F., SECOFI/CEPAL, 1986, 2a. ed., pág. 80.

ción naval se verá afectada en los resultados de las negociaciones - sobre cuestiones marítimas en el GATT, ya que las partes tratarán de no seguir fomentando dicha clase de subsidios.

Continuando con el marco jurídico que existe en nuestro país para el negocio marítimo, mencionaremos a:

- La Ley de Navegación y Comercio Marítimo (L.N.C.M.). Esta Ley fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 21 de noviembre de 1963 y "representó en ese momento un gran avance técnico al separar del Código de Comercio ese apartado tan extenso e importante; sin embargo, resulta incongruente con la realidad, llena de errores jurídicos descuidando los aspectos, características y condiciones que México ha aceptado al ratificar convenios internacionales."^{147/} Un ejemplo de lo anterior se da "al confundir términos jurídicos con otros no aplicables en materia marítima, tal es el caso de cuando se habla 'del arrendamiento de las naves', en lugar de decir 'de los contratos de fletamento' y establecer sus diferentes formas."^{148/} Esta ley tiene muchos otros errores pero no se analizarán en el presente estudio por no ser de interés para la presente investigación. Los artículos que nos interesa resaltar son los siguientes:

Artículo 53: "La navegación marítima se divide en navegación de altura y navegación de cabotaje. La segunda queda reservada exclusi-

^{147/} Medina, Oscar J. El Comercio Triangular Internacional y el Transporte Marítimo como una de sus causas en el Comercio Exterior de México. México, D.F., U.N.A.M. (Tesis para obtener el título de Licenciado en Relaciones Internacionales, 1985, s.n.p. pág. 110.

^{148/} Ibidem, pág. 111.

vamente a las embarcaciones mexicanas..."^{149/}

Asimismo, el Art. 53 bis, dice que: "están reservados de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, las actividades de transporte marítimo nacional."^{150/}

Con ésto observamos que los resultados de las negociaciones sobre -- transporte marítimo en el marco del GATT van a ser decisivas en la -- modificación del marco jurídico nacional relativas a estas cuestiones.

En el mismo artículo 53, se establece que: "...La Secretaría de Marina, en casos excepcionales y cuando el interés público lo exija, fijará rutas de navegación así como el número y tonelaje de las embarcaciones que deban realizar determinado tráfico. Las medidas que en ejercicio de esta facultad se dicten, estarán en vigor mientras dure la causa o causas que los motivaron."^{151/}

Cabe mencionar que las dependencias de la Secretaría de Marina pasarán a formar parte de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes en el año de 1977 a través de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

^{149/} "Ley de Navegación y Comercio Marítimos". Op. Cit., pág. 500.

^{150/} Idem

^{151/} Idem

- La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Art. 27. "La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional corresponde originalmente a la Nación"^{152/}

A través del artículo anterior, se establece el dominio del estado en sus aguas nacionales.

Respecto al Derecho Laboral, el artículo 32 establece que:

"Para pertenecer a la Marina Nacional de Guerra o a la Fuerza Aérea y desempeñar cualquier cargo o comisión en ellas, se requiere ser mexicano por nacimiento. Esta misma calidad será indispensable en capitanes, pilotos, patrones, maquinistas, mecánicos y, de una manera general, para todo el personal que tripule cualquier embarcación o aeronave que se ampare con la bandera o insignia mercante mexicana.

Será también necesaria la calidad de mexicano por nacimiento para desempeñar los cargos de capitán de puerto y todos los servicios de practicante comandante de aeródromo, así como todas las funciones de Agente Aduanal en la República."^{153/}

Con la actual negociación, será necesario incluso la modificación de este artículo de la Constitución por lo menos para los pilotos, patrones, maquinistas, mecánicos, etc., que vayan a laborar en los buques

^{152/} Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México, - Ed. Porrúa, LXXVI ed., 1984, pág. 22.

^{153/} Ibidem, pág. 39.

extranjeros con una alta tecnología, aunque posean bandera mexicana. Otra alternativa sería la de que los países desarrollados lleguen a acuerdos de cooperación con los países en desarrollo para que se capaciten a los técnicos de estos países.

Una de las funciones, entre otras, del Ejecutivo que se establecen en la fracción 13o. del Artículo 89 de esta Constitución, es la de: "Habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y -- fronteras y designar su ubicación." 154/

En la fracción primera del Art. 118 se prohíbe a los Estados de la -- Federación:

"...establecer derechos de tonelaje, ni otro alguno de puertos; ni -- imponer contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones." 155/

Podemos mencionar también como marco jurídico del transporte marítimo en México a la Ley de Vías Generales de Comunicación del 30 de diciembre de 1939 en la que se trata todo lo referente a las comunicaciones por agua; es decir, "establece normas sobre permanencia en -- puerto, amarre y abandono de embarcaciones, despacho de las mismas, servicio de inspección naval, servicios de pilotaje y maniobras complementarias, accidentes marítimos, policía de puertos, astilleros, diques y varaderos y señales marítimas." 156/

154/ Ibidem, pág. 73.

155/ Ibidem, pág. 102.

156/ SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector Servicios en México; -- Resumen Transporte Marítimo. México, D.F., UNCTAD/PNUD/SECOFI, s.n.p., 1988, pág. 7.

Otra legislación es la Ley para el Desarrollo de la Marina Mercante Mexicana de 1981 que como su nombre lo dice, trata de apoyar el desarrollo de la Marina Mercante Mexicana, y a la vez con esto fomentar el intercambio comercial con otros países, a través de los estímulos fiscales y apoyos financieros, de la formación y capacitación del personal que integra las tripulaciones; de la reserva de carga y construcción y de la reparación de embarcaciones en astilleros nacionales.

Asimismo, "La Ley para el Desarrollo de la Marina Mercante dispone que se reserve determinado transporte de carga de altura para que sólo puedan realizarlo buques de empresas navieras mexicanas, esto es, buques de bandera mexicana o inscritas en el Padrón de Abanderamiento Mexicano de marzo de 1986."^{157/}

Aunque este tipo de legislaciones tratan de proteger a la flota mexicana en el extranjero, observamos que la participación de ésta en el tráfico de bienes es muy reducida, por lo cual las negociaciones sobre el transporte marítimo deben tener por objeto que ésta tenga un desarrollo real y una mayor participación a futuro.

Esta situación no sólo se da en México sino también en Latinoamérica, ya que su participación es del 3.07% del total mundial de buques en el año de 1983; y tuvo un registro de 12.4 millones de Toneladas de Registro Bruto (T.R.B.) en comparación con los 403.4 millones de T.R.B. a nivel mundial.

^{157/} Ibidem, pág. 8.

A continuación se presenta un cuadro del estado que guardaba la Flota Mercante de América Latina en 1988:

<u>LAS FLOTAS MERCANTES IBEROAMERICANAS EN 1988</u>					
PAIS	NUM. DE UNIDADES	T.R.B.	T.P.M.	EDAD PROMEDIO EN AÑOS	% SOBRE EL TRB. TOTAL
BRASIL	342	5'923,119	9'823,517	9.6	47.6
ARGENTINA	141	1'717,683	2'677,683	13.9	13.8
MEXICO	90	1'177,148	1'784,576	11.4	9.5
VENEZUELA	76	936,353	1'399,498	10.5	7.5
CUBA	93	729,148	1'037,849	11.5	5.9
PERU	45	498,605	790,328	14.0	4.0
CHILE	38	491,525	786,784	15.7	4.0
ECUADOR	51	400,649	575,114	13.4	3.2
COLOMBIA	34	349,424	495,763	12.8	2.8
URUGUAY	10	106,944	177,568	15.4	0.9
REP. DOMINICANA	8	39,419	66,349	19.1	0.3
PARAGUAY	20	30,260	33,243	18.0	0.2
BOLIVIA	1	9,610	15,765	11.0	0.1
NICARAGUA	2	9,272	14,301	24.5	0.1
COSTA RICA	4	9,221	14,859	19.7	0.1
GUATEMALA	1	4,217	6,450	19.0	0.0
TOTAL	956	12'432,600	19'699,650	11.3	100.0 %

FUENTE: LA MARINA MERCANTE IBEROAMERICANA 1988, BUENOS AIRES, ARGENTINA; 1989; INSTITUTO DE ESTUDIOS DE LA MARINA MERCANTE IBEROAMERICANA. (tomado de Medina, Oscar. Importancia Actual -- del Transporte Marítimo para el Comercio Intralatinoamericano, México, D.F., S.R.E. Dirección General para América Latina y El Caribe, s.n.p., 1989, pág. 1.)

La participación de la flota mercante mexicana a nivel mundial se da como se presenta en los siguientes cuadros:

ANO	TONELAJE DE REGISTRO BRUTO	NUMERO DE EMBARCACIONES
1975	1'149,000	15'554
1976	1'252,700	16,914
1977	1'279,400	18,098
1978	1'552,400	19,380
1979	1'639,600	21,038
1980	1.845,300	22,836
1981	2'105,600	25,160
1982	2'326,200	26,869
1983	3'039,206	28,578
1984	3'235,550	29,204

FUENTE: Dirección General de Marina Mercante de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

NOTA: Las cifras anteriores sólo se refieren a las embarcaciones - grandes y pequeñas de nacionalidad mexicana, faltan los buques mayores.

Cabe hacer notar que aún cuando ha sido ascendente anualmente esta - participación, no ha sido lo suficientemente significativa para poder decir que ha tenido un gran crecimiento nuestra flota mercante.

FLOTA MERCANTE MAYOR MEXICANA*

AÑO	T.R.B.	NUMERO DE EMBARCACIONES		
		SECTOR ESTATAL	SECTOR PRIVADO	TOTAL
1973	364,301	26	20	46
1974	397,181	29	20	49
1975	471,549	34	21	55
1976	516,907	36	26	62
1977	545,876	37	26	63
1978	616,046	40	27	67
1979	721,128	47	25	72
1980	868,186	49	24	73
1981	862,524	52	19	71
1982	1'044,887	55	29	84
1983	1'263,607	60	34	94

"FUENTE: Revista del Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana. Buenos Aires/Argentina; Ed. IEMMI; 1973-1983.

Otra información más reciente del Instituto de Bremen dice que "México ocupaba el lugar número 40 en 1985; conforme a Review of Maritime -- Transport 1986 de UNCTAD que toma como fuente el Lloyd's Register, México ocupa el lugar 35. Ambas fuentes sitúan a México en el tercer lugar de América Latina después de Brasil y Argentina."^{158/}

La flota mercante mexicana está constituida por las siguientes embarcaciones como en cualquier otro país:

^{158/} Ibidem, pág. 4.

- Carboneros
- Petroleros
- Fruteros
- Frigoríficos
- Cisternas
- Transbordadores
- Portacontenedores
- Roll-on/Roll-off
- Porta barcazas: "lash", "bacat" y "sea bee"
- OBO (Ore-bulk-oil)
- OSO (Ore-slurry-oil)
- Pesqueros
- Delfines especiales (hospitales, fábricas- diques flotantes, dragas, remolcadores, buques-faro, dragas, remolcadores, entre otros)
- Yates
- Buque multipropósito o "freedom".

Según cifras de la SECOFI, a finales de 1988 la participación de la -- flota mexicana en el comercio interior y exterior del país por el volu men de carga que se maneja, el 21% se transportó en embarcaciones de - bandera mexicana; el 4% del tráfico de altura y el 60% del cabotaje.

Hay que mencionar también, que México se incorpora al transporte multi modal en esta última década a través del Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional que se publicó en el Diario Oficial de la Fe- deración en el mes de agosto de 1982 y solamente una empresa en México maneja esta clase de transporte. Aún cuando México ya se incorporó a esta nueva etapa en el transporte marítimo, existen muchas deficien- - cias el el servicio portuario para atender a este tipo de transporte.

Los puertos que hay en nuestra nación son los siguientes:

DENTRO DEL PACIFICO:

En el Golfo de California:

- Rosarito, Baja California Norte
- Ensenada, Baja California Norte
- Morro Redondo, Baja California Norte
- Isla de Cedros, Baja California Norte
- San Carlos, Baja California Sur
- San Marcos, Baja California Sur
- Pichilingüe, Baja California Sur
- La Paz, Baja California Sur
- Guaymas, Sonora
- Mazatlán, Sinaloa

Resto del Pacífico:

- Puerto Vallarta, Jalisco
- Manzanillo, Colima
- Lázaro Cárdenas, Michoacán
- Acapulco, Guerrero
- Salina Cruz, Oaxaca
- Puerto Madero, Chiapas

DEL LITORAL DEL GOLFO DE MEXICO:

- Tampico, Tamaulipas
- Tuxpan, Veracruz
- Veracruz, Veracruz
- Coatzacoalcos, Veracruz

- Pajaritos, Veracruz
- Minatitlán, Veracruz
- Dos Bocas, Tabasco
- Cayo Arcas, Campeche
- Progreso, Yucatán

Los servicios portuarios se encuentran bajo la jurisdicción de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, la cual define tres tipos de servicios portuarios:

- a) En construcción e instalación
- b) Para atender el aprovisionamiento al buque
- c) Para el manejo de cargamento

Asimismo, establece que los puertos sólo pueden ser de administración estatal o de administración descentralizada. Sin embargo, Veracruz y Tampico se encuentran administrados por empresas de servicios portuarios bajo concesión. Esto se justifica por el Art. 45 de esta misma Ley que dice: "En los puertos, los particulares podrán solicitar concesiones para constituir obras de atraque e instalaciones complementarias y para establecer la administración privada de las mismas, la -- cual se limitará en las operaciones para el manejo de los productos -- del concesionario.

Las concesiones determinarán los requisitos, duración y causas de terminación de las mismas.

Las autoridades competentes ejercerán sus funciones en el área conce-

sionada."159/

En este mismo artículo donde dice que en las instalaciones sólo se -
deben operar productos del concesionario, se convierte esto en una -
limitante en la participación privada para la incisión, ampliación -
y modernización del sistema portuario.

Respecto a la jurisdicción sobre inversión extranjera en materia de
puertos, en el nuevo Reglamento de la Ley para promover la Inversión
Mexicana y regular la Inversión Extranjera, se establece que la admi-
nistración de puertos marítimos, lacustres y fluviales queda reserva-
da exclusivamente a los mexicanos. De esta manera, los puertos si-
guen protegiendo a la soberanía nacional.

Los principales puertos son los siguientes: Manzanillo ó Lázaro Cár-
denas por los cuales trafican más de las dos terceras partes de la -
carga de importación.

En Tampico, Coahuila y Veracruz se desembarca el 90% del total -
por ese litoral.

Por último, los puertos más importantes para el comercio exterior no
petrolero son: Santa Rosalía, Manzanillo, Lázaro Cárdenas, Guaymas
y Mazatlán en el Pacífico. Tampico, Coahuila y Veracruz en el
Golfo.

159/ Ley de Navegación y Comercio Marítimo. Op. Cit. pág. 498.

Hay que mencionar que "los puertos mexicanos vinculados con el comercio exterior se han quedado rezagados en lo relativo a la modernización del equipo necesario para el tráfico de contenedores y otros sistemas modernos de unitarización de carga. Los puertos mexicanos no cuentan con servicios de información computarizada que permita la programación de la carga contenedorizada, ni la ubicación de los propios contenedores, o con equipos suficientes y adecuados para su manejo."^{160/}

Con relación a las empresas navieras mexicanas existentes, son las siguientes:

1. Cemento Guadalajara
2. Cfa. Naviera Minera del Golfo
3. Dirección General del Servicio de Transbordadores
4. Naviera Armamex
5. Naviera Cerralvo
6. Naviera Coatzacoalcos
7. Naviera Continental
8. Naviera Cozumeleña
9. Naviera de Villa Rica
10. Naviera Delmex
11. Naviera San Andres
12. Naviera Mexicana Santa Eugenia
13. Naviera Mexicana Santa Paula
14. Naviera Tolteca
15. Naviera Transoceánica
16. Operadora Marítima Anáhuac

^{160/} SECOFI. Op. Cit. págs. 13-14.

17. Petroflota
18. Pemex
19. Petronaves
20. S.C.T.
21. Tecomar
22. Trans-Mar de Cortés
23. Transportación Marítima de Yucatán
24. Transportación Marítima Mexicana
25. Transportación Marítima Peninsular
26. Transportadora de Cortés
27. Transportadora de Sal
28. Transportadora Jorge, A.C.
29. Transportadora Marítima del Golfo
30. Transportes de Cabotaje

Hay que mencionar que "la flota mercante mexicana no mueve arriba del 15% del volumen del comercio exterior, debiendo las compañías nacionales fletar buques extranjeros para cumplir los compromisos contraídos con los usuarios de este tipo de transporte."^{161/}

Existe también dentro del transporte marítimo otra figura jurídica -- que son las agencias marítimas y que en la Ley de Navegación y Comercio Marítimo del 10 de enero de 1963, define a esta figura como agente consignatario de buques:

"Se entiende por agente consignatario de buques, a la persona física

^{161/} Medina, Oscar J. *Op. Cit.*, pág. 96.

o moral que con el caracter de mandatario mercantil, atiende en el territorio nacional, por cuenta y orden de un naviero, una o varias de sus operaciones relativas a uno o diversos buques de su representado; o a nombre de éste celebra contratos de transporte por agua, para personas, mercancías o efectos, en los términos de la carta de encargo expedida por la empresa naviera. Los conceptos de agente marítimo y de agente naviero, se consideran equivalentes al de agente consignatario de buques."162/

Las funciones del agente marítimo son las siguientes: 163/

- Atender el buque o buques designados.
- Ayudar al despacho de la embarcación, una vez concluidas las operaciones de carga y descarga de la misma.
- Asistir al Capitán y demas personal de las embarcaciones que le son enviadas.
- Obtener cargas para los buques que le son enviados.
- Cuidar los servicios que se prestan al armador, así como a terceros.

162/ "Ley de Navegación y Comercio Marítimos." Op. cit., págs. 535-536.

163/ Salgado y Salgado, Jose E. "La Explotación Comercial y Marítima del Buque." Apuntes de la Catedra de Derecho Marítimo. México, s.n.e., s.d.p., págs. 35-36.

- Recibir las mercancías, de acuerdo con la documentación respectiva.
- Otorgar por orden y cuenta del armador y/o del capitán del buque - los conocimientos de embarque a los cargadores, así como las pólizas de fletamento que correspondan.
- Cobrar los fletes obtenidos por el armador, tanto en las cargas de entrada como de salida.
- Pagar los gastos que haga por cuenta del armador en la atención de los buques que éste le envía.
- Atender las reclamaciones que reciba y resolverlas, de acuerdo con las instrucciones que sobre el particular le dé el armador.
- Representar legalmente al armador en el país donde el agente marítimo esté establecido.
- Elaborar la documentación sobre carga y pasajeros que se hayan obtenido en los puertos nacionales.
- E informar de todos los impuestos, derechos, recargos y multas que sufran las embarcaciones del armador representado, señalando sus - causas.

Las agencias marítimas que operan en el país, son las siguientes:

1. Agencia Marítima Mexicana, S.A.

2. Agencia Naviera de México, S.A. de C.V.
3. Agencia Transoceánica de Vapores, S.A.
4. Agencias Generales Marítimas, S.A. de C.V.
5. Agencias Marítimas del Pacífico, S.A.
6. Agencias Marítimas Latinoamericanas, S.A.
7. Delfín y Compañía, S.A.
8. González Zorrilla, S.A.
9. Incotrans Norsemex, S.A.
10. K'Line de México, S.A. de C.V.
11. Línea Naviera Mexicana, S.A.
12. López Hermanos, S.A.
13. Navemar, S.A. de C.V.
14. Representaciones Marítimas, S.A.
15. Representaciones Transpacíficas, S.A. de C.V.
16. Servicios Oceánicos, S.A.

Respecto a la construcción naval en nuestro país, la única empresa -- que produce este tipo de construcción es "Astilleros Unidos, S.A.", - su único cliente corresponde al sector estatal y sólo ha construido - 7 barcos de más de 1,000 T.R.B., lo que equivale a un 1.8% del tonelaje que navega bajo pabellón mexicano.

Existen también alrededor de 120 astilleros pero generalmente son talleres de reparación.

La razón por la cual el sector privado no ha construido sus buques en esta empresa, es por la falta de tecnología existente en nuestro país.

Actualmente en el Reglamento de la Ley para promover la Inversión Me-

xicana y regular la Inversión Extranjera, se ha liberalizado en algunos rubros la legislación para este sector, así:

Para el Servicio de Transporte Marítimo de Altura, se requiere la resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, para que la inversión extranjera participe en estas actividades en forma mayoritaria.

Para el Servicio de Transporte Marítimo de Cabotaje, es actividad reservada a mexicanos.

Para el Servicio de Remolque en Altamar y Costero, es actividad reservada a mexicanos.

Para el Servicio de Transporte Fluvial y Lacustre, es actividad con regulación específica en las que se permite la participación de la inversión extranjera hasta con el 49 por ciento del capital de las sociedades.

Para el Servicio de Transporte en el Interior de Puertos, es actividad con regulación específica en las que se permite la participación de la inversión extranjera hasta con el 49 por ciento del capital de las sociedades.

Para el Servicio de Alquiler de Embarcaciones Turísticas, se requiere la resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera participe en estas actividades en forma mayoritaria.

Como se observa de lo anterior, el Gobierno Mexicano ya ha liberalizado en cierta forma el transporte marítimo, por lo cual, en estas negociaciones que se llevan a cabo liberalizar totalmente a este sector sería perjudicial para la seguridad económica y para la soberanía nacional; ya se ha explicado la mínima participación de la flota mercante en el comercio exterior pero esto no es justificación para una apertura mayor, debido a que los países desarrollados protegieron a este sector en el tiempo en el cual lo desarrollaron, es por eso, que buscan una expansión hacia los países en desarrollo. Las posibles opciones podrían ser que los rubros que se liberalicen se tenga una seguridad por medio de la legislación que habría una transferencia de tecnología real hacia estos últimos países. Un ejemplo de lo anterior, es que México ha rechazado varias veces propuestas por parte de los países desarrollados para un desarrollo multinacional del Istmo de Tehuantepec como alternativa terrestre al Canal de Panamá, ya que perjudica la soberanía nacional en este territorio.

1.3 El Transporte Carretero

El transporte carretero en México es regulado por la Ley de Vías Generales de Comunicación, que a través de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes concede la explotación de servicios públicos de autotransporte únicamente a mexicanos por nacimiento y a sociedades constituidas por los mismos conforme a las leyes del país.

"Dentro del autotransporte mexicano co-existen dos tipos; el público y el privado. En el autotransporte público, el servicio puede ser -- ofrecido por el Estado o por particulares, pero tiene la característica de que está a disposición de cualquier usuario que lo solicite. -- Así, su naturaleza pública proviene del uso y no de la propiedad. Por el contrario, el autotransporte privado corresponde a las empresas -- usuarias (industriales, agrícolas, etc.) que realizan el servicio haciendo uso de su propia flota de vehículos."^{164/}

Existen también los organismos descentralizados "Camino y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos" y "Servicios de Transportación Terrestre del Aeropuerto Internacional de la ciudad de México" -- que operan a este sector. Existe también la "Comisión Consultiva del Autotransporte" que coordina a las entidades del sector público que pertenecen a esta actividad del transporte y tenemos a la "Comisión Coordinadora de Programas de Transporte" constituida por los sectores público, privado y social para poder atender la demanda de este servicio.

^{164/} SECOFI. "Resumen el Transporte Carretero en México". Estudio Nacional sobre el Sector Servicios en México. México, D.F., UNCTAD/PNUD/SECOFI, s.n.p., Noviembre, 1988, pág. 8.

Con relación al crecimiento del autotransporte en la economía nacional, mencionaremos que según cifras oficiales, "desde 1954 y hasta 1981, tanto el PIB como el producto del sector transporte muestran incrementos en términos reales (considerando precios de 1970). Sin embargo, en 1982, 1983 y 1986 el PIB muestra un decrecimiento. También el transporte decreció en esos años: 6.5% en 1982; 5.5% en 1983 y 5.12% en 1986."^{165/} Lo anterior se explica debido a la crisis mundial que se empezó a generar desde el año de 1982; ésto afectó en gran medida al crecimiento del sector servicios y de los otros sectores en la economía del país. Asimismo, el autotransporte se vio afectado por la recesión económica mundial.

Respecto al comercio internacional de los servicios de transporte carretero y servicios conexos, la balanza de pagos nos muestra una participación reducida de éstos. "En términos absolutos, México tiene un saldo negativo en el flujo de divisas que se obtienen de los servicios de transporte. Por ejemplo, en 1985 ingresaron 554 millones de dólares, pero se pagaron 2,620 millones de dólares y hay tendencia a empeorar esa relación."^{166/}

Como otros sectores de servicios, este sector no se encuentra desarrollado en nuestra economía por lo que podría afectar a las empresas mexicanas una liberalización en este rubro.

En el período de 1980 a 1986, las carreteras que más se construyeron fueron de tipo rural; posteriormente las carreteras alimentadoras, -

^{165/} Ibidem, págs. 1-2

^{166/} Ibidem, pág. 5

luego caminos vecinales y por último carreteras troncales, pero aún existen pequeñas localidades en nuestro país que no cuentan con este servicio.

El siguiente cuadro nos muestra el estado en que se encuentra la infraestructura de las carreteras en México:

<u>LONGITUD Y ESTADO SUPERFICIAL DE LA RED CARRETERA</u>				
<u>C O N C E P T O</u>	<u>UNIDAD DE MEDIDA</u>	<u>1980</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
Longitud por tipo de camino	kilómetro	212 626	216 618	225 684
Federal	"	42 521	44 211	45 041
Cuota	"	932	932	950
Estatad	"	49 302	52 182	55 988
Vecinal ^{1/}	"	3 194	1 420	^{1/}
Rural	"	83 268	88 445	94 275
Brechas	"	33 409	29 430	29 430
<u>SEGUN SU ESTADO SUPERFICIAL</u>				
Terracería	"	24 755	27 502	N.D.
Revestimiento	"	87 562	89 132	N.D.
Pavimentado de dos carriles	"	65 920	69 499	N.D.
Pavimentado de cuatro carriles	"	1 000	1 255	N.D.

^{1/} La red de caminos vecinales quedó incorporada a la de carreteras estatales a partir de 1984.

N.D. = No disponible

FUENTE = IV Informe de Gobierno

Respecto a la red férrea "se observa que se ha pasado de tener 1.2 km. de camino por cada kilómetro de red férrea en 1952 a 1.92 en 1960; 2.92 en 1970 y 8.65 en 1985.

Los camiones de carga han pasado de 154,413 en 1952 a 2'128,057 en -- 1985. ^{167/}

^{167/} Idem.

Como se observa, los tipos de transporte que se han descrito han tenido crecimiento en estos últimos 30 años, pero sin embargo, éste no ha sido suficiente ya que esta infraestructura tiene un nivel inferior de lo que se requiere para la actividad industrial.

Para saber en qué posición se encuentra el transporte carretero en relación con otros países en desarrollo como son los latinoamericanos, observamos que:

- Respecto a carreteras: "Brasil es el país con mayor longitud de carreteras, le siguen México, Argentina, Chile, Venezuela y, probablemente Colombia."^{168/}

Realizando la comparación en cuanto al índice de kilómetros de carretera por kilómetro cuadrado de superficie, México ocupa para -- 1985 el noveno lugar.

- Respecto a la mayor flota de camiones de carga: la tiene "Brasil y le siguen México, Argentina, Venezuela, Chile, Colombia y Uruguay. En cuanto a la tasa de incremento de dicha flota, es la República Dominicana la que tiene el valor más alto (11.9% anual). México - ocupa el octavo lugar con 7.1% de crecimiento anual."^{169/}

México ha tenido mayor crecimiento en otros sectores de la actividad económica; en cuanto a transporte carretero se ha quedado rezagado - en este sector en comparación con otros países latinoamericanos que

^{168/} Ibidem, pág. 6.

^{169/} Ibidem, pág. 7.

tienen mayor crecimiento de esta actividad.

El Gobierno Mexicano ya ha empezado a liberalizar a este sector como se ve claramente en el actual Reglamento de la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera^{170/} que para:

La construcción de obras viales y para el transporte terrestre se requiere la resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera participe en estas actividades en forma mayoritaria; este mismo requisito se necesita para el servicio de Administración de Centrales Camioneras de Pasajeros y Servicios Auxiliares; para el Servicio de Administración de Caminos, - Puentes y Servicios Auxiliares; para el Servicio de Grúa para Vehículos y para otros servicios relacionados con el transporte terrestre - no mencionados anteriormente.

El Servicio de Autotransporte de Materiales de Construcción; el Servicio de Autotransporte de Mudanzas; otros Servicios de Autotransporte Especializado de Carga; los Servicios de Autotransporte de Carga en General; el Servicio de Transporte Foráneo de Pasajeros en Autobús; - el Servicio de Transporte Urbano y Suburbano de Pasajeros en Autobús y el Servicio de Transporte Escolar y Turístico son actividades reservadas a mexicanos, las cuales todavía no se han liberalizado.

Además de la protección que se describe antes, el gobierno mexicano no permite el ingreso de camiones de carga que pertenezcan a empresas

^{170/} SECOFI. Op. Cit., págs. 24-27.

extranjeras. Así, los Estados Unidos nos responde con el mismo tipo de legislación; otros países también tienen este tipo de política, - por lo que el transporte de carga representa en gran medida un obstáculo para el comercio exterior. Esta situación puede ser observada en las negociaciones del GATT; una posible solución es que se fijen rutas directas entre ciudades de distintos países negociando los porcentajes que pudiera ser dos camiones nacionales por uno de empresa extranjera para no desestabilizar a las empresas nacionales.

Otra situación que se debe tomar en cuenta en las negociaciones del GATT sobre este tipo de transporte es respecto al transporte multimodal. "Una posible solución al anterior problema podría consistir - en mantener cerrado el mercado interno de servicios de transporte y sólo permitir la operación de OTM extranjeras, siempre que contraten los servicios de empresas de transporte mexicanas."^{171/}

El transporte carretero en México presenta problemas no sólo en su - infraestructura sino también en lo operativo y en lo administrativo. Estos dos últimos problemas se deben de tratar de solucionar antes - de liberalizar a este sector para no verse tan afectado.

Lo que debe negociarse en el GATT para beneficio de este sector es - una mayor transferencia de tecnología, principalmente respecto a la operación y a la organización, se debe aumentar el nivel del servicio y se deben reducir los costos totales.

^{171/} SECOFI. "Resumen El Transporte Carretero en México". Op. Cit., pág. 16.

En contraste las desventajas de liberalizar a este sector al comercio mundial puede ser la de que empresas nacionales se extingan por no tener la suficiente infraestructura para soportar la competencia internacional, se puede perder el control del tráfico de las mercancías y las divisas podrían no quedarse en el país sino trasladarse al exterior.

1.4 El Transporte Aéreo en México

La infraestructura de este sector en nuestro país, cuenta con 40 aeropuertos nacionales, 32 internacionales y 1,280 aerodromos. La empresa Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA) tiene bajo su cargo 51 -- terminales aéreas; siendo las restantes 4 federales; 4 estatales; 7 -- municipales, 3 militares y 3 particulares.

Por otra parte, "dentro de la actividad aérea existen diversos operadores que coordinan la aviación regional, taxis aéreos y empresas de reparación y mantenimiento. Dentro de este último concepto y de conformidad con el Reglamento de Talleres Aeronáuticos del 24 de octubre de 1979, ninguna persona extranjera física o moral, así como sociedades mexicanas que no tengan cláusulas de exclusión de extranjeros, podrá tener participación alguna respecto del taller aeronáutico que se autorice".^{172/}

Respecto al personal ocupado en el transporte aéreo, el 69% presta -- el servicio como tal; el 19% labora en terminales aéreas dentro del -- país; el 7% regula y controla el servicio, el 5% controla el tránsito aéreo y menos del 1% se dedica a la capacitación y adiestramiento.

Este sector aún no se encuentra liberalizado en nuestra nación. Así, en la "Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley de Vías Generales de Comunicación y la Ley para promover la Inversión

^{172/} Mateo, Fernando de. Op. Cit., pág. 128.

