



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

35  
2eg

Las Negociaciones Comerciales Multilaterales  
Sobre Servicios. Importancia para  
México y Perspectivas.

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
Licenciado en Relaciones Internacionales  
P R E S E N T A  
Alma Evelin Mendiola Jaramillo

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

México, D. F.

1993



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

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

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

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

**LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES SOBRE  
SERVICIOS  
IMPORTANCIA PARA MEXICO Y PERSPECTIVAS**

	Pág.
<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>
<b>I ANTECEDENTES</b>	
1.1 El comercio internacional de servicios.....	7
1.1.1 Importancia de las nuevas tecnologías en los servicios.....	13
1.1.2 Características del sector servicios.....	18
1.2 Las Empresas Transnacionales y los servicios.....	34
<b>II EL SECTOR SERVICIOS EN MEXICO</b>	
2.1 Panorama económico e importancia comercial de los servicios en México.....	42
2.2 La política mexicana sobre el sector servicios 1982-1990.....	51
<b>III LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES SOBRE SERVICIOS EN EL MARCO DE LA RONDA URUGUAY</b>	
3.1 Antecedentes.....	76
3.2 Inicio de la Ronda Uruguay.....	83
3.2.1 Declaración de Punta del Este.....	83
3.2.2 Problemática en las negociaciones y elementos a considerarse en el Acuerdo Marco sobre Servicios.....	88
3.2.3 La reunión de Montreal.....	102
3.2.4 Propuestas para un Acuerdo Marco Multilateral sobre Servicios.....	109
3.2.5 Anotaciones Sectoriales.....	133
3.2.6 El fracaso de la Reunión Ministerial de Bruselas.....	140
3.2.7 Después de Bruselas.....	143
3.3 Posición de México en el Grupo Negociador de Servicios.....	145
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>155</b>
<b>CUADROS.....</b>	<b>163</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>186</b>

## INTRODUCCION

Los cambios que están transformando el comercio internacional son resultado de la globalización e internacionalización de la economía mundial, ya que durante los últimos años las relaciones económicas internacionales se han caracterizado por la tendencia a la formación de bloques comerciales y procesos de integración.

Por otro lado, el desarrollo científico tecnológico y la internalización de los capitales, son nuevos factores fundamentales para la nueva etapa del comercio mundial.

Hoy día, la revolución científico tecnológica es aplicada en todas las áreas de la economía, en los procesos primarios, industriales, para la producción de mercancías, pero durante la última década se ha aplicado especialmente en la generación de servicios.

La inversión extranjera directa (IED), por su parte, tiende a orientarse al sector servicios, es decir, la transferencia de recursos, ya sean norte-norte o norte-sur, se orientan hacia el sector terciario de la economía.

Así, bajo las nuevas tendencias económicas hemos visto la multiplicación de negociaciones entre países para el establecimiento de acuerdos de libre comercio, con el objetivo de reducir sus aranceles y barreras no arancelarias que obstaculizan o disminuyen el comercio de las mercancías y servicios objetos de exportación.

La Comunidad Europea, por ejemplo, es el bloque comercial en formación más importante por el número de personas (323 millones de consumidores) que tienen un poder adquisitivo muy alto (12 mil 900 dólares per cápita). Se encuentra inmersa en el proceso de integración económica que le permitirá en 1993 formar el llamado Mercado

Unico Europeo, donde habrá una libre circulación de bienes, personas, y capitales entre sus doce países miembros.

La Comunidad Europea también destaca por el papel que juegan tanto en el empleo como el PIB los servicios, así como por las transacciones de servicios que se realizan entre los mismos.

La política aplicada por la Comunidad de los Doce también destaca en el ámbito de los servicios, ya que uno de sus objetivos para 1993 es la armonización de principios que regulen entre sus 12 Estados miembros el comercio de servicios a fin de eliminar los obstáculos para su libre prestación.

Como importantes actores de la globalización e interdependencia económica encontramos a las Empresas Transnacionales (ET) que tienden a fusionarse y formar conglomerados transnacionales integrales. Estas empresas se caracterizan por disfrutar de una posición dominante en varias áreas de la industria tecnológica más avanzada, al dedicar grandes inversiones en la investigación, desarrollo y aplicación de la misma en el proceso productivo.

Dentro de los flujos de comercio que han movilitado la economía internacional destacan los bienes; sin embargo, en años recientes no es el comercio de mercancías el que ha dinamizado el comercio mundial sino el comercio de invisibles (como así también se le denomina al sector servicios).

Podemos identificar un sector servicios que rápidamente crece al aparecer nuevas formas para la provisión de servicios, de manera mucho más rápidamente, eficiente y competitiva.

Los servicios se destacan por influir fuertemente en los procesos de internacionalización y de internalización, pues hacen más profunda la interdependencia económica, ampliándose los canales de interconexión a nivel económico y social entre los prestadores y usuarios de los servicios.

La interdependencia, manifestada en el sector servicios, destaca por la formación de alianzas transnacionales tanto en el ámbito económico -el cual implica el creciente movimiento de capitales bienes y servicios-, como político social -la formación de vínculos entre asociaciones políticas y grupos de interés.

La expansión de la competencia internacional y la ventaja competitiva en servicios entre las naciones varía con relación a la tecnología disponible. Así, los países desarrollados destacan en las actividades donde la aplicación de tecnología de vanguardia es necesaria, mientras que la mayoría de los países en desarrollo, por ejemplo México, sobresalen en los servicios intensivos en mano de obra.

La creciente importancia de los servicios en las economías, radica en el papel que juegan en el proceso productivo tanto de bienes como de servicios. Así, los servicios están presentes antes, durante y después del proceso productivo y no sólo en la etapa final.

Ante este fenómeno, los gobiernos han empezado a tomar conciencia de la importancia que tiene el sector en el PIB, en la generación de empleos, en los encadenamientos productivos y su papel en el proceso productivo de bienes y servicios, desarrollando estrategias de política económica a niveles nacionales e internacionales para regular el sector.

Es por ello que tiene lugar la creación de un Grupo Negociador de Servicios en la VIII Ronda de Negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), a quien se le asigna la tarea de iniciar pláticas multilaterales entre los países interesados, con el objetivo de contar con normas a nivel mundial que faciliten e incrementen el comercio del sector.

La importancia de lograr la liberalización del sector servicios en las relaciones económicas internacionales estriba en que la falta de libertad implicaría reducir el flujo internacional no sólo del sector en sí, sino también de los bienes pues éstos complementan la producción de bienes.

Ante la creciente importancia de los servicios en el comercio internacional y las estrategias de los países desarrollados por liberalizar el sector con el fin de ganar más mercados, es necesario realizar investigaciones sobre este sector a nivel internacional y nacional.

Al observar los países que no hay normas mundiales que regulen el comercio internacional de servicios y ante la internacionalización de éstos, juzgan necesario promover su regulación y la aceptación de la misma por el mayor número posible de países a fin de obtener las mejores ventajas posibles en el intercambio de comercio del sector para las próximas décadas.

En este nuevo contexto internacional del comercio de servicios, la política seguida por México en el área de negociaciones se basa en una activa participación en el Grupo Negociador de Servicios (GNS) con el fin de que sus intereses se encuentren representados en el texto final que resulte de las negociaciones. Asimismo, busca el

reconocimiento por parte de los países desarrollados, de que su sector terciario se encuentra en desarrollo por lo que no puede ofrecer las mismas condiciones que sus contrapartes; además de plantear que los servicios basados en mano de obra se deben incluir en el acuerdo marco sobre servicios.

En este sentido, en la primera parte del trabajo se analizan las nuevas condiciones económicas internacionales que dieron lugar al crecimiento del sector servicios como lo es la globalización y formación de bloques comerciales. Se destacan las características de los servicios, haciendo énfasis en el papel que la revolución científico técnica ha tenido para la generación de más servicios y su expansión a nivel mundial. El capítulo concluye con un análisis del papel de las ET a nivel internacional, como principales proveedoras de servicios, además de su contribución en el comercio internacional. Se destaca la forma en que se consolidan día con día ofreciendo una gran gama de servicios integrados además de explicar como se adentran en las economías.

En la segunda parte, se analiza el alcance que tienen los servicios para la economía mexicana, destacando las actividades donde se es competitivo y la política aplicada a dicho sector. Se hace especial referencia el nuevo modelo de desarrollo aplicado y su incidencia sobre el sector terciario. Se desarrollan los principales ejes de esta política económica: la desregulación y el apoyo de la IED para reactivar la economía y lograr la modernización del país, para exportar con calidad.

En la tercera parte, se analizan los antecedentes de las negociaciones multilaterales, la posición del grupo negociador de países desarrollados, sus intereses y sectores a negociar, aplicándose lo mismo para los países en desarrollo.



**Las propuestas regulatorias de los países más importantes son estudiadas y, finalmente, se explica la estrategia de México seguida en las primeras negociaciones sobre servicios a nivel mundial.**

## CAPITULO I

### ANTECEDENTES

#### 1.1 El comercio internacional de servicios.

Una nueva reconfiguración de la economía mundial ha tenido lugar durante los últimos veinte años. Las relaciones económicas internacionales se han transformado, en especial, han ganado importancia las relaciones mercantiles intrafirmas, pues éstas determinan en muchas ocasiones corrientes de intercambio entre países; pero no dejan de representar operaciones internas de las Empresas Transnacionales (ET), ya sea entre matrices y filiales o entre éstas últimas solamente.

En este sentido, en la última década, el comercio internacional se ha realizado bajo la llamada apertura económica mundial. Tomando en cuenta las ventajas comparativas existentes, la competitividad decide la supervivencia y estabilidad de las empresas. Esta competitividad, supone la realización de reestructuraciones en la economía que permitan mantener e incrementar las ventajas económicas internacionales.

Paradójicamente, al lado de esta liberalización comercial, aparece el proteccionismo con el objetivo de respaldar a ciertos sectores débiles que requieren de un proceso de reestructuración. Dicha tendencia es impulsada principalmente por los países desarrollados, quienes establecen las mayores barreras cuantitativas y cualitativas. Este proteccionismo ha cambiado en su forma tradicional -a través de aranceles o licencias- para convertirse en una serie de medidas no arancelarias a las que se les ha dado en llamar neoproteccionismo.

La formación de bloques económicos es una característica de nuestros días. El objetivo es llegar a establecer zonas de libre comercio con el propósito de contrarrestar a los posibles competidores o a otros bloques de comercio.

Esta integración del comercio permite mayores márgenes de operación frente al multilateralismo, pues quienes desean asociarse tienen objetivos en común, y están dispuestos a coordinar sus políticas económicas, y en algunos casos a llegar a la integración política, para conseguir sus metas.

La necesidad de remover barreras que limitan el acceso de las exportaciones representa otra justificación de la negociación de acuerdos de libre comercio, garantizando un acceso seguro y más amplio a los mercados.

La globalización que tiene lugar actualmente en el mundo se relaciona íntimamente con los servicios; pues, por ejemplo, para producir una mercancía, en especial si se trata de una manufactura, se da en relación con la información y las telecomunicaciones disponibles; se requiere de eficientes medios de transporte que vinculen diferentes centros productivos, se necesita una eficiente publicidad que promueva las mercancías mediante el mayoreo y/o el menudeo que hagan posible que el producto llegue al consumidor. Este proceso también requiere de un gran número de trabajadores que administren las oficinas, den asesoría de mercado, lleven la contabilidad de la compañía, manejen el capital de la misma; apoyados en eficientes servicios de software y equipo de cómputo -los que a su vez se basan en los adelantos tecnológicos de la microelectrónica. Un caso muy elocuente de la importancia de los servicios en la producción y en el comercio internacional es por ejemplo, la exportación de uvas desde Chile hasta Nueva York, donde el 90% del costo lo constituyen diversos servicios y tan sólo el 10% del precio es el costo del producto en sí. Así también, por

ejemplo, en Japón entre 1973 y 1984 la demanda de materias primas en su sector industrial se redujo en un 60%, en tanto que la demanda de servicios aumentó en ese mismo periodo en un 40%. Lo anterior nos habla de la creciente importancia de los servicios en el proceso productivo y de como este sector se ha convertido en la base sobre la cual se sustenta la eficiencia y competitividad de las economías.

El interés por conocer el sector de los servicios se ha incrementado notablemente durante los últimos años, especialmente en los países industrializados y en menor medida en los países en desarrollo. Este interés se debe a la función que juega en todas las áreas de la economía.

El nuevo papel de los servicios en la economía se puede observar en la forma como han revolucionado la producción. En este sentido, los servicios son ahora utilizados como insumos en la producción en la mayoría de las actividades económicas, ya sean del sector primario (agrícola y extractivo) o del sector manufacturero. Es decir, los servicios están terciarizando estas actividades, pues al ser insumos en la producción de bienes, hacen que de ellos dependa la competitividad, calidad y eficiencia de las mercancías.

Así, por ejemplo, los servicios financieros operan al financiar la producción; la banca de desarrollo por su parte, apoyando proyectos para la producción de nuevos productos. Sin embargo, los servicios no solo pueden ser manejados como insumos, sino que pueden ser servicios de intermediación utilizados por las empresas como serían los servicios bancarios, de comunicaciones, los servicios jurídicos para la negociación de contratos; de administración para la producción o del personal; de consultoría de diferentes profesiones: agrónomos, agrobiólogos, ingenieros en minas, juristas, contadores. etc.

Al incrementarse la participación de los servicios en la economía, se incrementa su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) (en algunos países el sector representa más del 60% del PIB, especialmente en países desarrollados), pero también la cantidad de empleos que genera.

El porcentaje de algunos de los países desarrollados con más alto índice de producción de servicios para los años de 1965 y 1987 es el siguiente: Estados Unidos en 1965 tenían una producción igual al 59% de su PIB, para 1987 se eleva a 68%. Bélgica, por su parte, tenía 53% y 67% para los mismos años. Francia produce el 54% y 66%, respectivamente y finalmente, Dinamarca con 55% en 1965 y 66% para 1987. (ver cuadro 1).

Entre los 15 países más importantes como exportadores de servicios para los años de 1970 y 1980 encontramos, en primer lugar a los Estados Unidos con 21.5 millones de dólares (mdls) en 1970, es decir, 23.2% del total mundial y con 105.1 mdls en 1980 equivalente al 19.3% mundial.

En segundo lugar se encuentra Francia con 6.0 mdls igual 6.5% del total mundial en 1970, en 1980 la cifra pasa a ser de 51.3 mdls o sea el 9.4%.

El Reino Unido se sitúa en tercer lugar con 10.9 mdls, igual al 11.7% para 1970 y 51.3 mdls en 1980, equivalente al 9.4% del total mundial.

Por su parte, la República Federal de Alemania en 1970 tenía 6.3 mdls lo que significa el 6.8% mundial; en 1980 contaba con 41.2 mdls, o sea 7.6% del total mundial.

Bélgica-Luxemburgo tenían el quinto lugar en 1970 con 2.8 mdls igual 3.1%, en 1980 es igual a 32.5 mdls con 6.0% del total mundial. (ver cuadro 2)<sup>1/</sup>

Al analizar estas cifras se puede observar como el sector terciario, para la mayoría de los países desarrollados participa con más del 60% del PIB y tiende a seguir aumentando.

En lo que corresponde a los países en desarrollo, el sector de los servicios también ocupa un lugar importante en la producción y en el empleo.

Para las economías de países con ingresos medio, -entre ellas México- los servicios representan en promedio casi la mitad de su producción; mientras que para los países de menor desarrollo alcanza un tercio del PIB. (ver cuadro No. 3).

México ocupa el décimo noveno lugar en exportaciones de servicios con un valor de 8.4 mdls equivalente a 1.5% del total mundial en 1980. En 1984 cambia su lugar hasta el número décimo sexto, incrementándose su participación mundial al 1.7%. (Ver cuadro 2).

Entre los servicios que llevan a cabo este incremento destacan la banca, los seguros y los servicios profesionales. Al respecto, Dorothy I. Riddle comenta la importancia que tienen los servicios en el desarrollo de las economías latinoamericanas:

---

<sup>1/</sup> Comercio Exterior, vol. 36 No. 4, México, abril 1986, p. 299 y UNCTAD, Informe sobre el Comercio y Desarrollo 1988, Naciones Unidas, p. 243

"Initially, for low-income countries, the percentage of GDP from services sector is directly related to the rate of overall economic expansion. In the lower-middle-income countries, the percentage of GDP from agriculture drop while GDP from services increases; and workers shift from agriculture into both services and manufacturing simultaneously. For the upper-middle-income countries, the percentage of GDP from services levels off at just over 60% (similar to the industrialized countries) and is correlated with enhanced quality of life -higher literacy rates, lower infant mortality, and increased life expectancy." <sup>2/</sup>

---

<sup>2/</sup> Ridda, Dorothy I. Ph. D American Graduate Schools of International Management, The role of services in latin american development. Background paper prepared for Sela for a Ministerial meeting on Services in Sela, Brazil, 26-27 may, 1986.

### 1.1.1 Importancia de las nuevas tecnologías en los servicios

El proceso de internacionalización abarca todas las áreas de la economía; es decir, va desde la producción, el mercado, el capital, la administración y hasta la mano de obra. Se incluyen a todos los países y es prácticamente imposible que alguna nación pueda desarrollarse aislada del mundo. Hoy las ventajas competitivas están por encima de las comparativas, dependiendo más de la capacidad tecnológica de cada país que de los recursos naturales con que se cuenta.

Elemento esencial en la internacionalización económica es la revolución científico tecnológica que tiene lugar actualmente. Esta revolución científico tecnológica ha transformado la economía mundial. Ha revolucionado la fabricación de los bienes al tiempo que innova los procesos de fabricación y ha permitido la aparición de nuevas ramas: la nuclear, la electrónica, la computación, que permiten el desarrollo de la educación, investigación científica, la administración, la comunicación. Si bien, la primera revolución industrial se caracterizó por la maquinización, tomando al carbón como energético y generalizó el uso de las máquinas en el proceso productivo. Asimismo, afectó en especial a la industria textil, la siderurgia y la metalurgia, al tiempo que permitió el desarrollo del ferrocarril.

La segunda revolución industrial, por su parte, se caracterizó por la aplicación del motor de combustión interna con gasolina (en la producción de automóviles y de aviones); la aparición de la electricidad, la turbina de vapor, la generalización del uso del acero y el desarrollo de la industria petroquímica. Cambios tecnológicos que permitieron la producción en masa de muchos aparatos tales como los automóviles, los electrodomésticos, radios, televisores, etc.<sup>3/</sup>

3/ Vidal Villa, José Hacia un economía mundial Norte/Sur: frente a frente. Ed. Plaza & Janes, España, octubre 1990 p. 195.



La tercera revolución industrial, en cambio, está basada en la información y se orienta a la modificación de los procesos, no sólo el industrial sino de todos los sectores: "agricultura (revolución verde, biotecnología); energéticos (energía nuclear); industriales (automatización, robotización, (electrónica); de la comunicación (satélites), del transporte (espacio) y del sector terciario en general (a través de la informática)".

La base de esta revolución científico tecnológica es la microelectrónica, la cual representa la infraestructura básica para la electrónica, las computadoras, la informática, la telemática, la robótica, la inteligencia artificial y las telecomunicaciones.

La microelectrónica ha revolucionado los servicios utilizados por los productores, pues sus actividades se basan fundamentalmente en la información, conocimiento y organización y las facilitan considerablemente. Por ejemplo, la microelectrónica revoluciona la industria de la computación, la cual a su vez influye en las nuevas formas de almacenaje, el diseño y sistemas de programación así como también en una forma más eficaz de realizar los servicios profesionales como la contabilidad, administración y el asesoramiento jurídico.

El uso de nuevas tecnologías basada en la microelectrónica ha incrementado la demanda de algunos servicios por los productores en tres niveles: a) productivo, b) organizativo y c) mercado.

Con el uso de nuevas tecnologías, las empresas pueden reducir el tiempo en que se diseña un nuevo producto, el tiempo para producirlo, acrecentar la variedad de productos disponibles, mejorar la calidad del mismo, etc.

La utilización de avanzados equipos de oficina (como software y hardware), modernas formas de entrenamiento de personal, el tratamiento de la información contable y administrativa mejoran notablemente la eficiencia y competitividad de la empresa.

La relación existente entre la tecnología de la información oportuna y eficiente y los mercados, permite a los productores protegerse de riesgos, ampliar sus mercados, así como mejorar sus formas de comercialización y distribución.

La importancia del sector electrónico a nivel mundial la podemos observar en las principales alianzas intrafirmas en el sector, por ejemplo la firma ATT, (de origen estadounidense) ha realizado coinversiones con la Olivetti (italiana), la Compañía Telefónica Nacional de España, la Hitachi, la Fujitsu y la Goldstar (ver cuadro 4).

Las exportaciones mundiales realizadas en los sectores de alta tecnología, demuestran la importancia de éstas.

En el área de telecomunicaciones, en 1986, Japón exportó por un total de 41.6 mds. igual al 35.5% del total, Estados Unidos el 11.1%, y la República Federal de Alemania (RFA) 8.5%.

En el sector de computación, para el mismo año, el valor fue de 33.1 mds, con porcentajes de participación del 30.9% para Estados Unidos, 19.7% para Japón y 8.8% para la RFA.

En los semiconductores el monto de exportaciones fue de 18.1 mdls, en tanto que Japón exportó el 21.6%, Estados Unidos el 18.3% y Malasia el 8.3% (consultar cuadro 5).

La utilización de las nuevas tecnologías en la producción tiene efectos no sólo en un grupo de industrias o de productos, sino en la totalidad de las economías actuales. "...No están confinadas a una industria en particular o a un segmento de la vida social, ya que producen una transformación radical de todas las actividades económicas y sociales; manufactura, agricultura, trabajo de oficina, procesos de administración, cultura, medios de comunicación y hasta los fundamentos mismos de la vida y la muerte, así como la manipulación de los genes dirigida a la total transformación del bienestar".<sup>4/</sup>

La revolución científico tecnológica también ha propiciado que la tecnología se convierta en uno de los factores básicos de la competitividad internacional. Los avances logrados hasta el momento, realizados en su mayor parte por países desarrollados y sus principales empresas transnacionales han transformado la economía internacional al grado de facilitar su globalización, quedando al frente de la competitividad sólo aquellos que tienen capacidad para innovar tecnológicamente, especialmente en el sector terciario.

En dicho sector, aumenta la importancia de los servicios ligados al manejo de la información. Se busca mejorar el uso efectivo de la nueva tecnología informática para su eficiente aplicación en la producción, destacando como un sector de los más monopolizados a nivel mundial como lo demuestra el que solamente Estados Unidos,

---

<sup>4/</sup> *Los desafíos de la globalización: economía mundial y sociedades nacionales. Perspectivas de la modernización política*, IEPES, México, 1990, p. 178, pp. 229

Japón y Europa Occidental dominan en 1984 el área informática con el 96.8%, mientras que el 2.5% está dividido entre doce países, casi todos ellos países en desarrollo (ver cuadro 6).

La tecnología de la información tiene dos efectos importantes sobre el comercio de servicios: 1) aumenta la transportabilidad de servicios tales como el marítimo, los seguros, los servicios jurídicos, los servicios médicos, permitiendo la aparición en el comercio de servicios nuevos como el tratamiento de datos y el diseño por medio de la computadora y 2) se producen cambios en las economías de escala para el uso de los servicios.

Vemos así, que los servicios como la banca, los seguros, la consultoría, la ingeniería, la medicina, son revolucionados por las innovaciones tecnológicas, (computadoras, sistemas de programación, enlaces de telecomunicaciones, transmisión por satélite, redes digitales) permitiendo sus rápida transportabilidad y el uso inmediato del servicio.

En cuanto a la importancia de la tecnología de la información en las empresas encontramos que les permite el control de los sistemas de información y el poder ofrecer una gran variedad de servicios que antes sólo eran ofrecidos por determinadas instituciones, tales como los servicios bancarios, de valores, etc.

La colocación de empresas filiales en otros países, en especial en los países en desarrollo, permite aprovechar las economías a escala, proceso que se ve complementado con el uso de las redes de información y de otras modernas tecnologías que aumentan su competitividad sobre las empresas locales.

### 1.1.2 Características del sector servicios.

Los servicios pueden ser de dos tipos, los servicios utilizados en la producción o de demanda intermedia y los servicios utilizados por el consumidor o de demanda final. Sin embargo, no existe ningún concepto generalmente aceptado que explique lo que es un servicio, cómo se realiza, quién lo hace, cuándo es efectuado. Un ejemplo claro de este problema, es el sector de la construcción, es decir, actualmente no hay acuerdo si debe ser considerado un bien o un servicio.

Podemos encontrar diversos conceptos sobre lo que es un servicio; por ejemplo para Kravis, "un servicio puede ser definido como un cambio en la condición económica de una persona o de un bien perteneciente a alguna unidad económica, lo cual es resultado de la actividad de alguna otra unidad económica".<sup>5/</sup>

Para Fuchs, los servicios "estarían constituidos por todas aquellas industrias que claramente no pertenecen a la agricultura, ni a la minería ni a las manufacturas" y tiene como características principales la heterogeneidad de las actividades que constituyen el sector, la elevada intensidad en el uso de la mano de obra (por lo regular altamente calificada), el grado de orientación fundamentalmente hacia el consumidor final y la producción inmediata".<sup>6/</sup>

Entre las principales características de los servicios encontramos las siguientes:

1) heterogeneidad: el sector de los servicios abarca una gran cantidad de actividades.

---

5/ T. P. Hill "On goods and services" Review of Income and Wealth, diciembre 1977 en Luna, Manuel El comercio de servicios: contribuciones al debate internacional, CIDE, México, 1989 p. 9

6/ V. R. Fuchs, "The service economy" National Bureau of Economic Research, N. Y. 1988, p. 16 en Luna Manuel, El Comercio de servicios, op. cit. p.11

2) Se producen en el lugar de consumo, es decir, no se pueden almacenar. Sin embargo, Fernando de Mateo destaca que esta característica día con día desaparece, en especial, con las nuevas tecnologías relacionadas con la telemática pues permite almacenar los servicios para consumirlos después. Ejemplifica con el caso de los textos almacenados en un procesador de palabras; sin embargo, comenta que la mayoría de los servicios no se pueden almacenar.<sup>77</sup>

3) Son intangibles; por ejemplo, los programas integrados a una computadora aumentan valor agregado a los productos.

4) Los servicios no tienen movilidad internacional, es decir no se pueden transportar. El hecho que el productor y el consumidor de un servicio deban estar en el mismo lugar y al mismo tiempo es una característica que también, debido a las nuevas tecnologías hoy comienza a dejarse de aplicarse a todos los servicios. Ahora muchos servicios son transportables como es el caso de los dibujos de diseño, las cuentas bancarias, los bancos de datos, los estudios médicos, etc.

Los mecanismos para penetrar en los mercados extranjeros de servicios pueden realizarse de cuatro diferentes formas; es decir, el proceso de transnacionalización de las actividades de servicios se puede realizar a través de las siguientes formas de comercio:

1) El movimiento transfronterizo de los servicios; como es el caso de las telecomunicaciones, el transporte aéreo, etc.

---

<sup>77</sup> De Mateo, Fernando, "El comercio internacional de servicios y los países en desarrollo" en Comercio Exterior, vol. 40 no. 7, México, julio de 1990 p. 598

- 2) El movimiento transfronterizo de consumidores para comprar servicios en el extranjero (turismo, salud, educación).
- 3) Mediante la inversión extranjera directa, instrumento más importante de la internacionalización de una gran variedad de servicios.
- 4) El movimiento de personas prestadoras de servicios, a través de las fronteras como las empleadas en la consultoría, la ingeniería, servicios técnicos y profesionales, los movimientos masivos de personal no calificado y semicalificado en la construcción, la tripulación marítima, servicios de mantenimiento, etc.

Como servicios al productor tradicionalmente se toman en cuenta servicios como el transporte, el almacenaje, los asociados con la infraestructura (construcción de carreteras, vías de comunicación), servicios de báscula, de carga y descarga y telecomunicaciones (telefónicos). Sin embargo, recientemente con el desarrollo de nuevas tecnologías han aparecido servicios que están revolucionando la producción y la forma de interconectarse con otras actividades económicas.

En el surgimiento de los nuevos servicios prestados a los productores encontramos dos aspectos importantes: a) la forma en que se está reorganizando el proceso productivo y b) el papel que juegan los "nuevos servicios".

Los llamados servicios al productor funcionan como insumos en el proceso productivo e influyen de dos formas en la organización de la producción. El proceso de "externalización" permite a las empresas de pequeño y mediano tamaño disponer de una variedad de servicios que antes les eran difíciles de adquirir (generalmente por el elevado costo), lo cual las lleva a ser más competitivas. Por ejemplo, cuando una empresa contrata proveedores externos para el suministro de algunos servicios en vez de que sean realizados por la misma compañía.

La forma en que se realiza la externalización de los servicios al productor, es descrita por David Díaz:

- "1) Se forman nuevas empresas para prestar un servicio que puede competir con los servicios internos de las empresas o para prestar servicios nuevos basados en nuevas tecnologías y equipo perfeccionado. Frecuentemente son creadas por empresarios que están familiarizados con las necesidades de la industria en materia de servicios.
- 2) Cuando dependencias, que originalmente prestaban un servicio en la matriz (por ejemplo los sistemas de programación, la ingeniería, el diseño, etc.) se establecen como empresas independientes, tanto para prestar servicios a la matriz, como para ofrecer esos servicios en el mercado".<sup>87</sup>

Por otra parte, existe la tendencia contraria, la "internalización", consistente en organizar dentro de la propia empresa, la prestación de servicios. Este tipo de proceso ha estimulado la capacidad de las empresas para ofrecer una gama más variada de servicios o un "bloque integrado" de una serie de servicios y bienes combinados con servicios.

En estos casos, las compañías que se autoabastecen de servicios, hacen difícil contabilizar los servicios, pues éstos servicios no se suman en la balanza de pagos. Cuando son proporcionados fuera de la compañía, por una compañía filial, los servicios pasan a formar parte de las transacciones intracompañías, siendo casi imposible registrar estas transacciones en el sector terciario.

---

<sup>87</sup> Díaz, David, Los servicios y el desarrollo. Aspectos relevantes de la problemática Seminario Nacional sobre los servicios y el desarrollo en México, UNCTAD 24-27 agosto 1987.



Se ha observado que la aparición de ciertos servicios, dentro de las empresas - internalización-, ha estimulado la eficiencia y/o productividad de las mismas.

Otra característica de los servicios son las diferentes formas de clasificarlos y medirlos y, por lo tanto, la dificultad para obtener estadísticas confiables sobre el sector. En otras palabras, la definición, las formas de agrupación y clasificación de las actividades de servicios son muy diferentes internacionalmente o varían de un sistema de cuentas nacionales a otro, lo cual hace difíciles las comparaciones internacionales. Así, por ejemplo, mientras que en el comercio de mercancías existen estadísticas en cada país para determinar el origen y destino de las importaciones y exportaciones, en el caso de los servicios las estadísticas sólo señalan cifras de ingresos y egresos de divisas en grandes agregados en la cuenta corriente. De esta manera, la cuenta de servicios proporciona sólo indicadores de las tendencias de cada rubro.<sup>9/</sup>

El principal problema para la comparación de datos entre países es el rubro "otros servicios", pues la agregación de este rubro impide determinar el comportamiento de sus actividades más importantes.

En la década de los cuarenta, Collin Clark divide a las actividades económicas en tres categorías: primaria (la cual comprende la agricultura, ganadería y pesca; la secundaria (minería y manufactura) y finalmente los servicios (comercio, transporte, comunicaciones, finanzas, seguros, bienes raíces, gobierno y servicios profesionales).<sup>10/</sup>

9/ De Mateo, Fernando, Cepal, México: el sector servicios Informe preliminar, 30 enero 1987, p. 14

10/ Collin Clark, "The Conditions of Economic Progress, Mac Millan, Londres 1940, citando en FE Clairmonte y J.H. Cavanagh, "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera" en Comercio Exterior, abril de 1986

Es así, que en un mismo país pueden existir diferentes formas de agrupación de los servicios.

Estados Unidos, con base en la Clasificación de Normas Industriales clasifica las actividades de servicios tales como "hoteles y otros lugares de alojamiento o establecimiento que proporcionan personal, negocios, servicios de reparación y diversión, servicios de salud, asesoría legal, ingeniería y otros servicios profesionales, institucionales educativos, sociedades particulares y otros servicios". Por su parte, las cuentas de ingreso nacional también de Estados Unidos, incluyen todos los servicios mencionados anteriormente además de las finanzas, seguros y bienes raíces, comercio mayorista y minorista, gobierno en general, transporte, comunicaciones y servicios públicos.<sup>11/</sup>

Por su parte, Robert M. Stern comenta que Canadá agrupa los servicios de la siguiente manera:

"To give an idea of the range and different types of services which exist, the following groupings, as noted in Government of Canada (1982 p. 11) are suggestive:

- 1 Services complementary to trade in goods (e.g., transportation, insurance, banking and advertising);
- 2 Services that substitute for trade in goods (e.g., franchising, rental, leasing and repairs); and
3. Services without direct relationship to goods (e.g., telecommunications, data processing and information services, and travel)."<sup>12/</sup>

11/ Clark Livingston, Susan, "La función de los servicios en el comercio" en Perspectivas Económicas, No. 40, 1982, p. 47

12/ Stern, M. Robert, Global dimensions and determinants of international trade and investment in services, The University of Michigan

El Fondo Monetario Internacional (FMI) por su parte, para efectos en la balanza de pagos, toma en cuenta sólo el comercio de bienes y servicios entre residentes en un país y no residentes.

Tiene dos categorías relativas a los servicios: los servicios comerciables internacionalmente y no comerciables internacionalmente. En la primera de ellas se encuentran los "servicios no imputables a los factores", es decir, los embarques, otros transportes, los viajes, los servicios oficiales y otros servicios privados. Es decir, los servicios que atraviesan físicamente las fronteras de los países.