Mexicana y regular la Inversión Extranjera se establece que el espacio aéreo del país, su explotación y los medios de transporte que operen en él, quedan bajo el dominio exclusivo de la nación, quedando reservada la explotación del transporte aéreo nacional a mexicanos y empresas mexicanas con cláusulas de exclusión de extranjeros."^{173/}

Esto mismo queda establecido en el nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera^{174/} que establece que el Servicio de Transporte en Aeronaves con Matrícula Nacional y el Servicio de Transporte en Aerotaxis son actividades reservadas a mexicanos.

Respecto a la regulación internacional en este sector, cabe mencionar -- que México es miembro de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI); así, ha suscrito varios acuerdos bilaterales para la regulación de aeronaves extranjeras.

Las dependencias que regulan y coordinan a este sector son: La Secretaría de Comunicaciones y Transportes y la empresa Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA) que es un organismo público descentralizado que tiene a su cargo la conservación, operación y administración de los principales aeropuertos del país.

La posible liberalización en este sector afectará grandemente a este sector, ya que las empresas extranjeras tienen una mayor tecnología y un me

^{173/} Ibidem, pág. 124.

^{174/} SECOFI, Op. Cit. págs. 25 y 27.

por servicio de atención al cliente.

México puede constituirse en un país de interés para los países desarrollados para invertir en este sector, ya que nuestra nación ocupa el doceavo lugar mundial, en pasajeros transportados, como se puede observar en el siguiente cuadro:

MEXICO: VUELOS NACIONALES E INTERNACIONALES DE COMPAÑIAS MEXICANAS

C O N C E P T O.	UNIDAD	1980	1983	1986
NACIONAL				
vuelos	Miles	260	250	N.D.
pasajeros	Miles	7,845	13,826	14,702
pasajeros/kilómetro	Millones	7,845	8,943	10,950
carga transportada	Miles Tons.	95	81	102
kilómetros volados	Millones	160	163	155
INTERNACIONAL				
vuelos	Miles	76	71	N.D.
pasajeros	Miles	6,479	6,113	6,329
pasajeros/kilómetro	Millones	16,773	15,746	17,116
carga transportada	Miles Tons.	70	46	73
kilómetros volados	Millones	165	152	168

FUENTE: IV Informe de Gobierno. (Presidente Miguel de la Madrid)

Como se observa, en el periodo de 1980 a 1983, se redujo la carga transportada, así como el transporte de pasajeros a consecuencia de los cambios en la paridad cambiaria, en el año de 1986 comenzó el crecimiento en ambos transportes.

Los principales mercados de destino son los Estados Unidos y el Canadá con el 85%, América Latina y el Caribe con el 8%, Europa con el 6% y otros con el 1%.

Como resultado de las negociaciones en este sector, se podría adquirir -
como ventaja la diversificación del mercado para este tipo de servicio.

1.5 El Transporte Ferroviario

El servicio del transporte ferroviario lo atiende Ferrocarriles Nacionales de México, satisfaciendo el 80% de la demanda total; así como las empresas paraestatales; Ferrocarril del Pacífico, Ferrocarril Chihuahua al Pacífico y Ferrocarril Sonora-Baja California.

Este tipo de transporte queda reservado únicamente al Estado como se establece en el artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Asimismo, en el artículo 129 de la Ley de Vías Generales de Comunicación se establece "que las concesiones para la construcción y explotación de ferrocarriles se otorgarán preferentemente a las sociedades creadas para ese objeto en las cuales el Gobierno Federal sea accionista mayoritario, y a las sociedades organizadas con el mismo objeto bajo el régimen cooperativo."

En el nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera^{175/} se establece: el servicio de transporte por ferrocarril es actividad reservada de manera exclusiva al Estado.

Aún cuando se establece lo anterior en la legislación mexicana, actualmente están participando capitales extranjeros o mexicanos en este sector. Al respecto, el líder del Sindicato de Ferrocarriles, Lorenzo Duar

^{175/} SECOFI, Op. Cit., págs. 24 y 26.

te, al ser interrogado sobre la participación de capitales extranjeros o de la iniciativa privada, señaló "que queremos ser una empresa productiva cien por ciento, una empresa autosuficiente, no una empresa subsidiada. Agregó que el porcentaje con el que participará la iniciativa privada será reducido, sin rebasar la inversión mayoritaria del estado y éste se limitará a las necesidades que tenga Ferronales, pues la Constitución así lo establece."^{176/}

Actualmente, aparte de liberalizar en un pequeño porcentaje a este sector por parte del Estado, también se están tomando medidas para modernizarlo como lo menciona Carlos Orozco Sosa, Director General de Ferronales que dice: "El tren de doble estiba es un símbolo del avance en la modernización del servicio de carga en el país... Asimismo, se trabaja en la modernización financiera que consiste en revisar y actualizar las tarifas, en incrementar los ingresos de ferrocarril, en ver sus sistemas y actualizarlos mediante la computación, en ordenar los presupuestos.

Esto dio como resultado, que en los últimos años, se tenga un excedente primario del cual estamos orgullosos."^{177/}

Lo anterior se ha dado como consecuencia del atraso existente de este sector en el período de 1980 a 1985, ya que la longitud de la red ferroviaria se incrementó en dicho período solamente en 1% y el incremento de locomotoras fue de un 15%.

^{176/} Orozco, Carlos, "Impulsará el Comercio Exterior la Modernización -- del Transporte de Carga". El Día, México, D.F., 8 de agosto, 1989 - pág. 4.

^{177/} Idem.

Asimismo, en el año de 1986, se transportaron 79.3 millones de toneladas de carga que es una cantidad baja en relación con otros medios de transporte, esto es debido a que los tiempos de entrega de la carga no son -- los deseables.

Lo anterior nos lo muestran los siguientes cuadros que señalan el total de la carga y de pasajeros transportados por este medio en el mismo período de 1980 a 1986:

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	1980	1983	1986
<u>Operación</u>	Miles			
Carga (toneladas netas)	Toneladas	70,011	71,904	79,342
Carga (Ton-Km-netas)	Ton-Km	41,831	42,377	48,239
Pasajeros	Pasajeros	23,684	22,568	24,082
Pasajeros-Km	Pasajero-Km(mil)	5,296	5,630	5,803
Recorrido promedio de carga	Km	466	489	608
Recorrido promedio de pasajeros	Km	224	249	241

FUENTE: IV Informe de Gobierno.

TRANSPORTE	1 9 8 3			
	PASAJEROS (MILES)	%	CARGA (MILES DE TONELADAS)	%
FERROCARRIL	22,568	1.6	71,904	14.4
AUTOTRANSPORTE	1'385,000	97.2	278,000	55.8
AVION	14,077	0.1	126	0.0
MARITIMO	3,664	0.3	147,900	29.7
TOTAL	1'425,309	100.0	497,930	100.0

TRANSPORTE	1 9 8 6			
	PASAJEROS (MILES)	%	CARGA (MILES DE TONELADAS)	%
FERROCARRIL	24,082	1.4	79,342	14.8
AUTOTRANSPORTE	1'608,000	97.0	290,000	54.2
AVION	21,341	1.3	175	0.0
MARITIMO	4,400	0.3	165,657	30.9
TOTAL	1'657,823	100.0	535,174	100.0

FUENTE: Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Cabe mencionar que en materia de relaciones internacionales de México, - en este sector no existen antecedentes ya que no se ha signado ningún -- convenio a nivel estatal o privado, ni con Estados Unidos ni con Centro- américa.

Como se ha mencionado, este transporte ha estado muy rezagado durante -- los últimos años, motivo por el cual el Estado se vió en la necesidad de liberalizar a este sector para poder invertir en él. Por lo tanto, las negociaciones de este sector en el marco del GATT podrían ser mayormente beneficiosas para nuestro país en contraposición de los otros sectores - de servicios. Igual que otros sectores, se debe dar una transferencia - de tecnología real, debe buscarse en estas negociaciones que un cierto - porcentaje que ganen las empresas extranjeras al invertir en este sector se vuelva a reinvertir para evitar en gran parte la fuga de divisas. Una ventaja de desarrollar a este sector, es que se pueda incrementar el co- mercio exterior de México.

1.6 Los Servicios de Ingeniería y Consultoría

Las empresas de consultoría en México generalmente son pequeñas y cubren los siguientes tópicos: proyectos de Ingeniería Civil (26.5%), Arquitectura (13.7%), proyectos electrodomésticos (5.7%), entre otros.

En el año de 1986 se tenían registradas en la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción 12,000 empresas de construcción y más de 1,600 empresas de consultoría y diseño en el país. En el siguiente cuadro se muestran los registros para las empresas de consultoría y diseño en el país hasta el año de 1984:

MEXICO: EMPRESAS DE CONSULTORIA CON REGISTRO EN LA CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION (CNIC)

AÑO	No. DE EMPRESAS DE CONSULTORIA
1979	1,044
1980	1,697
1981	1,068
1982	1,380
1983	1,390
1984	1,661

La actividad de la consultoría en México "cuenta con firmas importantes de más de 20 años de experiencia y con capacidad potencial, demostrada a finales de los 70, de emprender cualquier tamaño de proyecto y con ca-

pacidad de gestión para agenciarse las tecnologías adecuadas.^{178/}

Las empresas competitivas de la ingeniería en nuestro país a nivel internacional, se dan principalmente en el área civil, hidráulica y del transporte, entre otras.

Así, en relación a la especialidad de la industria de la construcción en el país, observamos que una tercera parte se dedica a la edificación, -- posteriormente se encuentran las industrias en construcción pesada, construcción industrial, instalaciones, servicios profesionales y otros como lo demuestra el siguiente cuadro:

MEXICO: LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION POR ESPECIALIDAD EN 1985

ACTIVIDAD PRIMARIA	No. EMPRESAS (%)	PRODUCCION ANUAL (%)
Edificación	28.6	26.7
Construcción pesada	12.0	14.2
Construcción industrial	7.3	18.6
Instalaciones	11.9	9.0
Servicios Profesionales	10.5	4.4
Diversificaciones	29.7	27.1

FUENTE: CNIC, Op. Cit., marzo 1987.

^{178/} SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector Servicios en México; Resumen del Diagnóstico de los Servicios de Ingeniería y Consultoría en México. México, D.F., UNCTAD/PNUD/SECOFI, s.n.p., 1988, pág. 1.

Debemos "recordar que el principal cliente de estas empresas es el sector público, por lo mismo se contrajo esta demanda a consecuencia de la reducción del gasto público desde 1982. Asimismo, en el año de 1986 también esta contracción se dió por la reducción del presupuesto de PEMEX - por la caída en el precio internacional del petróleo." ^{179/}

Así, en el siguiente cuadro observamos la participación de las empresas estatales y paraestatales en los concursos de obra pública en el año de 1986:

CONCURSO DE OBRA PUBLICA 1986
(Porcentajes)

EMPRESA	%
Petróleos Mexicanos (PEMEX)	31.3
Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)	9.8
Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)	8.0
Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)	7.7
Comisión Federal de Electricidad (CFE)	6.9
Fondo Nacional de Turismo (FONATUR)	3.9
Departamento del Distrito Federal (DDF)	3.6
Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)	3.0
Fondo para la Vivienda de los Trabajadores al Servicio del Estado (FOVISSSTE)	2.9
Teléfonos de México (TELEMX)	2.4
Otros	20.5

FUENTE: CNIC, Marzo 1987.

^{179/} Mateo, Fernando de. La Ingeniería: Posibilidades de Cooperación entre Argentina, Brasil y México. México, D.F., CEPAL, 1987, 1ª. ed. - pág. 13.

Como se observa en el cuadro anterior la principal empresa que participa en este tipo de concursos es Petróleos Mexicanos (PEMEX).

Respecto a la iniciativa privada tenemos que las principales empresas de la construcción en México pertenecen a PROTECSA y a ICA, entre otras.

En el país, la exportación de los servicios de ingeniería comenzó hace 45 años, "a mediados de la década de los 60's se iniciaron las exportaciones de servicios de construcción, recibiendo un fuerte impulso con la creación del Consorcio CONSTRUMEXICO, S.A. de C.V. en 1973, que se constituyó en un organismo para promover a nivel internacional la construcción de obras de infraestructura, edificación, construcciones semejantes, desarrollos agrícolas y otras obras similares".^{180/}

El siguiente cuadro nos muestra a las empresas pertenecientes al consorcio CONSTRUMEXICO que han realizado exportaciones, como se observa, ICA es la más importante, ya que genera el 72% del total exportado:

^{180/} Ibidem, pág. 14.

CONSTRUMEXICO: VALOR DE CONTRATOS FIRMADOS Y VOLUMEN DE OBRA POR EMPRESA

MILES DE DOLARES

EMPRESA OBRA	VALOR DE CONTRATOS FIRMADOS					TOTAL	VOLUMEN DE OBRA POR AÑO					TOTAL
	72 a 81	82	83	84	85		73 a 82	83	84	85	86	
BUFETE INDUSTRIAL S. A. DE C. V.	11,707				12,500	14,207	15,796				1,036	16,832
CONSTRUCCIONES PROTEXA S. A. DE C. V.	220,195		11,056	24,377	19,123	274,751	201,116	3,757	9,695	14,817	1,046	230,481
E.C.S.A.	9,000					9,000	8,905					8,905
ICONESA CFSA	19,377					19,377	7,668					7,668
C.C. Y P., S. A.	37,960				330	38,290	34,621			333		34,954
I.P.S.A.	12,316					12,316	11,883					11,883
I.C.A. S.A.	728,942	23,839	11,459	22,929	25,000	812,169	617,572	123,525	47,001	41,712	144,241	954,051
P.M.H., S.A.		32,687			14,487	47,174		12,537	12,949	10,020	17,114	52,620
SLIPFORM DE MEXICO, S. A.	80					80	80					80
T O T A L E S	1'039,577	56,526	22,515	47,306	71,440	1'237,364	897,641	139,819	69,645	66,882	143,437	1'317,424

FUENTE: CONSTRUMEXICO. Información directa

Asimismo, para los servicios de consultoría, en el año de 1974 se fundó el consorcio TECNIMEXICO, S.A. de C.V., "empresa dedicada a promover la exportación de los servicios de consultoría y a representar a sus empresas asociadas en todos los trámites, relaciones, licitaciones y actividades similares, incluyendo la obtención de los incentivos a la exportación de servicios que hasta 1982 otorgaba el Gobierno Mexicano".^{181/}

Cabe mencionar, que en México existen alrededor de "1,500 empresas de -- consultoría privadas, casi en su totalidad constituidas con 100% de capital mexicano. Su oferta de servicios cubre todo el territorio y la totalidad de los sectores de actividad económica y tipos de consultoría, aunque con diferentes niveles tecnológicos."^{182/}

La consultoría se brinda para la rama de la ingeniería, de la arquitectura, de las finanzas, de la administración, entre otras.

Las áreas de la consultoría que no se verían afectadas por estas negociaciones en el GATT son las que tienen competitividad a nivel internacional por su alta tecnología como es en las áreas de la ingeniería civil, hidráulica y del transporte en nuestro país.

Respecto a los órganos de consulta para el Estado en materia de empresas de consultoría, tenemos que en 1985 se creó la Cámara Nacional de Empresas de Consultoría para estos fines.

La mayoría de empresas mexicanas de ingeniería y consultoría en nuestro

^{181/} Ibidem, pág. 17

^{182/} SECOFI., Op. Cit., pág. 1

país, se verían afectadas como consecuencia de estas negociaciones en el GATT, ya que su estructura económica es inferior a la de otros países. - Por ejemplo, "es usual que de la totalidad del PIB de los países en desarrollo se destine entre un 3% y un 5% al valor agregado de la construcción y entre un 5% y un 9% en los países desarrollados.

En el caso de México, esta cifra en promedio se encuentra en el 5.5%, lo cual parece indicar una situación estructural que razonablemente coincide con la experiencia internacional. El problema es el estancamiento del producto."^{183/}

Así, observamos que "México destinó en 1987, al 0.24% del PIB a la ingeniería y consultoría, Brasil dedicó casi el doble, Canadá 2.5 veces más y 4 veces más los Estados Unidos."^{184/}

La apertura en el país para la industria de la construcción ya está legislada a través del nuevo Reglamento para la Inversión Extranjera^{185/} - que establece que se requiere la resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera participe en las siguientes actividades de la construcción en forma mayoritaria; para la construcción de obras de urbanización, de plantas industriales, de plantas de generación de electricidad, del tendido de línea y redes de conducción eléctrica, de la conducción de petróleo y derivados, - del montaje o instalación de estructuras de concreto, del montaje o ins-

^{183/} Ibidem, pág. 3.

^{184/} Idem.

^{185/} SECOFI. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. México, D.F., SECOFI, s.n.p., mayo, 1989, págs. 24 y 27.

talación de estructuras metálicas de las obras marítimas y fluviales, de obras viales y del transporte terrestre, de vías.

Asimismo, se establece el mismo requisito para las instalaciones hidráulicas y sanitarias en edificios, para las instalaciones eléctricas en -- edificios, para la instalación de telecomunicaciones y para otras instalaciones especiales.

Este mismo requisito se establece también para trabajos especiales como son: movimientos de tierra, cimentaciones, excavaciones subterráneas, -- obras subacuáticas, instalación de señalamientos y protecciones, demoliciones, construcción de plantas potabilizadoras o de tratamiento de -- aguas, perforación de pozos petroleros y de gas, perforación de pozos de agua y otras obras de construcción no mencionadas anteriormente.

Como se observa, este requisito para la inversión extranjera en la industria de la construcción es para la totalidad de dicha industria como se establece en la última frase que dice y "otras obras de construcción no mencionadas anteriormente."

Este sector de la ingeniería y la consultoría debe fortalecerse en el -- mercado interno para poder subsistir al abrirse las fronteras nacionales a la inversión extranjera en dicho sector.

Los medios para solucionar este problema pudieran ser a través de una mayor inversión inicial de capital mexicano, a través de una mayor información y comunicación de los institutos de ingeniería y consultoría, a través de la racionalización de las importaciones y a través de una mayor participación local en proyectos con servicios importados. Al respecto,

en las negociaciones se debe tratar de luchar para que en todos los proyectos importados de otros países en nuestro país también participen con cierto porcentaje empresas con capital nacional.

Así, "la capacitación, la investigación y desarrollo; el financiamiento, la inversión en tecnología son conceptos fundamentales que deben quedar normados si se desea construir un acervo competitivo de firmas de consultoría, tanto para el mercado doméstico como para el internacional."^{186/}

Respecto al marco legal nacional existente para la consultoría se encuentran:

1. La Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (11 de enero de 1982) y su Reglamento.
2. Ley de Inversiones y Marcas (10 de febrero de 1976).
3. La Ley Federal sobre Derechos de Autor (29 de diciembre de 1956)
4. Ley Reglamentaria del Artículo 5o. Constitucional, "Ley de Profesiones".
5. Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y su Reglamento.
6. Ley de Obras Públicas (30 de diciembre de 1980), reformada y adicionada por decretos del 28 de diciembre de 1983 y del 31 de diciembre -

^{186/} SECOFI, Op. Cit., pág. 9.

de 1984; su Reglamento y las Reglas Generales para la Contratación y Ejecución de Obras Públicas y de Servicios Relacionados con las mismas para las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal.

7. Leyes de Obras Públicas de los Estados de la Federación.

Como se observa de lo anterior, estas leyes no hablan en su totalidad sobre la consultoría, sino que sólo tocan el aspecto tecnológico de este sector. Para resolver lo anterior, se necesita que la Cámara Nacional de las Empresas de Consultoría "CNEC promueva y colabore en el estudio, redacción y expedición de una Ley para el Fomento del Desarrollo Tecnológico Nacional que sustituya, mejorándola y ampliándola a la actual. Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y que reconozca a la consultoría el lugar dentro del desarrollo tecnológico del país."^{187/}

Para que México tenga una buena posición negociadora en este rubro, necesita en primera instancia de una política de desarrollo de la consultoría nacional, así como de una legislación adecuada, un fortalecimiento de estas empresas a través de la contratación, del aumento de la inversión, una mayor capacitación técnica, como del personal administrativo.

^{187/} Ibidem, pág. 13.

1.7 El Sector de la Informática

En el año de 1956 se inicia el desarrollo del sector de la informática - en México, al comprar un equipo UNIVAC 60/120 por parte de la Comisión - Federal de Electricidad.

A principios de la década de los setentas, en México se buscó la legisla- ción en este terreno. Así, se legisló en dos aspectos:

- 1) Sobre la conducción de señales de datos y de teleinformática.- "El -- 19 de agosto de 1972 se dispuso que la prestación del servicio públi- co de teleinformática queda reservado exclusivamente al Gobierno Fede- ral y que corresponde a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes establecer los sistemas para prestar los servicios de conducción de - señales de datos y de teleinformática. Sin embargo, esa Secretaría - puede expedir permisos para establecer sistemas privados de teleinfor- mática cuando las necesidades de éstos no puedan o no requieran ser - satisfechos por el servicio público y en este caso, solamente propor- cionará los servicios públicos de conducción de señales de datos a -- esos sistemas privados."¹⁸⁸

Así, por Acuerdo del 9 de mayo de 1976, la Secretaría de Comunicacio- nes y Transportes cobra cuotas a los permisionarios de sistemas priva- dos de teleinformática.

- 2) Sobre la importación de programas de computadora.- La Ley sobre el -- Control y Registro de la Transferencia de Tecnología del 11 de enero

^{188/} Mateo, Fernando de. La Telemática: Posibilidades de Cooperación en- tre Argentina, Brasil y México. México, D.F., CEPAL, 1997, 1.ª ed. pág. 56.

de 1982, señala que deberán ser suscritos en el Registro Nacional de --- Transferencia de Tecnología todos los convenios, contratos y demás actos relativos a los programas de computación. En el Reglamento a esa Ley -- del 25 de noviembre de 1982 estipula que el registro de "software" no -- incluye los programas de cómputo para equipos relativamente pequeños, cu ya importación es difícil de detectar.

Por otra parte, se deberán inscribir los actos, convenios o contratos ce lebrados por personas físicas o morales que encuadren en los siguientes índices:

- 1) Proveedores de cómputo
- 2) Fabricantes de programación
- 3) Distribuidores de programación
- 4) Usuarios de los programas

Ya para mediados de los 70's, la IBM, Burroughs y NCR establecen fábric-- cas en el país exportando máquinas de escribir electroelectrónicas y - - otros equipos. También, se establecen empresas de capital nacional, con licencias extranjeras, que producen equipo de cómputo.

En el año de 1970, el mercado doméstico de bienes electrónicos es pro-- veído por productores nacionales en más del 70%, en 1974 aumenta al 84% y en 1980 decae al 68%. "Mientras en 1975 las importaciones de bienes - electrónicos representaban el 6.5% de las importaciones totales mexica-- nas, para 1980 ya alcanzaban el 25%, sin considerar las importaciones le gales que suplirán, según estimaciones, más del 30% del mercado. ^{189/}

189/ SELA. Industria de la Informática y Estudio de Tres Casos Represen-- tativos de América Latina, México, D.F., SELA, Capítulo No. 12, - - abril 1986, varias ediciones, pág. 25.

En el siguiente cuadro observamos la participación creciente de la industria electrónica hasta 1981, contrayéndose a partir de 1982:

MEXICO: TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL Y PARTICIPACION EN EL PIB MANUFACTURERO DE ALGUNAS RAMAS ECONOMICAS SELECCIONADAS - - 1970-1986.

(Porcentajes con base a millones de pesos - 1970)

R A M A	TMCA	PARTIC. +/	TMCA	PARTIC. +/	TMCA	PARTIC. +/
	1970-76	%	1977-81	%	1982-86	%
ELECTRONICA	11.9	2.2	8.5	2.7	- 2.0	2.2
AUTOPARTES	7.4	2.4	14.9	2.6	4.9	2.6
MAQUINARIA Y EQUIPO NO -- ELECTRICO	10.1	2.8	13.0	3.3	- 3.5	2.6
PETROQUIMICA BASICA	14.7	0.8	13.8	1.0	8.7	1.6
PIB MANUFACTURERO	6.7		8.6		0.9	

+/ Se refiere a la participación promedio en el periodo correspondiente.

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México, S.P.P.

Para incentivar a esta industria, en el año de 1981, la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial (ahora Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), establece el Programa de Fomento para la Manufactura de Sistema Eléctrico de Cómputo, sus Vehículos Principales y sus Equipos Periféricos (PDC). También la empresa Teléfonos de México (TELMEX) inició un programa de digitalización de sus redes de comunicaciones y modernizó -- sus redes de microondas, estableció la telefonía rural y desarrolló la -

infraestructura para apoyar al Satélite "Morelos".

El mercado de las computadoras ha crecido en México en un 100% desde el año de 1979, pero únicamente representa el 1% del mercado estadounidense.

Los siguientes cuadros nos muestran la situación que guarda la industria de la informática en México:

MEXICO: INDUSTRIA DE LA INFORMATICA (Valores en millones de dólares)

		1984	1985	1986
MACROS	UNIDADES	48	54	64
	VALOR	67	69	69
MINIS	UNIDADES	670	912	1,292
	VALOR	86	105	131
MICROS	UNIDADES	12,200	23,500	34,000
	VALOR	32	54	68
PERIF.	VALOR	95	115	143
SERV.	VALOR	80	73	87
VALOR TOTAL		360	416	498

FUENTE: SECOFI, Dirección General de la Industria Electrónica.

MEXICO: NUMERO DE EMPRESAS REGISTRADAS COMO FABRICANTES DE COMPUTO

	1981	1983	1986
MICROCOMPUTADORAS	2	27	32
MINICOMPUTADORAS	1	11	12
EQUIPO PERIFERICO	1	20	29
T O T A L	4	49	60

FUENTE: SECOFI, Dirección General de la Industria Electrónica

"Los fabricantes nacionales de equipo son 60 y solamente la IBM y Hewlett Packard tienen una participación de capital extranjero superior al 49%.- La participación de la producción local en el mercado se calcula en 40%, el resto surtido por importaciones.

En su mayoría se utilizan tecnologías extranjeras aunque existen al menos dos empresas que están desarrollando tecnología endógena."^{190/}

Cabe mencionar que en nuestro país no se producen los circuitos integrados (chips), excepto en la industria maquiladora, ni los tubos de vacío que son materiales fundamentales para el desarrollo de la nueva tecnología.

Respecto al comercio exterior del equipo de cómputo observamos que en --

^{190/} Mateo, Fernando de. Op. Cit., pág. 66.

las exportaciones tiene una fuerte baja en el año de 1982, pero logra -- recuperarse en el siguiente año como se muestra en el siguiente cuadro:

MEXICO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EQUIPO DE COMPUTO
(millones de US-DOLARES)

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
1980	217.1	7.4
1981	239.9	3.9
1982	147.6	2.8
1983	104.0	24.7
1984	135.1	54.3
1985	340.0	75.1
1986	300.0	100.0

FUENTE: SECOFI, Dirección General de la Industria Electrónica.

NOTA: Las cifras anteriores no incluyen a las exportaciones de la in--
dustria maquiladora.

Las cifras anteriores respecto a las exportaciones, principalmente las -- realizan varias empresas transnacionales como la IBM, Hewlett-Packard y otras. Por lo que en la actualidad existe gran proteccionismo para la -- entrada de las empresas nacionales en el mercado internacional.

Por lo anterior, para aumentar la participación de México en otros merca-- dos, el gobierno permitió la participación de capital extranjero hasta -- en un 100% en materia de microcomputadoras.

"Al respecto, se estima que en 1986 el 85% de las exportaciones totales de la industria de la computación fueron microcomputadoras vendidas al exterior por IBM y HEWLETT-PACKARD. De la misma manera, un porcentaje similar de las importaciones totales de esta industria las efectuaron estas dos empresas transnacionales."^{191/}

Sin embargo, se calcula que existe una integración de componentes nacionales de alrededor del 20 al 40% del costo total de las computadoras.

El siguiente cuadro nos muestra los programas registrados en el Registro de Transferencia de Tecnología:

MEXICO: RELACION DE LAS EMPRESAS OTORGANTES DE CONTRATOS QUE INVOLUCRAN PROGRAMAS DE COMPUTO

	No. DE EMPRESAS	No. DE CONTRATOS
MEXICANAS:	95	337
- Con mayoría cap. extranjero	8	40
- Con minoría cap. extranjero ^{1/}	14	109
- Con capital nacional ^{2/}	73	188
EXTRANJERAS:	63	111
Estados Unidos	46	92
Otros Países	17	19

^{1/} 3 empresas con 26 contratos son sublicencias de contratos que obtienen del exterior.

^{2/} 7 empresas con 68 contratos son sublicencias de contratos que obtienen del exterior.

FUENTE: SECOFI, Dirección General de la Transferencia de Tecnología.

^{191/} Miller, M. High Technology Transfer. A Case Study of the Mexican -- Computer Electronic Industry, México, D.F., CEPAL, 1986, 1a. ed. - pág. 14.

En relación a los sistemas de información que tenemos son: el SECOBI, -- así como el del CONACYT que nos permiten conectarnos con el banco de datos de otros países, entre otros.

Actualmente, se ha dado una Revolución de la Tecnología de la Información que se expresa a través del "crecimiento del sector servicios y su mayor participación en las economías, y por otro, en su diversificación al generarse una gama amplia de nuevos servicios que estimulan nuevos patrones de consumo."^{192/} Asimismo, la industria electrónica moderna está situada por encima de otras industrias que comúnmente fueron de punta, -- como por ejemplo la industria de metalmecánica, la de autopartes o de -- bienes de consumo duradero.

En México, el desarrollo del sector de la informática ha sido favorable, "se espera que estas empresas en colaboración con las transnacionales -- podrán mantener sus condiciones de competitividad y estimular el desenvolvimiento del subsector que produce partes y componentes."^{193/}

También en el país, se está dando un proceso de sustitución de importaciones al desplazar la industria de cómputo de tecnología micro a los -- equipos macro y mini fortaleciendo a la industria local.

México también tiene potencial exportador en materia de "software" para equipos micro con excepción del básico, generalmente para sistemas de -- tipo administrativo.

^{192/} SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México: Resumen del Análisis de la Telemática. México, D.F., UNCTAD/PNUD/SECOFI, s.n.p., 1988, pág. 2.

^{193/} Ibidem, pág. 6.

Los servicios de información en México que poseen tecnologías modernas, son relativamente escasos, situación que se debe negociar para que haya una mayor transferencia de tecnología de los países desarrollados a los países en desarrollo.

Para que la industria de la informática no se vea afectada en estas negociaciones, se necesita que en esta industria se dé un mayor grado de integración nacional para que se pueda obtener un desarrollo tecnológico autónomo, y debe fomentarse la capacidad exportadora.

Cabe mencionar que en materia de regulación a la inversión extranjera en este rubro se ha liberalizado por completo para las computadoras micro, pero en el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera^{194/}, no se señala ninguna reglamentación - al respecto para este sector. Este tipo de regulaciones también se negociaron en el marco del GATT, por lo que una posible posición de México - es que "ésta debe concurrir con carácter complementario de la inversión nacional; podríamos añadir, que en áreas como la microcomputación donde la industria de base nacional ha avanzado, lo anterior es particularmente válido."^{195/}

Se debe negociar en este aspecto de la inversión extranjera una transferencia de tecnología real, pero además dicha tecnología no debe ser de rezago de los países desarrollados como se ha dado esta situación a través del proceso histórico.

^{194/} SECOFI, Op. Cit., págs. 1-27.

^{195/} SECOFI, Op. cit., pág. 16.

Hay que mencionar también que en nuestro país, el Estado tiene una importante participación en la capacidad de compra de la informática, como -- consecuencia de la nacionalización bancaria, por lo cual una opción favorable para que esta industria no se vea afectada por las negociaciones -- puede ser a través de la asociación entre capital privado y público en esta rama de los servicios, apoyando primordialmente a la integración nacional y acrecentando la tecnología de esta industria.^{196/}

^{196/} Para tener una idea general sobre este tipo de servicios en México, consultar los anexos al final de este trabajo intitulados: "México: Fabricantes de Equipos" y "México: Número de Fabricantes de Periféricos, Terminales y Video y Programas (Software)".