Por lo que corresponde a la segunda categoría hecha por el FMI, los servicios no comerciables internacionalmente, (la renta de la inversión directa, pagos derivados de la inversión extranjera o del financiamiento externo, etc), representan corrientes financieras resultantes de pagos efectuados a factores de la producción, es decir, el capital y trabajo integran ciertos servicios que son consumidos por extranjeros en el país proveedor del servicio, así como residentes de éste cuando se encuentran en un país extranjero. Son todas aquellas actividades producidas y consumidas por residentes del mismo país, por ejemplo el turismo y la consultoría.

Por otro lado, la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) dice que los servicios comprenden el comercio y los establecimientos financieros, los transportes y las comunicaciones, la administración pública y la defensa y otros servicios. Esta última categoría abarca la instrucción pública, los servicios médicos y otros servicios de sanidad, las organizaciones religiosas, las instituciones de asistencia social, los servicios jurídicos, los servicios prestados a las empresas, la producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas, los servicios domésticos, los restaurantes, los hoteles, los servicios de lavandería, etc. En general, se incluyen en

los servicios a todas las actividades económicas con exclusión de la agricultura, explotación de minas, las industrias manufactureras, la construcción y la electricidad, el gas y el agua.

La única nomenclatura internacional actualmente en uso es la recogida por el Manual de Balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional. En el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), para las negociaciones se ha utilizado la Clasificación Central de Productos (CPC) de la Oficina de Estadísticas de Naciones Unidas, la cual constituye un primer esfuerzo a nivel internacional para lograr una clasificación estadística sobre este sector.

En lo que se refiere a servicios de valor agregado, la obtención de cifras adecuadas y comparables de servicios de valor agregado es problemática y la inadecuación de las series de tiempo en países en desarrollo, dificulta el conocimiento de la tendencia en la producción nacional de servicios de éstos países.

Otra característica es que gran parte del ingreso por servicios no se registra en la balanza de pagos. El rendimiento de un abogado que trabaja para una empresa se suma al ingreso del sector industrial, mientras que servicios idénticos en una compañía jurídica particular se cuentan dentro de los ingresos del sector servicios.

Otro de los principales problemas es la falta de información de las empresas transnacionales. No existe información para las filiales extranjeras sobre el valor de los servicios prestados a la matriz. Los datos disponibles varían según las empresas y sus procedimientos contables.<sup>13/</sup>

---

13/ GATT, MDE/7 pag. 24

Así, podemos enumerar como principales problemas para la clasificación y medición de los servicios los siguientes:

- a) La forma en que las actividades de servicios se definen y miden son menos precisas que en el caso de las estadísticas sobre mercancías.
- b) La definición y clasificación de las actividades de servicios varían considerablemente de un sistema de cuentas nacionales a otro, dificultando las comparaciones internacionales.
- c) En algunos casos existe una excesiva desagregación estadística a nivel sectorial; en otros, los países subestiman la participación de los servicios. No proporcionan estadísticas para algunos servicios. Por ejemplo, "otros servicios" puede incluir educación, actividades médicas y sanitarias, organizaciones religiosas, las instituciones de asistencia social, los servicios jurídicos, los servicios prestados a las empresas, la producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas, los servicios domésticos, etc. Esta falta y/o excesivo desglose y la variación de definición de los servicios limitan la comparabilidad internacional de datos.
- d) También es problema la obtención de cifras adecuadas y comparables sobre servicios, debido a la falta de demarcación de los límites entre bienes y servicios, como sería el caso del servicio de gas, la electricidad, las reparaciones de aparatos, etc.
- e) Hay, en especial en los países en desarrollo, inadecuación de las series de tiempo dificultando el análisis de tendencias en la producción nacional de servicios

f) La clasificación errónea de las transacciones. Estas pueden registrarse como renta de los factores, transferencias, comercio de mercancías (el valor de los servicios comerciados es frecuentemente incorporado al valor de exportaciones de mercancías) y no como comercio de servicios.

g) Generalmente no se registran los servicios al productor, debido a la dificultad en la falta de medición de las compras por las empresas de los bienes y servicios consumidos durante el proceso de productivo.

Las mermas en las cuentas de balanza de pagos y los problemas generales en la evaluación de los ingresos por servicios nos llevan a la conclusión de que éstos desempeñan un papel todavía mayor en la economía del que indican las evaluaciones actuales.

Como podemos observar, la contabilización de los servicios no es sencilla debido a las diferencias existentes en la definición y la clasificación de los mismos a nivel internacional.

Durante los últimos años, este problema de la falta de estadísticas confiables se ha acentuado por las nuevas formas de proporcionarlos y la aparición de nuevos servicios sin embargo, a nivel mundial parece existir una tendencia general a hacer consultas para la solución de este importante problema.

En el campo de las teorías económicas, encontramos que pocas se han ocupado del estudio del sector servicios; pues se ha considerado tradicionalmente como un sector improductivo.

Los teóricos clásicos, como Adam Smith, pensaban que sólo era productiva la producción de bienes materiales y observaba que los servicios desaparecen al instante mismo de su prestación. La teoría clásica en general sostiene que el crecimiento del sector de los servicios es consecuencia del proceso de desarrollo. En este proceso de desarrollo los países industrializados atraviesan por tres etapas: a) la etapa "pre-industrial" económica basada en la agricultura, minería, pesca, explotación forestal y de otros recursos naturales como el gas y el petróleo; b) la etapa "industrial", en la que la industria manufacturera tiene el papel dominante; c) la etapa "postindustrial" en la que la economía se convierte sobre todo en una "economía de servicios", destacando esta teoría la baja productividad del sector terciario. Maneja como corolarios los siguientes puntos:

- " a) el crecimiento del sector servicios (en términos de empleo y de valor añadido) se produciría automáticamente como consecuencia del ingreso por habitante;
- b) no era necesaria una política de servicios ni ninguna otra medida para estimular la expansión del sector de los servicios; en realidad, esa expansión hasta podría resultar perjudicial, pues podría reducir la productividad y frenar el proceso de desarrollo y
- c) se produciría una división internacional del trabajo lógica, según la cual los países desarrollados se especializarían en la producción de servicios y los países en desarrollo en la exportación de bienes."<sup>14/</sup>

Adam Smith escribió que el trabajo de los servidores domésticos no produce valor alguno; sucediendo lo mismo con otras actividades de servicios "El trabajo de algunas de las clases más respetables de las sociedad, al igual que ocurre con los servidores domésticos, no produce valor alguno, y no se concreta o realiza en un objeto permanente o mercancía vendible, que dure después de realizado el trabajo, ni da

origen a valor que permitiera conseguir más tarde igual cantidad de trabajo (...) Igual consideración merecen otras muchas profesiones, tanto de las más importantes y graves como las más inútiles y frívolas, los juriconsultos, los clérigos, los médicos, los literatos de todas clases; y los bufones, músicos, cantantes, bailarines, etc." 15/

Marx, por su parte, consideraba que los servicios eran improductivos porque no se creaba ninguna plusvalía en la producción de servicios.<sup>16/</sup>

Malthus hizo la misma distinción: los servicios tenían un valor económico productivo sólo cuando conducían a la producción de bienes materiales. J. B. Say distinguía entre la producción "material" e "inmaterial"; las industrias de servicios no las consideraba productivas económicamente.

En contraste, varios autores muestran al sector como la ola del futuro: A. G. B. Fisher, en su libro "Production: primary, secondary and terciary" acuña el término terciario y dice que el "desarrollo económico se caracteriza porque el país de economías dominadas por el sector primario pasa a las del secundario y luego terciario".

Considera que la economía agrícola o tradicional es la primera etapa del desarrollo, con un ingreso promedio bajo y una estructura de demanda que se limita a aspectos esenciales como vivienda y alimento. La segunda etapa de desarrollo se logra cuando la estructura industrial secundaria crece y predomina en la economía. El predominio del sector fabril trae consigo un ingreso promedio mediano y una estructura de demanda de productos no esenciales, aparte de los básicos. El siguiente paso es lógico, según Fisher, es la desviación de recursos del sector secundario hacia el

15/ Smith, Adam *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, FCE, México 1981 p. 300.

16/ Marx, Carl, *El capital*, FCE 14 reimp. ver pág. 371-I también pp. 118-I-471-I, 133-II y 354-II



terciario. Este sector se caracteriza por un ingreso promedio relativamente alto, del cual se gastan grandes proporciones en bienes y servicios de costo elevado. La productividad acrecentada del sector secundario conduce al menor empleo de mano de obra en la producción y a un excedente de trabajadores. El sector terciario atrae a estos trabajadores porque utiliza mucha mano de obra.

Fisher señala las diversas elasticidades de la demanda de bienes y descubre que la elasticidad de ingreso de la demanda de servicios es mayor que la de bienes".<sup>177</sup>

Otros teóricos sostienen que la baja en la tasa de crecimiento de un sector señala su desarrollo óptimo. Ese nivel óptimo, alcanzado en la mayoría de los países industrializados, lleva al siguiente paso: a una sociedad de consumo masivo. Esta etapa "postindustrial" ha recibido muchos nombres, como "estado de asistencia social", "capitalismo de monopolio estatal", "economía de autoservicio" y según Alvin Tofler, la tercera ola.

La mayoría de estas teorías se basan en una transición hacia una economía de servicios basada en la Ley de Ernest Enge: si hay un gasto marginal menguante en alimentos y artículos básicos, con ingreso creciente, en consecuencia el consumo de servicios tiene mayor elasticidad de ingreso.

Debemos señalar que no necesariamente el desarrollo económico debe llevarse cabo por etapas; es decir, de la agricultura a la industria y finalmente a los servicios, pues si observamos el caso de los Estados Unidos y Japón, como países desarrollados, encontramos que no necesariamente pasaron por las tres etapas, además de que el sector servicios se desarrolló a la par que el sector manufacturero.

177 Clark, L. Susan, "La función de los servicios en el comercio", en Perspectivas Económicas, no. 40, 1982, pág. 51

Debido al resultado de la expansión de las ET, los flujos de inversión a nivel internacional sufrieron cambios importantes. Por una parte, disminuyeron las exportaciones de capital a los países en desarrollo favoreciendo a los países desarrollados y, por otra, se reorientaron dichas inversiones: de la industria a los servicios.

La disminución de los flujos de capitales a los países en desarrollo se vio afectada por:

- 1) las condiciones económico, legales y políticas reinantes en los países receptores,
- 2) por la diferencia en las tasas de rendimiento,
- 3) por la revolución científico tecnológica en los servicios, especialmente, los financieros.

Los países en desarrollo vieron disminuidas la inversiones en sus territorios debido al incremento del proteccionismo en los Estados Unidos, lo cual obligó a los inversionistas extranjeros, en especial a los japoneses, a establecerse en los Estados Unidos para evitar tener que lidiar con las barreras proteccionistas estadounidenses.

Otro motivo es que el gobierno de Estados Unidos, ante la competencia de sus socios comerciales Alemania Federal y Japón en algunas ramas industriales (automóviles, computación y electrónica, principalmente) fomentó la inversión conjunta con empresas de esas naciones para fomentar la investigación y desarrollo que le permitieran seguir compitiendo en los mercados internacionales.

La difícil inestabilidad de la situación económica por la que atravesaron los países en desarrollo, durante la llamada década perdida, motivó que los inversionistas

extranjeros los calificarán como países de alto riesgo para invertir. Los cambios que se estaban instrumentando, con el fin de salir de la crisis, (de tipo estructural, mediante planes para controlar la inflación, de disminución del proteccionismo y fomento de la apertura económica) causaban incertidumbre a nivel monetario y cambiario, frenando la inversión extranjera.<sup>18/</sup>

Se presenta también un tendencia hacia la globalización de los mercados financieros con base en la desregularización de los mercados nacionales, proceso iniciado en la década de los sesenta.

Los países desarrollados, por ejemplo Estados Unidos, Gran Bretaña y Japón, disminuyen las restricciones a la importación de capital extranjero. "La medida tal vez más espectacular dentro de esta evolución fue el así llamado "big bang" de 27 de octubre de 1985 que comprendió amplias medidas de liberalización en la bolsa de Londres. Dentro de esta reforma se abolieron las comisiones y los derechos fijos a partir de entonces han sido determinados por el mercado mismo..."<sup>19/</sup>

La globalización financiera internacional se ve influenciada por la liberalización o "securitization" de los créditos. Es decir, los créditos tradicionales son reemplazados por los valores negociables, los bancos van tomando el papel de mediadores y ya no operan como otorgadores directos de crédito, el riesgo es tomado por los compradores de valores. Surgen así una serie de nuevos instrumentos financieros como los "note issuance facilities" (NIF's), las "revolving on the writing facilities (RWF's), los "Euronote facilities" y "swaps" de monedas e intereses.<sup>20/</sup>

18/ Opalín M. y Laura Iribide, "La inversión extranjera directa: un análisis comparativo internacional" en Inversión Extranjera Directa, Baamex, 1990, p. 6

19/ Eberth Carsten, Thomas, "Internacionalización de la economía. Instituciones concurrentes, manejo de deuda externa e inversiones extranjeras" en Estudios Internacionales p. 536

20/ *ibid* pag. 538

Esta liberalización de los mercados internacionales de inversiones provocó el auge de centros financieros importantes como el de Londres, Nueva York y Tokio, quienes han desarrollado marcos legales que garantizan las inversiones y protegen al inversionista. Los países en desarrollo que deseen atraer capitales deberán también de ofrecer condiciones este tipo para asegurarse de una buena cantidad de inversión extranjera directa.

Las ET deciden invertir en el extranjero, en vez de exportar o vender sus licencias, lo que les permite evadir los obstáculos al comercio. No tienen por qué exportar sus productos o servicios a un país que posee altas tasas de aranceles si puede invertir en ese mismo país a través de las inversiones directas, como se describió líneas arriba.

Otro factor que influye en la movilidad internacional de las inversiones extranjeras directas en servicios, es la necesidad de ampliar los mercados y promocionar aún más las ventas. Por ello, si no estuvieran presentes las inversiones en los otros mercados internacionales, les sería más difícil mantener las ventas a las empresas inversoras.

## 1.2 Las empresas transnacionales y los servicios.

Como sujetos determinantes del escenario económico internacional encontramos a las empresas transnacionales (ET), en especial las que suministran servicios.

La importancia de estas empresas se acentuó hacia mediados de los años sesenta, lo cual no quiere decir que antes no eran sujetos importantes en el comercio internacional, pues tiempo atrás éstas compañías comenzaron a ofrecer sus capitales, bienes y servicios dedicándose especialmente a la manufactura.

Las primeras empresas de servicios, según F. Clairmonte y J. H. Cavanagh,<sup>21/</sup> datan de 1875 cuando comenzaron a adquirir características monopolísticas y oligopólicas mediante la creación de compañías tenedoras. La principal actividad a la que se dedicaban era la manufactura. Más tarde las primeras empresas de servicios se iniciaron en la banca, el transporte (marítimo y ferroviario) y los seguros. Entre este tipo de compañías destacan la Barclay's Bank, el Lloyd's Bank, la compañía Jardine Matheson, las líneas navieras P an O, el Deutsche Bank, la Banque d'Indochine, etc.

Las principales características de las ET son las siguientes:

- 1) A partir de la Segunda Guerra Mundial se convierten en los principales actores de la economía mundial
- 2) Disponen de unidades de producción en varios países
- 3) Disfrutan de una posición dominante en muchas de las principales industrias tecnológicas, aprovechando al máximo las técnicas más avanzadas en materia de organización industrial, dirección de personal, comercialización, publicidad, promoción de ventas, etc.

<sup>21/</sup> Clairmonte, Frederick F y Cavanagh, John H. "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 4, abril 1986, p.292

- 4) Se han convertido en un vehículo primario de transferencia de tecnología
- 5) Realizan fuertes inversiones en la investigación, el desarrollo y su aplicación
- 6) Realizan tanto la producción de diversas mercancías como servicios, pues tienden a fusionarse entre compañías de servicios y/o entre compañías de bienes.
- 7) Son una importante fuente de flujos transnacionales de capital, realizando políticas agresivas para la colocación de sus capitales en las bolsas de valores, influyendo decisivamente en el sistema monetario internacional.
- 8) Hacen uso de su poderío económico para influir en los mecanismos políticos de los países donde se instalan, con el objetivo de verse favorecidas por las políticas de inversión.<sup>22/</sup>

Para la década de los setenta, las ET empezaron a penetrar en otros campos como la publicidad, las telecomunicaciones, el turismo, el comercio al menudeo, la contaduría y los servicios financieros.