1.8 Las Empresas de Comercio Exterior

Las empresas de comercio exterior en México, fundamentalmente se dedican a la venta de servicios. El inicio de estas compañías es reciente y tienen un nivel de desarrollo menor a la de otros países en desarrollo.

"En marzo de 1971, apareció publicada en el Diario Oficial de la Federación una disposición para el fomento y consolidación de las empresas que realizaban servicios de comercialización a nivel internacional, denominándoseles 'Empresas Comerciales Especializadas en Comercio Exterior', marcándose el inicio en la reglamentación de esta actividad. Sin embargo, este ordenamiento no fue lo suficientemente claro y específico, por lo cual en 1972 y posteriormente en 1975 se implementan nuevos mecanismos para la operación y funcionamiento de estas entidades."^{197/}

El siguiente cuadro nos muestra la gran participación que han tenido estas empresas en las exportaciones del país:

^{197/} Mateo, Fernando de. México: El Sector Servicios, Informe Preliminar, México, D.F., CEPAL, 1987, 1a. ed., pág. 170.

**EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR Y SU PARTICIPACION
EN LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DEL PAIS.**

1976-1985
-MILLONES DE DOLARES-

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportaciones totales	3,655.5	4,649.8	6,063.1	8,817.7	15,307.5	19,419.6	21,229.7	22,112.0	24,058.6	21,819
Exportación de manufacturas	1,737.1	2,129.7	2,638.3	3,049.7	4,490.6	3,564.0	3,401.6	5,584.0	7,003.9	6,669
Exportaciones de las empresas de comercio exterior	134.8	259.1	297.8	345.3	422.2	515.7	554.7	764.4	998.2	993.9
Tasa de crecimiento de las exportaciones de las empresas de comercio exterior	- -	92.21	14.94	15.95	22.27	22.15	7.56	37.80	30.59	0
% de participación de las exportaciones de las empresas de comercio exterior en el total de las exportaciones de manufacturas	8.6	11.9	12.1	12.8	11.5	15.7	17.6	13.5	15.4	14.9

FUENTE: Consejo Nacional de Comercio Exterior; Banco de México; y SECOFI, Dirección de Servicios al Comercio Exterior.

Debido a la importancia que tienen estas empresas para apoyar el incremento en las exportaciones, en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX), se les otorga una serie de estímulos:

- Fomento a la producción
- Apoyos institucionales
- Promoción
- Apoyos financieros
- Formas no convencionales de comercio exterior
- Simplificación y desconcentración administrativa
- Negociaciones comerciales
- Infraestructura

Así, "la política de fomento que impone el Profieex implica promover una diversificación creciente de productos y mercados, estimular ajustes en las líneas de exportación conforme a los requerimientos de la demanda -- externa; organizar la oferta exportable; alentar mayor producción de los artículos que substituyan importaciones y generen exportaciones; asegurar la regularidad de abastecimiento en la cadena productiva de bienes - exportables; estimular y premiar la eficiencia; conjuntar los esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del Gobierno Federal a las ventas fo--
ráneas y conservar y ampliar los mercados externos."^{198/}

Estas empresas tienen que registrarse y presentar programas anuales de - trabajo como lo establece el mismo PROFIEEX. Por lo que, en el año de -- 1985 existían 18 empresas registradas ante la Secretaría de Comercio y - Fomento Industrial.

^{198/} Banca Confía, Op. Cit., pág. 20

Las exportaciones de las empresas de comercio exterior crecieron entre 1982 a 1984 a un 34% anual, lo cual refleja la importancia que tienen estas compañías en el comercio exterior de México.

El siguiente cuadro nos muestra los principales sectores de exportación de estas empresas:

PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACION DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO 1985
(EN PORCENTAJES)

S E C T O R .	% PARTICIPACION
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	15.71
PRODUCTOS QUIMICOS	11.50
PETROQUIMICOS	10.15
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACOS	10.13
TEXTIL Y CONFECCIONES	9.68
METAL MECANICA	8.73
OTRAS MANUFACTURAS	8.39
AUTOMOTRIZ	8.10
SIDERURGICA Y METALICA	5.34
ELECTRICO - ELECTRONICO	4.56
MADERA Y DERIVADOS	4.53
CALZADO	1.36
MAQUINARIA Y PARTES	1.13
EDITORIAL	0.53
CUERO Y DERIVADOS	0.16
TOTAL	100.00

FUENTE: SECOFI, Dirección de Servicios al Comercio Exterior.

La clasificación de estas empresas la podemos realizar como sigue:

- 1) Las que se dedican a la comercialización directa de productos de terceros.
- 2) Las dedicadas a la prestación de servicios de comercialización bajo la forma de comisionistas.
- 3) Las constituidas por asociaciones y cooperativas de producción que -- realizan ventas al exterior.

Otra clasificación que se puede dar para este tipo de empresas según su función de comercialización, es la siguiente:

- 1) Asociaciones de Productores
- 2) Cooperativas de Comercio Exterior
- 3) Empresas de Servicios
- 4) Consorcios de Comercialización
- 5) Empresas de Comercialización que pueden ser de dos tipos: a) las generales, b) las especializadas.

El principal mercado de estas empresas son los Estados Unidos como lo -- muestra el siguiente cuadro:

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR MERCADO DE DESTINO 1985
(EN PORCENTAJES)

A R E A	% PARTICIPACION
NORTEAMERICA	67.29
SUDAMERICA	9.01
CENTROAMERICA Y EL CARIBE	8.51
ASIA Y OCEANIA	8.17
EUROPA OCCIDENTAL	2.73
OTROS	4.29
T O T A L	100.00

FUENTE: SECOFI, Dirección de Servicios al Comercio Exterior.

Las empresas de comercio exterior más importantes en el mundo son las -- "Sogo Shosha" del Japón y han tenido un gran apoyo del aparato gubernamental de ese país para fomentar la comercialización de estas empresas, que representan en el comercio japonés más del 50% en exportaciones y -- más del 60% en importaciones.

Otras empresas de comercio exterior importantes en el mundo, son las estadounidenses que exportan e importan bienes y servicios. Estas empresas fueron legisladas "durante el año de 1982, ya que el gobierno norteamericano expidió la Ley sobre Compañías de Comercio Exterior, con el -- fin de incrementar sus exportaciones de bienes y servicios, estimulando la prestación más eficiente de servicios de comercio exterior, mediante la conformación de empresas de comercio exterior (ECE) más organizadas

e integradas."^{199/}

Las empresas de este tipo en los países en desarrollo no tienen un gran soporte estructural, por ejemplo empresas de los países del sudeste -- asiático, "su actuación está fundamentalmente orientada hacia el exterior (característica propia de toda la economía de estos países), esto -- hace que estas empresas sean altamente dependientes del exterior."^{200/}

Las empresas de comercio exterior mexicanas también han tenido apoyo gubernamental como en otros países para su fomento. Así, "el primer instrumento de fomento de las empresas exportadoras es el acuerdo que dispone se devuelvan a los exportadores de productores de manufactura nacional los impuestos indirectos y en general de importación, publicado en el Diario Oficial (D.O.) del 17 de marzo de 1971."^{201/} Sin embargo, los principales acuerdos sobre empresas de comercio exterior mexicanas se publicaron en el D.O. los días 28 de agosto y 29 de diciembre de 1975.

El marco legal actual para el funcionamiento de las ECE mexicanas como -- ya se había mencionado anteriormente, es el Decreto que establece el Régimen de las Empresas de Comercio Exterior, publicado en el D.O. del 14 de noviembre de 1986.

Respecto a inversión extranjera en este terreno ya se ha liberalizado bajo la regla del 51% para capital mexicano y del 49% para capital extran-

^{199/} SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México: Resumen las Empresas de Comercio Exterior en México, México, - D.F., UNCTAD/PNUD/SECOFI, 1988, s.n.p., pág. 5.

^{200/} Ibidem, pág. 7.

^{201/} Ibidem, pág. 9.

jero. Cabe mencionar que en el actual Reglamento de la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera del 16 de mayo del actual, no se señala ningún tipo de reglamentación para este tipo de empresa.

La principal función de estas empresas en el país, es a través de la promoción de las exportaciones de productos manufacturados, por lo que se debe fomentar a estas empresas a través de financiamientos y de la legislación nacional para que en un futuro puedan promover de manera más activa las exportaciones de servicios.

Durante los años de "1975-1985 las exportaciones de las ECE se han incrementado en más de mil millones de dólares, se han presentado importantes fluctuaciones durante los años críticos de la economía... Además de que competitivamente con las exportaciones totales del país, se puede afirmar que en dicho periodo las ECE no cumplieron con el objetivo de diversificar productos y mercados de destino."^{202/}

Lo anterior se debió a diversos factores como la recesión económica del país en ese periodo; las ECE dependieron de las corporaciones de productores, por lo cual no diversificaban ni sus productos ni sus mercados.

En últimas fechas, las ECE se han estado modernizando a través de la asociación de éstas con bancos nacionales o con comercializadoras o bancos extranjeros. Esto debe seguirse promoviendo por los empresarios de este tipo de empresas mexicanas para fomentar un mayor intercambio comercial de mayor número de productos, y además para tener mayores recursos finan

^{202/} Ibidem, pág. 12.

cieros.

Así, "las formas de asociación a través de licenciamiento, subcontratación, maquila, complementación internacional de procesos industriales, vinculación de productos finales con los distribuidores internacionales en los mercados de destino y otras formas, que no implican una asociación de capital, se han presentado en años recientes y han determinado un crecimiento vertiginoso de este tipo de operaciones entre empresas nacionales y comercializadoras internacionales, consorcios establecidos formalmente en el mercado internacional, bancos y empresas transnacionales, de manera sumamente diversificada."^{203/}

Cabe señalar, que los principales servicios de este tipo de empresas son los de comercialización a nivel internacional y de representación comercial que representa aproximadamente el 80% de sus ventas totales. También los servicios de asesoría gerencial son muy importantes para estas empresas. Las empresas más grandes en esta rama ofrecen también asesoría para el tráfico y manejo de las exportaciones y realizan estudios de mercado.

Como se ha mencionado anteriormente, las ECE para lograr sus objetivos de comercialización, se han fusionado a los bancos, situación que debe observarse dentro de las negociaciones en el GATT, ya que en esta materia no sólo se hará necesaria la liberación comercial, sino también la de la cuestión financiera. En este sentido, se necesitará un apoyo ma-

^{203/} Ibidem, pág. 15.

yor en cuanto a legislación financiera para las empresas de este tipo de los países en desarrollo. Así, se deberá abatir el excesivo burocratismo y la falta de financiamiento para crear una mayor infraestructura.

En las negociaciones se deberá tratar de que se legisle en mayor grado - respecto a las prácticas deseadas del comercio para este tipo de servicios como es por ejemplo el dumping. Asimismo, se deberá tratar de negociar que los países desarrollados cooperen hacia los países en desarrollo en materia de asesoría gerencial de estas empresas.

Otra situación que se observa es que estas empresas necesitan para su desarrollo de otros servicios en gran medida, como son: los servicios de información, comunicaciones, transporte y financieros. Por lo cual, en estas negociaciones si se dan de manera sectorial se deberá hacer énfasis para la cooperación de los otros servicios para el fomento de las ECE, ya que revisten una gran importancia en el desarrollo del comercio internacional.

1.9 El Sistema Financiero

1.9.1 Su Desarrollo

Los antecedentes del sistema financiero en México, no se analizarán - en el presente estudio por lo extenso del tema; analizaremos el nuevo desarrollo que se dió a partir de 1982, año en que se nacionalizó la Banca Privada incorporándola al Estado junto con la Banca de Desarrollo. Respecto a las compañías de seguros, las afianzadoras y las sociedades de inversión se dejan en capitales privados.

El siguiente cuadro nos muestra el desarrollo del sistema financiero mexicano a partir de 1982:

PARTICIPACION DE LA CAPTACION NO BANCARIA Y BANCARIA EN LA
GENERACION DEL PIB TOTAL (miles de millones de pesos)

CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	1986
PIB NACIONAL	9,417.1	17,141.7	28,748.9	45,588.5	78,261.0
CAPTACION NO BANCARIA Y BANCARIA	3,098.6	5,106.8	8,419.8	12,538.8	26,128.0
PARTICIPACION %	32.9	29.8	29.3	27.5	33.4

FUENTE: SHCP Y BANCO DE MEXICO

Como se observa del cuadro anterior, en el año de 1982 empieza un descenso en la captación del sistema financiero, llega al punto más bajo en el año de 1985 y comienza un ascenso en 1986.

"Cabe destacar la importante participación que registran tanto el mer-

cado de capitales con sus instrumentos a renta variable y fija (obligaciones, Petrobonos entre otros) como el mercado de dinero (Cetes, - Pagarés y papel comercial). Este desarrollo se explica por el crecimiento de los intermediarios financieros no bancarios (casas de bolsa, compañías de seguros, etc.) que ha permitido al atraer a muchos - nuevos inversionistas, aumentar el capital de riesgo para las empre-- sas y proporcionar financiamiento al gobierno federal al ser interme-- diarios en la colocación de Cetes."^{204/}

La evolución del financiamiento de la Banca de Desarrollo ha sido beneficiada a través de los recursos captados por medio del sistema bancario y del no bancario que pasaron de 2,569.4 mil millones de pesos en 1982 a 18,061.3 mil millones de pesos en 1986, como se demuestra - en el siguiente cuadro:

EVOLUCION DEL FINANCIAMIENTO DE LA BANCA DE DESARROLLO

(miles de millones de pesos)

A DICIEMBRE	SALDO DE CAPTACION	SALDO/PIB	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL NOMINAL	ANUAL REAL
1980	605.2	14.2	31.9	2.1
1981	971.3	16.5	60.5	31.8
1982	2,589.4	27.4	166.6	67.8
1983	3,789.5	22.1	46.3	(34.5)
1984	5,556.5	19.3	46.6	(12.6)
1985	10,503.1	23.0	89.0	(25.3)
1986	18,065.3	23.0	72.0	(43.0)

FUENTE: BANCO DE MEXICO

^{204/} Nacional Financiera. El Mercado de Valores. México, D.F., Nacional Financiera, Año XLVII, Núm. 39, septiembre 1987, publicación semanal, págs. 1039-1039.

El porcentaje de crédito que ha otorgado la Banca de Desarrollo ha sido en los siguientes rubros de las diversas actividades económicas del país como sigue:

- Agropecuario, Silvicultura y Pesca	(5.4%)
- Minería	(6.5%)
- Energéticos	(10.6%)
- Industria de Transformación	(9.6%)
- Manufacturas	(6.6%)
- Minerales no metálicos y productos metálicos básicos	(2.7%)
- Maquinaria, artículos eléctricos y otros	(0.3%)
- Construcción	(0.4%)
- Vivienda de interés social	(0.6%)
- Comunicaciones y Transportes	(6.7%)
- Otros servicios	(4.9%)
- Comercio	(0.9%)
- Gobierno Federal, Estados y Municipios	(54.4%)

Cabe señalar que el sistema financiero mexicano se encuentra reglamentado por la siguiente jurisdicción:

Respecto a Banca y Crédito tenemos que:

En el Artículo 28 Constitucional se expresa que:

"El servicio de Banca y Crédito... será prestado exclusivamente por el Estado a través de instituciones, en los términos que establezca la correspondiente ley reglamentaria, la que también determinará las garantías que protejan los intereses del público y el funcionamiento de - - aquellas en apoyo de las políticas de desarrollo nacional. El servi--

cio de Banca y Crédito no será objeto de concesión a particulares."205/

El Artículo 2o. de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, nos dice que:

"El servicio público de Banca y Crédito será prestado exclusivamente por instituciones de crédito constituidas con el carácter de sociedad nacional de crédito, en los términos de la presente ley."206/

Asimismo, el Artículo 15 de la Ley establece que:

"En ningún momento podrán participar en forma alguna en el capital de las sociedades nacionales de crédito, personas físicas o morales extranjeras, ni sociedades mexicanas en cuyos estatutos no figure cláusula de exclusión directa o indirecta de extranjeros."207/

Lo que permite la ley respecto a inversión extranjera es que se -- pueden instalar oficinas de representación con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Así, el Artículo 7o. de dicha Ley nos dice que:

"Dichas oficinas no podrán realizar actividades que impliquen el ejercicio de la Banca y Crédito en los términos del Artículo 28 de esta ley, y por lo tanto se abstendrán de actuar, directa o a través de interpósita persona en operación de captación de recursos del público,

205/ Constitución Política Mexicana, México, D.F., Ediciones Andrade, S.A., Tomo I, 1986, 15a. ed., págs. 28-29.

206/ Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito. Legislación Mercantil y Leyes Conexas, México, D.F., Ediciones Andrade, S.A., Tomo 1, -- 1989, 15a. ed., pág. 654.

207/ Ibidem, pág. 658

ya sea por cuenta propia o ajena y de proporcionar información o hacer gestión o trámite alguno para este tipo de operación."^{208/}

Asimismo, la Banca Nacional puede abrir oficinas en el extranjero e invertir en títulos representativos de capital social de entidades - financieras del exterior. El cuadro siguiente nos muestra el número de agencias y sucursales en el exterior:

208/ Ibidem, pág. 655.

AGENCIAS Y SUCURSALES EN EL EXTERIOR

UBICACION	INSTITUCION: BANCOMER BANAMEX BERRIN MEXICANO COMEX					INTERNACIONAL	TOTAL
	BANCOMER	BANAMEX	BERRIN	MEXICANO	COMEX		
ESTADOS UNIDOS:							
--Los Angeles, California	1	1	1	---	---	---	3
--New York, N.Y.	1	1	1	1	1	1	6
--Tucson, Arizona	---	---	---	---	---	1	1
INTERIOR:							
--Los Angeles	1	1	1	---	1	---	4
INDIA OCCIDENTAL:							
--Guatemala	1	---	---	1	1	1	4
Behanes:							
--Honduras	---	1	1	---	---	---	2
T O T A L	4	4	4	2	3	3	20

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE BANCA MULTIPLE

"En 1985 continuó el proceso de fusión de los Bancos Comerciales reduciendo su número de 29 a 19 SNC. Dentro de esta estructura se delimitaron tres diferentes tipos de cobertura geográfica:^{209/}

SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO
 ACTIVOS EN MILLONES DE PESOS
 (al 30 de Septiembre de 1986)^{210/}

<u>I. Cobertura Nacional</u>	<u>Activos</u>
BANAMEX	6'384,187
BANCOMER	5'918,571
BANCA SERFIN	2'790,753
MULTIBANCO COMERMEX	1'953,234
BANCO INTERNACIONAL	1'552,791
BANCO MEXICANO SOMEX	2'493,706
<u>II. Cobertura Multirregional</u>	
BANCO DEL ATLANTICO	561,745
BANCO BCH	464,425
BANPAIS	315,388
BANCA CREMI	440,934
MULTIBANCO MERCANTIL DE MEXICO	292,740
BANCA DE CREDITO Y SERVICIO	328,963
BANCA CONFIA	314,100
CREDITO MEXICANO	211,285

^{209/} Mateo, Fernando de. México: El Sector Servicios, Informe Preliminar, México, D.F., CEPAL, 1987, 1a. ed., pág. 202.

^{210/} Idem.

III. Cobertura Regional

	<u>Activos</u>
BANCO DEL NOROESTE	303,188
BANCO MERCANTIL DE MONTERREY	316,592
BANCA PROMEX	314,555
BANCA DEL CENTRO	223,214
BANCO DEL ORIENTE	74,429

El 12 de julio de 1985, los Bancos de Desarrollo se convirtieron en -
Sociedades Nacionales de Crédito a través de un Decreto; éstas son:

- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)
- Banco Nacional del Ejército y Fuerza Aérea Armada (BANJERCITO)
- Banco Nacional del Pequeño Comercio del Distrito Federal (BANPECO)
- Banco Nacional Pesquero y Portuario (BANPESCA)
- Financiera Azucarera (FINASA)
- Nacional Financiera (NAFINSA)
- Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)

El siguiente cuadro nos muestra un panorama general de cómo se encuentran en la actualidad las Sociedades Nacionales de Crédito de nuestro país:

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CRÉDITO

(datos al 30 de septiembre de 1986)

CUADRO No. 8

SOCIEDADES NACIONALES DE CRÉDITO	CARTERA 1/	PASIVO 2/	PASIVO, CAPITAL Y UTILIDADES 3/
RANAMEX	3 743 833	6 155 772	6 184 187
BANAMER	3 779 555	5 667 500	5 918 571
SFININ	1 925 708	2 267 506	2 790 753
MEXICANO SOMEX	2 270 129	2 378 617	2 493 706
COMEREX	1 406 315	1 919 396	1 953 214
INTERNACIONAL DEL ATLANTICO	1 355 749	1 534 170	1 552 791
B. C. H.	319 488	547 771	561 745
CREMI	273 929	455 569	464 425
BANCRESER	269 852	410 213	440 934
MERCANTIL DEL NORTE	214 047	322 079	328 963
BANPAIS	164 310	302 648	316 592
PROMEX	182 041	310 541	315 388
CONFINA	188 342	302 260	314 555
BANORO	188 530	304 940	314 109
MERCANTIL DE MEXICO DEL CENTRO	178 975	287 857	303 188
CRÉDITO MEXICANO DE ORIENTE	166 175	278 860	292 740
	124 683	212 371	223 214
	106 699	207 877	211 285
	46 794	71 100	74 479
T O T A L S. N. C.	16 961 154	24 486 747	25 254 800

1/ Se integra por: Cartera de crédito vigente + redescuento + cartera vencida neta

2/ Se integra por: Depósitos a la vista + depósitos de ahorro + depósitos a largo plazo + aceptaciones bancarias en circulación + pasajes + préstamos de bancos + otros préstamos + otros conceptos de pasivo

3/ Se integra por: Pasivo total + capital y utilidades

FUENTE: Elaborado con datos del Boletín de Indicadores Financieros de Sociedades Nacionales de Crédito. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros. Septiembre 1986.

Como se observa de lo anterior, en México no se ha liberalizado a este sector y en el panorama internacional observamos que "aunque se -- avanza en materia de desregulación e integración financiera mundial, -- todavía hay obstáculos importantes que habrán de eliminarse antes de fin de siglo. Por ejemplo, en 1978, E.U.A. emite el International -- Banking Act a través del cual obliga a los bancos extranjeros a escoger su estado de residencia para su operación; ahora, casi 40 estados trabajan para dismantelar los límites geográficos." 211/

También el proyecto Europa 1992 pretende la integración financiera de este continente. Japón y algunos países industrializados están en favor de esta integración financiera mundial que los beneficiaría en -- gran parte a los bancos de estos países, ya que son los que poseen me-- jor infraestructura.

Así, los países en desarrollo deben pedir para que las negociaciones -- sean de tipo comercial y no sobre el "derecho para establecerse" en un país extranjero que se refiere más a la legislación sobre inversión -- extranjera.

Para algunos países en desarrollo "la consideración de una apertura -- financiera puede surgir como un intento de avanzar en sus programas -- de desarrollo económico y de promover la utilización de los recursos financieros productivamente. En otros casos, se argumenta que la li-- beralización financiera pretende normalizar el movimiento de capita-- les que de facto se da en estos países". 212/

211/ SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en Mé-- xico; Cambio en el Sistema Financiero Internacional, México, -- D.F., UNCTAD, PRUD, SECCFI, Noviembre, 1988, 1a. ed. pág. 2

212/ Ibidem, pág 4.

Para concluir, los países en desarrollo que deseen una desregulación sin afectar su sistema financiero interno, deberán antes de realizar dicho proceso, promover un proceso de estabilización macroeconómica como ya se está dando en algunos de estos países. También, las tele comunicaciones deberán desarrollarse en mayor medida para no verse - afectado el sistema financiero interno por la competencia externa. - Así, es deseable que la apertura venga en línea con el desarrollo de redes propias de comunicación de la banca Comercial y con un proceso de competencia fuerte en los mercados nacionales.

1.10 Los Seguros

La legislación vigente para regular los seguros en México no liberaliza a este sector al exterior. Así, las leyes que reglamentan a los seguros se promulgaron el 31 de agosto de 1935 y son: La Ley General de Instituciones de Seguros y la Ley sobre el Contrato de Seguros.

"La Ley de Seguros prohíbe en su Artículo 3o., párrafo II, contratar con empresas extranjeras. Sin embargo, se deja abierta la posibilidad de contratación de empresas aseguradoras extranjeras en los casos en que la SHCP estime que las locales no pueden proporcionar el servicio específico que se requiere y autoriza a la institución nacional de seguros a realizar tal operación con una empresa extranjera (Art. 3o., párrafo III).^{213/}

Asimismo, en su Artículo 9o., la Ley señala que: "En ningún momento podrán participar en forma alguna en el capital de estas sociedades, gobiernos o dependencias oficiales extranjeras, entidades financieras del exterior o agrupaciones de personas extranjeras, físicas o morales, sea cual fuere la forma que revistan directamente, o a través de interpóscitas personas." Aunque lo anterior tiene sus excepciones, como se menciona en el Artículo 3o., párrafo III que dice: "tratándose de sociedades de inversión comunes y de las de capital de riesgo, las entidades financieras del exterior, así como las agrupaciones de personas extranjeras físicas o morales, podrán participar en su capital con arreglo a lo dispuesto por el Artículo 10 de esta Ley.

^{213/} Nacional Financiera, Op. Cit., pág. 1041

Respecto a fianzas, el Artículo 4o. de esta Ley dice que: "Se prohíbe contratar con empresas extranjeras fianzas para garantizar actos de - personas que en el territorio nacional deban cumplir obligaciones, -- salvo los casos de reafianzamiento y cuando se reciban por las instituciones de fianzas mexicanas, como contragarantía." Sin embargo, se aceptan excepciones a la anterior siempre y cuando las instituciones nacionales no puedan llevar a cabo tal actividad con previo análisis por parte de la SHCP.

Cabe mencionar que en el Acuerdo del 16 de enero de 1949 se establece la obligación por parte de la Secretaría y Departamentos de Estado, - Organismos Descentralizados y empresas de participación estatal, de - contratar sus seguros con la empresa paraestatal Aseguradora Mexicana, S.A.

Otro "acontecimiento relevante" para la actividad aseguradora en la - época reciente, la constituye las reformas a la Ley General de Instituciones de Seguros que se dió por Decreto Presidencial del 30 de diciembre de 1980 mediante el cual se consolida la mexicanización del - sector asegurador. Entre las reformas a dicha ley se modifica el --- Artículo Primero para eliminar su fracción III, desapareciendo así la posibilidad de operación en México de sucursales de empresas extranjeras." ^{214/}

Con las actuales negociaciones, el sector seguros en México se modificaría en gran medida y habría la necesidad de modificar la legislación nacional.

214/ SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de Servicios en México; Resumen del Mercado Internacional de Seguros. México, D.F., - - UNCTAD/PNUD/SECOFI, Noviembre 1988, pág. 6.

El sector asegurador es muy importante a nivel mundial, ya que para el año de 1985 las primas de seguros representaron la suma de 630.5 billones de dólares; aportando Norteamérica el 50.4% del total, Europa con el 25.8%; Japón con el 17.3%; Oceanía con el 1.4% y otros países con el 5.1%.

"En el caso de México, vemos que la contribución de primas al mercado mundial fue de escasos 1,170 millones de dólares de 1985, lo que apenas representa el 0.19% del total mundial, con lo que para el año de 1985 México queda colocado en el lugar número 26 de la lista de los países más importantes en primas de seguros."^{215/}

Respecto al PNB, para el año de 1985, la contribución a éste en México fue del 1.01% colocándose en el lugar 43.

Para los Estados Unidos y la CE es importante que en estas negociaciones se llegue a liberalizar a este sector, ya que actualmente en el primer país ya existe la posibilidad formal de ingresar a éste -- por parte de aseguradores de otros países. Asimismo, en la Comunidad Europea para 1992 ya se habrá llegado a la total apertura de los mercados de seguros a sus países miembros.

El reaseguro en el país queda legislado a través de las reformas de 1980 a la Ley General de Instituciones de Seguros, que en su artículo 27 señala que es obligatorio que todos los reaseguradores extranjeros se inscriban en el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras. -- Así, "sobre el mercado de reaseguros en el país, debe mencionarse que

^{215/} Ibidem, pág. 2.

en 1984 las primas totales tomadas en reaseguro en México ascendieron a 31 mil millones de pesos (alrededor de 170 millones de dólares), de las cuales las instituciones extranjeras significaron aproximadamente el 20% (unos 34 millones de dólares). En ese año, el sistema -asegurador mexicano registró un saldo favorable en su reaseguro con -el extranjero en alrededor de 100 millones de dólares, de los cuales el 96% correspondió al rubro de daños."^{216/}

En México existen dos reaseguradoras profesionales (de origen mexicano) que son: Reaseguradora Patria y Reaseguradora Alianza que compiten con 227 oficinas de representación de reaseguradoras extranjeras.

"En el proceso de operación del reaseguro la estructura funciona mediante la cesión directa que se realiza entre las compañías aseguradoras mexicanas que quieren compartir el riesgo, operación que en sus propios contratos se denomina de primeros excedentes, después de la cual, si quedan aún primas por reasegurar, se dirigen a las reaseguradoras profesionales, ya sea a las dos mexicanas o a las de representación, con las cuales se coloca el resto de la totalidad del riesgo -- que quieren ceder en reaseguro."^{217/}

En esta materia de reaseguros, en las negociaciones sobre este sector el gobierno mexicano así como de los demás países en desarrollo, deberán negociar protegiendo sus reaseguradoras nacionales.

^{216/} Mateo, Fernando de. México: El Sector Servicios, Informe Preliminar. México, D.F., CEPAL, 1987, 1a. ed., pág. 211.

^{217/} SECOFI, Op. cit., pag. 9

Los países en desarrollo deberán establecer en las negociaciones que su apertura sea gradual para sus aseguradoras en tanto que vayan desarrollando sus técnicas de venta y distribución, sus recursos financieros, sus productos, sus mejores servicios como son los informáticos y de difusión y sus costos.

Se debe fomentar la capacitación de los técnicos y agentes de ventas de los seguros obteniendo resultados favorables en las negociaciones para que se incremente la cooperación técnica de parte de los países en desarrollo.

Para finalizar, debemos mencionar que en México la inversión extranjera para este sector se ha liberalizado en cierta forma a través -- del nuevo Reglamento de la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera^{218/} que dice que para los servicios de gestores y agentes de seguros y fianzas; así como para otros servicios relacionados con las Instituciones Financieras, de Seguros y Fianzas no mencionadas anteriormente, se requiere la resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera participe en estas actividades en forma mayoritaria.

^{218/} SECOFI. Op. Cit., pág. 27.

1.11 La Publicidad

La publicidad en las últimas décadas ha tenido un gran auge a nivel mundial, así como a nivel nacional. Así, "la posición de evidente dominio que la publicidad ocupa en el mundo de hoy, se debe, en lo fundamental, no sólo al programa maravilloso de la comunicación en su rica diversidad técnica, que le ha permitido proyectarse a todos los espacios y medios en el más alto nivel de sugestión y persuasión, sino al gran proceso económico de los pueblos, cuyo creciente desarrollo - ha hecho que la publicidad surja como una consecuencia entre las necesidades de la producción y del consumo, para estimularlas y equili- -brarlas, procurando, muchas veces, que lo caro sea barato o que el público compre cosas baratas que parecen caras. De ahí, precisamente - arranca la fuerza que ha convertido a la publicidad en una poderosa - influencia de nuestro tiempo."^{219/}

A consecuencia de lo anterior y de las grandes empresas transnacionales, la publicidad se ha ido estandarizando por lo que existen los defensores para el desarrollo y legislación de "marcas mundiales" res- -pecto a este servicio.

En la actualidad ésto no se ha dado en su totalidad, ya que sólo algunos productos poseen una publicidad global, como por ejemplo la Coca Cola, la Pepsi Cola y los cigarrros Marlboro.

Cabe mencionar que para que exista una publicidad en gran escala, ne-

^{219/} Ferrer Eulalio. El Publicista: Testimonios y Mensajes. México, - D.F., Ed. Trillas, 1985, 1a. ed., pág. 64.

cesariamente se utilizan los medios de comunicación como recurso para llevar a cabo ésta.

Así, observamos que "en Estados Unidos por ejemplo, la televisión se asienta sobre un sistema comercial del sector privado. La Federal -- Communications Commission (FCC) otorga a las entidades privadas los -- permisos de construcción, de propiedad y de explotación de las emisoras de radio y televisión en donde cuatro son las cadenas comerciales: America Broadcasting Company (ABC), Columbia Broadcasting System (CBS) Natural Broadcasting Company (NBC) quien es subsidiaria de (CBS) y Radio Corporation of America (RCA), existe también una emisora de televisión no comercial, autorizada fundamentalmente para asegurar un servicio de televisión educativa siendo esta National Educational Television (NET) conocida también con el nombre de Public Broadcasting -- Service (PBS) la cual es financiada por empresas privadas."^{220/}

Otro medio de comunicación importante para el servicio de la publicidad es la industria editorial que en 1986 registró ventas a nivel mundial por 52.7 mil millones de dólares. Otros medios son: el periodístico y el cinematográfico, en este último, los Estados Unidos tienen una gran participación a nivel mundial y su principal mercado es América Latina, Medio Oriente, Asia y una parte de Europa.

El sector de la publicidad se maneja a través de agencias que "han -- servicio de enlace entre el proceso productivo, los medios de comunicación y los consumidores finales, teniendo sus inicios en las tres pri

^{220/} SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México: Resumen La Publicidad en México. México, D.F., UNCTAD/ -- PNUD/SECOFI, noviembre, 1988, s.n.p., pág. 4.

meras décadas de este siglo en los Estados Unidos.

Durante este período se formaron y fortalecieron las que hoy en día son las grandes agencias transnacionales de la publicidad.^{221/}

El proceso de aceleramiento en el establecimiento de nuevas agencias transnacionales se va incrementando en los últimos años. Así, para 1984 las 12 principales agencias transnacionales tenían establecidas a 2960 agencias en el mundo.

"En México están presentes muchas de las más importantes empresas transnacionales incluyendo a J. Walter Thompson, Young and Rubicam, Mc Cann Erickson, Dogle, Dane and Burbank y Leo Burnett. Todas ellas mantienen sus filiales en México con capital 100% de su país de origen. También hay ET asociadas con firmas mexicanas, éstas últimas -- manteniendo por lo menos el 51% del capital: Darcy (asociada con Noble y Asociados y B.B.D.O.)."^{222/}

Como se observa de lo anterior, en México ya se ha liberalizado la inversión extranjera en este sector, el gobierno mexicano podrá hacer mención a este hecho para que los países en desarrollo que ya hayan liberalizado a este sector, puedan obtener otro tipo de concesiones como son: transferencia de tecnología, capacitación de profesionales de la publicidad y poder obtener mayor competitividad de este servicio en el extranjero.

^{221/} Ibidem, pág. 6.

^{222/} Mateo, Fernando de. México. El Sector Servicios, Informe Preliminar. México, D.F., CEPAL, 1987, 1a. ed., pág. 226.

También observamos que de "1984 a 1987 las 12 agencias más grandes - del mundo han captado 7,078.4 millones de dólares creciendo a una ta sa media anual de 30.0% correspondiendo en Mc Cann Erickson una proporción de 14.5% seguida por J. Walter Thompson y Ogilving & Mather - quienes registren porcentajes de participación de 13.6 y 11.5% respectivamente."^{223/}

La legislación mexicana para la publicidad la encontramos en las siguientes leyes:

- Ley General de la Salud y su reglamento (Diario Oficial de la Federación del 26 de septiembre de 1986).
- Ley Federal de Radio y Televisión y su reglamento (Diario Oficial - del 19 de enero de 1960 y 16 de noviembre de 1981).
- Ley Federal de Protección al Consumidor (Diario Oficial del 22 de - diciembre de 1975)

Así, la legislación en materia de inversión extranjera en México no - establece restricciones para la actividad publicitaria en este país. Sin embargo, ésta se reglamenta a través de las leyes antes mencionadas controlando a los medios de comunicación utilizados para este fin.

Otro fenómeno interesante de mencionar es que la publicidad es muy im portante en todo el comercio internacional no sólo de servicios, sino

^{223/} SECOFI. Op. Cit., pág. 7.

también de mercancías ya que establece las pautas a seguir en el consumismo a nivel mundial.

Asimismo, "en México no existe el mecanismo de autorregulación. El 8 de diciembre de 1987 fue publicado en los periódicos del país por la Asociación Mexicana de Agencias de Publicidad, A.C. (AMAP) el Código de Etica Publicitaria el cual se basa en el Código Internacional de - Prácticas Publicitarias de la Cámara Internacional de Comercio adoptada en febrero de 1987."^{224/}

En este código se establecen los principios básicos que deberán regir la publicidad en México como es que la publicidad sea legal, decente, honesta y veraz, además de que tenga responsabilidad social. Como se observa, los cuatro principios son bastante subjetivos y queda a criterio de los responsables de los medios de comunicación así como de la Secretaría de Gobernación si se rechaza algún tipo de publicidad por ser lesivos al país.

En México, los medios publicitarios más utilizados son:

La televisión, el cine, el radio, anuncios en prensa y revistas, ventas por teléfono, promociones, cartulinas en centros comerciales, - - anuncios en vehículos, entre otros.

Cabe mencionar que "del gasto total por publicidad que se realiza en México, se estima que alrededor del 60% se canaliza a través de las -

^{224/} Ibidem, pág. 11.

agencias de publicidad mientras que la parte complementaria la realizan las empresas anunciantes a través de departamentos integrados a las propias empresas." 225/

Es en este sentido, que en las negociaciones sobre el sector publicidad en el GATT se deberá puntualizar al tipo de publicidad que se estará liberalizando, si es al de las agencias publicitarias o si involucra también a la de las propias empresas.

Observamos que en nuestro país las agencias publicitarias tienen gran importancia en la generación de la publicidad. Así, las 15 principales agencias de publicidad poseen alrededor del 80% del gasto total.

"Para 1987, la Agencia Publicidad Ferrer (agencia con capital 100% -- nacional) es la que tiene la mayor participación en el mercado con el 14.8% de los ingresos. La siguen en importancia McCann Erickson -- (13.5%), Noble y Asociados (9.4%), García Patto Internacional (9.3%) y Walter Thompson de México (8.3%).

Estas cinco agencias, controlan el 55% de la facturación de las 15 -- agencias más importantes, lo que representa una elevada concentración del mercado en unas pocas empresas." 226/

Con las negociaciones podrá haber cierto beneficio en el país, en el sentido de que la publicidad se diversifique en más agencias de publicidad y no siga siendo monopolizada como sucede actualmente. Sin embar

225/ Ibidem, pág. 18.

226/ Ibidem, pág. 19.

go, las agencias nacionales se verían afectadas ya que no poseen el nivel tecnológico necesario para competir con las empresas transnacionales o extranjeras.

Otro factor perjudicial para las empresas o agencias 100% nacionales, es que en la mayoría de los casos utilizan marcas extranjeras de empresas transnacionales que les imponen a estas últimas prácticas restrictivas al comercio al no permitir que exporten sus servicios de publicidad.

Esta situación debe analizarse en el seno del GATT para que no siga dándose, ya que el utilizar marcas de empresas extranjeras no sólo beneficia a la empresa nacional, sino también a la extranjera al estarle generando publicidad gratuita al ocurrir esta situación.

Cabe mencionar, que en la actualidad empresas mexicanas ya están exportando sus servicios y dos empresas mexicanas han establecido filiales en Estados Unidos (García Patto en Nueva York y Publicidad Ferrer en Los Angeles, California). Este proceso que se está dando en México es favorable para nuestra economía y no debe revertirse este proceso a consecuencia de la liberalización total de este servicio. El gobierno mexicano deberá buscar que esta liberalización sea gradual, -- conforme se vayan desarrollando las agencias de publicidad nacionales.

1.12 La Industria Maquiladora

La industria maquiladora tiene gran importancia no sólo para la economía nacional, sino también para la mayoría de los países en desarrollo, ya que contribuye al desarrollo económico de estos países, generando ingresos de divisas además la industria maquiladora crea un gran número de empleos que ayuda a abatir el grave problema del desempleo en estos países.

"The maquiladora industry in Mexico had its formal origin in an exchange of memoranda in mid 1965 between the Secretary of Finance and Public Credit and the Secretary of Industry and Commerce, today the Secretary of Commerce and Industrial Development. Without changing existing legislation, the memoranda concurred in the granting of administrative facilities to the industry for the temporary importation of machinery, equipment and components, exempt from import duties, as an incentive for the creation of manufacturing enterprises that would be oriented toward satisfying the burgeoning demands of the U.S. market."^{227/}

^{227/} Traducción: "La industria maquiladora en México tuvo su origen formal en un acuerdo entre las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Industria y Comercio (actualmente Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) a mediados de 1965 en el que, sin modificación a la legislación vigente, acordaban el otorgamiento de facilidades administrativas a la industria para la importación temporal de maquinaria, equipo y componentes exentos del pago de derechos de importación, como un incentivo para la creación de empresas manufactureras del mercado estadounidense."

Barrio, Federico. "Historia y Perspectivas de la Industria Maquiladora en México", Industria Maquiladora, México, D.F., Ed. ASI, S.A., - 1988, 1a. ed., pág. 7.

Este tipo de industria es básicamente de servicios y su primer antecedente se dió con el Programa de Industrialización de la Frontera Norte de México en la década de los 70's. En esos años iniciaron operaciones maquiladoras en México empresas como: La General Electric, - - Sylvania, General Instrument, American Hospital Supply, Ampex Allen Bradley, AMF Corporation, Globe Union, entre otras.

En poco tiempo la industria maquiladora en nuestro país tuvo un gran auge, básicamente "in 1982, however there coincided two circumstances that were of the highest importance of the maquiladora industry: the steep devaluation of the Mexican peso, which made labor cost even more attractive and competitive in the international market than they had been, and the take off of the U.S. economy into one of its longest -- uninterrupted periods of expansion."^{228/}

Como ya se había mencionado, esta industria tiene gran importancia y legalmente está regulada bajo el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación publicado en el Diario -- Oficial de la Federación del 15 de agosto de 1983. Asimismo, el gobierno mexicano ha otorgado facilidades para el desarrollo de esta - industria, como por ejemplo, para la importación temporal de materiales, materias primas y otros componentes, maquinaria y equipo, utilizables en la maquila para que ya terminado el producto, se reexporte al país de origen.

^{228/} Traducción: "En 1982 coincidieron dos circunstancias relevantes -- para el desarrollo de la industria maquiladora: la devaluación - - substancial del peso mexicano, haciendo los costos de mano de obra todavía más atractivos y competitivos en los mercados internacionales de lo que eran; y el despegue de la economía estadounidense en uno de los períodos de expansión ininterrumpida más largos que se registran en la historia."
Ibidem, pág. 8.

Para México, es importante la industria maquiladora que se localiza en la frontera con los Estados Unidos, motivo por el cual este sector no debe afectarse en las actuales negociaciones si se pretendiera restringir la importación de los medios básicos para el desarrollo de este tipo de industria.

Así, los "factores que favorecen el establecimiento de las maquiladoras en territorio mexicano son: la amplia frontera del país con los Estados Unidos, su excelente comunicación y facilidades en el transporte entre las más grandes ciudades de la región fronteriza y el resto de Estados Unidos y la cercanía con las empresas matrices, que implica bajos costos de transporte en relación a las naciones maquiladoras del Asia."^{229/}

Respecto a la legislación mexicana sobre inversión extranjera en esta materia, la Comisión Nacional sobre Empresas Maquiladoras (CNIE) en el año de 1973, emitió la Resolución General número uno sobre empresas maquiladoras que autoriza a las empresas en esta rama a constituirse con un 100% de capital extranjero "salvo en los casos que se dediquen a la industria textil y cuya actividad puede afectar las cuotas de exportación fijada a los productores mexicanos por las naciones importadoras."^{230/}

Cabe mencionar, que la industria maquiladora importa componentes y materiales en cantidades muy superiores a los mil millones de dólares anuales, situación que debe mencionarse en las negociaciones de esta Ronda, ya que el gobierno mexicano debería fomentar que dicha industria no só-

^{229/} SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México; La Industria Maquiladora de Exportación en México. México, D.F. UNCTAD/PNUD/SECOFI, s.n.p., 1988, pág. 4.

^{230/} Ibidem, pág. 5.

lo importe estos bienes sino que también existen gran cantidad de estos bienes que podrían comprarse en el mercado nacional.

Otro factor que debe quedar establecido en el futuro Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, es que su articulado no vaya a afectar el -- empleo de mexicanos para este tipo de industria, ya que actualmente -- "has evolved from a fledging activity to the point where it now provides dignified employment to more than 325,000 mexicans; from a mere frontier venture, it has established itself as the most dynamic industrial sector of the country and a generator of highly significant foreign currency - earnings."^{231/}

^{231/} Traducción: "ha evolucionado desde su nacimiento hasta un punto en el que proporciona empleo decoroso a más de 325,000 mexicanos; ha pasado de ser una mera aventura fronteriza hasta constituirse en -- el sector industrial más dinámico del país y un generador de divisas altamente importante."
Barrio, Federico. Op. Cit. pág. 9

1.13 El Sector Turismo

El sector turismo es de gran importancia no sólo para la economía mundial, sino también para nuestra nación, "Así, entre 1976 y 1985 las transacciones internacionales por servicios turísticos registraron un crecimiento por más de 150%, mientras que el comercio de servicios como en todo, para el mismo período, tuvo un crecimiento menor; es decir, de sólo 126%." ^{232/}

Por lo anterior, el gobierno mexicano ha liberalizado a este sector con el fin de que haya una mayor inversión en este rubro, ya que "tourism is Mexico's second largest source of foreign exchange after oil and has been identified by the government as the most promising sector." ^{233/}

El propósito del gobierno mexicano es que para el año de 1994 se obtengan ingresos por este rubro de 5 mil millones de dólares para que se duplique la cantidad actual que es de 2.5 miles de millones de dólares.

Los puntos de desarrollo turístico que más se están fomentando a través de proyectos para incrementar la inversión foránea son: Cancún, Ixtapa, Los Cabos, Loreto y Bahías de Huatulco.

^{232/} SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México; Resumen del Sector Turismo. México, D.F., UNCTAD/PNUD/SECOFI, s.n.p., 1988, pág. 1.

^{233/} Traducción: "turismo es el segundo recurso más importante después del petróleo para el ingreso de divisas en México y ha sido identificado como el sector más prometedor por el Gobierno. Gordon, Marey. "México Changes Laws in Bid to lure Tourism - - Investment", Mainichi Daily News, Nueva York, agosto 15, 1989, - pág. 8.

Un rasgo que se está observando en este sector es que el "turismo ha -- presentado cambios importantes en su funcionamiento, siendo el princi-- pal la incorporación de los servicios de informática y telecomunicacio-- nes." 234/

Lo anterior se ha dado principalmente en los países desarrollados y en algunos casos en los países en desarrollo pero no en la misma propor-- ción. Es en este sentido, que en las negociaciones se debe buscar el que los países desarrollados transfieran dicha tecnología a los países en desarrollo para que puedan incorporar dichos servicios de informáti-- ca y telecomunicaciones al sector turismo y por ende poder proporcionar un mejor servicio.

La posición de México en este rubro es alta, ya que tiene el octavo lu-- gar en la captación de ingresos turísticos a nivel mundial, así como en la infraestructura de hospedaje.

Así, "de 1984 a 1987 ha representado la segunda fuente generadora de -- divisas dentro de la balanza de pagos en cuenta corriente, con aproxima-- damente el 7.3% en promedio, del total de ingresos no factoriales." 235/

El siguiente cuadro nos muestra los proyectos que ya se están llevando a cabo en nuestro país para fomentar la inversión en este rubro:

234/ SECOFI. Op. Cit., pág. 2.

235/ Ibidem, pág. 4.

**SOME BIG CORPORATE
PROJECTS IN MEXICO**

Company	Purpose	Investment Millions
MARRIOTT*	New hotels	\$500
FORD	Expand and replace assembly plant	300
NESTLE	Add to food operations	300
GENERAL ELECTRIC*	Stove production	100
VOLKSWAGEN	Expand auto production	100
PROCTER & GAMBLE	Modernize, add two new product lines	94

*With Mexican partner B&B de

*Business Week, August 28, 1989

Asimismo, "la organización del sector privado 'Japan International ---- Development Organization, LTD' (JAIDO), que corresponde a 'Keidenren' -- (Federación Japonesa de Organizaciones Económicas), después de enviar -- recientemente una misión en México, consideró que existen buenas posibi -- lidades para formar coinversiones, especialmente en las áreas de turis -- mo (hoteles) petroquímica y partes electrónicas."^{236/}

El turismo en México se caracteriza por ser más del 80% de los Estados Unidos, ésto se debe a la cercanía geográfica a dicho país; el segundo lugar lo ocupa el turismo de América Latina; el tercero Canadá y poste -- riormente los países europeos y los demás.

De los turistas nacionales que visitan otros países, en primer lugar -- se encuentran los que van hacia los Estados Unidos que representan el -- 94% del total; ésto se explica por lo dicho anteriormente sobre la cer --

^{236/} Nihon Keizai Shinbun (periódico), Japón, 1989, pág. 3.

canía geográfica. Así, en estas negociaciones, México debe intentar -- que siga existiendo la misma reglamentación existente con los Estados - Unidos para que no se vea afectado este sector en nuestro país que es - muy importante para el desarrollo de la economía nacional.

Respecto a la infraestructura de nuestro país en este terreno, tenemos que "México cuenta con más de 117 centros turísticos, pero sólo 22 son considerados los principales; la oferta total de alojamiento del país - suma 305,567 cuentas distribuidas en 7,507 establecimientos, incluidos los que no poseen categoría de clasificación hotelera. Sólo 10 estados de la República tienen hoteles de clase especial y, únicamente cinco -- de gran turismo. El 3.7% de la oferta total de alojamiento pertenece a estas categorías; el 8.8 a los de cinco estrellas, 17% a los de cuatro, 19.5% a los de tres, 16.7% a los de dos, 18.3% a los de una estrella y 16% a los de clase económica y sin categoría."^{237/}

En nuestro país casi no existen obstáculos que no permitan la entrada o salida de turistas; esto se debe mencionar en el foro del GATT para que se le pueda brindar a nuestro país ciertas concesiones por esta razón. Asimismo, se debe mencionar la flexibilidad existente para la inversión extranjera que pueden ser del 100%.^{238/}

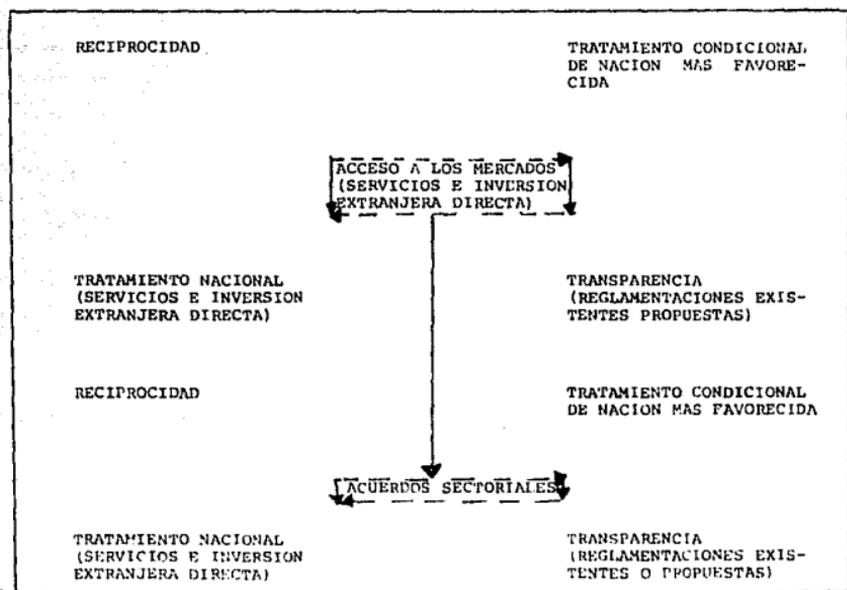
^{237/} SECOFI. Op. Cit., pág. 9.

^{238/} Para mayor información, ver el anexo "El Sector Turismo en México"

2. La Posición de los Países Desarrollados en las Negociaciones sobre Servicios en el Marco del GATT

Como ya se ha mencionado antes, a los países desarrollados les conviene este tipo de negociaciones para seguir su hegemonía en la economía internacional, no sólo en las mercancías sino también en los servicios. Por ejemplo, la Comunidad Económica Europea realiza el 40% de este comercio de servicios entre los países de la Comunidad y no están liberalizados.

POSICION DE LOS PAISES DESARROLLADOS



FUENTE: Revista de Comercio Exterior, Vol. 38, No. 1.

Como se observa del diagrama anterior, los países desarrollados pretenden la liberalización no sólo del comercio de servicios, sino también de la inversión extranjera directa en este sector. Para lograr lo anterior quieren una reciprocidad completa conllevando un tratamiento condicional de la nación más favorecida (NMF), pero sólo se extendería a los países firmantes del eventual acuerdo. La transparencia se daría tanto a las reglamentaciones existentes como a las propuestas por lo que cualquier nueva reglamentación quedaría sujeta a negociación antes de su adopción.

El tratamiento nacional se daría a consecuencia de la reciprocidad absoluta y la transparencia, no sólo el tratamiento nacional sería para los servicios importados, sino también para la inversión extranjera directa, es decir, el "derecho de establecimiento" o la presencia comercial.

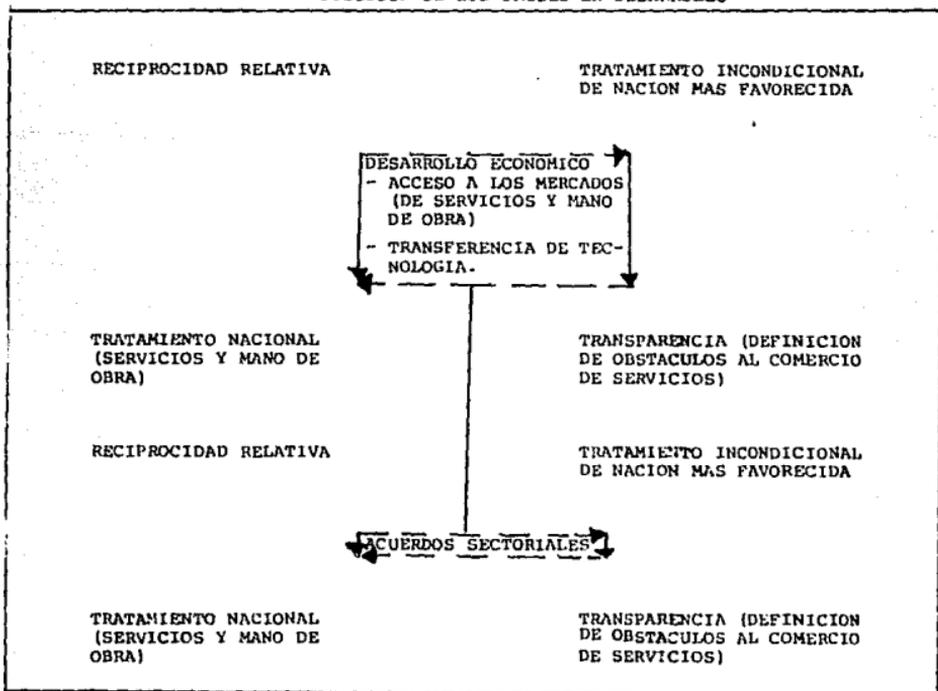
3. La Posición de los Países en Desarrollo.

La mayoría de países en desarrollo se opusieron a las negociaciones de servicios en el marco del GATT, principalmente por el término propuesto de los países desarrollados de derecho de establecimiento o de presencia comercial que no es otra cosa que mayor apertura a la inversión extranjera directa. Asimismo, se opusieron por el desconocimiento tanto de definición y de estadística en este sector.

En el año de 1984 en la Conferencia Económica Latinoamericana de Quito se solicitó una posición regional conjunta en los foros multilaterales, así como una cooperación interregional en servicios. Brasil y Argenti-

na se negaron a la posición regional debido a su proyecto de mercado común entre estos países.

POSICION DE LOS PAISES EN DESARROLLO



FUENTE: REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR, VOL. 38, No. 1

Los países en desarrollo pretenden el desarrollo económico por medio de un tratamiento especial, aunque en el comercio de mercancías se ha observado que este tratamiento no ha traído beneficios reales.

Para poder incrementar el desarrollo se tiene el fin de mayor acceso a los mercados internacionales de servicios y de mano de obra, como un mejoramiento en la transferencia de tecnología.

En vez de una reciprocidad absoluta debería ser una reciprocidad relativa. Asimismo, se pretende la incondicionalidad del tratamiento de nación más favorecida.

El tratamiento nacional debería de ser a los servicios importados y no a los proveedores.

Otros países en desarrollo opinan que los principios del GATT no deberían ser utilizados para el comercio de servicios.

4. La Posición Preliminar de la Delegación Mexicana en las Negociaciones sobre Servicios en el GATT,

La posición preliminar de la delegación mexicana nos muestra la habilidad negociadora de los funcionarios mexicanos que representan a nuestro país en las negociaciones sobre servicios, se vislumbra la clara preocupación que el gobierno mexicano tiene para apoyar nuestro desarrollo económico. Así, en un Comunicado de México enviado por esta Delegación a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, señala que:

- Respecto a transparencia, indica que esta propuesta la cual implicaría "negociar" con otras partes contratantes el eventual acuerdo sobre cualquier nueva propuesta de medidas de regulación sobre servi-

cios por parte de los gobiernos involucrados va más allá del artículo X del GATT que dice: "Las leyes, regulaciones, decisiones judiciales y reglamentos administrativos de aplicación general, hechos efectivos por cualquier parte contratante... serán publicados inmediatamente en tal forma que se habilite a los gobiernos y a los socios comerciales para que se familiaricen con ellos."

"Más aún, este artículo agrega que tales provisiones no requieren -- que ninguna parte contratante divulgue información confidencial que pudiera impedir la aplicación total de la ley o que fuera contraria al interés público o dañara los intereses comerciales legítimos de -- empresas específicas, públicas o privadas."^{239/}

Para la delegación mexicana, la transparencia se refiere en términos de los obstáculos al comercio de servicios que emanen de las reglamentaciones en este sector, pero haciendo hincapié que aún no existe una definición real de lo que constituya un obstáculo al comercio de servicios. Así, para esta misma delegación, un obstáculo se realiza en tres formas:

- 1) Regulaciones relacionadas con la inversión extranjera.
- 2) El mismo trato para el mismo producto (servicio) sin importar su origen (nacional o importado)
- 3) Para los países en desarrollo, las nuevas regulaciones sobre nue-

^{239/} Delegación Mexicana en el GATT. Comunicado de México, Comentarios sobre No Discriminación, Trato Nacional y Transparencia. - Original: Español, Rev. 1, pág. 1.

vos servicios.

Concluyendo, la delegación mexicana no está en contra del término -- transparencia, ya que por éste pueden defender sus derechos a través de un proceso de transparencia de cualquier acuerdo internacional de los servicios.

- Respecto a la Condicionalidad o Incondicionalidad del trato de la Nación más Favorecida, señala dicha delegación que la condicionalidad sobre este trato socaba los fundamentos del sistema de comercio internacional de bienes y servicios.
- Respecto a trato nacional, la delegación opina que los servicios importados o nacionales reciban el mismo trato. Pero esto no debe -- aplicarse a productores o vendedores extranjeros de dichos servicios, ya que esto constituye una inversión extranjera directa en -- servicios, por lo cual no está de acuerdo con el término derecho de establecimiento o presencia comercial.

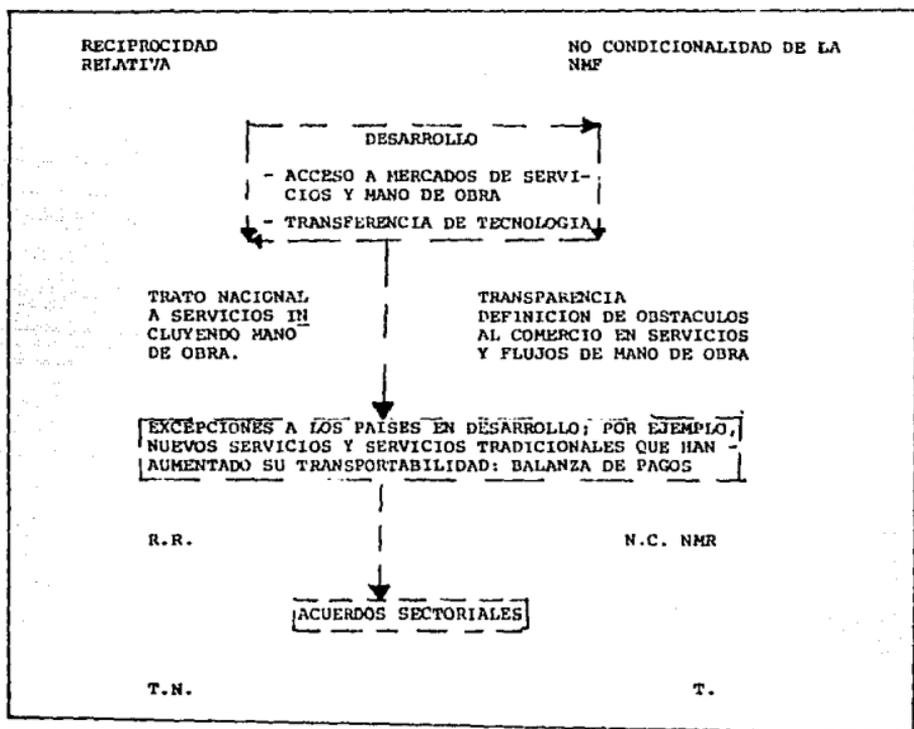
Sin embargo, si la mayoría de las delegaciones aprueban que se negocie éste, entonces la delegación propone que se negocien las corrientes internacionales de otro factor de la producción, concretamente la mano de obra.

Para México, esto le podría convenir en el terreno de la industria maquiladora, servicios de reparación y mantenimiento, servicios de construcción y otros.

De esta forma, dice la delegación que los flujos internacionales de -

inversión y trabajo serían negociados sobre una base de igualdad.

En síntesis, la posición preliminar de la delegación mexicana se puede observar en el siguiente diagrama:



FUENTE: COMUNICADO DE MEXICO, COMENTARIOS SOBRE NO DISCRIMINACION, - TRATO NACIONAL Y TRANSPARENCIA. ORIGINAL: ESPAÑOL, REV. 1.

El punto inicial del diagrama nos muestra el término reciprocidad --

relativa, que si bien aún no ha sido definida, podría incluir a elementos como necesidades de desarrollo, finanzas y comercio.

Este término determinaría la no condicionalidad del tratamiento de la NMF, éste a su vez determinaría la transparencia.

La transparencia y reciprocidad relativa determinarían el trato nacional a los servicios importados.

La transferencia de tecnología deberá aumentarse a favor del proceso de desarrollo económico de los países en desarrollo.

El marco general debería incluir excepciones para los países en desarrollo. "Estas excepciones podrían incluir temas tales como la posibilidad de que estos países regulen nuevos servicios o servicios tradicionales cuya transportabilidad se incrementa por las nuevas tecnologías. Asimismo, nuevas regulaciones podrían ser requeridas por motivos de balanza de pagos. Estas excepciones y algunas otras contribuirán a lograr el objetivo de alcanzar el desarrollo económico de estos países."^{240/}

Por último, se sugiere que las negociaciones deben basarse en la declaración de Punta del Este, es decir, el comercio de servicios y no a la inversión extranjera directa.

^{240/} Ibidem, pág. 9.

C O N C L U S I O N E S

El ingreso de México al GATT plantea en la actualidad que el gobierno mexicano cambie tanto su política económica como la comercial. Hoy día ya se están dando esas modificaciones en el sentido de una mayor apertura en las exportaciones y ya no mediante la sustitución de importaciones. Esto nos hace pensar, el problema de que si las empresas mexicanas tienen o no competitividad en el exterior para aguantar el peso de este ingreso al GATT. Como se observa, con la actual crisis económica, los empresarios tendrán que recurrir urgentemente a una mayor inversión en sus empresas, para tener una mayor tecnología y en consecuencia una mayor producción con menos costos y mayor calidad, situación que es difícil aunque no imposible.