Durante éstos años, las ET aparecen en el escenario económico con mayor fuerza convirtiéndose, en algunas ocasiones, en las dominantes de algún sector productivo, al iniciarse las fusiones de conglomerados. Es decir, algunas compañías son absorbidas por otras, aún no perteneciendo a la misma rama o dedicándose a la misma actividad, convirtiéndose las ET en el principal actor de la internacionalización.<sup>23/</sup>

Bajo la tesis de F Clairmonte y J. Cavanagh, la internacionalización de los servicios es estimulada por dos hechos que ocurren en las ET: por una parte, la formación de los conglomerados transnacionales de servicios (CTS), (ET que se

22/ Ver Tsamias, Ramón, *Estructura Económica Internacional*, Ed. Alianza Editorial, Madrid, 1984, p. 304, y Stephen D. Krasner *Conflicto estructural el Tercer Mundo contra el liberalismo global*, Cap. VII Empresas multinacionales, en Colección Estudios Internacionales, Traducción Mirta Rosenberg, Grupo Editor Latinoamericano pp. 163-170.

23/ idem pag. 291

fusionan en dos o más actividades de servicios) y por otro, la formación de los conglomerados transnacionales integrales (CTI), (los cuales abarcan una gran gama de servicios y de sectores industriales y cuya expresión más acabada hasta la fecha son los enormes y poderosos grupos conglomerados japoneses, por ejemplo Mitsubishi).<sup>24/</sup>

La transnacionalización de los servicios se ha fortalecido por los cambios en la formas de gestión y control de las ET tales como las licencias (licensing), las franquicias (franchising) y el arrendamiento (leasing).

Paralelamente, la búsqueda de nuevos mercados ha llevado a la transnacionalización de las operaciones, siendo fácil su introducción debido a que disponen del conocimiento (know how) y el prestigio de la marca. Así, estas compañías pueden aprovechar las economías a escala, maximizando sus beneficios, como en el caso de las redes de información, cuyos costos serían altísimos, pero aprovechando las economías a escala éstos se reducen significativamente.

La transnacionalización de los servicios ha permitido que las ET ofrezcan un "bloque integrado de servicios" o de servicios y bienes en todo o casi todo el mundo. Las ET son dominantes en el suministro de servicios porque son dueñas de la tecnología, los conocimientos, las redes internacionales de información y porque tienen una mayor facilidad para el acceso al capital. Como ocurre en las compañías japonesas, "...Por ejemplo, en la actualidad, las llamadas "sogos-shosha" ("trading companies") de Japón son capaces de suministrar una multiplicidad de servicios de apoyo cuyo rango va desde el financiamiento y la supervisión de proyectos, la adquisición de

<sup>24/</sup> Por empresa transnacional se entiende aquella empresa dedicada solamente a una actividad de servicios; por CTS las empresas de una sola línea que buscan diversificarse para mantener su rentabilidad complementándose con otros servicios como es el caso de la banca, los seguros y otras actividades financieras o entre la publicidad, los medios de difusión de masas y las telecomunicaciones; por CTI se entiende las compañías que realizan actividades en tres campos: la manufactura, la agricultura y los servicios. Ibid pág. 291

equipamiento de plantas y la construcción de infraestructura física (por ejemplo, puertos y autopistas) hasta la comercialización de recursos extractivos y servicios de consultoría (...) también participan en la construcción de aeropuertos, facilidades turísticas y complejos habitacionales en los países en desarrollo".<sup>25/</sup>

Otra característica apuntada por F. Clairmonte y J. H. Cavanagh de la transnacionalización es que los servicios se internacionalizan rápidamente en la mayoría de las actividades y sectores económicos, tanto en los países desarrollados como en países en desarrollo. Ello tiene efectos directos en el empleo, al incrementar la demanda de trabajadores en el área de servicios.

Las ET pueden ofrecer servicios mediante dos formas: la exportación directa de éstos y mediante la transnacionalización de la IED en la rama de los servicios. Veamos ahora cómo ha tendido lugar este proceso.

La reorientación de la inversión extranjera hacia el campo de los servicios se vio estimulada por las ET, pues ellas se han encargado de ampliar sus campos de acción de la agricultura e industria hacia los servicios, lo cual es evidente al analizar el destino de los flujos de inversión de los últimos años.

Entre los datos más relevantes encontramos que en los Estados Unidos, la participación de la IED en el Producto Interno Bruto (PIB) fue de 19.36% en 1980 y para 1989 del 26.12%, tuvo una tasa de crecimiento media anual de 1980 a 1989 de 14.21%. Su valor fue de 500,800 mdls en 1980 y para 1988 tuvo un valor 1,655,697 mdls.

25/ Koshima, Kiyoshi y Ozawa, Tsutomu, "Japan's General Trading Companies: merchants of economic development", OCDE, Development Centre Studies, 1984, citado en Prieto, Francisco Javier, "La internacionalización de los servicios: opciones y riesgos para América Latina" en Integración Latinoamericana, agosto, 1986, p. 26



El caso de Japón, la participación de la IED en el PIB fue de 0.04% y 0.11% para 1980 y 1989, respectivamente, con un promedio de crecimiento medio anual de 17.28%. Su valor acumulado fue de 3,411 dls y 14,316. dls para 1980 y 1989 respectivamente.

Otro interesante caso es el de Canadá, donde la IED participó en el PIB con el 4.91% y 23.91% para los años de 1980 y 1989 con una tasa media anual de crecimiento de 9.30%. El valor para 1980 fue de 129,000 dls y de 287,288 dls en 1989.

Para el caso de México, el porcentaje de participación de la IED en el PIB fue de 4.54% y 7.69% para los mismo años, con un porcentaje de crecimiento medio anual de 13.52%; siendo su valor para 1980 y 1989 de 8,458 mdls y de 26,489 mdls, respectivamente. (ver cuadro 7).

En cuanto al origen de la IED de países desarrollados, de 1980 a 1988 encontramos que, en el caso de Estados Unidos el país que mayor número de inversiones a realizado es el Reino Unido con 31.0%, seguido de Japón con el 16%. Para Canadá las cifras corresponden a los Estados Unidos con el 60.2 y el Reino Unido con el 10.8%. Finalmente, en el caso de Japón, el primer inversionista son los Estados Unidos con 49.% y el segundo el mismo Japón con 12.9%.

En lo que corresponde a los países en desarrollo, en el caso de Brasil, en primer lugar destaca como país inversionista EU con el 30.0%, seguido de la RFA con el 14.8%. En Taiwan las cifras correspondientes son de 39.5% para Estados Unidos y de 25.9% para Japón. También en primer lugar como inversionista en México destacan los

Estados Unidos con 62.1% y en segundo el Reino Unido con el 7.3.% <sup>26/</sup>. (ver cuadro 8).

En cuanto al porcentaje de participación de la IED en los servicios para 1985, encontramos que en Estados Unidos fue igual al 50%; para la República Federal de Alemania 48%; en Japón respresentó el 25% y en el Reino Unido el 24% en 1981.(cuadro 9).

Para los países en desarrollo como Argentina la participación de la inversión extranjera directa en los servicios fue de 24% en 1983, en Brasil de 22% en 1985, en México para 1981 de 23%, para Korea de 27% en 1986 y para Hong Kong en 1981 de 55%. (ver cuadro 10).<sup>27/</sup>

En el sector de la publicidad podemos señalar que las compañías que para el año de 1982 se encontraban dentro de las diez primeras agencias publicitarias a nivel internacional, por el monto de facturación, en 1987 aún están dentro de este rango. Por ejemplo, en 1987 en primer lugar se encontraba el grupo Saatchi and Saatchi Plc de origen estadounidense-británico con un monto de facturación de 11,360 mdls, grupo al cual pertenece la Ted Bates World Wide quien en 1982 se encontraba en segundo lugar de facturación con 2,374 mdls.

En segundo lugar en importancia por su cantidad de facturación encontramos, para ese mismo año, la Dentsu Inc con 6,780 mdls, en tercer sitio se encuentra Interpublic Group of Cos con 6,620 mdls grupo al cual pertenece la McCann- Erickson

---

26/ Banamex, op. cit pag. 14

27/ Sauvant, Karl P. y Zbigniew, Zimny, "Foreign Direct Investment in services: the neglected dimension in international service negotiations" en UNCTAD. *Services and development potential: the Indian context*, United Nations, New York, 1989 p.107

misma que en 1982 tenía una facturación de 1,871 mdls, ocupando el quinto lugar en importancia mundial.

Con un orden de facturación de 6,270 mdls y en cuarto lugar en 1987 se encontraba el grupo Omnicom Group, al cual pertenece BBDO International, quien en 1982 facturaba por un total de 1,606 mdls, ocupando el sexto lugar.

En quinto lugar, también para 1987, basado en el monto de facturación se encuentra el grupo Young and Rubicam con 6,290 mdls y quien en 1982 estaba en primer lugar con una facturación de 2,512 mdls. (ver cuadro 11).

Por lo que corresponde al mercado de la informática en 1986, dentro de las cinco principales firmas de servicios en computación, con base en el monto de sus ventas, encontramos la TRW Incorporated con 1,450 mdls; en segundo lugar la ADP Incorporated en 12,981 mdls; en tercer lugar General Motors Corporation-EDS con 1,125.9 mdls; en cuarto lugar Computer Sciences Corporation 977.7 mdls; en quinto lugar McDonnell Douglas 803.2 mdls. (ver cuadro 12).

Por otra parte, las cinco firmas más importantes en software para 1986 son, en orden ascendente IBM con 5,514.0 mdls; Unisys Corporation con 861.0 mdls; Digital Equipment Corporation con 560.0 mdls.; Nec Corporation de origen japonés 507.1 mdls. y la Fujitsu Limited también japonesa con 389.2 mdls.<sup>28/</sup> (ver cuadro 13).

Por lo que corresponde a los servicios financieros, en el año de 1986 entre los 10 bancos más grandes del mundo por el tamaño de sus activos, encontramos al Dai-ichi-Kangyo Bank con 240.74 mdls, el Fuji Bank con 213.47 mdls; Sumitomo Bank

28/ United Nations Conference on Trade and Development, Trade in services: sectoral issues, New York 1989 p 361

206.12 mdls; Mitsubishi Bank 204.70 mdls, Sanwa Bank con 192.29 mdls, Citicorp 191.35 mdls, Industrial Bank Of Japan 161.61 mdls, Crédit Agricole 154.40 mdls, Banque Nationale de Paris 141.87 mdls y el Tokai Bank 138.45 mdls.<sup>29/</sup> (cuadro 14).

---

<sup>29/</sup> Borrego, John, "La economía global: contexto del futuro" en Investigación Económica, No. 191, enero-marzo 1990.

## Capítulo II

### EL SECTOR SERVICIOS EN MEXICO.

#### 2.1 Panorama económico e importancia comercial de los servicios en México.

##### 2.1.1 Participación de los servicios en la economía

Como se explicó en el primer capítulo, el sector de los servicios siempre se ha considerado como un sector improductivo y que difícilmente promueve el desarrollo de un país.

Tradicionalmente sólo se ha reconocido la importancia que tienen para el desarrollo económico servicios tales como los educativos, de salud, los transportes, los servicios financieros y ahora las telecomunicaciones, pero hay dudas respecto a la utilidad de otros servicios como es el caso del comercio, los servicios profesionales, la publicidad, los servicios al productor, etc. En relación con éstos, sólo recientemente algunas empresas en México están percibiendo la importancia de la aplicación de eficientes servicios en la producción; sin embargo, no se ha reconocido totalmente como los servicios pueden ayudar a desarrollar el proceso productivo.

Encontramos así que en diferentes tipos de foros (académicos, políticos y de negociación) se promueve la teoría de las tres etapas del crecimiento económico con el propósito de iniciar y convencer a todo tipo de países, en especial a los países en desarrollo, de que la aplicación de dicha teoría les permitirá lograr el desarrollo económico. Así, los países en desarrollo que tienen ventajas en bienes (manufacturas y/o

productos primarios), deben intercambiar concesiones con los países desarrollados exportadores de servicios y bienes intensivos en tecnología de punta.

En el caso de México, no podría aplicarse la teoría de las tres etapas, pues desde hace algunos años la mayor parte del PIB se encontraba en el sector servicios, sin contar aún hoy, con una autosuficiencia en la producción agrícola.

Otro elemento importante, según la teoría de las tres etapas, es que los países de menor desarrollo deberían de tener una participación muy pequeña de servicios en su PIB en contraste con los países desarrollados, característica que tampoco se cumple en el caso de México.

Los países hoy altamente industrializados como Japón, Estados Unidos o las naciones miembros de la CE, actualmente importantes exportadores de servicios, impulsan los procesos productivos apoyándose en la utilización de los servicios. Son países que no solamente son competitivos en servicios sino que mantienen un buen nivel de producción y exportación de mercancías al utilizar eficientes servicios, proceso que continuará fortaleciéndose en el futuro.

Por su parte, México ocupó en 1984 el décimo sexto lugar a nivel internacional como exportador de servicios equivalente al 1.7% del total mundial. Por actividades, en viajes ocupa el noveno lugar con el 3.5%; mientras que en "otros servicios" lo encontramos en el décimo sexto lugar con 1.8%. (cuadro 15)

En lo que respecta a la importación de servicios ocupa también el décimo sexto lugar, con el 1.3% del total mundial; en viajes ocupa el décimo lugar con el 2.4% y en servicios de pasajeros se encuentra en el décimo séptimo con el 1.2%. (cuadro 16)<sup>17</sup>

El porcentaje de participación del sector servicios en el PIB en 1970 representaba el 61.6%, mientras que la industria tenía el 23.7%, la agricultura, silvicultura y pesca el 12.2% y la minería el 2.5%. (cuadro 17)

El sector servicios tuvo un notable crecimiento anual de 1977 a 1978 pues para el primer año se tenía el 2.6% mientras que en 1978 creció en relación al año anterior 7.8%. Así, en 1980 el sector primario representaba el 11.4% del PIB, el secundario el 22.1% y el terciario el 66.4% llegando a su nivel más alto en 1983 con el 67.3%. (cuadro 18)

En cuanto a la participación de los servicios en el empleo encontramos que en 1970 el sector primario era empleador del 35.9%, el secundario del 13.4% y el terciario del 50.6%.

Hacia los ochenta las cifras pasan a representar el 29%, 12% y el 69%, respectivamente.

En 1988 en el sector servicios se generaron el 60.3% de empleos, en la industria el 11.1% y al sector primario corresponde el 28.7% (cuadro 19).

---

<sup>17</sup> UNCTAD, Informe sobre el comercio y el desarrollo 1988, Naciones Unidas, 1988 pag. 245.

Dentro de los servicios que más empleos han producido destacan la construcción, la cual en 1973 tuvo un crecimiento de 13.5%, los servicios comunales y sociales con el 6.2% y los transportes, almacenamiento y comunicaciones 6.1%. En 1980 la electricidad crece 39.7%, el sector construcción el 28.9% y el comercio, restaurantes y hoteles 16%.

Para 1988 los sectores con mayor crecimiento son la electricidad, gas y agua con el 2.9%, los servicios financieros, seguros e inmuebles con el 2.1% y el comercio restaurantes y hoteles con el 1.8%. Se registran descensos en los transportes, almacenes y comunicaciones (-1.9%) y los servicios comunales, sociales y personales (-0.2). (Cuadro 20).

Por otra parte, en 1989 dentro de las 20 primeras empresas más importantes a nivel nacional encontramos que seis de ellas pertenecen al sector servicios. Estas empresas destacan por el monto de las ventas que efectuaron, su situación financiera saludable, el número de empleados que tienen, el capital con el que cuentan -entre otros aspectos- así como por su importancia en la economía nacional.

El primer lugar lo ocupa Petróleos Mexicanos, seguida de General Motors de México y en tercer lugar se encuentra Teléfonos de México. El séptimo y octavo lugar lo ocupan empresas dedicadas a servicios como son Ferrocarriles Nacionales de México y Compañía Mexicana de Aviación, respectivamente.

El décimo quinto, décimo octavo y décimo noveno lugar respectivamente son ocupados por empresas proveedoras de servicios financieros: American Express, Grupo Nacional Provincial y Seguros América.<sup>2/</sup>

---

<sup>2/</sup> *Revista Expansión*, vol XXII, No. 547, agosto 15, 1990.



Al conocer las estadísticas anteriores, relativas tanto a la participación del sector servicios en el PIB y en el empleo podemos considerar que México tiene completamente una economía de servicios. El mayor porcentaje del PIB y del empleo se generan en el sector terciario.

### INVERSION EXTRANJERA EN SERVICIOS

Durante el modelo de sustitución de importaciones la inversión extranjera que ingresó al país se dirigió a las industrias que estaban realizando dichas sustitución, pues el entrar a un mercado protegido redituaba en amplias ganancias.

Por otra parte, el modelo monoexportador se prefirió recurrir a la contratación de créditos extranjeros y no fomentar la IED.

En el modelo de desarrollo hacia fuera, encontramos un cambio radical en la política de promoción de IED, estrategia que se basa en el fomento de la inversión.

La importancia que tiene la inversión extranjera en el sector servicios se debe a que es una de las formas de proporcionar un servicio, es decir, mediante el establecimiento de matrices, filiales o sucursales se pueden ofrecer más servicios. Sobre todo, es de destacar que la transferencia de recursos a nivel mundial que se ha realizado durante los últimos años se dirige hacia el sector terciario, tendencia que se incrementa.

Es así que el 16 de mayo de 1989, es publicado el nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (RLIE).<sup>3/</sup>

---

<sup>3/</sup> Cfr. Diario Oficial de la Federación del 16 de mayo de 1989.