Las ventajas que tenemos cuando México ingresó al GATT es que este mismo país puede participar en este foro de negociaciones a nivel multilateral y no como ocurría antes que era a nivel regional o bien bilateral. Asimismo, puede conjuntar sus intereses con otros países en desarrollo para obtener un mayor poder negociador.

Recordemos que el artículo IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, le da un trato especial a los países en desarrollo, pero, sin embargo, aún no logran que se de en cuanto a mayores reducciones arancelarias para estos países. Así, en esta Ronda Uruguay -- que se está efectuando, se puede tratar este punto de tanto interés para estos países.

En cuanto a las negociaciones que se están llevando a cabo sobre el -- sector servicios, la posición del gobierno mexicano es dinámica e inteligente al no querer que se trate la inversión extranjera de igual forma que el principio del trato nacional, pero en dado caso que se obtuviera un consenso a favor de ésto, México entonces quiere que se traten los temas de inmigración y de la mano de obra que se exporta para la - producción de servicios.

De igual manera que para el comercio de mercancías, la mayoría de los países en desarrollo están negociando en esta Ronda que se les dé un - trato especial y diferenciado para su comercio de servicios, y en este caso hay que hacer especial énfasis a la cuestión de la transferencia de tecnología ya que estos países no poseen una gran tecnología en este terreno.

Como vimos a lo largo del trabajo, los servicios en la economía mundial en la actualidad son muy importantes para el comercio mundial, por lo cual, los países desarrollados quieren su hegemonía en un futuro en - este sector, este hecho es algo que se está dando aún sin estar regulado en el GATT, por lo que no es algo tan negativo estas negociaciones - sobre servicios en el GATT, ya que si bien es un hecho que no se puede contener, si pueden los países en desarrollo estar en estas negociaciones defendiendo sus intereses, principalmente en las cuestiones de - - transferencia de tecnología, la inversión extranjera, la mano de obra - el transporte marítimo, la banca, la informática y otros.

Debemos mencionar que se da como un hecho la liberalización de estos - servicios en el marco del GATT pero en realidad existen enormes problemas

mas para que suceda esto como es la inexistencia en la claridad de los conceptos, la falta de conceptualización de lo que son las barreras al comercio de servicios, dificultades económicas, políticas, entre otras como son:

- Deficiencias conceptuales de lo que son los servicios.
- Las formas como se van a aplicar los principios y normas del Acuerdo sobre servicios.
- Dificultades para la elaboración de reglamentaciones ad-hoc para los servicios.
- No se han podido identificar las barreras para este tipo de comercio.
- Difícilmente dentro del lapso de tiempo de la Ronda Uruguay, se puede realizar un acuerdo o código sobre el comercio de servicios ya que los resultados no han sido los esperados que fija como fecha límite el mes de septiembre de 1990.
- Competencia de los países industrializados.
- Oponencia para liberar el flujo de los trabajadores (propuesta de los países en desarrollo).
- Dificultades para saber el grado de acceso a los mercados.
- Dificultades técnicas como son para calcular las subvenciones y los impuestos compensatorios.
- Dificultades sectoriales.
- Conflicto de leyes entre las legislaciones nacionales y el pretendido Acuerdo de Liberalización del Sector Servicios.

En síntesis podemos visualizar que existe una gran dificultad metodológica para llegar a dicho acuerdo. Así conforme siguen las negociaciones han surgido muchísimos problemas que no se han logrado resolver --

hasta la fecha, por lo que podemos concluir que en el marco del GATT se efectuaran acuerdos a sectores específicos de los servicios, con un número de signatarios limitados y con pocas obligaciones para no mermar el desarrollo de este tipo de comercio.

México deberá continuar con su poder negociador aún con estas dificultades que podrían ser beneficiosas en ciertos aspectos (como es el flujo de los trabajadores) para los países en desarrollo y para el posible acuerdo de servicios en general.

ANEXO 1

SINOPSIS

1. LOS ORGANOS SUPREMOS
 - 1.1. Las Partes Contratantes.
 - 1.2. El Consejo.
 - 1.3. El Comité de Comercio y Desarrollo.
 - 1.3.1. El Subcomité de Comercio de los Paises menos adelantados.
 - 1.3.2. El Subcomité de Medidas de Protección.

2. LOS ORGANOS PERMANENTES
 - 2.1. El Grupo Consultivo de los 18.
 - 2.2. El Comité de Restricciones a la Importación, (balanza de pagos).

- 2.3. El Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.
- 2.4. El Comité de Concesiones Arancelarias.
- 2.5. El Grupo Técnico de Restricciones Cuantitativas y otras Medidas no Arancelarias.
- 2.6. El Grupo Consultivo común de Comercio Internacional UNCTAD-GATT.

3. LOS COMITES CREADOS EN VIRTUD DE LOS ACUERDOS

- 3.1. El Comité de Países Participantes (Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo)
- 3.2. El Comité de los Textiles.
- 3.3. El Organó de Vigilancia de los Textiles
- 3.3.1. El Subcomité de los Textiles del Ajuste Estructural.
- 3.3.2. El Subgrupo técnico del Ajuste Estructural.

4. LOS CONSEJOS Y COMITES CREADOS EN VIRTUD DE LOS CODIGOS DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES.

- 4.1. El Comité de Prácticas Antidumping
- 4.2. El Grupo de Trabajo Especial de la Puesta en Práctica del Código Antidumping.
- 4.3. El Comité de Valoración en Aduana.
- 4.4. El Comité de Compras del Sector Público.
- 4.5. El Comité de Licencias de Importación.
- 4.6. El Consejo Internacional de Productos Lácteos.
- 4.6.1. El Comité del Protocolo relativo a ciertas Leches en Polvo.
- 4.6.2. El Comité del Protocolo relativo a ciertas Materias Grasas Lácteas.
- 4.6.3. El Comité del Protocolo relativo a ciertos Quesos.
- 4.7. El Consejo Internacional de la Carne.

- 4.8. El Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias.
- 4.9. El Grupo de Expertos del Cálculo del Monto de una Subvención.
- 4.10. El Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio.
- 4.11. El Grupo de Trabajo de la Adhesión de Bulgaria al GATT.
- 4.12. El Comité del Comercio de Aeronaves Civiles.
- 4.12.1. El Subcomité Técnico de Aeronaves Civiles.
- 4.13. El Grupo de Trabajo de la Adhesión de Paraguay.
- 4.14. El Grupo de Trabajo de la Adhesión de Túnez.
- 4.15. El Grupo de Trabajo de la Adhesión de Costa Rica.
- 4.16. El Grupo de Trabajo de la Adhesión de China.

5. LOS GRUPOS DE TRABAJO INSTITUIDOS A TITULO DEL ARTICULO XXIV

- 5.1. Grupo de Trabajo del Acuerdo de Libre Cambio entre los Estados Unidos e Israel.
- 5.2. Grupo de Trabajo de la Adhesión de España y Portugal a la Comunidad Económica Europea (CEE).

6. OTROS GRUPOS DE TRABAJO

- 6.1. Grupo de Trabajo del Comercio con Polonia.
- 6.2. Grupo de Trabajo del Comercio con Rumania
- 6.3. Grupo de Trabajo del Comercio con Hungría
- 6.4. Grupo de Trabajo de la Tarifa Aduanera de Rumania.
- 6.5. Grupo de Trabajo de las Restricciones a la Importación de Productos Agrícolas a los Estados Unidos.

7. LOS GRUPOS ESPECIALES (1986 Y 1987)

- 7.1. Nombrados por el Consejo.
- 7.1.1. CEE. Ayudas concedidas para la producción de melocotones en lata, peras en lata, macedonias de frutas en lata y pasas.

- 7.1.2. CEE. Trato arancelario concedido a las importaciones de productos cítricos procedentes de algunos países de la región del Mediterráneo.
- 7.1.3. Canadá. Medidas que afectan a la venta de monedas de oro.
- 7.1.4. Canadá. Importación, distribución y venta de bebidas alcohólicas por organismos provinciales de comercialización.
- 7.1.5. E.U. Restricciones a la importación de ciertos productos que contienen azúcar.
- 7.1.6. E.U. Medidas comerciales que afectan a Nicaragua.
- 7.1.7. E.U. Derecho de usuario de la aduana.
- 7.1.8. E.U. Legislación adoptada para financiar el "superfondo".
- 7.1.9. Japón. Restricciones a la importación de ciertos productos agrícolas.
- 7.1.10. Japón. Restricciones aplicadas a la importación de salmón y arenque sin elaborar.
- 7.1.11. Japón. Comercio de los semiconductores.
- 7.2. Establecidos por los Comités de las Negociaciones Comerciales Multilaterales.
 - 7.2.1. CEE. Subvenciones a la exportación de harina de trigo.
 - 7.2.2. CEE. Subvenciones a la exportación de pasas.
 - 7.2.3. E.U. Definición de "producción" respecto a los vinos y los productos vitivinícolas
 - 7.2.4. E.U. Encuesta en materia de derechos compensatorios en relación a productos de madera de construcción resinosa proveniente del Canadá
 - 7.2.5. Canadá. Encuesta en materia de derechos compensatorios en relación a la carne deshuesada destinada a la transformación y proveniente de la C.E.E.

8. OTROS GRUPOS

- 8.1 Grupo de Expertos Gubernamentales de Medidas que afectan el -
Mercado Mundial de Minerales y Concentrados de Cobre.
9. GRUPOS CREADOS PARA LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES
- 9.1. El Comité de Negociaciones Comerciales.
- 9.2. El Grupo de Negociaciones del Comercio de Mercancías.
- 9.3 Grupos de Negociaciones establecidos por el Grupo de Negocia--
ciones del Comercio de Mercancías.
- 9.3.1. Aranceles.
- 9.3.2. Medidas no arancelarias.
- 9.3.3. Productos obtenidos de la Explotación de los Recursos Naturales.
- 9.3.4. Textiles y vestido.
- 9.3.5. Agricultura.
- 9.3.6. Productos Tropicales.
- 9.3.7. Artículos del Acuerdo General.
- 9.3.8. Acuerdos y Convenios de las Negociaciones Comerciales Multila--
terales.
- 9.3.9. Salvaguardias.
- 9.3.10. Subvenciones y Medidas Compensatorias.
- 9.3.11. Aspectos relacionados con el Comercio de los Derechos de la --
Propiedad Intelectual incluyendo las mercancías falsificadas.
- 9.3.12. Medidas relacionadas con el Comercio en las Inversiones Extran--
jeras.
- 9.3.13. Solución de Controversias.
- 9.3.14. Funcionamiento del Sistema del GATT.
- 9.4. El Grupo de Negociaciones del Comercio de servicios.

ANEXO 2

SINOPSIS DE LA SECRETARIA DEL GATT

1. DIRECTOR GENERAL

- 1.1. Oficina de Asuntos Jurídicos.
- 1.1.1. División de Asuntos del Consejo y las Sesiones.
- 1.2. Secretariado del Director General.
- 1.3. Servicio de Información.
- 1.4. Presidente del Órgano de Vigilancia de los Textiles.
- 1.5. División del Grupo de Negociaciones sobre Mercancías y de Cuestiones de Política del GATT.

2. DIRECTOR GENERAL ADJUNTO

- 2.1. División de Medidas no Arancelarias y Vigilancia.
- 2.2. División de Desarrollo
- 2.3. División de Comercio y Finanzas
- 2.4. División de Cooperación Técnica.
- 2.5. División de Trabajos Especiales.
- 2.6. División Grupo de Negociaciones sobre Servicios.

3. DIRECTOR GENERAL ADJUNTO

- 3.1. Servicio de Investigación y Análisis Económico.
- 3.1.1. Estudio de Estadística y Tarifas Aduaneras.
- 3.1.2. Procesamiento de Datos.
- 3.2. División de la Agricultura.
- 3.3. División de Tarifas Aduaneras.
- 3.4. División de Obstáculos Técnicos al Comercio.
- 3.5. División de Relaciones Exteriores.
- 3.6. División de la Formación.

4. DEPARTAMENTO DE COORDINACION Y ADMINISTRACION

4.1. División Administrativa y Financiera.

4.1.1. Sección de Presupuesto y Control Fiduciario.

4.1.2. Sección de Finanzas y Contabilidad.

4.1.3. Sección de Publicaciones y Facturación

4.1.4. Sección de Servicios Técnicos e Inmuebles.

4.1.5. Sección de Teléfono

4.1.6. Sección de Servicios Interiores y Seguridad.

4.1.7. Sección de Servicios de Compras

4.1.8. Sección de Viajes y Seguros.

4.2. División de Traducción y Documentación.

4.2.1. Servicio de Traducciones.

4.2.2. Sección de Control de Documentos.

4.2.3. Sección de Mecanografía y Dactilografía.

4.2.4. Sección de Rotograbado y Distribución de Documentos.

4.3. Oficina de Personal.

4.3.1. Oficina de Conferencias

4.3.2. Servicios de Interpretación.

3.3.3. Asistente Social

4.3.4. Servicio de Correspondencia y Archivo.

ANEXO 3

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES E IMPORTADORES
DEL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS

EXPORTACION					IMPORTACION				
Categoría		Zona	Proporción del valor de las exportaciones mundiales (porcentaje)		Categoría		Zona	Proporción del valor de las importaciones mundiales (porcentaje)	
1984	1973		1984	1973	1984	1973		1984	1973
1	1	Estados Unidos	11.4	12.2	1	1	Estados Unidos	17.1	11.6
2	2	Alemania, Rep. Fed. de	8.9	11.7	2	2	Alemania, Rep. Fed. de	7.8	9.2
3	3	Japón	8.9	6.4	3	4	Japón	6.7	6.5
4	4	Francia	4.9	6.3	4	3	Reino Unido	5.3	6.6
5	5	Reino Unido	4.9	5.3	5	5	Francia	5.2	6.3
6	10	Unión Soviética	4.8	3.7	6	6	Italia	4.1	4.7
7	6	Canadá	4.4	4.4	7	10	Unión Soviética	4.0	3.6
8	9	Italia	3.8	3.9	8	8	Canadá	3.8	3.9
9	7	Países Bajos	3.4	4.2	9	7	Países Bajos	3.1	4.1
10	8	Bélgica-Luxemburgo	2.7	3.9	10	9	Bélgica-Luxemburgo	2.7	3.7
11	14	Arabia Saudita	2.1	1.6	11	47	Arabia Saudita	1.7	0.3
12	27	Taiwán ¹	1.6	0.8	12	29	Corea	1.5	0.7
13	11	Suecia	1.5	2.1	13	11	Suiza	1.5	2.0
14	35	Corea	1.5	0.6	14	13	España	1.4	1.6
15	24	Hong Kong	1.5	0.9	15	24	Singapur	1.4	0.9
16	19	Brasil	1.4	1.1	16	22	Hong Kong	1.4	1.0
17	12	Suiza	1.3	1.7	17	19	Australia	1.3	1.2
18	21	China	1.3	1.0	18	12	Suecia	1.3	1.8
19	41	México	1.3	0.4	19	23	China	1.3	0.9
20	23	Singapur	1.3	0.6	20	31	Taiwán	1.1	0.6
		Total	72.9	73.5				73.5	72.2
		Comercio Internacional	100.0	100.0				100.0	100.0

¹ Provincia de China.

ANEXO 4

COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS: PRINCIPALES
EXPORTADORES E IMPORTADORES, 1985 y 1986

(Porcentajes)

Exportaciones (f.o.b.)				Importaciones (c.i.f.)					
Puesto		Cuota de las exportaciones mundiales		Puesto		Cuota de las importaciones mundiales			
1986	1985	1986	1985	1986	1985	1986	1985		
1	2	Alemania, R.F.	11.3	9.6	1	1	Estados Unidos	17.8	18.1
2	1	Estados Unidos	10.3	11.1	2	2	Alemania, R.F.	8.7	7.9
3	3	Japón	10.0	9.2	3	5	Francia	5.9	5.4
4	5	Francia	5.9	5.3	4	4	Reino Unido	5.8	5.4
5	4	Reino Unido	5.0	5.3	5	3	Japón	5.8	6.5
6	8	Italia	4.6	4.1	6	6	Italia	4.5	4.6
7	6	Canadá	4.3	4.7	7	7	URSS*	4.1	4.1
8	7	URSS*	4.1	4.5	8	8	Canadá	3.9	4.1
9	9	Países Bajos	3.8	3.6	9	9	Países Bajos	3.4	3.3
10	10	Bélgica-Luxemburgo	3.3	2.8	10	10	Bélgica-Luxemburgo	3.1	2.8
11	11	Taiwán -	1.9	1.6	11	11	China	2.0	2.1
12	12	Suiza	1.8	1.4	12	13	Suiza	1.9	1.5
13	13	Suecia	1.7	1.6	13	15	Hong Kong	1.6	1.5
14	13	Corea, Rep. de	1.7	1.6	14	14	España	1.6	1.5
15	14	Hong Kong -	1.7	1.6	15	16	Suecia	1.5	1.4
16	16	China -	1.5	1.4	16	12	Corea, Rep. de	1.5	1.6
17	20	España	1.3	1.3	17	20	Rep. Dem. Alemana*	1.3	1.2
18	28	Rep. Dem. Alemana*	1.3	1.3	18	21	Austria	1.2	1.0
19	15	Arabia Saudita	1.2	1.4	19	29	Australia	1.2	1.3
20	27	Austria	1.1	0.9	20	17	Singapur	1.2	1.3
		Total	78.8	74.3			Total	78.0	76.6

* Importaciones f.o.b.

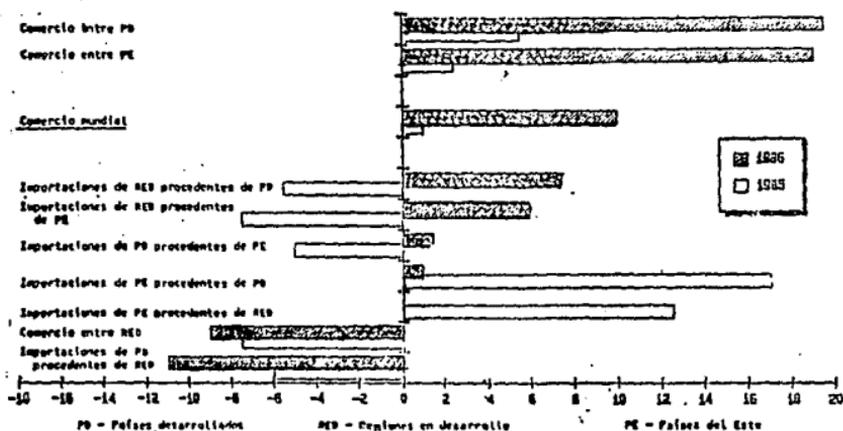
Notas: En la mayoría de los casos los datos se refieren al "comercio general", es decir, los datos sobre las importaciones incluyen las destinadas a su posterior reexportación y los datos sobre las exportaciones incluyen estas reexportaciones.

Fuentes: FMI, International Financial Statistics, y estimaciones de la Secretaría del GATT

ANEXO 5

PERFIL DEL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS, 1985 y 1986

(Variación porcentual con respecto al año anterior, en valor)



Fuente: Estimaciones de la Secretaría del GATT

ANEXO 6

Integrantes del Grupo Intersecretarial que llevaron a cabo el proceso de negociación en la adhesión de México al Acuerdo General.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

LIC. HECTOR HERNANDEZ CERVANTES

Secretario de Comercio y Fomento Industrial.

LIC. LUIS BRAVO AGUILERA

Subsecretario de Comercio Exterior.

LIC. RAFAEL CASTOL GARCIA

Director General de Aranceles.

LIC. HECTOR VAZQUEZ TERCERO

Director General de Servicios al Comercio Exterior.

LIC. EDUARDO ALCARAZ ORTIZ

Director General de Negociaciones Económicas y Asuntos Internacionales.

LIC. ALEJANDRO DE LA PEÑA NAVARRETE

Consejero Económico de México en Bruselas, Bélgica.

LIC. MARIO RODRIGUEZ MONTERO

Representante de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en - -
Washington, D.C.

LIC. VICTOR ALFARO JIMENEZ

Representante de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ante los Organismos Internacionales en Ginebra, Suiza.

DR. RUPERTO PATIÑO MANFFER

Asesor Jurídico del Subsecretario de Comercio Exterior.

LIC. LUIS RIVERA BANUET

Asistente del Representante de la Secretaría de Comercio y Fomento -- Industrial ante los Organismos Internacionales.

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.

EMBAJADOR MIGUEL ANGEL OLEA

Coordinador General para Asuntos Económicos.

EMBAJADOR MANUEL TELLO

Delegado Permanente de México ante los Organismos Internacionales.

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

LIC. FRANCISCO SUAREZ DAVILA

Subsecretario de Hacienda y Crédito Público,

LIC. SALVADOR ARRIOLA BARRENECHEA

Director General de Asuntos Hacendarios Internacionales.

LIC. MIGUEL ANGEL TORO HERNANDEZ

Director de Inversiones Extranjeras y Comercio Exterior.

SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS

LIC. CARLOS VIDAL CARBAJAL

Director General de Asuntos Internacionales.

LIC. YOLANDA FERNANDEZ LABARDINI

Directora de Relaciones Comerciales Internacionales.

SECRETARIA DE ENERGIA, MINAS E INDUSTRIA PARAESTATAL

LIC. HECTOR ALVAREZ DE LA CADENA

Director General de Transacciones Internacionales de la Energia y la Industria Paraestatal.

Lista de productos concesionados por México

Como se indica en el párrafo 84 del Informe del Grupo de Trabajo de la Adhesión de México (L/6010), la lista de concesiones arancelarias resultantes de las negociaciones entre México y las partes contratantes se anexaría al Protocolo de Adhesión cuando hubieran terminado las negociaciones arancelarias. La Secretaría acaba de recibir los resultados de esas negociaciones. La delegación de México ha proporcionado la adjunta lista de concesiones de México para su distribución a las partes contratantes. En breve se distribuirá una lista LXXVII-México preparada con arreglo a los requisitos del sistema de hojas amovibles.

consolidación de
aranceles
en la Tarifa
del Impuesto
General de
Importación.

1. El impuesto general o tasa *ad valorem* que grava las fracciones arancelarias comprendidas en la Tarifa del Impuesto General de Importación se consolida a la tasa uniforme de 50 por ciento.
2. El gobierno de México se reserva la facultad de aplicar, en casos excepcionales una tasa sobre el arancel mencionado de 50 por ciento, hasta por un monto equivalente a la mitad del impuesto general que corresponda. Los montos de dichas sobretasas se reducirán paulatinamente, y después del 31 de diciembre de 1994, no se impondrán de manera que añada al arancel base, implique un gravamen total mayor a 50 por ciento.
3. Lo anterior se entiende sin perjuicio de las consolidaciones específicas que se detallan a continuación.

MEXICO

Lista de consolidaciones específicas en la Tarifa del Impuesto General de Importación Consolidación

Fracción	Texto	Arancel %	Permiso de Importación
1	2	3	4
01.02.A.001	Vacas de raza lechera	10	LI
01.02.A.002	Bovinos con pedigree o con certificado de alto registro, excepto lo comprendido en la fracción 01.02.A.001	10	LI
01.03.A.001	Cerdos con pedigree o con certificado de alto registro	10	LI
01.04.A.001	Ovinos con pedigree o con certificado de alto registro	10	LI
01.04.A.002	Caprinos con pedigree o con certificado de alto registro	10	LI
01.04.A.003	Ovinos para abasto	20	LI
02.01.A.003	Carne de ovinos	25	LI
02.01 A.(ex)	Despuesos o sus partes, de bovinos	25	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de Importación
1	2	3	4
03.02.A.003	Bacalao	50/30(5)	LP/LI(5)
03.02.A.004	Merluzas secas o ahumadas	50/30(5)	LP/LI(5)
03.02.A(ex)	Ling (variedad de bacalao molva molva)	50/30(5)	LP/LI(5)
04.02.A.001	Leches evaporadas	10	LPO (Cuota global anual mínima de 2.900 toneladas métricas)
04.02.A.002	Leche condensada	45	LI
04.02.A.003	Leches en polvo o en pastillas, cuando el peso, incluido el envase inmediato, sea inferior o igual a 5 kg.	Exento	LPO
04.02.A.004	Leches en polvo o en pastillas, cuyo contenido en materias grasas sea inferior o igual a 3%, cuando el peso, incluido el envase inmediato, sea superior a 5 kg.	Exento	LPO (Cuota global anual mínima de 100.000 toneladas métricas)
04.02.A.005	Leches en polvo en pastillas, cuyo contenido en materias grasas sea superior al 3%, cuando el peso, incluido el envase inmediato, sea superior a 5 kg.	Exento	LPO (Cuota global anual mínima de 5.000 toneladas métricas)
04.03.A.001	Mantequilla, cuando el peso incluido el envase inmediato, sea inferior o igual a 1 kg.	50	LI
04.03.A.002	Mantequilla, cuando el peso incluido el envase inmediato, sea superior a 1 kg.	50	LI
04.03.A.003	Grasa butírica deshidratada	20	LI
04.04.A(ex)	Queso fundido (Melted cheese) (según especificaciones contenidas en el anexo A).	30(3)	LPO (Cuota global anual mínima de 90 toneladas métricas)

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de importación
1	2	3	4
04.04.A (ex)	Queso duro o semiduro (según especificaciones contenidas en el anexo B)	30(3)	LPO (Cuota global anual mínima de 210 toneladas métricas)
05.04.A.001	Tripas, vejigas y estómagos de animales (excepto los de pescados), enteros o en trozos	25	LI
05.15.A.001	Semen de los animales comprendidos en las partidas 01.01 a 01.04, inclusive, incluyendo los envases isotérmicos que lo contengan	Exento	LI
07.01.A.002	Papas (patatas), para siembra	10	LI
08.04.A.002	Pasas de uva	30(3)	LP
08.05.A.002	Almendras sin cáscara	30(3)	LI
08.05.A.006	Pistaches frescos	30(5)	LI
08.05.A.009	Pistaches secos o salados	30(5)	LI
08.07.A.001	Cerezas	30(5)	LI
08.08.A.(ex)	Kiwifruit	30	LI
08.12.A.002	Ciruelas pasas	30	LI
08.12.A.007	Manzanas	30(5)	LP
10.03.A.002	Cebada, para siembra.	10	LI
10.06.A (ex)	Arroz entero, sin descascarillar ("wild rice")	10	LP

Fracción 1	Texto 2	Consolidación	
		Arancel 3	Permiso de importación 4
10.07.A.002	Sorgo para siembra	10	LP
12.01	Semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados:		
12.01.A.001	De mostaza	10	LI
12.01.A.005	De cacahuete, para siembra	10	LI
12.01.A.007	De soya (soja), para siembra	10	LP
12.01.A (ex)	De lino ("Flaxseed")	Exento	LPO (Cuota global anual mínima de 5,000 toneladas métricas)
12.01.A(ex)	De canola ("rapeseed")	Exento	LPO (Cuota global anual mínima de 50,000 toneladas métricas)
12.03	Semillas, esporas y frutos para la siembra:		
12.03.A.001	De alfalfa	10	LI
12.03.A.003	De betabel (betarraga o remolacha)	10	LI
12.03.A.004	De trébol	10	LI
12.03.A.005	Para prados y pastizales, excepto lo comprendido en las tracciones 12.03.A.001, 002 y 004	Exento	LI
12.03.A.006	De cebolla	10	LP
12.03.A.007	De tomate	10	LP
12.03.A.008	De zanahoria	10	LI
12.03.A.009	De rábano	10	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de Importación
1	2	3	4
12.03.A.010	De espinaca	10	LI
12.03.A.011	De melón	10	LP
12.03.A.012	De sandía	10	LP
12.03.A.013	De brócoli	10	LI
12.03.A.014	De calabaza	10	LP
12.03.A.015	De col	10	LI
12.03.A.016	De coliflor	10	LI
12.03.A.017	De espárragos	10	LI
12.03.A.018	De chiles dulces o de pimientos	10	LP
12.03.A.020	De pepino	10	LP
12.03.A.021	De berenjenas	10	LP
12.03.A.022	De flores	10	LI
15.02.A.001	Sebos (de las especies bovina, ovina y caprina) en bruto, fundidos o extraídos por medio de disolvente, incluidos los sebos llamados "primeros jugos", cuyas características son: "líter" de 36 a 46°C, índice de yodo de 33.5 a 70; color Gardner 7 mínimo, índice de acidez de 2 a 30, composición de moléculas carboxílicas con cadenas de 16 átomos de carbono de 24 a 37% y de 18 átomos de carbono de 50 a 80%.	20	LP
15.03.A.001	Oleostearina	25	LI
15.05.A.001	Suintina	20	LI
19.02	Extractos de malta, preparados para la alimentación infantil o para usos dietéticos o culinarios, a base de		

Fracción 1	Texto 2	Consolidación	
		Arancel 3	Permiso de Importación 4
	harinas, sémolas, almidones, féculas o extractos de malta, incluso con adición de cacao en una proporción inferior al 50% en peso.		
19.02.A.001	Productos alimenticios vegetales, dietéticos, para diabéticos	25	LI
19.02.A.002	A base de harinas, almidones, féculas, avena, maíz o trigo	40	LI
19.03.A.001	Pastas alimenticias	40	LI
21.04.A.001	Salsa china (de soya o similares)	40	LI
21.06	Levaduras naturales, vivas o muertas; levaduras artificiales preparadas;		
21.06.A.001	Deshidratadas, cuando contengan hasta el 10% de humedad, vivas	40	LI
21.06.A.002	Artificiales	40	LI
21.07.A.001	Polvos para la elaboración de budines y gelatinas destinadas a diabéticos	25	LI
21.07.A.007	Concentrados de proteínas de soja	20	LI
22.03.A.001	Cervezas	40	LPO (Cuota global anual mínima de 1 millón de dólares EE.UU.)
22.05.A.001	Vinos generosos, cuya graduación alcohólica sea mayor de 14° centesimales Gay-Lussac a la temperatura de 15°C, en vasija de barro, loza o vidrio	40	LPO (Cuota global anual mínima de 2.6 millones de dólares EE.UU.)

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de importación
1	2	3	4
22.05.A.002	Champaña o los tipos champaña	40	LPO (Cuota global anual mínima de 6 millones de dólares EE.UU.)
22.05.A.003	Vinos tinto, rosado, clarete o blanco, cuya graduación alcohólica sea hasta de 14° centesimales Gay-Lussac a la temperatura de 15°C, en vasija de barro, loza o vidrio	40	LPO (Cuota global anual mínima de 5 millones de dólares EE.UU.)
22.05.A.004	Vinos de uva llamados tintos, los tipos clarete con graduación alcohólica hasta de 14° centesimales Gay-Lussac a la temperatura de 15°C. Grado alcohólico mínimo de 11.5° a 12°, respectivamente, para vinos tinto y blanco, acidez volátil máxima de 1.30° por 1. Para vinos tipo "Rhin" la graduación alcohólica podrá ser de mínimo 11°. Certificado de calidad emitido por organismo estatal del país exportador. Botellas de capacidad no superior a 0.750 lt rotuladas con indicación del año de la cosecha y de la marca registrada de la viña o bodega de origen.	40	LPO (Cuota global anual mínima de 5 millones de dólares EE.UU.)
22.07.A.(ex)	Bebidas refrescantes, con adición de vino (cantidad en grados Gay-Lussac a especificar); ("wine coolers")	40	LPO (Cuota global anual mínima de 500,000 dólares EE.UU.)
22.09.A.005	Whisky, cuya graduación alcohólica sea mayor de 53° centesimales Gay-Lussac a la temperatura de 15°C, a granel	40	LPO (Cuota global anual mínima de 2 millones de dólares EE.UU.)
22.09.A.006	Whisky o whiskey en vasija de barro, loza o vidrio (según especificaciones contenidas en el anexo C)	40	LPO (Cuota global anual mínima de 8 millones de dólares EE.UU.)
22.09.A.007	Cognac (denominación de origen controlado)	40	LPO (Cuota global anual mínima de 7 millones de dólares EE.UU.)