Este nuevo reglamento se caracteriza por la introducción de nuevas medidas que permiten -entre otras cosas- la inversión extranjera en 100% en algunas actividades.

Por lo que se refiere a los requisitos para inscribirse el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, se señala en el artículo 5º que la inversión no debe de exceder 100 millones de dólares, las empresas se deben establecer fuera de las zonas geográficas de mayor concentración industrial, mantener una balanza equilibrada durante los tres primeros años de operación, deben generar empleos permanentes, utilizar la tecnología adecuada y respetar las normas ecológicas establecidas.

Los inversionistas extranjeros pueden también adquirir derechos mediante fideicomisos de sociedades con cláusula de exclusión de extranjeros en actividades de las zonas turísticas y costeras.

Mediante el mecanismo de inversión neutra, se permite la participación del inversionista extranjero en el mercado de valores. En otras palabras, el régimen de inversión neutra (art. 1.3) permite la obtención de acciones del capital social de empresas, de la serie N o neutra que se cotizan en la bolsa mexicana de valores.

Otra importante medida es el régimen de inversión temporal que establece la posibilidad de que la inversión extranjera directa participe a través de fideicomisos de inversión temporal.

Se autoriza dicha inversión cuando las empresas se encuentran en situación de extremo desequilibrio financiero, hayan sufrido una disminución drástica de sus ventas totales, deseen incrementar su producción total de bienes o servicios mediante la

introducción de una nueva o deseen modernizar o renovar la tecnología de sus establecimientos.

Otra importante característica del RLIE es el Régimen de Inversión Automática el cual permite, sin necesidad de autorización de la CNIE, la participación de la inversión extranjera en cualquier proporción en la propiedad accionaria de una empresa por constituirse o bien la ampliación de las actividades de sociedades ya establecidas.

Como puede observarse en el cuadro 21, durante el primer año de la administración del Presidente Salinas de Gortari, la IED logró captar 2 913.7 mdd, mientras que para 1990 la cifra alcanzó los 4 978.4 mdd y la cifra acumulada en los tres primeros años llegó a la cantidad de 17 789.1 mdd, es decir, al finalizar 1991 la IED ascendió a 41 876.5 mdd.

Por otra parte, entre los países que mayor IED han destinado al país en 1991 se encuentran: Estados Unidos con el 63.4% de la inversión acumulada igual a 21 465.8 mds; en segundo lugar se encuentra Alemania con el 6.0% equivalente a 2 040.5 mds, seguido de Gran Bretaña con el 5.9% o sea 1 987.9 mds; después Japón con el 4.5% ( 1 529.1 mds) y finalmente Francia con el 4.3% equivalente a 1 446.5 mds. (cuadro 22).

Por sector económico, encontramos que para el mismo año el 58.6% de la IED acumulada se encontraba en el sector industrial, el 32.2% en el sector servicios, 7.2% en el comercio, 1.5% en el sector extractivo y 0.4% en el sector agropecuario. (cuadro 23).

En México, desde hace décadas, los modelos de desarrollo aplicados se han basado en la tesis de la industrialización, teniendo como objetivo sacar al país del

subdesarrollo, sin dar la importancia debida a ninguno de los otros sectores: el primario y el terciario.

Estos modelos de desarrollo los podemos dividir en tres:

El primero de ellos se refiere a la sustitución de importaciones (principios de los cuarenta a mediados de los setenta).

La sustitución de importaciones consistió en restringir el acceso de algunos productos al país que lesionaban la economía nacional, principalmente aquellos sectores que no estaban totalmente desarrollados. Sin embargo, en lugar de impulsar empresas competitivas en el extranjero se protegió a empresas ineficientes, además, al no producirse bienes de capital se tenía que importar incrementándose así la dependencia con respecto al exterior.

El segundo modelo de desarrollo se centró en el impulso del sector petrolero. El alto precio internacional del petróleo y el descubrimiento de importantes yacimientos llevó a basar el desarrollo económico en el crecimiento del sector petrolero. La reducción de entrada de divisas al bajar el precio del petróleo y ser sustituido por otros combustibles, aunado a los préstamos extranjeros, llevó al fracaso a este modelo monoexportador. Este modelo duró de 1976 hasta la crisis de la deuda en 1982.

Puede decirse que el nuevo modelo exportador de desarrollo basado en una economía abierta, se inaugura en 1983 con las primeras medidas a fondo de liberalización de las importaciones. El modelo se ha ido consolidando con la reducción de las tasas arancelarias de un máximo de 100% al 20% actualmente. El número de productos protegidos por permiso ha ido disminuyendo de prácticamente el 100% del

valor de la producción interna a mediados de 1985 a un poco más del 20% en la actualidad.

Es durante este último modelo, en el que la política económica y de comercio exterior afecta algunas de las actividades de servicios con el fin de incrementar su crecimiento. Sin embargo, no se observa un plan destinado al desarrollo del sector terciario como tal, sino la implementación de medidas aisladas que lo modificaron.

## 2.2 La política mexicana sobre el sector servicios 1982-1990.

### La apertura comercial de México

La economía mexicana ha tenido cambios desde 1982 que han modificaron la estructura de diversos sectores importantes para el desarrollo y el crecimiento económico del país.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988 (PND) se encuentran las bases de la estrategia modernizadora de la economía mexicana del nuevo modelo de desarrollo que De la Madrid y Salinas De Gortari seguirían.

En el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE 1984-1988) están delineadas las bases del cambio en el comercio exterior. Una de estas estrategias fue la adhesión de México al GATT en cuyo protocolo se explica la modernización de la economía mexicana.

Los argumentos que se utilizaron sobre la conveniencia de ingresar al GATT fueron de que se lograría un mayor acceso de los productos mexicanos a los mercados de países industrializados, contar con mayores recursos para la adecuada defensa de la industria nacional contra prácticas desleales de comercio y facilitar la participación de México en la Ronda Uruguay del GATT.

México inició entonces una transformación económica que deja de lado el modelo de sustitución de importaciones y adopta el modelo basado en el fomento a las exportaciones con base en la liberalización y la apertura económica.

El actual modelo exportador -impulsado desde 1983- consiste en el fomento de las exportaciones, la reconversión industrial y la apertura comercial.

Con el agotamiento de la etapa de crecimiento hacia adentro fue necesario hacer ajustes en varios campos con el fin de adecuarlos al modelo del fomento a las exportaciones. Se inició un proceso encaminado a transformar la planta productiva, a elevar el nivel general de eficiencia de la economía y a desarrollar un sector exportador capaz de generar los recursos necesarios para el crecimiento. Este proceso también comprendió el saneamiento de las finanzas públicas, incluyendo la reestructuración del sector paraestatal.

La desgravación arancelaria es el pilar que sustenta la apertura comercial. En 1983 las importaciones estaban sujetas a un permiso y un 100% de impuesto, actualmente el 2% de las importaciones requieren de un permiso y el 98% restante paga un arancel no mayor de 20%, el arancel ponderado es de 9.5%. Asimismo, hubo un incremento en las exportaciones no petroleras; en 1982 el comercio exterior estaba sustentado en las exportaciones no petroleras, el 76.6 %, mientras que las no petroleras alcanzaban el 22.4%. Hoy día los papeles han cambiado y las exportaciones no y las petroleras son el 65.4% de nuestro comercio exterior mientras que las petroleras ocupan el 34.5%.

Este cambio no se refleja en la balanza comercial que desde hace cuatro años es deficitaria. En 1989 las exportaciones ascendieron a 26 790 millones de dólares y las importaciones fueron de 29 966 mil millones de dólares. Los bienes de uso intermedio representaron la mayor parte de las importaciones totales con un valor de 17 142.4 millones de dólares. Algo parecido sucedió con las importaciones de bienes de capital cuyo monto fue 6 768.6 millones de dólares. Esto significó que la industria nacional

aún no adopta tecnologías nuevas que produzcan bienes de uso intermedio y bienes de capital.

En el gobierno de Salinas la estrategia continúa dirigiéndose a fomentar e incrementar las exportaciones no petroleras.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE 1990-1994) explica que la "modernización de la industria y el fomento del comercio exterior se sustenta en cinco ejes rectores: la internacionalización de la industria nacional; el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total; y el fortalecimiento del mercado interno".

En el Programa Nacional de Desarrollo 1990-1994 se continúa apoyando el modelo de apertura comercial y la modernización iniciados años antes: "hemos llevado adelante una cuidadosa apertura de nuestra economía a la competencia comercial, a la eficiencia de sus empresas, a la lucha por los mercados exteriores. Una economía cerrada, protegida e ineficiente es incapaz de satisfacer las necesidades de la población; además, nutre desigualdades y subsidia ganancias indebidas en demérito del interés general. Por ello, hemos puesto en marcha un extenso programa de desregulación, la apertura a la inversión privada en obras de infraestructura, un esfuerzo interno y externo para promover las exportaciones y un nuevo reglamento para la inversión extranjera. Todo ello culminará en una nueva era económica para beneficio de los mexicanos".<sup>4/</sup>

Con la apertura comercial se han realizado una infinidad de modificaciones a leyes y reglamentos nacionales para adecuarlos a la nueva dinámica económica del país

<sup>4/</sup> Programa Nacional de Desarrollo 1990-1994.



con el fin de fomentar el crecimiento de las exportaciones mexicanas. Así lo explica el PND 1982-1988: "La política de la industria y comercio exterior estará orientada a promover la modernización del aparato productivo. Simplificar al interior y negociar en el exterior nuestros productos junto con los exportadores será una línea de conducta gubernamental. Se concertarán con los exportadores medidas de promoción y aliento, mediante reuniones frecuentes con ellos, para analizar y proponer acciones, evaluar resultados y denunciar desviaciones, buscando dar solución inmediata a los asuntos planteados. Se promoverá la inversión extranjera que ayude a alcanzar los objetivos del país, mediante financiamiento de la actividad económica, acceso a mercados, tecnología y a empleos".

La estrategia del PND 1988-1994 en materia comercial y de servicios se encuentra contemplada en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE 1990-1994), cuyos objetivos principales son:

- 1) Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con ciertos niveles de competitividad.
- 2) Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos.
- 3) Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior.
- 4) Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

La estrategia de este Programa se sustenta en cinco ejes rectores:

"1) La internacionalización de la industria nacional, que persigue la inserción de la industria en la corriente de globalización que prevalece en la economía mundial, la

participación eficaz y permanente en el mercado internacional; impulsar una nueva cultura empresarial exportadora para que enfrente la competencia; consolidar la apertura con mayor competitividad en distintos sectores y especialización; adoptar tecnologías adecuadas a las condiciones de cada sector para aprovechar ventajas comparativas.

2) Desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y calidad, con la aceleración de la innovación de productos y difusión de procesos tecnológicos en las industrias del país; adoptar para satisfacer las exigencias de los consumidores; formar y motivar los recursos humanos que requiere el desarrollo; fomentar el desarrollo tecnológico; establecer sistemas de normas, estándares y especificaciones industriales.

3) La desregulación económica deberá tener un marco regulatorio sencillo y transparente para que los productores e inversionistas, tanto nacionales como extranjeros tengan una mejor visión sobre el entorno en que se realizarán sus actividades.

4) La promoción de exportaciones tendrá como característica el aumento de los ingresos en el sector laboral; se otorga apoyo a las empresas exportadoras; la eliminación de obstáculos al libre flujo de exportaciones; concentrar esfuerzos en las negociaciones comerciales con el exterior; la articulación y abastecimiento de los sistemas de transporte y comunicación.

5) El fortalecimiento del mercado interno consolidará un mercado doméstico fuerte y dinámico, reactivará los niveles de inversión y ofrecerá mejores productos y precios al consumidor.

Los efectos en el sector servicios de estas medidas son difíciles de cuantificar y evaluar por la naturaleza del sector. Sin embargo, observamos que una medida que afecta indirectamente al sector servicios es la nueva Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, mediante

la cual se pretende que las empresas adquieran la tecnología adecuada a sus necesidades. En el caso de los servicios observamos que generalmente el traspaso tecnológico se basa en paquetes de "software de administración"; sin embargo, actualmente la utilización de tecnología en servicios que apoyen el proceso es escasa debido a la falta de conocimiento de los beneficios que puede traer, sumado al costo que ello implica.

Por otra parte, los apoyos al empresariado del sector servicios aún son limitados. La falta de financiamiento para apoyar las diferentes áreas de los servicios es limitada. Como el empresario no cuenta con el dinero suficiente para reinvertir y lograr el crecimiento y desarrollo, el gobierno se ha apoyado en el fomento de las coinversiones y la inversión extranjera para contar con más recursos, nuevos servicios o nuevos proveedores de éstos.

Con el propósito de estimular a los empresarios para que proporcionen servicios más competitivos y a menor costo, se ha implantado el Premio Nacional de Calidad Total en Servicios. El fin último de esta medida es procurar que los empresarios ofrezcan los mejores servicios a nivel internacional y aquellos que tengan la capacidad logren la exportación de éstos.

México se enfrenta a la tendencia que está adoptando la economía mundial: la globalización de la producción y la internacionalización del capital; estos factores nunca antes estuvieron tan vinculados, por ello es que se requiere que previamente se adopten nuevos patrones tecnológicos que impulsen la producción y el comercio exterior, y esto constituye una de las principales contradicciones en la estrategia del llamado "proyecto de industrialización para la exportación".

Debemos destacar que para que los empresarios mexicanos puedan competir en el comercio de servicios, tanto en el mercado interno como internacional deben apoyar primero la adopción de tecnologías que es la base principal para impulsar el sector terciario de la economía, ya que sin tecnología de punta e inversión es muy difícil participar activamente en el sector servicios.

Si la planta productiva mexicana no cuenta con los medios adecuados para enfrentarse a las empresas transnacionales, la brecha comercial, financiera y tecnológica se incrementará y no tendremos siquiera la capacidad de competir en el mercado interno y mucho menos en los mercados internacionales.

La estrategia de la política gubernamental a nivel internacional en servicios ha sido la participación en las negociaciones comerciales para obtener un acceso más fácil para los servicios mexicanos exportables.

Dentro de este ámbito destaca, por una parte, la participación en el Grupo Negociador de Servicios de la Ronda Uruguay. La participación en este grupo ha permitido un mejor conocimiento del sector y la definición de la posición mexicana en dicho grupo. Por otro lado, el gobierno ha negociado un Acuerdo de Complementación Económica con Chile y un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos. En el Acuerdo con Chile se propone promover las medidas tendientes a facilitar su comercio con base en las negociaciones del GATT en esta materia. Es decir, en un futuro las partes, si así lo desean, negociarán las reglas para el comercio de servicios.

En lo referente al TLC las negociaciones si establecen reglas bien definidas para reducir las restricciones que impiden el incremento del comercio de servicios entre los tres países, estableciendo también un calendario de liberalización.

Otra medida para impulsar el sector servicios ha sido el incremento de investigaciones sobre el sector como la realizada durante 1987-1990.

En agosto de 1990 finalizó el "Estudio Nacional sobre el Sector Servicios en México" a cargo de la SECOFI, donde participaron varias instituciones educativas analizando áreas como los servicios financieros, de limpieza, servicios de software, maquiladoras, transporte multimodal, competitividad en precios de servicios, servicios al productor, etc. Este estudio contó con el financiamiento del PNUD y la asistencia técnica de la UNCTAD.

Los objetivos del estudio nacional fueron

- 1) El conocimiento del sector servicios en sus aspectos generales y de las particularidades de cada sector,
- 2) Sentar las bases para determinar los sectores fundamentales para el país y para diseñar estrategias dirigidas a su fortalecimiento. Se puso especial cuidado en el análisis de la maximización de beneficios para el país y en la transferencia de tecnología.
- 3) La elaboración del estudio para la delimitación de la posición de México frente a las negociaciones en el GNS.

Como resultado del estudio se identificó que contra lo que ocurre en los países desarrollados, en donde tiene lugar un proceso de "externalización" de los servicios que promueve la eficiencia a medida que se producen servicios especializados y de alta tecnología (que de hecho ha dado origen a la revolución de los servicios)-, en México, al igual que en muchos otros países en desarrollo, parece estar ocurriendo un proceso

de "internalización" de los servicios al productor. En otras palabras, aparentemente parte de los servicios que antes compraban las empresas productoras de bienes y servicios a otras empresas de servicios, ahora los están "produciendo" internamente. Los servicios de transporte carretero son un buen ejemplo de ello.

Además, se han encontrado evidencias de que algunos sub-sectores de servicios importante para el desarrollo, como por ejemplo las telecomunicaciones y los servicios financieros, tienen importantes rezagos tecnológicos, por lo que no han podido contribuir al crecimiento y desarrollo del país.

Entre las conclusiones más interesantes del estudio destaca que México ha sido una economía de servicios desde finales del siglo pasado. Tanto en su contribución al PIB como en el empleo, que en la actualidad se acerca a las dos terceras partes para ambos indicadores.

De esta manera, tal parece que en México no se están dando los "encadenamientos" de alta productividad entre servicios y otros sectores (especialmente la manufactura), que caracteriza a lo que está ocurriendo en los países desarrollados.