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de importación
1	2	3	4
22.09.A.009	Brandy (según especificaciones contenidas en el anexo D)	40	LPO (Cuota global anual mínima de 3 millones de dólares EE.UU.)
22.09.A (ex 1)	Whiskey ("Canadian Whiskey")	40	LPO (Cuota global anual mínima de 1 millón de dólares EE.UU.)
23.04	Tortas, crujeos de aceites y demás residuos de la extracción de aceites vegetales, con exclusión de las borras o heces:		
23.04.A.002	De soya	25	LI
23.04.A.003	De algodón	25	LI
25.03.A.001	Azulre de cualquier clase, con exclusión del azulre sublimado, del azulre precipitado y del azulre coloidal	10	LI
25.24	Amianto (asbesto):		
25.24.A.001	En fibra o roca	Exento	LI
25.24.A.002	En polvo o en capas, incluidos los desperdicios	Exento	LI
26.01.A.005	Minerales de estaño y sus concentrados	Exento	LI
26.02.A.001	Escorias de mineral ferrotitanico concentrado, cuando contengan más del 65% de titanio combinado, expresado como bióxido de titanio	10	LI
27.04.A.001	Coques y semicoques de hulla, de lignito, y de turba	Exento	LI
27.14.A.002	Coque de petróleo	10	LI
28.03.A.002	Negro de humo de hornos	25	LI
28.13.A.007	Dióxido de silicio o sílica gel, excepto lo comprendido en la fracción 28.13.A.008	25	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de importación
1	2	3	4
28.20.A.001	Oxido de aluminio (alúmina anhidra)	Exento	LI
28.20.A.002	Hidróxido de aluminio, excepto lo comprendido en la fracción 28.20.A.004	30	LI
28.20.A.004	Hidróxido de aluminio, grado farmacéutico	40	LI
28.28.A.005	Oxido de níquel	10	LI
28.42.A.004	Carbonato de sodio	40	LI
28.42.A.(ex)	Carbonato de hierro	40	LI
29.04.A.032	Pentaeritritol	25	LI(5)
29.08.A.021	Guayacol	20	LI
29.08.B.004	Sulfoguayacolato de potasio	20	LI
29.14.A.001	Acido fórmico	40	LI
29.14.A.009	Acido acrílico	25	LI(5)
29.14.A.039	Acrilato de etilo	40	LI
29.14.A.040	Acrilato de butilo	40	LI
29.14.A.042	Metacrilato de metilo	40	LI
29.14.A.(ex)	Palmitato de isobutilo	25	LI
29.23.A.083	P-Aminofenol	20	LI
29.25.A.006	N-Metilcarbamato de 1-naftilo	40	LI
29.25.A.(ex)	Acido metrisoico y metrisamina	25	LI
29.31.A.035	Melionina	20	LI(5)
29.35.B.047	O,O-Dialil O-3,5,6-Tricloro-2-piridilfosforato	40	LI(5)

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de importación
1	2	3	4
29.38.A.016	Vitamina A acetato, en forma de aceite, en concentraciones iguales o superiores a 2.500.000 U.I. por gr.	25	LI
29.39	Hormonas naturales o reproducidas por síntesis, sus derivados utilizados principalmente como hormonas; otros esteroides utilizados principalmente como hormonas:		
29.39.A.008	Otros estrógenos equinos	10	LI
30.05.A.002	Preparaciones para obturación dental a base de resinas acrílicas	25	LI
31.01.A.001	Guano y otros abonos naturales de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí, pero no elaborados químicamente	10	LI
31.03.A.001	Abonos minerales o químicos fosfatados	10	LI
31.04.A.001	Cloruro de potasio	20	LI(5)
31.04.A.002	Sulfato de potasio	10	LI
31.05.A.002	Fosfato dibásico de amonio	10	LI
32.05.A.084	Colorantes dispersos	40	LI(3)
32.05.A.085	Colorantes básicos	40	LI(3)
32.05.B.050	Preparación a base del éster etílico del ácido beta-8'-apocaratenóico	40	LI(3)
32.13	Tintas para escribir o dibujar, tintas de imprenta y otras tintas:		
32.13.A.004	Para la impresión de billetes de banco, cuando se importen por el Banco de México	10	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de Importación
1	2	3	4
33.01.A.019	Aceite esencial de lavanda	20	LI
33.01.A.021	Aceite esencial de bergamota	20	LI
35.01.A.001	Caseína	10	LI
35.04.A.006	Concentrado de proteínas del embrión de semilla de algodón, cuyo contenido en proteínas sea igual o superior al 50%	20	LI
35.04.A.009	Aislados de proteína de soja	25	LI
37.03.A.009	Papeles para fotografía en blanco y negro, excepto lo comprendido en la fracción 37.03.A.010	25/20/3)	LI
38.13.A.002	Fundentes para soldadura, usados en el proceso de arco sumergido, en forma de gránulos o pellets, a base de silicatos y óxidos metálicos	25	LI
38.19.A.020	Catalizador para preparación de silicones	20	LI
39.01.C.006	Películas, bandas o tiras de tereftalato de polietileno	25	LI
39.02.B.011	Polipropileno, sin adición de negro de humo	25	LI
39.02.C.025	Películas dieléctricas, de polipropileno orientadas en dos direcciones, metalizadas o sin metalizar, con espesor inferior o igual a 0.025 mm, para uso en capacitores	25	LI
39.03.C.005	Tubos corrugados de celulosa regenerada, cuando el corrugado sea perpendicular a la longitud del tubo	20	LI
39.03.C.006	De acetato de celulosa, con peso por dm ² , inferior o igual a 25 g y anchura superior a 5 cm.	20	LI
39.06.A.001	Acido algínico	25	LI
39.06.A.002	A jirato de sodio	40	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de Importación
1	2	3	4
39.06.A.005	Alginato de potasio	25	LI
39.06.A.006	Alginato de propilenglicol	25	LI
39.06.A.007	Policacárido atóxico sucedáneo del plasma (Dextrán)	20	LI
39.06.A (ex)	Alginatos de magnesio, de amonio y de calcio	25	LI
39.07.A (ex)	Marcas para orejas de ganado ("ears tags")	10	LI
40.02.B.002	Polibutadieno	40	LI(5)
40.08.A.003	Mantillas para litografía, aun cuando tengan tejidos	40	LI
40.11.A.007	Neumáticas, reconocibles como concebidas exclusivamente para trenes metropolitanos (METRO)	20	LI
41.01	Cueros y pieles en bruto (frescos, salados, secos, encañados, piquelados) incluidas las pieles de ovinos con su lana:		
41.01.A.001	De caprinos	10	LI
41.01.A.002	De ovinos	10	LI
41.01.A.003	De porcinos	10	LI
41.01.A.004	De vacunos, excepto lo comprendido en las fracciones 41.01.A.007 y 008	10	LI
41.01.A.005	De reptiles	10	LI
41.01.A.006	De equinos	10	LI
41.01.A.007	De becerros	10	LI
41.02	Cueros y pieles de bovinos (incluidos los de búfalo) y pieles de equinos, preparados, distintos de los especificados en las partidas 41.06 y 41.08		

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de importación
1	2	3	4
41.02.A.001	De becerro, con peso inferior o igual a 1.500 g por pieza y espesor mayor de 0.8 mm (variedad box-calf)	25	LI
41.04	Pieles de caprinos preparadas, distintas de las comprendidas en las partidas 41.06 y 41.08		
41.04.A.001	Al cromo (húmedas)	20	LI
41.04.A.002	En crosta	25	LI
41.09.A.001	Recortes y demás desperdicios de cuero natural, artificial o regenerado, y de pieles, curtidos o apergaminados, no utilizables para la fabricación de artículos de cuero; aserrín, polvo y harina de cuero	25	LI
44.13.A.001	Tablillas de "Ibocedrus decurrens", con ancho que no exceda de 10 cm y longitud igual o inferior a 20 cm, para la fabricación de lápices	10	LI
44.15.A.(ex)	Maderas trabajadas de las especies coníferas (plywood)	30(3)	LI(3)
44.18.A.001	Tableros aglomerados sin recubrir ni acabar	40(3)	LI
47.01.A.001	Mecánica de madera	10	LPQ ¹
47.01.A.002	Al sulfato, cuando procedan de madera de coníferas	10	LPQ ¹
47.01.A.006	Al sulfato, excepto lo comprendido en la fracción 47.01.A.002	10	LPQ ¹
47.01.A.007	Pasas químicas de alfa-celulosa grado para disolver, con una viscosidad intrínseca de 3 y una concentración del 90 al 95% de alfa-celulosa regenerable en sosa al 10%	10	LI
47.01.A.008	Al sulfato, cuando procedan de madera de coníferas y se destinen a la fabricación de papel prensa o de cartón kraft, destinado para envases desechables, para leche	10	LPQ (Cuota global anual mínima de 30,000 toneladas métricas)

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de importación
1	2	3	4
47.02	Desperdicios de papel y cartón: papel o cartón viejos utilizables exclusivamente para la fabricación de papel:		
47.02.A.002	Reconocibles como destinados exclusivamente a la fabricación de papel periódico	10	LPO (Cuota global anual mínima de 80,000 toneladas métricas)
48.01	Papeles y cartones, incluida la guata de celulosa, en rollos o en hojas:		
	A. Papel Prensa		
48.01.A.001	Blanco, con más del 75% de pasta mecánica de madera, con peso de más de 45 g sin exceder de 60 g por m ² , de ancho igual o superior a 35 cm, en rollos	Exento	LPO ²

²La suma total de la cuota global mínima para las tres fracciones indicadas es de 160,000 toneladas métricas.

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de Importación
1	2	3	4
48.01.A.002	Blanco, con más del 75% de pasta mecánica de madera, con peso de más de 45 g sin exceder de 60 g por m ² , en hojas	Exento	LPQ (Cuota global anual mínima a especificar)
48.01.A.003	Blanco, con más del 40% de pasta mecánica de madera, con peso de más de 45 g sin exceder de 75 g por m ²	Exento	LPQ ²
48.01.A.999	Los demás (incluido papel prensa no contenido en 4801A001 y 4801A003, excluido papel prensa blanco con más de 75% de pasta mecánica de madera con peso de más de 45 g sin exceder de 60 g por m ² , en hojas y papel prensa teñido en la masa, con peso de más de 45 g sin exceder de 60 g por m ²)	Exento	LPQ (Cuota Global anual mínima de 7.000 toneladas métricas)
B. Papeles para impresión y escritura.			
48.01.B.001	Bond a Ledger	30(5)	LI
48.01.B.004	Para la impresión de billetes de banco, cuando se importen por el Banco de México.	Exento	LI
C. Papeles para embalaje.			
48.01.C.001	Kraft	30(3)LI	
D. Papeles delgados, excepto lo comprendido en B			
48.01.D.001	Dieléctrico, cuyo espesor sea inferior o igual a 0.5 mm	20	LI
48.01.D.002	Para soporte de papel carbón, excepto lo comprendido en la fracción 48.01.D.004	40	LI
F. Cartones			
48.01.F.001	Kraft, excepto lo comprendido en las fracciones 48.01.F.004 y 48.01.F.005	30(3)	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de importación
1	2	3	4
48.01.F.004	Kraft, base de celulosa semiblanqueada, con peso por m ² superpr a 160 g sin exceder de 500 g	40	LI
48.05	Papeles y cartones simplemente ondulados (incluso con recubrimiento por encolado), rizados, plegados, golfrados, estampados o perforados, en rollos o en hojas:		
48.05.A.002	Acanalado, ondulado o corrugado, excepto lo comprendido en la fracción 48.05.A.001	40	LI
49.01.A.005	Impresos en idioma distinto del español, excepto lo comprendido en las fracciones 49.01.A.001, 002, 003 y 008	Exento	LI
49.02.A.002	Diarios y publicaciones periódicas impresos en idioma distinto al español, incluso ilustrados.	Exento	LI

La suma total de la cuota global anual mínima para las dos fracciones indicadas es de 40 000 toneladas métricas.

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de importación
1	2	3	4
53.01	Lanas sin cardar ni peinar		
53.01.A.001	Cuyo rendimiento en fibra sea igual o inferior al 75%	10	LI
53.05	Lana y pelos (finos u ordinarios) cardados o peinados:		
53.05.A.002	Peinados en mechales "tops", excepto lo comprendido en las fracciones 53.05.A.001 y 003	10	LI
54.01	Lino en bruto (mies de lino), enriado, espadado, rastrillado (peinado) o tratado de otra forma, pero sin hilar; estopas y desperdicios de lino (incluidas las hilachas):		
54.01.A.001	Sin hilar, excepto lo comprendido en la fracción 54.01.A.002	10	LI
59.02.A.001	Fieltros asfaltados, embreados, alquitranados y/o adicionados de caucho sintético	30	LI
59.17.A.002	Gasas o telas para cerner	20	LI
59.17.A.006	Tejidos armados con metal de los tipos comúnmente empleados en usos técnicos	40	LI
59.17.A.008	Artículos textiles para usos técnicos u otras partes o piezas de máquinas o aparatos, excepto lo comprendido en la fracción 59.17.A.007	20	LI
70.09	Espejos de vidrio con marco o sin él, incluidos los espejos retrovisores:		
70.09.A.003	Reconocibles para naves aéreas	10	LI
73.12.A.003	Chapas o láminas estañadas (hojalata)	25	LI
73.13.A.009	Cromadas sin trabajar	25	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de Importación
1	2	3	4
76.04	Hojas y tiras delgadas de aluminio (incluso gofradas, cortadas, perforadas, revestidas, impresas o fijadas sobre papel, cartón, materias plásticas artificiales o soportes similares), de 0.20 mm o menos de espesor (sin incluir el soporte):		
76.04.A.004	Reconocibles para naves aéreas	10	LI
83.15.A.001	Soldaduras de hierro o acero, cortadas a tamaño especial	40	LI
83.15.A.006	Soldaduras de acero, en forma de alambre hueco, relleno con fundentes	40	LI
84.01.A.002	Partes o piezas sueltas para calderas	25	LI
84.02.A.001	Aparatos auxiliares para las calderas de la partida 84.01 (economizadores, recalentadores, acumuladores de vapor, aparatos para deshollinar, para recuperación de gases, etc.)	25	LI
84.10.A.007	Bombas distribuidoras con dispositivo medidor, aun cuando presenten mecanismo totalizador, excepto lo comprendido en la fracción 84.10.A.008	40	LI
84.10.A.013	Bombas centrífugas, excepto lo comprendido en las fracciones 84.10.A.010, 011 y 012	40	LI
84.10.B.010	Partes y piezas sueltas reconocibles como concebidas exclusivamente para lo comprendido en la fracción 84.10.A.013	25	LI
84.11.A.012	Motocompresores frigoríficos herméticos, con potencia superior a 1/2 caballo de fuerza, sin exceder de 5 caballos de fuerza	40	LI
84.15.A.006	Grupos frigoríficos de compresión, reconocibles como concebidos exclusivamente para unidades de	40	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de importación
1	2	3	4
73.15.B.004	Fleje sin templar o pretemplado (DGN 410, DGN 420 y DGN 440) con espesor igual o superior a 0,3 mm sin exceder a 6,0 mm con anchura máxima de 325 mm	20	LI
73.15.B.005	Chapas o láminas con espesor igual o superior a 0,3 mm, sin exceder de 4,0 mm, laminados en frío	25	LI
73.15.B.006	Flejes, con espesor igual o superior a 0,3 mm sin exceder de 4,0 mm laminados en frío	25	LI
73.15.B.010	Flejes, con espesor inferior a 0,3 mm o superior a 4,0 mm	20	LI
73.15.B.012	Chapas con espesor igual o superior a 4,7 mm laminadas en caliente	20	LI
73.16.A.001	Rieles (carriles), excepto lo comprendido en la fracción 73.16.A.004	20	LI
73.18	Tubos (incluidos sus desbastes), de hierro o de acero, con exclusión de los artículos de la partida 73.19:		
73.18.A.002	De acero inoxidable, con diámetro exterior inferior o igual a 356 mm, excepto lo comprendido en la fracción 73.18.A.006	25	LI
73.27.A(ex)	Malla de alambre soldada para cercar	25	LI
75.01.A.001	Malas, "speiss" y otros productos intermedios de la metalurgia del níquel, níquel en bruto (con exclusión de los ánodos de la partida 75.05); desperdicios y desechos de níquel	Exento	LI
75.03.A.004	Polvo de níquel (aleano o sin alear)	10	LI
75.05.A.001	Ánodos para níquelar, incluso los obtenidos por electrolisis, en bruto o manufacturados	10	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de importación
1	2	3	4
84.24.A.003	Esparcidoras o distribuidoras de abonos, fertilizantes o mejoradores	25	LI
84.24.A.005	Sembradoras, excepto lo comprendido en las fracciones 84.24.A.004 y 84.24.A.008	25	LI
84.24.A.008	Sembradoras, incluso abcnadoras, con depósito rectangular y descarga múltiple para semillas de grano fino (Grain drill)	20	LI
84.25.A.010	Empacadoras de forrajes	20	LI
84.25.A.013	Cosechadoras de algodón	25	LI
84.25.A.021	Cosechadoras, excepto lo comprendido en las fracciones 84.25.A.004, 005, 013 y 020	20	LI
84.25.A.023	Guadañadoras y/o segadoras autopropulsadas con motor de potencia inferior o igual a 20 caballos de fuerza y no autopropulsadas, con ancho de corte hasta 2.50 m incluso atadoras	20	LI
84.25.C.001	Partes y piezas sueltas reconocibles como concebidas exclusiva o principalmente para lo comprendido en la fracción 84.25.A.020	25	LI
84.26.A.001	Máquinas para ordeñar	25	LI
84.28.A.009	Incubadoras o nacedoras, con capacidad superior a 3,000 huevos	25	LI
84.33.A.003	Guillotinas con luz de corte de más de 90 cm	20	LI
84.36.A.007	Manuales u otras máquinas de estirar, incluso lo bancos de estirado	20	LI
84.36.A.011	Máquinas para torcer hilados	20	LI
84.37.A.006	Máquinas para fabricar tule, encajes, bordados pasamanería o malla (red), excepto lo comprendido en la fracción 84.37.A.005	20	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de Importación
1	2	3	4
	transporte marítimo de productos perecederos, comprendiendo: compresor, evaporador y condensador		
84.15.B.023	Condensadores de casco y tubo horizontal o vertical, reconocibles como concebidos exclusivamente para refrigeración	20	LI(5)
84.19.A.019	Empacadoras (encajonadoras), o desempacadoras (desencajonadoras) de botellas	40	LI
84.19 A (ex)	Máquinas para empaquetar electrodo (Wapping machines for electrode manufacturing)	25	LI
84.21.A.001	Pulverizadores, espolvoradores, esparcidos o aspersores, excepto lo comprendido en las fracciones 84.21 A 003, 005, 012, 013, 015 y 017	40	LI
84.22 A.023	Transportadores o elevadores neumáticos, con dispositivo fosificador, excepto lo comprendido en la fracción 84.22 A.021	40	LI
84.23 A.002	Perforadoras por rotación y/o percusión, excepto las acoplables o piernas alimentadoras y lo comprendido en las fracciones 84.23 A 001 y 020	25	LI
84.23.A.004	Certadoras de carbón mineral	25	LI
84.23.A.017	Desgarradores	25	LI(5)
84.23.B.005	Tubos de sondeo, reconocibles como concebidos exclusivamente para perforadoras	25	LI
84.23.B.009	Partes y piezas sueltas reconocibles como concebidas exclusivamente para lo comprendido en la fracción 84.23 A.009	25	LI
84.24 A 001	Desyerbadoras	25	LI
84.24 A 002	Arados, cultivadoras, gradas, escarificadoras o niveladoras	25	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de Importación
1	2	3	4
84.37.A.007	Urdidores	25	LI
84.40.A.020	Máquinas y aparatos para vaporizar, humectar, prehornar o posthornar	20	LI
84.40.A.032	Máquinas para el estampado	20	LI
84.43.A.001	Convertidores	20	LI
84.43.A.005	Máquinas para moldeo por proceso continuo	20	LI
84.44.A.001	Trenes de laminación	25	LI
84.44.A.003	Laminadores de cilindros acanalados	25	LI
84.45	Máquinas herramientas para el trabajo de los metales y de los carburos metálicos, distintas de las comprendidas en las partidas 84.49 y 84.50:		
84.45.A.002	Tornos semiautomáticos revólver, con torreta	40	LI
84.45.A.007	Amoladoras (esmeriladoras) o pulidoras, accionadas eléctricamente	40	LI
84.45.A.057	Para cortar o perforar, excepto lo comprendido en las fracciones 84.45.A.054, 058, 064, 060, 081, 085, 086 y 087	25	LI
84.48.A.004	Mandriles, portapiezas o portaútiles	25	LI
84.48.A.013	Partes y piezas sueltas reconocibles como concebidas exclusivamente para rectificadoras de productos metálicos	25	LI
84.49.A.004	Motosierras de cadena, incluso tronadoras, de motor de explosión	25	LI
84.51	Máquinas de escribir sin dispositivo totalizador, máquinas para autenticar cheques.		

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de Importación
1	2	3	4
84.51.A.005	De escribir electrónicas, con pantalla (display), y memoria cuya capacidad exceda de 800 caracteres	40	LP
84.51.A.006	De escribir electrónicas, excepto lo comprendido en la fracción 84.51.A.005	40	LP
84.52.A.003	Calculadoras electrónicas	40	LP
84.53.A.002	Máquinas automáticas para el tratamiento de información y sus unidades, con peso superior a 40 kg	40	LP
84.53.A.003	Equipos de soporte (periféricos), para las máquinas de las fracciones 84.53.A.001 y 002, tales como lectores magnéticos u ópticos, terminales de video con o sin teclados, impresoras unidades de discos o cintas magnéticas o perforadoras y verificadoras de tarjetas excepto lo comprendido en la fracción 84.53.A.008	40	LP
84.53.A.008	Unidades periféricas para efectuar operaciones bancarias, incluso con una o más cajas de seguridad	40	LP
84.55.A.001	Piezas sueltas y accesorios reconocibles como concebidos exclusiva o principalmente para lo comprendido en las fracciones 84.53.A.001, 002, 003 y 004	40	LP
84.56.A.009	Trituradores (molinos) de bolas o de barras	40	LI
84.56.A.020	Máquinas para la obtención de elementos prefabricados para construcción, de cemento o concreto	30	LI
84.56.A.(ex)	Mezcladoras en seco para la fabricación de electrodos	40	LI
84.56.B.002	Partes y piezas sueltas para que trituradoras, trituradoras (molinos) o pulverizadoras, excepto lo comprendido en la fracción 84.56.B.001	25	LI
84.56.B.(ex)	Mecanismo para celdas de flotación (rotor y estator)	25	LI
84.59.A	Máquinas, aparatos y artefactos para las industrias de		

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de importación
1	2	3	4
	las materias plásticas artificiales, del caucho y demás materias similares:		
84.59.A.004	De inyección, para materias termoplásticas con capacidad hasta de 5 kg, para un solo molde	40	LI(5)
84.59.A.006	Para moldeo por soplado	20	LI
84.60.A.001	Moldes de metales comunes o sus aleaciones, para procesos de inyección de materias plásticas artificiales con dimensiones máximas de 700 mm de alto, 600 mm de ancho, 700 mm de espesor y con un peso máximo de 2,000 kg, para ser utilizados en máquinas inyectoras de hasta 350 toneladas de fuerza de cierre (moldes activos)	25	LI
85.01.A.001	Grupos generadores, excepto lo comprendido en las fracciones 85.01.A.002, 058 y 060	40	LI
85.01.A.002	Grupos generadores accionados con motor de explosión o combustión interna, con capacidad nominal de generación hasta 1,500 kw	40	LI
85.01.A.003	Generadores de corriente alterna, con capacidad hasta de 6,000 kw	40	LI
85.01.A.004	Generadores de corriente continua con capacidad hasta de 150 kw	40	LI
85.01.A.005	Generadores para corriente alterna o para corriente continua, excepto lo comprendido en las fracciones 85.01.A.003 y 004	25	LI
85.01.A.007	Motores para ascensores o elevadores	25	LI
85.01.A.019	Motores de corriente alterna asíncronos trifásicos, con potencia inferior o igual a 8,952 kw (12,000 CP) excepto lo comprendido en la fracción 85.01.A.007	40	LI(5)

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de % importación
1	2	3	4
85.01.A.033	Rectificadores cargadores de baterías para telefonía	40	LI
85.01.A.034	Rectificadores eliminadores de baterías (fuentes de poder) para telefonía y/o sistemas de teleimpresores	40	LI
85.01.A.036	Equipos rectificadores de óxido de cobre, germanio o silicio	25	LI
85.01.A.052	Motores síncronos con potencia superior a 4,475 kw (6.000 CP)	25	LI
85.01.A.053	Motores de corriente continua, con potencia superior a 2.611 kw (3.500 CP)	25	LI
85.01.A.060	Grupos generadores accionados con motor de explosión o combustión interna, con capacidad nominal de generación superior a 1,500 kw	25	LI
85.06.A.002	Enceradoras de suelos	45	LI(8)
85.06.A.003	Licuadoras, trituradoras o mezcladoras de alimentos	45	LI(8)
85.06.A.004	Exprimidoras de frutas	45	LI(8)
85.06.A.005	Ventiladores	45	LI(8)
85.06.A.006	Molinos para carne	45	LI(8)
85.06.A.007	Máquinas para lustrar zapatos	45	LI(8)
85.06.A.008	Cuchillos	45	LI(8)
85.06.A.009	Cepillos para dientes	45	LI(8)
85.06.A.010	Cepillos para ropa	45	LI(8)
85.06.A.011	Trituradoras de desperdicios	45	LI(8)
85.06.A.012	Batidoras portátiles accionadas únicamente por pilas	45	LI(8)
85.06.A.013	Limpiadoras lustradoras con peso unitario inferior o igual a 3 kg, con depósito para detergentes	45	LI(8)

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de importación
1	2	3	4
85.11.A.009	Para soldar o cortar, de arco, tipo generador o tipo transformador, hasta 1,260 amperes	40	LI
85.11.A.011	Para soldar o cortar, de resistencia, portátiles (caulines)	40	LI
85.11.A.012	De resistencia, para soldar metales por costura o proyección	25	LI
85.11.A.013	De resistencia, excepto lo comprendido en las fracciones 85.11.A.011 y 012	40	LI
85.13.A.006	Equipos carrier sobre líneas de alta tensión, para transmisión telefónica y/o telegrafía	20	LI
85.13.B.006	Partes y piezas mecánicas identificables para aparatos teleimpresores	30	LI
85.15.A.007	Transmisores de televisión	20	LI
85.15.A.025	Preamplificadores de radiofrecuencia, para receptores de televisión ("Booster")	40	LI
85.15.A.033	Amplificadores distribuidores, regeneradores de pulsos o de subportadora, para sistemas de televisión por cables	40	LI
85.15.B.022	Partes y piezas sueltas reconocibles como concebidas exclusivamente para equipos de microondas de alta capacidad o para equipos que aseguren la continuidad de comunicación (equipos de protección), para sistemas de microondas	25	LI
85.18.A.002	Fijos, monofásicos, trifásicos, con peso unitario superior a 1 kg	40	LI
85.19.A.	Aparatos y material para corte, seccionamiento, protección, empalme o conexión de circuitos		

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de importación
1	2	3	4
85.06.A.014	Baladoras portátiles o de mesa, con o sin afilador de cuchillos, sin dispositivos accesorios para otros fines, excepto lo comprendido en la fracción 85.06.A.012	45	LI(8)
85.06.A.015	Aparatos electromecánicos de uso doméstico, de manicura, con accesorios intercambiables	45	LI(8)
85.06.A.016	Afiladores de cuchillos	45	LI(8)
85.06.A.017	Abridores de latas	45	LI(8)
85.06.A.018	Aparatos electromecánicos de uso doméstico, con dispositivos intercambiables, para uso múltiple	45	LI(8)
85.08.A	Aparatos y dispositivos eléctricos de encendido y arranque para motores de explosión o de combustión interna; generadores y disyuntores utilizados con estos motores:		
85.08.A.007	Magnetos	20	LI
85.08.A.008	Reconocibles para naves aéreas	10	LI
85.08.A.010	Reconocibles como concebidos exclusivamente para tractores agrícolas e industriales o motocicletas	25	LI
85.11.A	Hornos eléctricos industriales o de laboratorio, incluidos los aparatos para tratamiento térmico de materias por inducción o por pérdidas dieléctricas; máquinas y aparatos eléctricos para soldar o cortar:		
85.11.A.002	Hornos de arco	25	LI
85.11.A.003	Hornos industriales, excepto lo comprendido en las fracciones 85.11.A.001, 002, 005, 006, 007 y 008	40	LI
85.11.A.005	De inducción de baja frecuencia, para fusión de metales	25	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de importación
1	2	3	4
	eléctricos; circuitos impresos; cuadros de mando o de distribución:		
85.19.A.001	Interruptores o contactores	25	LI
85.19.A.002	Seccionadores o conmutadores, de peso unitario inferior o igual a 2 kg, excepto lo comprendido en la fracción 85.19.A.062	25	LI
85.19.A.003	Seccionadores o conmutadores con peso unitario superior a 2 kg, sin exceder de 2,750 kg, excepto lo comprendido en la fracción 85.19.A.016	25	LI(3)
85.19.A.004	Seccionadores o conmutadores de peso unitario superior a 2,750 kg	20	LI
85.19.A.006	Relevadores de arranque, excepto lo comprendido en la fracción 85.19.A.073	25	LI(3)
85.19.A.007	Relevadores térmicos o por inducción	25	LI
85.19.A.008	Relevadores, excepto lo comprendido en las fracciones 85.19.A.005, 006, 007, 054, 055 y 073	25	LI
85.19.A.010	Reconocibles para naves aéreas	25	LI
85.19.A.012	Interruptores por presión de líquidos, para controles de nivel en lavarropas de uso doméstico	25	LI
85.19.A.016	Seccionadores-conectores de navajas, sin carga con peso unitario superior a 2 kg, sin exceder de 2,750 kg	25	LI
85.19.A.022	Fusibles, excepto lo comprendido en las fracciones 85.19.A.028 y 072	25	LI
85.19.A.037	Tornillos de corriente con peso unitario inferior o igual a 2 kg	40/25/3	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel	Permiso de
1	2	%	Importación
		3	4
85.19.A.039	Cajas de conexión, de derivación, de corte, extremidad u otras cajas análogas	25	LI
85.19.A.053	Cuadros de mando o distribución, operados mediante botones (botoneras)	40/25(3)	LI(5)
85.19.A.055	Relevadores automáticos diferenciales, hasta de 60 amperios con protección diferencial hasta de 300 miliamperios	20	LI
85.19.A.056	Conjuntos para terminales tipo cono de alivio integrado y/o moldeado, para cables de energía, hasta 35 kilovoltios para intemperie	25	LI
85.19.A.066	Circuitos impresos de doble faz, con agujeros metalizados, con base de resinas epóxicas y fibras de vidrio (epoxy-glass)	25	LI
85.19.A.072	Fusibles ultrarrápidos de láminas de plata, de alta capacidad de ruptura, especiales para protección de semi-conductores, para corrientes nominales de hasta 2,500 amperes y tensión de operación de hasta 500 voltios	20	LI
86.09.A.008	Partes y piezas sueltas de vehículos para vías férreas reconocibles como concebidas exclusivamente para locomotoras, excepto lo comprendido en las fracciones 86.09.A.001 a 007, inclusive	10	LI
86.09.A.012	Frenos de aire	10	LI
87.03.A.001	Vehículos automóviles con equipos especiales para extinción de incendios	20	LI
87.06.A.009	Partes, piezas sueltas y accesorios para trolebuses	10	LI
88.02.A.002	Aviones monomotores, de una plaza, reconocibles como concebidos exclusivamente para fumigar, rociar o esparcir líquidos o sólidos, con tolva de carga	10	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de importación
1	2	3	4
88.02.A.005	Helicópteros, excepto lo comprendido en las fracciones 88.02.A.008 y 009	40(3)	LI
89.03.A.001	Draças	20	LI
90.17.A.002	Agujas para sutura o ligadura	20	LI
90.17.A.023	Bisturis y lancetas	25	LI
90.17.A.036	Tornos para dentista (transmisión flexible y colgante) eléctricos, con velocidad de hast 30,000 r.p.m.	25	LI
90.17.A.039	Instrumentos o aparatos para odontología, excepto lo comprendido en las fracciones 90.17.A.036 a 038	25	LI
90.17.C.001	Partes, piezas sueltas y accesorios de aparatos para anestesia	25	LI
90.18.A.003	Máscaras antigas	25	LI
90.19.A.014	Marcapasos	25	LI
90.20.A.001	Aparatos de rayos X, excepto lo comprendido en la fracción 90.20.A.004	25	LI
90.20.A.002	Bombas de cobalto	20	LI
90.28.A.001	Válvulómetros, indicadores, no digitales para montarse en tableros	25	LI
90.28.A.002	Ohmímetros	20	LI
90.28.A.006	Multímetros	25	LI
90.28.A.007	Osciloscopios u oscilógrafos	25	LI
90.28.A.015	Probadores de transistores o semiconductores	20	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de importación
1	2	3	4
90.28.A.	Instrumentos y aparatos para medir magnitudes eléctricas:		
90.28.A.016	Reconocibles para naves aéreas	10	LI
90.28.B	Instrumentos y aparatos para medida de magnitudes no eléctricas, o para verificación, control, regulación o análisis, incluidos los detectores y medidores de radiaciones y los reguladores automáticos de magnitudes eléctricas u otras magnitudes:		
90.28.B.003	Reguladores de los distribuidores de motores de explosión (distribuscopios)	40	LI
90.28.B.010	Balanzas electrónicas	20	LI
90.28.B.011	Sondas acústicas o sondas de ultrasonidos	20	LI
90.28.B.018	Fotómetros	20	LI
90.28.B.033	Aparatos para descubrir fallas, excepto lo comprendido en las fracciones 90.28.B.026 y 053	25	LI
90.28.B.037	Reconocibles para naves aéreas	10	LI
90.28.B.048	Para probar cabezas, memorias u otros componentes electrónicos de máquinas computadoras	25	LI
91.01	Relojes de bolsillo, relojes de pulsera y análogos (incluidos los contadores de tiempo de los mismos tipos.)		
91.01.A.004	Con caja de metales comunes, aun cuando estén platinados, dorados, plateados o chapados de metales preciosos y se presenten con pulseras o de chapados de metales preciosos	40	LI
91.01.A.005	Con caja de metales comunes, aun cuando estén platinados, dorados, plateados o chapados de metales preciosos, excepto lo comprendido en la fracción 91.01.A.004:	40	LI

Fracción	Texto	Consolidación	
		Arancel %	Permiso de Importación
1	2	3	4
91.01.A.006	Con caja de otras materias, incluso con partes de metal común, aun cuando estén platinadas, doradas, plateadas o se presenten con pulsera de metales comunes	40	LI
91.02.A.001	Otros relojes (incluso despertadores) con "mecanismos de pequeño volumen"	40	LI
91.03.A.001	Relojes de tablero de bordo o similares, para automóviles, barcos y demás vehículos excepto aeronaves y lo comprendido en la fracción 91.03.A.003	20	LI
91.03.A.002	Relojes de tablero de bordo o similares reconocibles para naves aéreas	20	LI
91.04.A.001	Relojes maestros y cronómetros de marina y similares	20	LI
91.04.A.002	Relojes despertadores de mesa	40	LI
92.11.C.001	Aparatos para el registro y la reproducción de imágenes y sonido en televisión por procedimiento magnético "Video Tape", que utilicen cintas magnéticas de ancho superior a 13 mm, excepto lo comprendido en la fracción 92.11.C.007	25	LI
92.11.C.007	Aparatos para el registro y la reproducción de imágenes y sonido en televisión, por procedimiento magnético, en cassettes que utilicen cinta magnética de ancho igual o inferior a 13 mm, sin monitor	30	LI
97.07.A.001	Anzuelos	25	LI

NOTAS EXPLICATIVAS

Columna (1)

- a) Fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación.
- b) La notación (ex) significa que se creará una fracción arancelaria específica para cada producto a que se refieren las concesiones

Columna (2)

- a) Descripción del producto.
- b) Las palabras en el paréntesis se incluyen para ampliar la descripción.

Columna (3)

- a) Arancel consolidado.
- b) Dónde se mencionan dos tasas de arancel, la concesión significa consolidación inmediata de la primera tasa y su reducción al nivel indicado en la segunda tasa.
- c) La cifra en paréntesis significa el número de años en los cuales se llevará a cabo la reducción del arancel.

Columna (4)

- a) Régimen de permiso previo de importación.
- b) La notación "LP" significa que el producto se sujeta a régimen de permiso previo de importación. En algunos casos se establece una cuota de importación (LPO) la cual se aplicará bajo el principio de no discriminación.
- c) La notación "LI" significa que el producto se encuentra libre del requisito de permiso previo y que esta situación se consolida inmediatamente.
- d) La cifra en paréntesis significa el número de años en los cuales se llevará a cabo la eliminación del requisito de permiso previo de importación.

ANEXO A Quesos fundidos, excepto rallados o en polvo, con un contenido en peso de materias grasas inferior o igual al 36 por ciento y con un contenido en materias grasas medido en peso exacto seco superior al 48 por ciento, presentados en envases inmediatos de un contenido neto superior a 1 kg

ANEXO B Quesos, excepto rallados o en polvo con un contenido en peso de materias grasas inferior o igual al 40 por ciento, abajo mencionados:

- a) con un contenido en peso de agua, en la materia no grasa, inferior o igual al 47 por ciento: Grana, Parmigiano-regiano;
- b) con un contenido en peso de materia no grasa, superior al 47 por ciento pero inferior o igual al 72 por ciento:

Danbo, Edam, Fontal, Fontina, Fynbo, Gouda, Havarli, Maribo, Sørsoe, Esrom, Ilático, Kerhem, Saint-Nectaire, Saint-Paulin, Talegio.

ANEXO C Whisky o whiskey

La bebida espirituosa obtenida por destilación de un mosto de cereales saccharificado por la diastasa de la malta que contiene, con o sin adición de otras enzimas naturales; fermentado bajo la acción de la levadura, destilado a menos de 94.8 por ciento vol., de forma que el producto de la destilación tenga un aroma y un gusto procedentes de las materias primas utilizadas, y madurado, al menos, durante tres años en toneleros de madera de menos de 700 Lt. de capacidad; con graduación alcohólica de 40° como mínimo.

ANEXO D Brandy o wainbrand

El aguardiente de vino destilado a menos de 86 por ciento vol. Con una cantidad total de sustancias volátiles que no sean los alcoholes etílico y metílico superior a 200 g/hl de alcohol a 100 por ciento vol., y envejecido, al menos, durante un año en recipientes de roble o durante seis meses, como mínimo, en toneleros de roble de una capacidad inferior, a 1,000 Lt.; con graduación alcohólica de 37.5° como mínimo.

3. Decisión de las partes contratantes

Las PARTES CONTRATANTES

Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión del Gobierno de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y habiendo preparado un Protocolo para esa adhesión.

Deciden, de conformidad con el artículo XXXIII del Acuerdo General, que el Gobierno de México puede adherirse al Acuerdo General en las condiciones enunciadas en el mencionado Protocolo.

COMPARACION DE PROTOCOLOS DE 1979 Y 1986

Proyecto del Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>Los gobiernos que son Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante "Las Partes Contratantes" y "El Acuerdo General" respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante México)</p> <p>Tomando nota que la comunicación de México de fecha 16 de enero de 1979 (L/4766), relativa a su deseo de entablar negociaciones para una eventual adhesión al Acuerdo General recordando que, de conformidad con la Parte IV y otras disposiciones del Acuerdo General, las Partes Contratantes en desarrollo pueden aplicar medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo.</p> <p>Teniendo en cuenta los objetivos de la política de desarrollo de México dentro del contexto de su planificación global del desarrollo social y económico con inclusión de los del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, aprobado por las autoridades mexicanas el 19 de marzo de 1979, la legislación que lo aplica y sus requisitos complementarios.</p> <p>Habida cuenta de los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, incluidos los relativos al mejoramiento de las actuales disposiciones y procedimientos del Acuerdo General con el fin de permitir un trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo</p>	<p>El Proceso de adhesión, deberá reconocer la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le concedan trato diferenciado y más favorable</p>	<p>Los gobiernos que son Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante "Las Partes Contratantes" y "El Acuerdo General" respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante "México")</p> <p>Tomando nota de la condición actual de México como país en desarrollo, en razón de la cual México gozará del trato especial y más favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo establecen para los países en desarrollo</p> <p>Las Partes Contratantes están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010</p>	<p>Se trata en el párrafo operativo 4 de 1986</p> <p>La adhesión de México ahora se hace sin formar parte de ninguna Ronda de Negociación</p>

Proyecto del Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>Reconociendo al carácter prioritario conferido al sector agropecuario en la política de desarrollo económico de México y la función que desempeña en la satisfacción de las necesidades alimenticias básicas del pueblo mexicano y como fuente de oportunidades de empleo y de ingresos para una proporción sustancial de la fuerza de trabajo.</p> <p>Tomando nota de que con el fin de promover el desarrollo económico en general, y el de los sectores industrial y de la exportación en particular, México ha decidido continuar utilizando varias clases de incentivos, incluidos los de tipo financiero y fiscal.</p> <p>Teniendo en cuenta que las Partes Contratantes en desarrollo no han aceptado la Declaración del 19 de noviembre de 1960 en la que se da carácter efectivo a las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI y que en el marco de las Negociaciones Comerciales Multilaterales se ha reconocido, entre otras cosas que las subvenciones forman parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo.</p>	<p>En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.</p>	<p>Las Partes Contratantes reconocen el carácter de prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando sus programas de sustitución gradual de los permisos previos de importación, por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010.</p> <p>Las Partes Contratantes están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010.</p>	<p>Se trata en el párrafo operativo 3 de 1986.</p> <p>Se trata en el párrafo operativo 4 de 1986</p>

Proyecto del Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>Tomando nota además de que el Acuerdo General contiene disposiciones relativas a las restricciones y cargas a la exportación, y de que México mantiene ciertas restricciones a la exportación sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo, así como de su necesidad de garantizar la ininterrumpida disponibilidad de recursos materiales en el país.</p> <p>Reconociendo que México ha introducido el 7 de julio de 1979 un nuevo sistema de valoración en aduana basado en la Definición del valor de Bruselas, con excepciones para cierto número de productos.</p> <p>Tomando nota del Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de México</p> <p>Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General.</p> <p>Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes:</p> <p>Primera Parte - Disposiciones Generales</p> <p>1. A partir del día en que entre en vigor el presente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las Partes Contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo.</p>		<p>México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales.</p> <p>Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General</p> <p>Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes</p> <p>Primera Parte - Disposiciones Generales.</p> <p>1. A partir del día en que entre en vigor el siguiente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo general en el sentido del artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las Partes Contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo.</p>	<p>Se trata en el párrafo operativo 5 de 1986.</p> <p>Se trata en el párrafo 24 del Informe de 1986.</p>

Proyecto del Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>a) Las Partes I, III y IV del Acuerdo General, y</p> <p>b) La Parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del presente Protocolo</p> <p>A los efectos de este párrafo, se considerará que están comprendidas en la Parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero remitiéndose al artículo III y aquellas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo II remitiéndose al artículo VI del citado Acuerdo</p> <p>2 a) Las disposiciones del Acuerdo General que debiera aplicar México a las Partes Contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo y en el Documento L/6010, las que figuran en el texto anexo al Acta Final de la Segunda Reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo según se hayan rectificado, enmendado o modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante</p> <p>b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieren a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo</p>		<p>a) Las Partes I, III y IV del Acuerdo General, y</p> <p>b) La parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con legislación vigente en la fecha del presente Protocolo</p> <p>A los efectos de este párrafo, se considerará que están comprendidas en la Parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero remitiéndose al artículo III y aquellas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo II remitiéndose al artículo VI del citado Acuerdo</p> <p>2 a) Las disposiciones del Acuerdo General que debiera aplicar México a las Partes Contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo, y de conformidad con el párrafo 83 del Documento L/6010, las que figuran en el texto anexo al Acta Final de la Segunda Reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, según se hayan rectificado, enmendado o modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante</p> <p>b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieren a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo</p>	<p>Solo se da valor de Protocolo a ocho párrafos del Informe en Contratación con todo el Informe como documento en 1979</p>

Proyecto del Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>3. De conformidad con su programa de sustitución gradual de los permisos previos por una protección arancelaria, y de acuerdo con sus necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio, México tiene la intención de continuar eliminando restricciones cuantitativas y permisos previos respecto de la mayoría de sus importaciones.</p> <p>a) Por lo que se refiere al sector agropecuario, México, manteniendo la protección necesaria para asegurar la producción nacional, ha decidido continuar aplicando el programa antes mencionado en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y a la luz de las condiciones existentes por lo que se refiere al empleo, los ingresos y el régimen de tenencia de la tierra.</p> <p>b) México se esforzará por asegurar que las restricciones y permisos de importación actuales se apliquen de tal manera que el daño causado a los intereses de las Partes Contratantes sea mínimo, al mismo tiempo que, de conformidad con el artículo XIII del Acuerdo General, aplicará todas las restricciones con arreglo al principio de la no discriminación.</p> <p>c) México presentará cada dos años a las Partes Contratantes un informe sobre las medidas adoptadas en virtud del programa y los objetivos arriba mencionados.</p>	<p>Dentro del marco general de las Negociaciones, se buscará mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel.</p> <p>En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.</p>	<p>Las Partes Contratantes reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del Documento L/6010.</p>	<p>Se trata en el párrafo 29 del Informe de 1986.</p> <p>No existe obligación de presentar informes periódicos en 1986.</p>

Proyecto del Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>d) Una vez transcurridos doce años después de la entrada en vigor del presente Protocolo, o el 31 de diciembre de 1991 a más tardar, las Partes Contratantes examinarán las restricciones existentes en ese momento</p> <p>e) En ese examen las Partes Contratantes reconocerán el carácter prioritario que México confiere al sector agropecuario en su política de desarrollo económico</p> <p>4 México se esforzará por poner la valoración de los productos a que actualmente se aplican precios oficiales en conformidad con las disposiciones del artículo VII del Acuerdo General mediante la aplicación a esos productos de los principios generales de valoración de la Ley Mexicana de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación de 1978.</p> <p>Si para el 31 de diciembre de 1985 los precios oficiales siguieran en vigor, las Partes Contratantes examinarán la cuestión</p> <p>5. Sin perjuicio de los derechos y beneficios que para las Partes Contratantes se deriven del Acuerdo General según se aplique en virtud de las demás disposiciones del presente Protocolo, las Partes Contratantes están conscientes del propósito de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo Industrial mediante los instrumentos jurídicos y requisitos complementarios previstos en su marco, así como de establecer los demás instrumentos jurídicos y medidas de política industrial, incluidas las de carácter fiscal y financiero que sean necesarios para la plena consecución de los objetivos y metas del Plan</p>	<p>El Protocolo deberá ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales especialmente en sus capítulos relativos al Fomento Industrial y Comercio Exterior de tal manera que se garanticen las modalidades y orientaciones de nuestra política de desarrollo</p>	<p>Las Partes Contratantes están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución. Incluidos los de carácter fiscal y financiero de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del Documento L/6010</p>	<p>No existe límite para eliminar los permisos de importación de acuerdo a lo señalado en el párrafo 29 del Informe de 1986.</p> <p>No se aplica al no haber revisión periódica en documentos de 1986.</p> <p>Se tratan en el párrafo 24 del Informe de 1986.</p>

Proyecto del Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>No existió párrafo operativo. Sólo el párrafo B preambular.</p> <p>Segunda Parte - Lista</p> <p>6. Al entrar en vigor el presente Protocolo, las listas del anexo pasarán a ser las listas anexas al Acuerdo General</p> <p>7. a) En todos los casos en que el párrafo 1 del artículo II del Acuerdo General se refiere a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable, en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en las listas anexas al presente Protocolo, será la de este último.</p> <p>b) A los efectos de la referencia que se haga en el Apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a las listas anexas al presente Protocolo será la de este último</p> <p>Tercera Parte - Disposiciones Finales</p> <p>8. El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las Partes Contratantes. Estará abierto a la aceptación de México hasta el 31 de mayo de 1980. También estará abierto a la firma de las partes Contratantes y de la Comunidad Económica Europea</p>	<p>Durante la negociación se deberá mantener el respeto total a nuestra soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos.</p>	<p>5. México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales</p> <p>Segunda Parte - Lista</p> <p>6. Al entrar en vigor el presente Protocolo las listas del anexo pasarán a ser la Lista de México anexa al Acuerdo general</p> <p>7. a) En todos los casos en que el párrafo 1 del artículo II del Acuerdo General se refiere a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en la lista anexa al presente Protocolo, será la de este último</p> <p>b) A los efectos de la referencia que se hace en el apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a la Lista anexa al presente Protocolo, será la de este último</p> <p>Tercera Parte - Disposiciones Finales</p> <p>8. El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las Partes Contratantes. Estará abierto a la firma de México hasta el 31 de diciembre de 1986. También estará abierto a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea</p>	

Proyecto del Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>9. El presente Protocolo entrará en vigor a los treinta días de haber depositado México su instrumento de ratificación.</p> <p>10. México, cuando haya pasado a ser parte contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo, en las condiciones aplicables en el presente Protocolo depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI o a los 30 días de haber depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará, a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.</p> <p>11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los 60 días de haber recibido el Director General el oportuno aviso por escrito.</p> <p>12. El Director General remitirá sin dilación copia auténtica del presente Protocolo, así como notificación de cada firma que en él ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Económica Europea, a México y a cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.</p>		<p>9. El presente Protocolo entrará en vigor a los 30 días de haberlo firmado México.</p> <p>10. México, cuando haya pasado a ser parte contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI o a los 30 días de haberse depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.</p> <p>11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los 60 días de haber recibido el Director General el aviso por escrito.</p> <p>12. El Director General remitirá sin dilación copia autenticada del presente Protocolo, así como notificación de cada firma que en él se ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Económica Europea, a México y a cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.</p>	

Proyecto del Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1985	Observaciones
<p>13. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.</p> <p>Hecho en Ginebra, el veintiséis de octubre de mil novecientos sesenta y nueve, en un sólo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario en lo que concierne a las Listas anexas, siendo cada uno de los textos igualmente auténticos</p>		<p>13. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.</p> <p>Hecho en Ginebra, el día diecisiete de julio de mil novecientos ochenta y seis, en un sólo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario en lo que concierne a la Lista anexa siendo cada uno de los textos igualmente auténticos</p>	

ANEXO 10

Colaboración de otros Organismos Internacionales en Materia de servicios.^{*/}

El 20 de diciembre de 1984 el Director General del GATT envió una carta a catorce organismos internacionales solicitando información respecto a servicios, con el fin de servir de apoyo para las negociaciones correspondientes a esta materia, los organismos que participaron fueron los siguientes:

1. CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO. (UNCTAD)

Como consecuencia de la resolución 159 (VI) de esta Conferencia, la UNCTAD está estudiando el rol de los servicios en el proceso de desarrollo, presentando los siguientes estudios:

- Services and the Development Process - TD/B/1008, (Los Servicios y el proceso de desarrollo).
- Replies From International Organizations concerning their Activities Pertinent to the Consideration of the Role of Services in the Development Process - TD/B/1009 (Respuestas de Organizaciones Internacionales concernientes a sus actividades Pertinentes en la Consideración

Fuente:

* RESTRICTED - TD/B/1012, GATT Secretariat. Op. Cit., Págs. 72-90

ración del Rol de los Servicios en el Proceso de Desarrollo).

- Technology in the Context of Services and the Development Process- TD/B/1012, (La Tecnología en el Contexto de los Servicios y el Proceso de Desarrollo).

- Shipping in the Context of Services and the Development Process- TD/B/1013, (El Transporte Marítimo en el Contexto de los Servicios y el Proceso de Desarrollo).

- Insurance in the Context of Services and the Development Process - TD/B/1014, (El Seguro en el Contexto de los Servicios y el Proceso de Desarrollo.)

- International Trade and Foreign Direct Investment in Data Services: Transborder Data Flows in the Context of Services and the Development Process. TD/B/1016, (El Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa en Servicios de Informática: El flujo de datos más allá de la Frontera en el Contexto de los Servicios y del Proceso de Desarrollo.)

Los documentos anteriores fueron enviados al GATT en sus idiomas oficiales. Además de esto, la UNCTAD tradicionalmente ha estado activa en algunas negociaciones sobre el transporte marítimo, los seguros y la banca. Respecto al transporte marítimo, éstas han dado como resultado tres instrumentos multilaterales, "The United Nations Conventions on a Code of Conduct for Liner Conferences, on the Carriage of Goods by Sea, and on International Multimodal Transport of GOODS" (Las conven-

ciones de las Naciones Unidas sobre un Código de Conducta para las Conferencias de Línea, sobre Transporte de Mercancías por Mar y en el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías).

Respecto a seguros, el trabajo de la UNCTAD se guía por la recomendación A.IV. 23 de la Conferencia y por la resolución 42 (III) de la misma.

Por último, el día 18 de julio de 1985 el siguiente documento fue enviado por la UNCTAD a el GATT, conteniendo un resumen general sobre el trabajo que ha realizado este organismo en materia de servicios:

- Services and the Development Process: Implementation of Conference Resolution 159 (VI) and Board decision 309 (XXX); Report by the UNCTAD Secretariat-TD/B/1066 (Los Servicios y el proceso de desarrollo: Implementación de la Resolución de la Conferencia 159 (VI) y de la Decisión de la Junta 309 (XXX); Reporte por la Secretaría de la UNCTAD).

2. CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL UNCTAD/GATT (ITC UNCTAD/ GATT)

El Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT ha estado activo todo el año en la identificación del potencial para el desarrollo del comercio exterior en servicios de consultoría técnica de los países en desarrollo a través de los proyectos número INT/32/06/07 y 10 financiados por las contribuciones del gobierno de la India al Centro. La primera fase de estos proyectos culminó en la preparación de un estudio piloto que cubre la oferta y la demanda global de los servicios de consulto--

rfa de los países en desarrollo, éste se intitula Study of the Deve--
lopment of Foreign Trade in Technological Consulting Services from --
Developing Services, ITC/DPMD/84/16 (Estudio del Desarrollo del Comer--
cio Exterior en Servicios de Consultoría Tecnológica de los servicios
en Desarrollo.)

El día 12 de agosto de 1985, el Centro de Comercio Internacional - -
UNCTAD/GATT concluyó la segunda y tercera fase del estudio anterior,-
que fue circulado bajo el documento ITC/DPMD/85115 con el mismo títu--
lo.

3. CENTRO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES (UNCTC).

Este centro preparó el siguiente estudio en materia de servicios; In--
ternational Trade Foreign Direct Investment in Data Services: Transbor--
der Data Flows in the Context of Services and the Development Process
TD/B/1016, (Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa -
en Servicios de la Informática; El flujo de datos más allá de la fron--
tera en el contexto de los servicios y del proceso de desarrollo. Este
documento fue preparado para la reunión de la junta de comercio y desa--
rrollo de la UNCTAD en septiembre de 1984.

Algunos otros estudios que ha realizado este centro en materia de ser--
vicios son los siguientes:

- Transnational Corporations in Advertising - United Nations Publica--
tion, Sales No. E. 79.11.A.2; (Corporaciones Transnacionales en Pu--
blicidad; publicación de las Naciones Unidas).

- Transnational Reinsurance Operations - United Nations Publication, Sales No. E.80.11.A.10; (Operaciones Transnacionales de Reaseguro publicación de las Naciones Unidas.)
- Transnational Banks: Operations, Strategies and their Effects on - Developing Countries. United Nations Publication, Sales No.E.81.11 A.7; (Bancos Transnacionales: Operaciones, Estrategias y sus efectos para los países en desarrollo; publicación de las Naciones Unidas.)
- Transnational Corporations and Transborder Data Flows - United Nations Publication, Sales No. E.82 .11.A.4; (Corporaciones Transnacionales y Flujo de Datos más allá de la Frontera, publicación de las Naciones Unidas.)
- Transborder Data Flows: Access to the International On-line Database Market. United Nations publication, Sales No. E.83.11.A.1; Flujos de Datos más allá de la frontera: Acceso al Mercado Internacional en línea de la Informática base, publicación de las Naciones Unidas.)
- Transborder Data Flows and Brazil.-United Nations publication Sales No.E83.11.A.3; (Flujos de datos más allá de la frontera y Brasil, publicación de las Naciones Unidas).
- Transnational Corporations in International Tourism E/C.10/68, (Corporaciones Transnacionales en el Turismo Internacional).

- Transnational Corporations in the Shipping Industry. E/C.10/1982/14 (Corporaciones Transnacionales en la Industria del Transporte Marítimo).

Además de las actividades anteriores, el centro está realizando proyectos futuros en materia de servicios, éstos son:

- Sobre la Banca

El centro ya ha elaborado dos reportes para la Comisión y un estudio técnico sobre la banca transnacional, se está preparando también un segundo estudio de esta materia.

- Sobre Flujos de Datos más allá de la Frontera

Comercio en servicios de informática):

Se ha completado un estudio Role of Transborder Data Flows in Poland - (el Rol de los Flujos de Datos más allá de la Frontera en Polonia) y - realizarán más estudios de este tipo para el caso de la República Federal de Alemania, México y los Estados Unidos. El Centro preparó también un estudio Use of Remote-Sensing Data by Transnational Corporations (Uso de la Informática con Sentido a Larga Distancia por las Corporaciones Transnacionales) y un estudio para la Séptima Conferencia de las Autoridades Latinoamericanas sobre Informática.

---Sobre Estudios Industriales:

El Centro ha elaborado los siguientes estudios:

---TNC's in the International Construction and Engineering Industry
(Corporaciones Transnacionales en la Industria de la Construcción y
de la Ingeniería).

---The Role of TNC's in the International Computer Service Industries.
(El Rol de las Corporaciones Transnacionales en las Industrias In-
ternacionales del Servicio de la Computación).

---TNC'S in the International Telecommunications Industry (Corporacio
nes Transnacionales en la Industria Internacional de lasTelecomuni-
caciones.

Concerniente a las actividades relacionadas o la regulación del sector
servicios, es objetivo primario de la Comisión y del Centro el de fina
lizar un Código de Conducta en materia de Corporaciones Transnacionales
Este Código será por naturaleza universal cubriendo las actividades de-
las corporaciones transnacionales en todos los sectores. Sin embargo, -
algunas partes del Código se refieren a cuestiones relevantes sobre el-
sector servicios.

---Sobre Asistencia en Consultoría:

El Centro ha dado consultoría a los países en desarrollo en materia de
banca, aerolíneas, comunicaciones y telecomunicaciones, computadoras,-
hoteles, seguro y transporte marítimo.

--- Por último, en Asistencia en entrenamiento:

A este respecto, el Centro publicó en 1983 un reporte sobre Issues in Negotiating International Loan Agreements With Transnational Banks (Resultados en los Acuerdos para Préstamos en la Negociación Internacional con los Bancos Transnacionales).

4. INTERNATIONAL CIVIL AVIATION ORGANIZATION (ICAO) ORGANIZACION INTERNACIONAL PARA LA AVIACION CIVIL (ICAO)

Todas las actividades de esta organización están destinadas al desarrollo seguro y ordenado en todos los aspectos de servicios en el transporte aéreo. Es en este sentido, que la Organización ha publicado varios trabajos para el desarrollo de este servicio, como son los siguientes:

--- Annual Report of the Council. 1983 - Doc. 9421 (Reporte anual del consejo.)

--- A Review of the Economic Situation of Air Transport 1972-1982, Circular 177-AT/67, (Una revisión de la Situación Económica del Transporte Aéreo 1972-1982)

--- Memorandum on ICAO, 1984 (memorandum del ICAO).

--- Annual Report of the Council, 1984 - Doc. 9451, (Reporte anual del Consejo, 1984).

--- International Air Passenger and Freight Transport. Africa, 1984 Circular 189-AT/73, (Pasajero Aéreo Internacional y costo del Transporte - Africa 1984).

--- Policy and Guidance Material on International Air Transport Regulation and Tariffs, First Edition - 1984 Doc. 9440, (Política y ma-

terial de Gufa en el Reglamento y Tarifa del Transporte Aéreo Internacional, Primera Edición, 1984).

- Manual on the Establishment of International Air Carrier Tariffs, 1983 --Docto. 9364, (Manual para el Establecimiento de Tarifas de - Carga Aéreas Internacionales).
- Regional Differences in Fares, Rates and Costs for International - Air Transport 1982 -- Circular 188 - AT/72, (Diferencias Regionales en Tarifas, Impuestos y Costos para el Transporte Aéreo Internacional, 1982).
- Work Programme of the Organization, 1984,1985, 1986, October 1983--Doc. 9380, (Programa de Trabajo de la Organización, 1984,1985,1986 Octubre de 1983).

5. WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION (WIPO) ORGANIZACION MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL (OMPI),

Una de las principales actividades de la OMPI consiste en la promoción de la cooperación internacional en la protección de marcas, la protección contra la competencia desleal es uno de los aspectos de la propiedad intelectual cubierta por la Convención de París para la protección de ésta, siendo el tratado administrado por la OMPI.

Uno de los trabajos relevantes de esta organización en materia de servicios, es el siguiente estudio que fue enviado a la Secretaría del -- GATT "WIPO, General Information, 1984" (OMPI), información general 1984 que también contiene la lista de los tratados que administra esta organización .

6. INTERNATIONAL MONETARY FUND. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)

El Fondo Monetario Internacional envió el siguiente docto.:

- Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions
(Reporte Anual en los Acuerdos de Cambio y Restricciones de Cambio)

7. BANCO MUNDIAL

El Banco algunas veces incluye en sus reportes económicos por países - individuales, análisis del sector servicios, incluyendo elementos del comercio de servicios. Estos reportes se mandan rutinariamente a la -- Secretaría del GATT. Sin embargo, el Banco no ha realizado estudios es pecíficos sobre el sector servicios.

8. COMISION ECONOMICA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EUROPA (CEPE)

Esta Comisión presentó los siguientes estudios:

- International Trade In Services - TRADE/R.461, (Comercio Interna-
cional en Servicios).
- East-West Reinsurance - TRADE/R.441, (Reaseguro Oriental y Occiden-
tal.)
- A Preliminary Survey of Intra-Regional Trade in Servives -TRADE/R-
423, (Un examen preliminar del Comercio de Servicios Intra-Regio-
nal).

9. COMISION ECONOMICA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA AMERICA LATINA Y EL
CARIBE (CEPAL)

La Secretaría de la (CEPAL) ha realizado los siguientes estudios en materia de servicios:

- El Comercio Internacional de Servicios: El caso de América Latina y el Caribe E/CEPAL/SEM.15/R3
- Las iniciativas para liberalizar las corrientes Internacionales de Servicios e Inversión y de los Intereses de América Latina E/CEPAL/SEM.15R.4.
- Proyecto de Conclusiones sobre el Seminario de Comercio Internacional de Servicios E/CEPAL/SEM.15 /R.6

10. COMISION ECONOMICA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA AFRICA (CEPA)

Esta Comisión remitió los siguientes documentos a la Secretaría del GATT.:

- Review and Assessment of the Sixth Session of the United Nations Conference on Trade and Development E/ECA/OAU/TRADE/11. (Revisión y Valoración de la Sexta Sesión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.)
- Special Memorandum by the ECA Conference of Ministers on Africa's Economic and Social Crisis E/ECA/CM.10/37/Rev.2. (Memorandum Especial de la Conferencia de Ministros por el ECA sobre la Crisis Económica y Social del Africa).

Además de los estudios anteriores, la Comisión afirmó su creencia de que los servicios tienen serias implicaciones para los programas de comercio, así como para el ajuste estructural, la rehabilitación de las economías, las deudas externas y la salida de recursos financieros

del Africa. Por lo que, dan la bienvenida a cualquiera nueva iniciativa en esta área.