Se estima que México tiene potencial exportador en otros servicios, tales como software, cine y televisión, pero no existen los canales adecuados para su comercialización. También existe un importante potencial para la exportación, en construcción, consultoría e ingeniería, pero ahí el problema son los obstáculos que imponen otros países a la importación de los mismos. Aparentemente, el mayor mercado de este país es América Latina y en menor medida Estados Unidos.

El estudio analiza los servicios y el desarrollo donde se busca estudiar la composición y las características del sector servicios en México y su contribución al desarrollo. Los resultados son que estos fenómenos no se han generalizado en la economía mexicana, en especial en lo que concierne a ser el motor del desarrollo. Sin embargo, el modelo de desarrollo adoptado a mediados de la década pasada y acelerado a partir de 1989, hace que si la economía de México ha de lograr su modernización, no se pueda soslayar una estrategia cuidadosa para desarrollar la capacidad nacional de prestación de servicios eficientes y competitivos a precios internacionales.

El análisis sobre la transferencia de tecnología concluye que en servicios se transfiere en México tecnología asociada a la organización administrativa y a la comercialización, pero que se ha aplicado en mucho menor proporción a los procesos productivos.

En lo que corresponde a transporte multimodal se señala que no se ha implementado en su segmento terrestre de comercio con el principal socio comercial de México, los Estados Unidos, que está relativamente rezagado en sus conexiones con el transporte marítimo y que es casi inexistente con el aéreo. Se recomienda que con el modelo de apertura comercial como el aplicado a México se debe atender prioritariamente estas áreas, lo que busca lograrse con nueva reglamentación y con una mayor inversión, en parte contemplada por el sector público, pero también con participación del capital privado, incluyendo la posibilidad de la inversión extranjera.

En los servicios financieros, se analizaron el sector bancario, el mercado de valores y los seguros. Estos tres sectores muestran características dispares y, en especial grados de eficiencia y competitividad diversas, así como diferentes penetraciones del mercado nacional. La intensidad cada vez mayor en capital, equipo y

en recursos humanos capacitados de este sector lo pone en la necesidad de modernizarse y hacerse eficientes más rápidamente.

Por su parte, la banca es la que ha hecho mayor gasto en equipo. Sin embargo, el mercado de valores es un sector más moderno y dinámico, mientras que los seguros presentan un rezago tecnológico, productivo y de penetración de mercados bastante severo.

Los servicios profesionales están, en gran parte, dedicados a proporcionar servicios al productor fundamentales para lograr encadenamientos productivos eficientes dentro de la economía, aunque también pueden prestarse a consumidores finales.

El estudio de software comenta que el de propósitos específicos para los usuarios tiene las características de producirse en una interrelación con el cliente, necesitar más investigación y desarrollo a nivel nacional y de presentar un mayor potencial de desarrollo, por lo que debería de fomentarse para la creación de capacidades que reduzcan la dependencia tecnológica en el sector.

El sector de la publicidad es intensivamente utilizado por la televisión y la radio. Este sector es un ejemplo de elevada participación de firmas extranjeras que proporcionan sus servicios a compañías concentrándose en los segmentos más lucrativos.

Las agencias de viajes pueden ser consideradas tanto como un servicio al productor como al consumidor. Así es como los operadores de excursiones básicamente proveen de paquetes a otras agencias de viaje dedicadas a atender al público y sirven de



intermediarios entre los proveedores director de servicios turísticos, como por ejemplo, líneas aéreas, hoteles, restaurantes, medios de transporte, guías de turistas, etc. y el usuario intermedio o final. También constituyen un servicio a las empresas al atender el creciente segmento de viajes de negocios y de conferencias. Asimismo, el turismo se ha visto cada vez más influido por las necesidades de comunicación y de reservaciones, en especial en la creación de banco de datos y de sistemas de reservación computarizados, y a los cuales el acceso está restringido.

El estudio sobre limpieza de edificios destaca que las empresas en general son de capital nacional. Es un ejemplo de servicios que se están externalizando fuera de las empresas en mayor proporción. A pesar de su alta intensidad en el factor trabajo, no son ajenos a tecnologías suaves.

En materia de demanda de servicios, por su destacado papel en la generación de divisas para el país, se encuentra la industria maquiladora de exportación que se caracteriza por un proceso intensivo en mano de obra se ha sofisticado y en algunas actividades es un modelo en la utilización de tecnología de punta. La maquiladora representa básicamente una generación de valor agregado a través de los servicios prestados por los factores de la producción, pero constituye también una producción en sí de servicios al productor que apoyan a otras actividades y las potencian. En este aspecto ha de mencionarse en insumos de bienes la maquiladora, su aportación en servicios se estima que llega a una cifra cercana al 50%, por lo que sería importante prestar mayor atención a este segmento del mercado.

La industria siderúrgica representa un sector de la industria de base que se desarrolló en gran medida gracias al modelo de desarrollo de sustitución de

importaciones. El estudio concluye que en la última década esta industria no ha modificado sustancialmente su consumo de servicios al productor.

La industria textil por su parte, está compuesta por una multiplicidad de pequeñas empresas a nivel familiar que no han incorporado todavía los avances internacionales (mayor participación de servicios antes, durante y después de la producción y esquemas "justo a tiempo") a su producción, aunque existen algunas empresas modernas y competitivas. El estudio recomienda una mayor utilización de los servicios modernos en sus procesos productivos.

Para que las estrategias del PRONAMICE y las políticas del PND se llevarán plenamente a cabo, el gobierno federal desarrolló la llamada política de "desregulación" modificando diversas leyes y reglamentos. Varias de estas regulaciones afectan directamente al sector servicios, especialmente aquellas donde hay posibilidades enormes de atraer capital y tecnología extranjeros.

A partir de 1988 se profundizan grandes cambios jurídicos en materia de servicios, que es el sector que nos ocupa, pero que ha afectado directa e indirectamente a la mayoría de las ramas económicas del país.

## 2.2.1 Algunas modificaciones jurídicas realizadas en el sector de los servicios

Otro de los pilares del proyecto salinista es el programa de "Desregulación Económica" a través del cual se busca apoyar la modernización del país, pretende fomentar la libre competencia y reducir costos. Este proyecto se sustenta en la tesis de que la austeridad en el presupuesto no permite que la participación de los particulares en las actividades económicas se realice mediante subsidios. Así, para fomentar el crecimiento es necesario incrementar la productividad y la ampliación de las oportunidades de participación de los particulares en la economía. La desregulación económica sería la estrategia para lograrlo. Por "desregulación económica se entiende la adopción del proyecto regulatorio que norma la actividad económica para inducir mayor productividad y un uso más eficiente de los recursos disponibles".<sup>57</sup>

El sector servicios se ve afectado por el programa de desregulación con el objetivo de que aquellas reglamentaciones representaban un obstáculo para el comercio deje de serlo. Entre las modificaciones jurídicas más importantes que afectan el sector destacan las siguientes.

### Telecomunicaciones

Las telecomunicaciones son servicios demandados prácticamente en todos los niveles de la producción, pues facilitan la comunicación en los negocios, el intercambio de bienes y la comunicación entre las empresas y las personas, sector ampliamente modificado por la revolución científico tecnológica durante los últimos años.

---

<sup>57</sup> Fernández, Arturo, "Mayor productividad y opciones a la IP sin subsidios públicos" en Ideas, Excehior, 1º diciembre, 1989, p.1

Las telecomunicaciones ha imprimido un verdadero impulso a las economías así, por ejemplo, son esenciales para las actividades realizadas por las casas de bolsa, para la transmisión electrónica de reportes, estados de cuenta, facturación y otras transacciones. En el caso de los hospitales éstas permiten la emisión rápida y eficaz de resultados de laboratorio o historiales de pacientes. Las industrias manufactureras se ven beneficiadas por el aumento de relaciones comerciales con proveedores y manejo de inventarios a tiempo real; las tiendas de departamentos pueden hacer un mejor manejo de la información de los clientes, proveedores, vendedores, empleados y en la expedición y autorización de crédito a través de la consulta de bancos de datos.

En años anteriores, el desarrollo de las telecomunicaciones estuvo en manos del Estado sin embargo, debido a la crisis de la década de los ochenta, la inversión realizada por el Estado en el sector fue mínima. Esto tuvo como consecuencia el rezago de tales servicios, tanto en infraestructura, como cobertura geográfica y diversidad de servicios.

Ante esta difícil situación, la política del gobierno salinista se ha centrado en la modernización del sector mediante la desregulación y fomento de la inversión privada.

Así, el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, precisa dentro del sector Comunicaciones y Transportes, el impulso al desarrollo de las Telecomunicaciones. Este apoyo contempla la prestación de algunos servicios por los particulares que eran reservados a la esfera gubernamental.

Contempla la implementación de servicios que constituyan avances tecnológicos en nuestro país cuya introducción, a cargo de la iniciativa privada, ayuden también a la modernización y desarrollo de este importante sector.

De este modo, durante 1989 y 1990 se realizaron cambios jurídicos en el sector de las telecomunicaciones,<sup>67</sup> con el propósito de lograr la prestación de éstos servicios de una manera más eficiente y competitiva. Entre éstos destaca la publicación, el 29 de octubre de 1990, del primer reglamento para los servicios de telecomunicaciones.

Este reglamento establece, en su artículo 5, que están reservados al Gobierno Federal o a los organismos descentralizados el servicio público de telégrafos y el establecimiento de los sistemas de satélites, su operación y control, la prestación del servicio público de conducción de señales por satélite, así como las estaciones terrenas con enlaces internacionales para comunicación por satélite. Es decir, se reservan al Estado las actividades que señala la Constitución Mexicana.

Con relación a los servicios de valor agregado (SVA), el Reglamento de Telecomunicaciones permite su apertura a extranjeros. La prestación de servicios de valor agregado no se reserva a mexicanos, pero se señala que la "principal estructura obligada" para prestar servicios debe encontrarse en México. Es decir, la SCT puede negar un permiso a una empresa cuya inversión sea hecha en gran mayoría en el extranjero y en México sólo se dedique a la comercialización. Esta restricción se complementa con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y su Reglamento, donde es indicado que la inversión extranjera puede participar en los SVA con un máximo de 49% en el capital social de las empresas.

Otra medida decisiva fue la privatización en 1989, de Teléfonos de México, eje central de esta actividad.

---

<sup>67</sup> Martínez, Gabriel, Regulaciones a la industria mexicana de Telecomunicaciones, ITAM, 4 junio 1991.

Mediante el Título de Concesión, se da la privatización de Telmex y éste se compromete a acelerar su modernización con el objetivo de prestar un servicio eficiente y a un mayor número de usuarios. Bajo la difícil situación financiera en la que se encuentra y el alto costo que implica su modernización Telmex se ve obligada para poder cumplir sus compromisos contraídos a buscar nuevas formas de financiamiento.

Igualmente TELMEX se compromete a introducir avances tecnológicos para mejorar los servicios que presta como por ejemplo, la fibra óptica, la que permitirá el mejoramiento de la infraestructura y el servicio de larga distancia nacional.

El Título de Concesión de Telmex también delimita las actividades que éste puede realizar, entre ellas encontramos la comercialización de equipo terminal, servicios de instalación y mantenimiento, servicios de valor agregado, radiotelefonía móvil, incluyendo telefonía celular, fabricación de equipo y transmisión de señales de televisión.

Entre las actividades no permitidas a Telmex encontramos que no podrá ser concesionario o socio de concesionarios de radio y T.V, aunque podrá proporcionar servicios de transmisión a empresas concesionarias de radio y T.V. En cuanto a la telefonía celular, Telmex podrá entrar al mercado de la C.D de México y Tijuana de inmediato, en el resto del país lo hará sólo si ya existe otra empresa en el mercado. Asimismo, Telmex no puede ser concesionario de televisión, pero si podría dar el servicio de instalación y transmisión a un concesionario de televisión por cable.

En telefonía, la apertura a la competencia en el servicio de larga distancia se pospuso para agosto de 1996, plazo pensado como aproximado para eliminar las

distorsiones tarifarias. Telmex deberá presentar en 1994 un plan para iniciar la apertura de esa etapa competitiva. Para enero de 1997 Telmex podrá ser obligada a interconectar a otros proveedores el servicio público de larga distancia.

Las razones para regular el servicio de larga distancia se basan en que una apertura inmediata desembocaría en la pérdida por parte de Telmex, de sus clientes más rentables y amenazaría aún más su equilibrio financiero.

Asimismo, se permitió la participación de las compañías privadas en el servicio telefónico celular. En este sentido, se establece como medida de promoción para introducir esta tecnología, el otorgamiento de concesiones por parte del Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, atendiendo a lo dispuesto en la Ley de Vías Generales de Comunicación y con base en las normas aplicables.

"Se concesionará la instalación y operación del sistema de telefonía con un criterio regional, para lo cual se han previsto nueve regiones, definidas en función de conjuntos de ciudades que hacen viable la operación del servicio...

En el futuro se otorgarán hasta dos concesiones por cada región, para propiciar la competencia y calidad del servicio. En una primera etapa se otorgarán dos concesiones para las regiones de Guadalajara, Monterrey y Tijuana, por el tamaño del mercado y una sola concesión para cada una de las otras cinco regiones, mientras no lo requiera el mercado".<sup>77</sup>

Actualmente, otros concesionarios del servicio de radiotelefonía celular en la banda "A" son: Baja California Mexicana, S.A. de C.V., Movitel del Noreste, S.A. de

<sup>77</sup> Programa de Modernización de las Telecomunicaciones 1989-1994, p. 23

C.V., Telefonía Celular del Norte, S.A. de C.V., Celular de Telefonía S.A. de C. V., y en la banda "B" Radio Móvil Dipsa, S.A. de C.V.<sup>87</sup>

Por otra parte, con la creación del organismo descentralizado Telecomunicaciones de México<sup>97</sup> se busca proporcionar servicios de telegrafía, conducción de señales de voz, sonido, datos, imagen y televisión.

Con relación a la comunicación vfa satélite, como servicio reservado al Estado por la Constitución, la SCT por conducto del organismo descentralizado Telecomunicaciones de México, es la encargada de instalar y explotar los Sistemas Nacionales de Satélites (Morelos y Solidaridad).

La exclusividad del Estado radica en que cualquier comunicación vfa satélite tiene que tocar las instalaciones de Telecomunicaciones en algún punto (estación terrena, estación receptora o el satélite).

Es posible que un particular opere estaciones terrenas para comunicaciones vfa satélite, sólo que esas estaciones deben ser para un servicio privado solamente receptoras y sin fin de lucro. También se eliminó la necesidad de contar con autorización especial (por ejemplo para el uso de antenas parabólicas).

Por otra parte, la modernización de la estructura de los servicios de telereservación es fundamental para el desarrollo de los servicios de transporte y turismo lo cual incrementaría el turismo extranjero hacia el país.

<sup>87</sup> SCT, Subdirección de Radiocomunicación Pública

<sup>97</sup> El 20 de agosto de 1986 se creó el organismo descentralizado denominado Telégrafos Nacionales y por decreto del 17 de noviembre de 1989 se cambió el nombre de dicho organismo descentralizado por el de Telecomunicaciones de México.

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



El 10 de enero de 1991 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto que crea la empresa denominada Servicios de Telereservaciones, SERTTEL, S.A, con el propósito de:

- 1) Modernizar las prácticas operativas y administrativas para la prestación de los servicios de procesamiento remoto de datos, en su modalidad de telereservaciones y
- 2) Proporcionar a las empresas nacionales dedicadas transporte aéreo de pasajeros, el servicio de reservación de asuntos y de incrementar los servicios de Telecomunicaciones en otras actividades vinculadas con la industria turística nacional.

### **Transporte terrestre**

El transporte terrestre es considerado uno de los medios para alcanzar el desarrollo y permitir una eficiente articulación de los procesos de producción, distribución y consumo. Se estima que moviliza el 98% de los pasajeros que utilizan servicios públicos y el 84% de la carga que se traslada por vía terrestre, en especial por medio del autotransporte.

Este modo de transporte se encuentra principalmente regulado por la Ley de Vías Generales de Comunicación y su Reglamento y los reglamentos que de éstos derivan. Bajo este marco jurídico el proceso de desregulación del transporte terrestre tiene por objetivo lograr la prestación de servicios más eficientes para fomentar una competencia en términos de calidad del servicio, impulsando y protegiendo a las empresas pequeñas y medianas. Es decir se está aplicando la teoría neoliberal para lograr que la competencia y las fuerzas del mercado sean los agentes principales para ofrecer un servicio eficiente y adecuado a bajo precio.

La desregulación en el sector transporte terrestre ha abarcado aspectos como las normas, los requisitos de calidad, la eliminación de monopolios, la promoción de la inversión extranjera en infraestructura, simplificación de trámites, reducción de obstáculos a la entrada de nuevos prestadores de servicios, la capacitación de los operadores, -entre otros.

En el sector del transporte terrestre las modificaciones reglamentarias realizadas tuvieron como objetivos principales:

- 1) Contribuir a la generación de divisas a través de la exportación de servicios de autotransporte de carga y pasaje;
- 2) Mejorar la seguridad y calidad de los servicios de carga y turísticos mediante una mayor competencia;
- 3) Establecer los servicios turísticos de autotransporte necesarios que contribuyan a que un mayor número de turistas extranjeros visiten el país, y
- 4) Fomentar la inversión extranjera para tener acceso a nueva tecnología.

Entre los cambios jurídicos que han sido fundamentales para lograr los objetivos señalados encontramos la publicación del Reglamento para el Autotransporte Federal de Carga<sup>10/</sup>

Este reglamento liberó la tarifa y desde ese momento quedó al usuario y a la industria fijar el costo de los fletes. El motivo de esta medida es porque antes existían tarifas oficiales, pero los transportistas hacían cargos por encima de lo establecido de tal manera que los costos llegaban a rebasar hasta en 50% los precios que se

---

<sup>10/</sup> Publicado el día 7 de julio de 1989

manejaban. Además se descentralizó el otorgamiento de permisos al poderse obtener en cada uno de los Estados.

Asimismo, con el nuevo reglamento se reduce el costo de transportación de los insumos y productos de la industria maquiladora, pues les otorgan todas las facilidades para que con su propio equipo, estas empresas puedan transportar sus bienes.

El nuevo reglamento también permite que cada unidad pueda circular en cualquier ruta del país, libertad para transportar cualquier tipo de carga que permita el vehículo; libertad de contratación entre el usuario y el transportista, y autorización de circulación a trailers dobles de hasta 30 metros lo que ha eliminado restricciones al comercio.

Se autorizó a permisionarios de carga particular para transportar carga de terceros; y la sustitución de concesiones por permisos en un plazo máximo de 45.

En materia de ferrocarriles, el artículo 28 de la Constitución Política reserva al Estado el mantenimiento, instalación, operación y explotación de los mismos, es decir que deben ser operados por el propio Ejecutivo a través de la SCT y por el organismo descentralizado Ferrocarriles Nacionales de México<sup>11/</sup> así como la empresa de participación mayoritaria Ferrocarril del Pacífico, S.A. de C.V.

Dentro del marco de modernización del transporte de la administración Salinista y con apego a la reserva constitucional existente, se firma el Convenio de Concertación

---

11/ El 14 de enero de 1985 se promulgó la Ley Orgánica de los Ferrocarriles Nacionales de México. Esta ley aboga la Ley Orgánica de Ferrocarriles Nacionales de México publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1948 y sus reformas.

de Acciones para la Modernización del Sistema Ferroviario Mexicano<sup>12/</sup> que otorga el permiso, para dar servicio a terceros, en trenes unitarios privados. Asimismo, establece que las tarifas de tráfico de comercio exterior no pueden ser mayores que las de los trenes de Estados Unidos con que se conecten y la aplicación de descuentos por uso de trenes con regreso en vacío. La implementación de estas medidas busca incrementar la participación en el transporte de mercancías, en especial de grandes volúmenes y distancias a costos más bajos. Mediante los trenes unitarios se pretende incrementar el servicio regular de los puertos y hacia los centros de consumo como Veracruz, Altamira, Manzanillo, Guadalajara, Lázaro Cárdenas y el D.F.

En fecha reciente, se han establecido convenios de paso que permiten la internación de unidades de los Estados Unidos y del Canadá al interior del país y viceversa, es decir, se permite el servicio transfronterizo, en unidades aisladas o en las modalidades de trenes unitarios.

La inversión privada nacional podrá participar mediante la compra de equipo rodante como locomotoras, ferropuertos y terminales internas, bajo el control y organización de Ferronales, pues es un sector que se encuentra cerrado para los extranjeros. "el vicepresidente de la ANIERM señaló que de acuerdo a lo previsto en el proyecto de la empresa se permitirá que los industriales compren o arrienden equipo ayudando a Ferronales a tener equipo que hace falta y que la paraestatal no tiene para comprar"<sup>13/</sup>.

En materia de autotransporte federal de turismo<sup>14/</sup>, se autoriza la internación y circulación de vehículos de matrícula extranjera para el transporte de pasajeros con

12/ Publicado en el Diario Oficial el 10 de mayo de 1991

13/ El Economista, 11 marzo 1991, p. 21

14/ Reglamento para el Autotransporte Federal Exclusivo de Turismo, Diario Oficial, 9 marzo de 1990

fines exclusivamente turísticos en viajes de fletamento. Los permisos se otorgan a mexicanos o sociedades constituidas por éstos.

Se permite el libre de tránsito en todas las carreteras del país así como la libertad para subir y bajar turistas en puertos, aeropuertos y terminales ferroviarias. Este reglamento también establece la apertura para el otorgamiento de permisos indefinidos; el establecimiento de nuevos servicios según comodidad y lujo, con antigüedad máxima de los vehículos para cada caso y exigiendo en los de lujo y turísticos servicio complementario. Dicha liberalización permite la movilidad del consumidor eliminando posibles restricciones.

Es importante destacar que actualmente como consecuencia del trabajo del Grupo Fronterizo México-Estados Unidos, se elaboró el proyecto de entendimiento sobre el reconocimiento y validez de las licencias federal de conductor y comercial de conductor, medida que facilita la prestación del servicio por el personal.

El nuevo reglamento para el servicio público de autotransporte federal de pasajeros<sup>15/</sup> permite la desconcentración de los centros de la SCT para el otorgamiento de concesiones; la prestación libre de servicios en terminales aéreas y portuarias; el otorgamiento de permisos por tiempo indefinido; el establecimiento de nuevos servicios de acuerdo con la comodidad y el lujo, con antigüedad máxima de los vehículos y servicios complementarios para los de lujo; la libertad de elección de itinerario para el permisionario y la liberación de tarifas.

En lo que corresponde a transporte multimodal marítimo, el 7 de julio de 1989 se dio a conocer el reglamento para el transporte multimodal internacional mediante el

15/ Diario Oficial, 30 mayo de 1990.

cual se da la libertad contractual en la decisión de uso de transporte multimodal; es decir, no se impone un intermediario innecesario o no deseado, liberando a las empresas de transporte mexicano de la obligación de contratar los servicios de autotransporte a través de las centrales de carga; otorga libertad de utilización de puertos mexicanos o extranjeros sin la autorización previa de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Se realiza la sustitución de concesiones por permisos.

### **El Puerto de Veracruz.**

Los problemas presentados en el Puerto de Veracruz de monopolización de las maniobras portuarias, problemas de infraestructura, de operación y de equipo, inadecuado mantenimiento, falta de seguridad y de planeación administrativa -entre otros-, que calificaba al Puerto como inseguro e ineficiente llevó<sup>16/</sup> a la decisión presidencial de realizar una requisa con base en el artículo 112 de la Ley de Vías Generales de Comunicación, relativo a la responsabilidad de preservar los intereses nacionales ante cualquier interés particular.

En apoyo a esta medida tomada se otorgó la autorización para prestar el servicio público de maniobras portuarias a dos particulares: Operadora Portuaria del Golfo y a la Compañía Terminal de Veracruz. La SCT fijará las tarifas que deben cobrar por los servicios los permisionarios.

Estas empresas están obligadas a tomar medidas para garantizar la seguridad de las personas, mercancías, instalaciones, maquinaria y equipo para lograr un servicio eficaz y competitivo.

---

16/ Mayo 31 de 1991

### CAPITULO III

#### LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES SOBRE SERVICIOS EN EL MARCO DE LA RONDA URUGUAY.

##### 3.1 Antecedentes.

El antecedente inmediato de las negociaciones sobre servicios en la Ronda Uruguay surgió a raíz de la estrategia estadounidense sobre el sector, la cual abarcaba el ámbito interno y externo.

A nivel nacional, en la década de los sesenta, los Estados Unidos habían percibido la importancia creciente de los servicios en su economía y la existencia de barreras para su exportación.

Por ello, el sector privado orientó sus trabajos a la formación de grupos de presión tales como Coalition for Services (integrada por empresas como la American International Groups, dedicada a los seguros, la American Express y la Sea Lam, (quien realiza actividades marítimas).

Se establecieron mecanismos de consulta entre el sector público y privado con base en dos comités: el Industry Advisory Committee, establecido por la Ley de Comercio de 1974, y el Service Policy Advisory Committee.

La Ley de Comercio de 1974 indicaba que se debía de buscar la eliminación de barreras para el comercio de servicios. En la sección 102, otorga al Presidente autoridad para negociar las barreras comerciales no arancelarias, autorizándolo a "tomar las medidas apropiadas y viables dentro de sus atribuciones para armonizar, reducir o eliminar las barreras y/o distorsiones al comercio internacional y deja a su

critério la calificación de tales barreras así como el establecimiento de acuerdos comerciales con otros países o sus agencias correspondientes, una vez hechas las consultas pertinentes y siguiendo una serie de disposiciones para someter dicho acuerdo al Congreso, acompañándolo de un proyecto de ley para su ejecución".<sup>17</sup>

Otro aspecto importante de la ley es el relativo a la autoridad concedida al Presidente para la calificación de las restricciones arancelarias o no arancelarias extranjeras y la facilidad de tomar represalias contra las prácticas extranjeras que afectan el comercio de Estados Unidos. Su sección 301, permite que el Ejecutivo las califique de injustificables, irrazonables y en el caso de que sean un estorbo para el desarrollo del comercio estadounidense puede suspender, retirar o impedir la aplicación de los beneficios de una concesión o de un convenio comercial firmado con algún país u organismo, asimismo, puede restringir las importaciones de mercancías o servicios provenientes del país u organismo de que se trate.

La Ley de Comercio de 1974 también confería autoridad a sus representantes para negociar en la Ronda Tokio algunos servicios relacionados con el comercio. Aunque durante esa ronda, solamente se logró incluirlos marginalmente en los códigos de compras gubernamentales y de normas técnicas.<sup>21</sup>

17 Luna, Manuel, Comercio de servicios: contribuciones al debate internacional, CIDE pag. 86

21 El Código de compras gubernamentales estableció como objetivo conseguir una mayor competencia internacional en las compras del sector público. Establece reglas sobre la forma en que el sector público debe invitar a licitar y adjudicar los contratos de compra a través de una mayor transparencia de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras del sector público y cuidar que en ellas no se proteja a los productos o proveedores nacionales ni se discrimine contra los productos extranjeros o suministradores extranjeros. Las disposiciones de este código se extendían a servicios como transporte y seguros, siempre que éstos fueran necesarios para la venta internacional de bienes a los gobiernos.

El segundo Código es el de normas técnicas, mediante el cual los signatarios se comprometen a velar porque los reglamentos técnicos o normas que puedan adoptar los gobiernos u otros órganos por razones de seguridad, sanidad, protección de los consumidores o del medio ambiente, o por otros fines así como los sistemas de pruebas y certificación correspondientes no creen obstáculos innecesarios al comercio.



Estados Unidos obtuvo el compromiso informal por parte de otros países industrializados, para que se llevara a cabo un estudio exhaustivo sobre comercio de servicios en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). El objetivo del estudio era determinar si resultaba posible identificar los problemas comerciales en los servicios que se prestaran a negociación en futuros acuerdos.

En 1979 la Ley de Comercio otorgó al Presidente autoridad para negociar los servicios y la política para la liberalización de los servicios continua. En 1981, el Trade Policy Committee (comité asesor de política sobre servicios compuesto por dirigentes de industrias de servicios y grupos laborales conexos formado para hacer recomendaciones a la Oficina del Representante Comercial de EU) establece un programa sobre servicios con los siguientes objetivos:

" a) el aprovechamiento pleno de los arreglos bilaterales intergubernamentales para resolver los problemas comerciales planteados por el sector privado al gobierno para su atención y solución; b) la preparación nacional e internacional para las futuras negociaciones multilaterales sobre servicios, y c) la revisión de las disposiciones legales internas relativas a la extensión de la reciprocidad por parte de las industrias estadounidenses de servicios".<sup>3/</sup>

El 30 de octubre de 1984 entró en vigor la sección 301 que enmienda la Ley de Comercio y Aranceles (International Trade and Investment Act de 1974) y establece como propósitos generales de la misma:

"Primero: Fortalecer el crecimiento económico y el logro del pleno empleo en Estados Unidos, expandiendo sus exportaciones competitivas a través de abrir oportunidades

---

<sup>3/</sup> Luna Manuel, op.cit. pag.

comerciales en los mercados extranjeros sustancialmente equivalentes a las acordadas por los Estados Unidos.

Segundo: mejorar la capacidad del Presidente para: a) indentificar y analizar las barreras y restricciones sobre el comercio y la inversión de Estados Unidos; b) para conseguir la eliminación de tales barreras y restricciones.

Tercero: estimular la expansión del comercio internacional de servicios a través de la negociación de acuerdos (bilaterales y multilaterales, los cuales reduzcan o eliminen las barreras al comercio internacional de servicios).

Cuarto: favorecer el libre flujo de inversión extranjera directa a través de la negociación de acuerdos (bilaterales y multilaterales), los cuales reduzcan o eliminen los efectos distorsionadores del comercio u ocasionados por ciertas medidas relativas a la inversión".<sup>47</sup>

En la primera parte de los propósitos observamos que los Estados Unidos están dispuestos a otorgar concesiones en su mercado igual a las que le sean otorgadas en otros mercados, es decir, piden reciprocidad comercial a sus contrapartes. En segundo lugar, se dan mayores poderes al Presidente para la calificación de las barreras y la posible aplicación de represalias a quien establezca barreras al comercio internacional de servicios en especial, cuando frenen sus exportaciones. Se establece una política a nivel bilateral y multilateral a fin de eliminar las restricciones existentes en servicios y en inversión extranjera.

En el título III "Remedios contra prácticas desleales de comercio", en la Sección 301, la Ley de Comercio y Aranceles de 1984 califica a las barreras al comercio (ya sea cualquier acto, política o práctica) como "irrazonable" aunque no viole o no sea incompatible con el derecho legal en Estados Unidos. Por "injustificable" se entiende

<sup>47</sup> Ibid. pag. 96

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

todo acto, política o práctica que viole o sea incompatible con los derechos legales internacionales de Estados Unidos y por discriminatorios se entenderá todo acto, política o práctica que niegue el trato nacional o la cláusula NMF a los bienes, servicios o a inversiones de Estados Unidos

La Sección 305 define los objetivos a cumplir relativos a los servicios, IED y productos de alta tecnología:

1) comercio de servicios:

"reducir o eliminar barreras u otras distorsiones al comercio internacional de servicios (particularmente al comercio del sector servicios de Estados Unidos en los mercados extranjeros), incluyendo las barreras que niegan el tratamiento nacional y las restricciones sobre el establecimiento y la operación en tales mercados (lo cual comprende transferencia de información y procesamiento de datos dentro y fuera del país);"

" desarrollar reglas internacionalmente acordadas, incluyendo procedimientos para el tratamiento de disputas, reglas u procedimientos consistentes con las políticas comerciales de Estados Unidos y que reduzcan o eliminen tales barreras o distorsiones y ayuden a asegurar un comercio internacional de servicios abierto".

2) inversión extranjera directa:

"reducir o eliminar las barreras artificiales o barreras comerciales distorsionadoras de la inversión extranjera directa, para extender el principio del tratamiento nacional y reducir barreras no razonables al establecimiento";

"desarrollar reglas internacionalmente acordadas, incluyendo procedimientos para tratar disputas; reglas y procedimientos que ayuden al libre flujo de inversión extranjera

directa y a reducir o a eliminar los efectos distorsionadores de ciertas medidas asociadas a la inversión”.

Finalmente, para los productos de alta tecnología se debe obtener y preservar la reducción o eliminación de aranceles y barreras sobre las exportaciones, reforzar el trato nacional y proporcionar salvaguardias para la adquisición y el respeto los derechos de propiedad intelectual.<sup>57</sup>

Las secciones 501 y 508 del título V de la Ley de 1984 condiciona, de cierta manera, la elegibilidad de los países beneficiarios y productos del sistema generalizado de preferencias (SGP) a que los países en desarrollo de manera individual se comprometan a reducir o eliminar los obstáculos al comercio de servicios.

Durante la Reunión Ministerial del GATT en 1982, los Estados Unidos sugirieron incluir los servicios en las negociaciones. Como objetivo de la negociación se planteaba la ampliación del comercio explotando las ventajas comparativas, se recomendaba establecer procedimientos para la solución de controversias y finalmente, los derechos y obligaciones deberían quedar plasmados en un contrato. Fue propuesta la aplicación de los conceptos del GATT y los Códigos de Conducta de la Ronda Tokio a los servicios y la realización de un estudio para el acceso al mercado y el posible establecimiento de la IED.

La propuesta estadounidense fue excluida de la Declaración Ministerial de noviembre de 1982, pues tanto los países desarrollados como los países en desarrollo la objetaron.

---

<sup>57</sup> Luna, Manuel op. cit pag. 97

Los países desarrollados sí se manifestaron a favor de la realización de estudios nacionales sobre servicios, por ello, los ministros de comercio decidieron que los países que estuvieran a favor del análisis de su área de servicios lo realizaran.