11. ORGANIZACION PARA LA COOPERACION ECONOMICA Y EL DESARROLLO (OCDE)

La OCDE ha estado ocupada en trabajos extensos ya sea en un carácter general así como sectorial en el área de los servicios en los años recientes, algunos de esos trabajos son los siguientes:

- International Trade in Services: Banking -- (21 84 031) (ISBN-92-64-12586-8, (Comercio Internacional en Servicios: La Banca)
- International Trade in Services: Insurance (21 84 011) (ISBN-92-64-12552-3, (Comercio Internacional en Servicios : Seguro)
- Report of the Tourism Committee on Obstacles to International - - Tourism in the OECD Area - (18781), (Reporte del Comité de Turismo en los obstáculos al Turismo Internacional en el Area de la -- OCDE)
- Competition Policy and the Professions, Report by the Committee of Experts on Restrictive Business Practices (no reference) (Política Competitiva y las Profesiones, Reporte por el Comité de Expertos en Prácticas restrictivas en los Negocios.)
- Maritime Transport 1983, (76 84 01 1) (ISBN 92-64-12609 0), - - (Transporte Marítimo 1983).
- Statistics on Trade in Services: Availability and Work in progress (TC/WP/(84) 54 (1a. Revisión), (Estadísticas en el Comercio de Servicios : Disponibilidad y Trabajo en el Progreso).

12. SECRETARIA DEL SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO (SELA)

Esta Secretaría envió los siguientes documentos:

- Services and the Development of Latin America - (SP/RCLA/SERV/DT-
No. 2/Rev.1.), (Los Servicios y el Desarrollo de Latinoamérica)
- Final report (SP/RCLA/SERV&DF/no.1.) (Reporte final), ambos fue-
ron preparados por esa Secretaría para la Reunión de Coordinación
de Alto Nivel Latinoamericano en Servicios, efectuada en Caracas -
del 22 al 24 de agosto de 1984.
- Services and the Development of Latin America - (SP/RCLA/SERV/DT -
No. 2/Rev.1), (Los Servicios y el Desarrollo de Latinoamérica)
- Services and the Development of Latin American -- Decisión No. 192
(Los Servicios y el Desarrollo de Latinoamérica, decisión No. 192)
- Modalities of Cooperation in the Field of Information and Electro-
nics -- Decisión No. 221, (Las Modalidades de Cooperación en el --
Campo de la Información y la Electrónica, D.C. 221; ambas decisio-
nes se adoptaron en la Décima Reunión del Consejo Latinoamericano-
celebrada en Caracas del 24 al 26 de octubre de 1984.

13. OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)

- Remitió el Docto. No. MDF/L&/ADD.2

14 ORGANIZACION MUNDIAL DEL TURISMO (OMT).

- Remitió el Docto. No. MDF/17/ADD.3

A N E X O 4

**MEXICO: NUMERO DE FABRICANTES DE PERIFERICOS, TERMINALES Y VIDEO
Y PROGRAMAS (SOFTWARE).**

Periféricos	(45)
Terminales y videos	(31)
Programas	
Activos fijos	(2)
Administración	(23)
Administración Pública	(6)
Agencias Aduanales	(3)
Agencias Automotrices	(2)
Agencias de Viajes	(1)
Aplicaciones, Paquetes de	(8)
Arrendamientos	(2)
Bancos	(3)
Bases de datos	(23)
Compiladores	(4)
Comunicaciones	(9)
Construcción	(28)
Contabilidad, Paquetes	(61)
Control de Producción	(13)
Correo Electrónico	(2)
Costos	(4)
Cuentas Bancarias	(4)
Cuentas por cobrar	(29)
Cuentas por pagar	(9)
Desarrollo de aplicaciones	(16)
Dibujo	(6)
Diseño	(3)
Diversos no clasificados	(10)
Editores	(3)
Educativos	(24)
Escuelas	(3)
Estadísticas	(1)
Finanzas, Planeación	(16)
Generadores	(12)
Gráficas	(11)
Hoja electrónica	(11)
Hoteles	(4)
Ingeniería	(11)
Inmuebles, control de	(5)
Inventarios	(64)
Lenguajes	(14)
Matemáticas	(3)
Nómina	(45)
Notarios	(3)
Presupuestos	(1)
Procesador de palabras	(17)
Programación	(2)
Recursos humanos	(5)

Restaurantes	(1)
Ruta critica	(5)
Seguros	(3)
Sistemas operativos	(3)
Tutoriales	(6)
Utilerias	(7)
Ventas	(10)

FUENTE: Directorio de Computación 1986, Ediciones Informa

MEXICO: FABRICANTES DE EQUIPOS

<u>FABRICANTE</u>	<u>PRODUCTO</u>	<u>MARCA</u>
- Abastecedora Internacional de Computación	Microcomputadoras	Abinco
- Industrias Digitales	Microcomputadoras	Alpha Micro
- Altos	Micro	Altos
- Apolo	Computadoras	Apolo, CIC 80
- Apple	Micro	Apple IIe
- Aspen	Micro	Aspen
- AT	Micro	AT
- BBC, DATUM S.A.	Micro	BBC
- Beta, Industrias Digitales	Micro	Beta
- Britton Lee, Industrias Digitales	Base de Datos	Britton Lee
- Industrias Mexicanas Burroughs S.A. de C.V.	Micro y Computadoras	Burroughs
- Industria Electromecánica del Norte, S.A.	Mini	Byhonic/Prodata
Sigma División Máquinas, S.A.	Mini	Centurión Comodore
Abastecedora Internacional de Computación S.A. de C.V.	Micro	Cibermatic
Denky S.A. de C.V.	Micro	Corona
Pentamex S.A. de C.V.	Procesador de Palabras	C P T Phoenix Jr.
Micromex	Micro	Cromemco
Digital Equipment de México S.A. de C.V.	Computadoras	Digital
Electrónica Aplicada de México S.A. (Elumex)	Micro	Elamex
Electron S.A. de C.V.	Micro	Electron
Sistema MDS de México, S.A.	Computadoras	Hero
Hewlett Packard Mexicana S.A. de C.V.	Computadoras y Micro	Hewlett Packard

Honeywell Sistemas de Información S.A. de C.V.	Micro Mini Macro	Honeywell
IBM de México S.A.	Mini	IBM
ICL, S.A.	Mini	ICL
INFOSISTEMAS S.A.	Micro	INFO 1000
Computadoras Comerciales del Chamizal	Micro	ISI
Industria y Desarrollo en Electrónica y Computación S.A.	Micro	Jaguar
Laboratorios Electrónicos Mexicanos S.A. de C.V.	Micro	Kun PC
Linc S.A.	Control Industrial	Linc
Computadoras y Asesoramiento S.A.	Micro	LNW
Sistemas NDS de México, S.A.	Computadoras	NDS
MIC Procesos Automatizados, S.A.	Micro	MIC
Microcalli S.A. de C.V.	Micro	Micro Kits
Microfile S.A.	Control Industrial	Microfile
Microsistemas Micron, S.A.	Micro	Micron Quark
Optimización Programada, S.A. de C.V.	Micro	Microstar
Info Espacio, S.A. de C.V.	Micro	Microton
Mitsubishi Electric Corporation en México	Computadoras	Mitsubishi
NCR de México S.A. de C.V.	Computadoras	NCR Tower

Polaris Computación S.A. de C.V.	Micro	North Star
Micrología Aplicada, S.A. de C.V.	Micro	Onix
Sistemas y Computadores, de Gestión S.A. de C.V.	Mini	Plessey-
Aes Printaform S.A. de C.V.	Micro	Printaform
Ransom S.A. de C.V.	Micro	Ransom Monroe
Laboratorios Electrónicos Mexicanos S.A. de C.V.	Micro	Sanyo
Sierra	Computadoras	Sierra
Sistemas de Cómputo de Jalisco	Micro	Sisko
Southwest Thecnical de México	Multiarea Mini	Southwest
Sperry	Computadores	Sperry Univac
Tandem Computers de México	Computadoras	Tandem
Computadoras y Asesoramiento, S.A.	Micro	Tandy
Micro Nacional	Micro	Ter
Industrias Televideo	Micro	Televideo
Sistemas Computacionales avanzados	Computadoras	Triie
Dígita Víctor S.A. de C.V.	Micro Micro Micro	NCR Vicky Victor VPC
Planta Industria Digital S.A. de C.V.	Micro	Visual
Wang de México, S.A.	Computadoras	Wang
Industrial Electromecánica del Norte, S.A.	Micro	Western/Prodata
Microcomputadoras para Todos	Micro	Wind

FUENTE: Directorio de Computación 1986 Ediciones Informa.

" EL SECTOR TURISMO EN MEXICO "

RECEPTIVE TOURISM

	Foreign Tourists (millions)	Average Stay (days)	Total Revenue (millions \$)
1960	760	N.A.	155
1970	2,250	12.3	415
1982	3,767	10.3	1,406
1983	4,749	9.2	1,625
1984	4,654	9.5	1,953
1985(p)	4,207	9.1	1,720

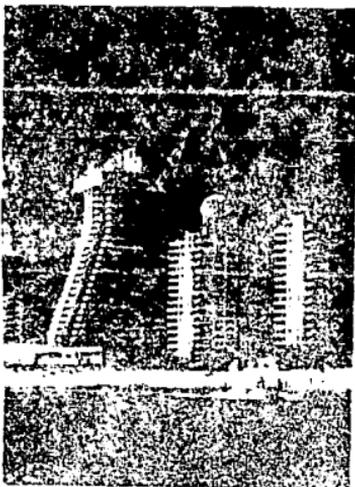
P. Economic Data

N.A. Not Available

Hotel accommodations by category

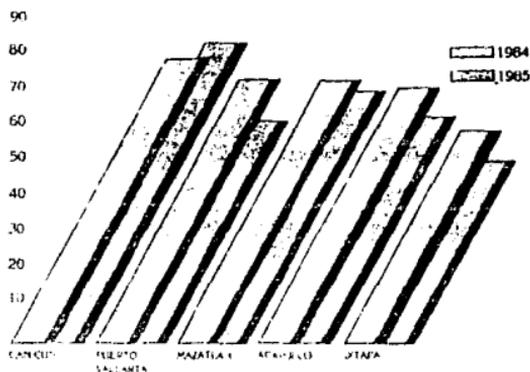
1985

Category	No. of Hotels	No. of Rooms
Grand Tourism	28	10,383
Five Stars	104	22,936
Four Stars	415	41,897
Three Stars	931	52,746
Two Stars	1,275	46,014
One Star	1,850	40,456
Other	1,189	44,850
TOTALS	5,772	276,500



Hotel occupancy

In hotels of the five stars and grand tourism categories:



Source: Estimates by Sonora

BIBLIOGRAFIA

A) LIBROS, TESIS Y FOLLETOS

- Alfaro, Víctor. Los Negocios Internacionales de Servicios: Grandes Dificultades para su Liberalización Multilateral. 1a. ed. México. Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1989. 24 págs.
- Barrio, Federico. "Historia y Perspectivas de la Industria Maquiladora en México", Industria Maquiladora. 1a. ed. México. Administración y Servicios Internacionales, S.A., 1988. págs. 7-16.
- Calderón, Antonio. "La Participación de México en el GATT". Manual del Exportador. 1a. ed. México. Banca Confía. 1986. págs. 1-41.
- Calderón, Antonio. "La Participación de México en el GATT (Anexo I)". Manual del Exportador. 7a. edición. México. Banca Confía. 1986. --- págs. 1-53.
- Cid Capetillo Ileana y Mora Enrique Luis. "Algunos Elementos de -- las Perspectivas del Comercio Exterior con E.U.A.", en varios auto res. El Futuro Económico de México: Escenarios y Perspectivas de - su Comercio Exterior. Documentos de Trabajo No. 23. México. Fundación Friedrich Ebert, 1989. págs. 8-15.
- Davis, Reginald L. "Régimen Jurídico de la Industria Maquiladora", Industria Maquiladora. 1a. ed. México. Administración y Servicios Internacionales, S.A. 1988. págs. 46-52.
- Demeneghi, José Fco. Las Negociaciones Comerciales del GATT y los Países en Desarrollo. Tesis. México. Universidad Nacional Autónoma de México. 1975. 251 págs.

- Diamondstein, Bert M. "Localización de la Planta Maquiladora en México". Industria Maquiladora. 1a. ed. México. Administración y Servicios Internacionales, S.A., 1988, págs. 79-84.
- Ferrer, Eulalio. El Publicista, 1a. ed. México. Editorial Trillas. 1985. págs. 13-89.
- Gabinete de Comercio Exterior. El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. 1a. ed. México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. 1986. 245 págs.
- H. Congreso de la Unión. "Ley de Navegación y Comercio Marítimos." Código de Comercio y Leyes Complementarias. 41a. ed. México. Editorial Porrúa, S.A., 1983. págs. 475-539.
- Hernández, Edmundo. Diccionario de Política Internacional. 1a. ed. México. Universidad Nacional Autónoma de México. 1981. 147 págs.
- Luna, Manuel. Comercio de Servicios: Contribuciones al Debate Internacional. 1a. ed. México. Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. 1989. 124 págs.
- Malpica de Lamadrid, Luis. ¿Qué es el GATT?. 3a. ed. México. Editorial Grijalbo, S.A. 1986. págs. 13-62.
- Opalín, León. "Evolución de la Industria Maquiladora en México", -- Industria Maquiladora. 1a. ed. México. Administración y Servicios Internacionales, S.A. 1988. págs. 17-22.
- Osmañzyk, Edmund Jan. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. 1a. ed. México. Fondo de Cultura Económica. 1976. págs. 57-65.
- Pérez, José Luis. Desventajas del Ingreso de México al GATT. Tesis México. Universidad Nacional Autónoma de México. 1980. 165 págs.
- Poblano, José. México frente al GATT. Tesis. México. Universidad Nacional Autónoma de México. 1983. 223 págs.

- Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. 1a. ed. México. Secretaría de Programación y Presupuesto. 1983. págs. - 209-390.
- Querol, Vicente. El GATT: Fundamentos, Mecanismos, Políticas, Relaciones con México. 1a. ed. México. Editorial Pac, S.A. de C.V., --- 1985. 132 págs.
- Seara, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional. - 2a. ed. México. Fondo de Cultura Económica. 1982. págs. 612-617.
- Secretariat of Trade and Industry. México and the Foreign Investor; a Partnership for Growth. 1a. ed. México. Directorate General of Foreign Investment. 1989. 8 págs.
- Senado de la República. Consulta sobre el GATT; Conclusiones. Cuadernos del Senado No. 58. México. Edición de la Dirección de Publicaciones del Senado de la República. 1985. 13 págs.
- Senado de la República. Consulta sobre el GATT; Relatoría - Segunda Parte. Cuadernos del Senado No. 57. México. Edición de la Dirección de Publicaciones del Senado de la República, 1985. 12 págs.
- Senado de la República. Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México. Cuadernos del Senado No. - 55. México. Edición de la Dirección de Publicaciones del Senado de la República. 1985. 62 págs.
- Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. 6a. ed. Madrid. Editorial Alianza. 1980- 550 págs.
- Torres, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional 11a. ed. México. Editorial Siglo XXI. 1982. págs. 67-204.
- Underministry of Foreign Investment and Technology Transfer. - - - Investing in Mexico. 1a. ed. México. Banco Mexicano Somex. 1989. 9 págs.

B) ARTICULOS

- Alvarez, Jaime. "La Propuesta de Estados Unidos sobre Propiedad Intelectual". El Financiero. México, junio 9 fr 2989. pág. 7.
- Averbach, Stuart. "Mexico opens Door to Foreign Investments". The - Washington Post. Washington, D.C. Agosto 6, 1989. pág. H-1.
- Castañares, Jorge. "La Ronda Uruguay: Los Servicios Financieros y su Importancia para México". El Mercado de Valores, Año XLVII, núm. 39 México. Septiembre, 1987. págs. 1034-1043.
- Clairmonte, Frederick F. y Cavanagh, John. "Las Empresas Transnacionales y los Servicios: La Ultima Frontera". Comercio Exterior. vol. 36, núm. 4, México, abril de 1986. págs. 291-306.
- Clairmonte, Frederick F. y Cavanagh, John. "Las Empresas Transnacionales y los Servicios: La Ultima Frontera". Comercio Exterior, vol. 36, No. 6, México. junio de 1986, págs. 475-491.
- Comisión de Empresas Transnacionales del Consejo Económico y Social de la O.N.U. "Las Empresas Transnacionales y los Servicios" (segunda y última parte). Comercio Exterior. vol. 38, núm. 2, México. Febrero de 1988. págs. 169-175.
- García, Víctor. "Alarman Aberraciones Jurídicas en la Legislación sobre Inversión Extranjera". El Financiero. México. junio 30, 1989. pág. 5.
- Garibay, Aurelio. "Demanda Libre Comercio en la Frontera; pide la - IP recursos para elevar su competitividad en el Seno del GATT". - - La Jornada. México. Mayo 23, 1989. pág. 4.
- Gobierno de México. "Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México". Comercio Exterior. Vol. 36, Núm. 2, México. Febrero 1986, págs. 189-202.

- Gobierno de México. "La Política de Comercio Exterior; Objetivos, Instrumentos y Acciones". Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 8. México. agosto, 1986. págs. 735-741.
- Golden, Arthur and Lindquist Diane. "México, pushing tourism is -- seeking Hotel Investments". The San Diego Union. San Diego. agosto 23, 1989. primera plana, Secc. C., col. 3-6, sup. cont. pág. C2.
- Gordon, Marcy. "México changes laws i- Bid to Lure Tourism Investment". Mainichi Daily News. AP. New York, agosto 15, 1989. pág. -- 3-B.
- Heydon, Kenneth. "Trade in Services with Developing Countries". The OECD Observer No. 160, Paris, October 1 November 1989, págs. 37-40.
- Jiménez, Edith. "Nada impedirá un Acuerdo con el GATT". Excelsior. México. Abril 17, 1989. págs. 1, 28, 29.
- Lawrence, Ricard. "Many Nations are lining up to goin GATT". The Journal of Commerce. Ginebra. Agosto 3, 1989. pág. 2-A.
- Márquez, Alfredo. "Inversión Foránea en las Ramas Manufacturera y - de Servicios: la SECOFI". El Financiero. México. pág. 4.
- Mateo, Fernando de y Carner, Françoise. "El Sector Servicios en México: Un Diagnóstico Preliminar". Comercio Exterior. Vol. 38, Núm. 1, México, enero de 1988, págs. 3-14.
- Muñoz, Kyra. "Optimismo de que la Ronda Uruguay será bien negociada". El Día. México. Julio 29, 1989, pág. 2.
- Muñoz, Patricia. "Incluido en las Negociaciones del GATT el Flujo - Transfronterizo de Trabajadores". El Financiero. México. Junio 26, 1989, pág. 7.
- Ninon, Fukazawa de. "Concluyó la Huelga de Maquiladoras que duró 20 días". Nihon Keizai Shimbun. Houston, Agosto 23, 1989. pág. 3.

- Partes Contratantes. "Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay del GATT". Comercio Exterior. Vol. 36, núm. 10. México. Octubre, - - 1986. págs. 932-936.
- Peña, Ricardo. "Ventajas y Desventajas del Ingreso de México al - - GATT". Comercio Exterior. Vol. 36, núm. 1. México, enero 1986, págs. 33-45.
- Peñalosa, Tomás. "La Adhesión de México al GATT". Comercio Exterior. Vol. 35, núm. 12. México, Diciembre, 1985. págs. 1160-1168.
- Pérez del Castillo. "Se pasa por encima del GATT ante Conflictos Comerciales". El Día. México. agosto 18, 1989. pág. 2.
- Porter, Janet. "GATT seeks Advice from Private Sector". The Journal of Commerce. Ginebra. Marzo 16, 1989. pág. 10.
- Porter, Janet. "GATT Chiet 'Uncomfortable' about Talks". The Journal of Commerce. Ginebra. Abril 7, 1989. pág. 8.
- Prieto, Francisco Javier. "Los Servicios: Un Vínculo Inquietante entre América Latina y la Economía Mundial" Revista de la Cepal No. 30. México. Diciembre, 1986. págs. 125-145.
- Quezada, Angélica. "La Inversión Extranjera cuenta en México con Mano de Obra Barata y Facil Entrada". Uno más Uno. México. Mayo 25, -- 1989. pág. 8.
- Rodríguez, Roberto. "Autorizados 90 proyectos para Inversiones Ex-- tranjeras". El Día. México. Agosto 3, 1989. pág. 4.
- Secretaría del GATT. "Informe del GATT sobre el Comercio Internacional en 1984-1985". El Mercado de Valores, Año XLVI, Núm. 8, México, Febrero, 1986, págs. 186-189.

- Secretaría Ejecutiva para Asuntos Económicos y Sociales. "Ronda Uruguay: Propuestas de Estados Unidos sobre Agricultura y Servicios". Boletín Comercial OEA-CECON. Vol. XIV, Núm. 10, Washington, D.C. -- Octubre, 1989, págs. 1-3.
- Secretaría Permanente del Sela. "América Latina y las Nuevas Negociaciones Multilaterales del GATT". Comercio Exterior, Vol. 36, Núm. 9. México. Septiembre, 1986. págs. 808-818.
- Senado de la República. "México y el GATT". Comercio Exterior. Vol. 35, Núm. 12. México. Diciembre, 1985. págs. 1193-1196.
- Solís, Miguel Angel y Torres, María Elena. "Nueva Ley de Comercio de Estados Unidos; Efectos en las Relaciones con México". Comercio Exterior. Vol. 39, Núm. 6. México. Junio, 1989. págs. 490-496.
- Trejo, Saúl y Vega, Gustavo. "El Ingreso al GATT y sus Implicaciones para el Futuro de México". Comercio Exterior. Vol. 37, núm. 7, México. julio, 1987. págs. 519-526.
- Urias, Homero. "Punta del Este: Hacia la Perpetuación de la Desigualdad". Sección Internacional. Comercio Exterior. Vol. 36, núm. 11. -- México. noviembre, 1986, págs. 1005-1008.
- Vázquez, Héctor. "El Mito del GATT y la Apertura Comercial". El Financiero. México, junio, 1989, pág. 4.
- Vázquez, Saúl. "Inconstitucional el Nuevo Reglamento de Inversiones Extranjeras: Raúl Cervantes". El Financiero. México. junio 10., 1989 pág. 3.
- Zarocostas, John. "GATT Services talks Target Construction, Telecommunications". The Journal of Commerce. Ginebra. Abril 21, 1989. -- pág. 4.

- Zermeño, Felipe. "El Reglamento de la Inversión Extranjera y las Necesidades del Crecimiento Económico". El Financiero. México. junio 30, 1989. pág. 1.

C) DOCUMENTOS

- Alvarez, Roberto. Los Otros Servicios al Productor y su Vinculación con el Crecimiento Económico. Primer Seminario Nacional sobre la -- Economía de los Servicios. SECOFI. México. Agosto 24-27, 1987. 12 - págs.
- Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales. Informe que presenta Fernando de Mateo sobre los Resultados de las Negociaciones sobre Servicios en la Reunión de Montreal. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1987, 15 págs.
- Espinoza de los Reyes, Mario. La Inversión Extranjera en el Campo de los Servicios". Primer Seminario Nacional sobre la Economía de los Servicios. SECOFI. México. Agosto 24-27, 1987, 14 págs.
- Funes, Guillermo. El Equilibrio del Factor Tecnológico dentro de -- los Factores de Producción. Primer Seminario Nacional sobre la Economía de los Servicios. SECOFI. México, Agosto 25, 1987, 23 págs.
- GATT/1396. Partes Contratantes. "Ministerial Declaration on the -- Uruguay Round". GATT. Comunicado de Prensa. Ginebra. Septiembre, - 1986. 12 págs.
- Grupo de Trabajo Intersecretarial sobre Servicios. Comentarios de la Delegación Mexicana a la Propuesta de los Estados Unidos acerca de un Acuerdo sobre el Comercio Internacional de Servicios. SECOFI. México. 1989. 9 págs.
- Grupo Intersecretarial de Trabajo sobre Servicios. Informe que presenta Fernando de Mateo acerca de las Reuniones del Grupo de Negociaciones sobre Servicios celebrados en el Marco de la Ronda Uru- -

- quay en Ginebra, Suiza los días 15, 16 y 17 de Septiembre, 1987. - -
SECOFI. México. Septiembre de 1987. 9 págs.
- Grupo Intersecretarial de Trabajo sobre Servicios. Propuesta de Posición de la Delegación Mexicana para la Reunión del GNS del 15 al 18 de Septiembre de 1987. SECOFI. México, septiembre, 1987, 9 págs.
- Mateo, Fernando de. El Sector de los Servicios en México; Un Diagnóstico Preliminar. Primer Seminario Nacional sobre la Economía de los Servicios. SECOFI. México, Agosto 24 al 27, 1987. 16 págs.
- Mateo, Fernando de. La Ingeniería: Posibilidades de Cooperación entre Argentina, Brasil y México. CEPAL. México. 1987. 58 págs.
- Mateo, Fernando de. La Telemática: Posibilidades de Cooperación entre Argentina, Brasil y México. CEPAL. México 1987, 168 págs.
- Mateo, Fernando de. México: El Sector Servicios; Informe Preliminar. CEPAL. México. 1987. 241 págs.
- Medina, Oscar. Importancia Actual del Transporte Marítimo para el Comercio Intralatinoamericano. SRE. Dirección General para América Latina y el Caribe, México, Mayo 23, 1989, 3 págs.
- RESTRICTED-MDF/7/Rev.2. GATT Secretariat. "Services: Analytical Summary of Information exchanged among Contracting Parties". GATT Geneve. November, 1985. 80 págs.
- RESTRICTED. MTN. GNS/1. Grupo de Negociaciones sobre Servicios. -- "Reunión del 27 de octubre de 1986: Resumen del Presidente" GATT. Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay). Ginebra. Noviembre 3, 1986, 1 pág.
- RESTRICTED. MTN. GNS/2. Grupo de Negociaciones sobre Servicios. -- "Reunión del 17 de Noviembre de 1986: Resumen del Presidente" GATT. Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay). Ginebra. Noviembre 25, 1986, 1 pág.

- RESTRICTED. MTN. GNS/3. Grupo de Negociaciones sobre Servicios. "Reunión del 12 de diciembre de 1986: Resumen del Presidente". GATT. Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay). Ginebra. Diciembre 3, - 1986, 2 págs.
- RESTRICTED. MTN. GNS/4. Grupo de Negociaciones sobre Servicios. "Reunión del 17 de Diciembre de 1986; Resumen del Presidente". GATT. Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay), Ginebra. Diciembre 23, 1986, 1 pág.
- RESTRICTED. MTN. GNS/5. Grupo de Negociaciones sobre Servicios. "Programa para la Fase Inicial de las Negociaciones, Informe del Presidente". GATT. Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay). - Ginebra. Febrero 2, 1987, 2 págs.
- RESTRICTED. MTN. GNS/6. Grupo de Negociaciones sobre Servicios. "Reunión de los Días 19 y 20 de Diciembre de 1986 y 22 y 28 de enero de -- 1987". GATT. Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay). Ginebra. Febrero 6, 1987, 2 págs.
- RESTRICTED. MTN. GNS/7. Grupo de Negociaciones sobre Servicios. "Nota sobre la Reunión de los Días 23 al 25 de Febrero de 1987". GATT. Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay). Ginebra. Marzo 20, 1987, 12 págs.
- RESTRICTED. MTN. GNS/8. Grupo de Negociaciones sobre Servicios. "Nota sobre la Reunión de los Días 8 al 10 de Abril de 1987". GATT. Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay). Ginebra. Mayo 6, - 1987, 17 págs.
- RESTRICTED. MTN. GNS/9. Grupo de Negociaciones sobre Servicios. "Nota sobre la Reunión de los Días 29 de Junio al 2 de Julio de 1987". GATT. Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay). Ginebra. -- Agosto 6, 1987.
- RESTRICTED. MTN. TNC/7 (MIN). Comité de Negociaciones Comerciales. -

"Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales a Nivel Ministerial". Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Uruguay). Montreal. -- Diciembre de 1988. 45 págs.

- Rev. 1. Comunicado de México. "Comentarios sobre no Discriminación, - Trato Nacional y Transparencia". SECOFI. México. Octubre-87. 11 págs.
- Riddle, Dorothy I. The Role of Services in Latin American Development. Ministerial Meeting on Services in SELA. Brazil, May 26-27, 1986. 16 págs.
- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México; Resumen La Publicidad en México. UNCTAD/PNUD/SECOFI. México. Noviembre, 1988, 35 págs.
- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México; - Resumen del Mercado Internacional de Seguros. UNCTAD/PNUD/SECOFI. México. Noviembre, 1988. 18 págs.
- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México; - Resumen Las Empresas de Comercio Exterior en México. UNCTAD/PNUD/SECOFI. México. Noviembre, 1988. 21 págs.
- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México; - Resumen del Diagnóstico de los Servicios de Ingeniería y Consultoría - en México. UNCTAD/PNUD/SECOFI. México. Noviembre de 1988, 23 págs.
- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México; Resumen del Análisis de la Telemática. UNCTAD/PNUD/SECOFI. México, No viembre de 1988, 20 págs.
- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector Servicios en México; Resumen Comparación Internacional de Tarifas de Servicios. UNCTAD/PNUD/SECOFI. México. Noviembre de 1988. 12 págs.
- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector Servicios en México; Estudio de Inversión Extranjera. UNCTAD/PNUD/SECOFI. México. Noviembre de 1988 19 págs.

- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector Servicios en México; Resumen del Transporte Marítimo. UNCTAD/PNUD/SECOFI. México. Noviembre de - - 1988. 20 págs.
- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector Servicios en México; Resumen el Transporte Carretero en México. UNCTAD/PNUD/SECOFI. México. Noviembre de 1988. 18 págs.
- SECOFI. Importancia de la Telemática y las Nuevas Tecnologías de las Comunicaciones en el Desarrollo Económico. SECOFI. México. Agosto de 1987. 24 págs.
- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México; - Cambios en el Sistema Financiero Internacional. UNCTAD/PNUD/SECOFI. México. Noviembre de 1988. 19 págs.
- SECOFI. Estudio Nacional sobre el Sector de los Servicios en México; - La Industria Maquiladora de Exportación en México. UNCTAD/PNUD/SECOFI. Noviembre de 1988, 18 págs.
- SERVICIOS/DT/3/86-REV.67.PROYECTO. Grupo de Trabajo Intersecretarial - sobre Servicios. "Estudio del Sector Servicios en la Economía Mexicana". Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México. Noviembre de - - 1986, 51 págs.
- SP/II-RCLA/SERV/DT-No. 2. Secretaría Permanente. "El Dinamismo del -- Sector de los Servicios; Desafíos para América Latina y el Caribe". - II Reunión de Coordinación Latinoamericana de Alto Nivel en Materia - de Servicios. Brasilia. Mayo 26 y 27 de 1986, 56 págs.
- ID/B/1008/Rev.1. Unctad Secretariat. "Services and the Development - Process" United Nations. New York. 1985. págs. 55-79.
- TD/B/1100. Secretaría de la Unctad. "Los Servicios y el Proceso de De sarrollo: Nuevos Estudios en cumplimiento de la Resolución 159(VI) de la Conferencia y de la Resolución 309 (XXX) de la Junta". Junta de Co mercio y Desarrollo, 330 período de sesiones, Tema 2 del Programa Pro visional. Ginebra, Septiembre 10. de 1986, 40 págs.

- UNCTAD/INT/CB/3. Support to the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. "New Issues in the Uruguay Round: Recent Developments". UNCTAD. Ginebra, 1988, 19 págs.
- UNCTAD/ITP/17. Naygar, Deepak. "Hacia un Posible Marco Multilateral para el Comercio de Servicios: Algunos Conceptos y Problemas." - -- UNCTAD. Ginebra. Octubre 4 de 1989. 26 págs.
- Villafranca, Juan de. Propiedad Industrial. Primer Seminario Nacional sobre la Economía de los Servicios. SECOFI. México. Agosto 27, - 1987. 25 págs.