Por su parte, los países en desarrollo, se opusieron a cualquier tipo de negociación, pues se encontraban más interesados en la liberalización de los bienes ya que convenía a sus intereses económicos nacionales, pues no contaban con la estructura para desarrollar el sector servicios.

Todos los países desarrollados presentaron al GATT su respectivo estudio nacional, encabezados por Estados Unidos quien en 1984 hizo circular su estudio.<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> ver resumen de la información intercambiada entre los Países Contratantes MDF/7

## 3.2 Inicio de la Ronda Uruguay

### 3.2.1 Declaración Ministerial de Punta del Este.

En la XL Reunión de las Partes Contratantes del GATT de noviembre de 1984 se decidió iniciar los preparativos para lo que después sería la llamada Ronda Uruguay. Los países desarrollados con la excepción de Francia, insistieron en la necesidad de que el GATT se "actualizara" para incluir en su ámbito de competencia aquellos elementos derivados de las transformaciones ocurridas durante los últimos años en la economía mundial, en especial, la terciarización registrada en las economías nacionales y el rápido crecimiento del comercio internacional de servicios.

Por su parte, la mayoría de los países en desarrollo sostuvieron que cualquier negociación en el GATT debería centrarse en el comercio de bienes, puesto que en servicios era necesario conocer la incidencia de ese sector sobre la economía en general y el desarrollo económico. Como resultado, en 1985 se formó un grupo de altos funcionarios con el propósito de iniciar los trabajos del Comité Preparatorio de la nueva ronda de negociaciones del GATT.

Durante estas sesiones de trabajo las posiciones entre los países desarrollados y los países en desarrollo, encabezados por la India, Brasil y Argentina se fueron polarizando. La posición de éstos últimos era que el GATT no debía tener ninguna ingerencia en los servicios.

El 20 de septiembre de 1986, los 92 países miembros del GATT en su Declaración Ministerial, decidieron iniciar las negociaciones comerciales multilaterales sobre bienes y servicios, presionados por la amenaza de Estados Unidos de retirarse de las pláticas si no se incluían éstos últimos.

Dicha Declaración está dividida en dos partes, la primera se refiere al comercio de mercancías y señala que las Partes Contratantes, con el objetivo de reducir el proteccionismo, defender los principios del GATT, promover el crecimiento y desarrollo, conscientes de la relación comercio, moneda, finanzas y desarrollo, deciden iniciar negociaciones comerciales multilaterales sobre el comercio de mercancías, bajo los auspicios del GATT, formando para ello un Grupo de Negociaciones sobre Mercancías (GNM). Los temas de negociación se dividirían en catorce grupos:

- 1) aranceles;
- 2) medidas no arancelarias;
- 3) productos tropicales
- 4) productos obtenidos de la explotación de recursos naturales;
- 5) textiles y vestidos;
- 6) agricultura;
- 7) artículos del acuerdo general;
- 8) salvaguardias;
- 9) acuerdos de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio;
- 10) subvenciones y medidas compensatorias;
- 11) solución de diferencias;
- 12) aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio;
- 13) medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y
- 14) funcionamiento del sistema del GATT.

Los objetivos de las negociaciones incluían un mejor acceso a los mercados mediante la reducción de aranceles, de las restricciones cuantitativas y restricciones no arancelarias.

De la misma forma, los países desarrollados no deberían de esperar que los países en desarrollo aportaran contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, así no tratarían los países desarrollados obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo.

La segunda parte de la Declaración Ministerial de Punta del Este se refiere a los servicios, textualmente dice:

"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 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.



Serán aplicables a estas negociaciones los procedimientos y prácticas del GATT. Se establece un Grupo de Negociaciones sobre Servicios (GNS) para ocuparse de estas cuestiones. Podrán participar en las negociaciones 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 para estas negociaciones, con asistencia técnica de otros organismos si así lo decide el Grupo de Negociaciones sobre Servicios.

El Grupo de Negociaciones sobre Servicios rendirá informe al Comité de Negociaciones Comerciales.<sup>77</sup>

Algunas características propias de la parte referente a los servicios es que son los "Ministros" quienes deciden iniciar las negociaciones, mientras que en la parte referente a las mercancías se hace referencia a las "Partes Contratantes". Esta diferencia indica que las negociaciones de servicios se realizan formalmente fuera del GATT, aunque se celebren en edificio del GATT y aunque la Secretaría de ese organismo actúe como secretaria técnica. El objetivo de ello era evitar, por parte de los países en desarrollo (principalmente Brasil y la India), la posibilidad de represalias cruzadas entre bienes y servicios.

En cuanto a los sectores que se negociarán no hace mención cuáles serán negociados, sin embargo, sí dice que podrán existir disciplinas para sectores específicos.

---

<sup>77</sup> Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay, MIN. DEC, 20 septiembre 1986, pag. 10

Se puede pensar que la negociación del sector servicios no sería inmediata, pues el texto establece que el objetivo es la expansión del comercio de servicios "en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva".

Como fin último de las negociaciones se señala "promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo".

Otra diferencia se encuentra en el párrafo tercero, el cual señala que se aplicarán a las negociaciones los procedimientos y prácticas del GATT, sin llegar especificarlos o definirlos.

### 3.2.2 Problemática de las negociaciones y elementos a considerarse en el Acuerdo Marco sobre servicios.

El Grupo Negociador sobre Servicios (GNS) inició sus trabajos estableciendo un "Programa para la fase inicial de las negociaciones". Las discusiones se realizarían bajo los siguientes elementos:

- 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
- ámbito 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 cualquier obstáculo que perciban los distintos participantes y a las que puedan ser aplicables las condiciones de transparencia y liberalización progresiva.

Así, entre diciembre de 1987 y noviembre de 1988 las discusiones presentaron características académicas debido a la falta de un marco teórico en el que se puedan conceptualizar los principales factores que intervienen en el comercio internacional de servicios, así como también por la falta de experiencia en este terreno, en el que no existe antecedente alguno de negociaciones multilaterales en materia de servicios.

Desde finales de noviembre de 1987, el programa de trabajo no se cumplió, pues las discusiones se centraron en el análisis de los documentos presentados por las

diversas delegaciones. En las páginas siguientes, se analizarán los principales elementos discutidos y la posición de las principales delegaciones.

Un elemento de suma importancia aún no resuelto completamente es el de la definición de "comercio de servicios". Este concepto surgió en las negociaciones y una vez aceptado debió dársele un significado o contenido.

La importancia de definir en las negociaciones lo que es el comercio de servicios radica en el hecho que sería la base para definir qué tipos de transacciones incluiría. Es decir, si la definición sólo incluye las transacciones transfronterizas de servicios quedarían fuera tanto el movimiento transfronterizo del consumidor como el movimiento transfronterizo de los factores de la producción.

Las cuatro formas en que se puede ofrecer un servicio son:

- 1) El movimiento transfronterizo de los servicios, por ejemplo, flujos de datos entre dos países por medio de sus sistemas de telecomunicaciones;
- 2) El movimiento transfronterizo del consumidor; por ejemplo el turista y
- 3) el movimiento transfronterizo de los factores de la producción: la inversión extranjera y
- 4) el personal.

En palabras de un experto en el tema, nos explica la dificultad para llegar a un consenso sobre la definición del "comercio de servicios": "Uno de los principales problemas por los que no se ha llegado a un acuerdo sobre lo que debe contener la definición son los diferentes efectos y compromisos que tendría para cada país si acepta una definición en un sentido amplio que incluyera a las tres formas de prestación a las

que antes se hace referencia, sobre todo en lo que se refiere a la movilidad de los factores de la producción".<sup>8/</sup>

Estados Unidos no dio mucha importancia a la cuestión de definición, sin embargo, su posición al respecto menciona que un acuerdo marco sobre servicios "debe aplicarse al desplazamiento a través de las fronteras de los servicios y al establecimiento de sucursales y filiales en el extranjero con el fin de producir y prestar el servicio de que se trate en el país huésped".<sup>9/</sup>

La Comunidad Europea (CE), no ha manifestado su posición respecto a la definición, pero es evidente que está a favor de que se incluya la presencia comercial.<sup>10/</sup>

En general, los demás países desarrollados (Japón, Países Nórdicos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Suiza) no han hecho ningún esfuerzo por buscar una definición sobre servicios.

También han manifestado los países desarrollados que en las negociaciones sobre bienes nunca fue necesario una definición y las negociaciones se pudieron llevar a cabo. En el caso de los servicios podrían surgir diferentes definiciones y cada una implicar negociaciones diferentes, por ello era conveniente iniciar las negociaciones para ver cuáles eran las alternativas de definiciones. En otras palabras, proponían adaptar la definición a lo ya negociado y no negociar con base en una definición.

---

<sup>8/</sup> Piñera González, Carlos, Las negociaciones de servicios en la Ronda Uruguay, mimeo, 1990

<sup>9/</sup> GATT, MTN.GNS/W/24, 27 octubre de 1987

<sup>10/</sup> MTN.GNS/7

Por otra parte, los países en desarrollo consideraron que el comercio internacional de servicios incluía exclusivamente a los movimientos transfronterizos de servicios, excluyendo los flujos de inversión extranjera.

Brasil y la India al respecto dicen, con base en la Declaración de Punta del Este, que no se debe hablar de la inversión extranjera en servicios, exclusivamente del comercio transfronterizo de servicios.

México ha sido la única delegación que presentó una definición sobre servicios, indicando que debería de incluir a los movimientos intensivos en mano de obra:

"Comercio internacional de servicios es toda aquella actividad de servicios y de mano de obra que cruza las fronteras nacionales para proporcionar una satisfacción a las necesidades del receptor o consumidor diferente a la proporcionada por los bienes materiales (aunque pueden estar incorporadas en éstos) u otorgar un insumo al productor de bienes y/o servicios distintos al de los insumos materiales (aunque aquéllos pueden estar incorporados en éstos). La importación de servicios al productor y de mano de obra agrega valor a los bienes y servicios nacionales de una manera intangible".<sup>114</sup>

La definición propuesta por México incluye tanto el comercio de servicios como tal y el movimiento transfronterizo de mano de obra, como una manera de contrapuntear la propuesta de negociar el derecho de establecimiento.

---

114/ Informes de la Srta del GATT sobre las reuniones de marzo y diciembre de 1987 MTN.GNS/8 y MTN.GNS/12

No ha habido avance en el GNS en materia de definiciones, lo cual será más complicado cuando se traten los diferentes sectores que eventualmente lleguen a ser sujetos de negociación.

Podemos ejemplificar la importancia de definir el comercio de servicios: si en el sector de la construcción las negociaciones se efectuaran incluyendo solamente el movimiento transfronterizo del servicio (planos, flujos transfronterizos de datos acerca de inventarios), éstas serían menos limitadas si incluyeran a la movilidad del capital y a su vez menos limitadas en el caso de que se incluyera también el movimiento transfronterizo de la mano de obra.

Las diferencias entre las propuestas de definición sobre comercio de servicios, en especial entre los países desarrollados y países en desarrollo, es que mientras los primeros tienen una ventaja comparativa en capital, información, conocimientos y organización, los segundos la tienen en mano de obra, y no necesariamente en mano de obra poco calificada, de ahí el interés de incluir los diferentes elementos en la definición.

Este punto de discusión no ha sido resuelto hasta el momento y muy difícilmente se llegará a lograr un consenso en la definición de comercio de servicios. Dicha definición puede ser sustituida por la cobertura del acuerdo marco.

Entre los países desarrollados que han participado activamente en las negociaciones encontramos a los Estados Unidos quien comenta que se debe llegar al establecimiento un acuerdo marco general para después celebrar negociaciones sobre

sectores específicos. El objetivo de dichas negociaciones es lograr la liberalización progresiva de los servicios en el mayor número de países posibles.<sup>12/</sup>

Los principales elementos que incluye Estados Unidos son los siguientes:

**Transparencia.-** se entiende que los países deben publicar las reglamentaciones relativas a servicios, con la posibilidad para las partes interesadas de hacer sus observaciones antes de la instrumentación de nuevas medidas. El poder legislativo y los tribunales estarán exentos de esta obligación.

**No discriminación.-** las ventajas del acuerdo marco no se harán extensivas ni a los no firmantes ni a los países que pidieran un número excesivo de excepciones a las obligaciones del acuerdo marco.

**Trato nacional.-** no gozarán de trato nacional los servicios importados y los proveedores extranjeros que se refieran a la seguridad nacional o a responsabilidades de carácter financiero.

**Monopolios.-** la existencia de monopolios no debe discriminar contra proveedores extranjeros.

**Subvenciones.-** deben establecerse normas que rijan la utilización de subvenciones internas a las exportación y la creación de un mecanismo para adoptar medidas compensatorias equivalentes al daño causado por las subvenciones.

---

<sup>12/</sup> ver documentos GATT, MTN.GNS/W/24 Y MTN.GNS/W/37



La Comunidad Europea presentó un documento<sup>13/</sup> en el que el objetivo de las negociaciones es la expansión de comercio. Propone la notificación de los obstáculos al comercio de servicios percibidos por los exportadores y la notificación voluntaria de las reglamentaciones consideradas como "negociables" (reglamentaciones inapropiadas) y no negociables (reglamentaciones apropiadas), las cuales se examinarían con base a su grado de compatibilidad con los conceptos de no discriminación, trato nacional a proveedores de servicios e impacto mínimo al comercio. Para ello, se establecería un Comité Permanente de Reglamentaciones, a través de cuyos trabajos se realizarían las negociaciones. Las reglamentaciones que el Comité determinara "negociables" serían objeto de negociación para su modificación o eliminación.

La no discriminación y el trato nacional son, según la la CE, el resultado de las negociaciones y no su punto de partida. Con base en la aplicación de estos conceptos y del principio de NMF, -el que no se define con precisión en dicha propuesta-, la CE plantea un mecanismo basado en el intercambio de "paquetes periódicos" de acceso a los mercados, tal acceso debiera ser "comparable" en todos los países y para cada sector. Este mecanismo da lugar al nuevo principio de "niveles similares de oportunidades en el mercado" con el cual, mediante su aplicación sectorial, la Comunidad busca proteger su propio proceso de liberalización regional en el campo de los servicios.

Japón propone que en los diferentes principios sobre el comercio de servicios rija la cláusula del "abuelo", es decir, que la legislación interna mandatoria tenga preeminencia sobre cualquier acuerdo internacional, cuando la primera haya sido establecida con anterioridad al segundo. Por lo que respecta los sectores específicos, dice que deben negociarse sólo en los casos en que no puedan aplicarse o utilizarse los

---

13/ GATT, MTN.GNS/W/29

principios generales del acuerdo marco, teniendo prioridad estas disposiciones sectoriales sobre las del acuerdo marco.<sup>14/</sup>

Canadá, por su parte, señala que el acuerdo marco tendría que incluir cuatro elementos principales: 1) un conjunto de principios, tales como trato nacional y comportamiento de monopolios; 2) un conjunto de normas como transparencia y no discriminación; 3) disposiciones y procedimientos institucionales relativas a vigilancia sobre el cumplimiento del acuerdo, la solución de diferencias y la ulterior liberalización del comercio y 4) un intercambio de compromisos de acceso al mercado y medidas para liberalización. El alcance práctico del acuerdo quedaría determinado por el intercambio de compromisos específicos de acceso a los mercados y medidas de liberalización del comercio, sin necesidad de acuerdos sectoriales.<sup>15/</sup>

En el documento GATT, MTN.GNS/W/30 Suiza condiciona la cláusula de NMF, llamándola "cláusula optativa de nación más favorecida". Consiste en fomentar acuerdos bilaterales para luego extenderlos, por medio de negociaciones, a terceras partes que así lo solicitaran y que ofrecieran a cambio una contrapartida equivalente a la aportada por los países partes del acuerdo inicial.

- Los Países Nórdicos<sup>16/</sup> propusieron el establecimiento de un acuerdo marco con reglas y principios generales de aplicación "global", en tanto que los principios y reglas de los acuerdos sectoriales derivados del acuerdo se aplicarían estrictamente.

Pasemos ahora a explicar la posición de los países en desarrollo. Entre estos países no existe una posición común, pues no tienen una postura unificada y a veces ha

14/ GATT, MTN.GNS/W/18 y GATT, MTN.GNS/W/40

15/ GATT, MTN.GNS/W/39

16/ GATT, MTN.GNS/W/32

llegado a ser opuesta entre ellos. Sin embargo, si hay un concepto en que, aparentemente, hay una coincidencia total no sólo entre ellos, sino también respecto a los países desarrollados: que el concepto de desarrollo económico debe ser, la parte integral de cualquier conjunto de reglas que se pudieran establecer. Es decir, no debe ser un anexo o derogaciones de reglas generales.

Brasil, como país en desarrollo, está a favor de que el objetivo de las negociaciones es el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo, no como los países desarrollo defienden la liberalización del comercio de servicios. Esta delegación es quien da a conocer el nuevo enfoque sobre el concepto de desarrollo en el acuerdo marco. Al referirse a la cuestión del trato diferencial y más favorable a los países en desarrollo, esta delegación argumentó que "en el contexto del comercio de bienes esta noción fue concebida como una reflexión tardía al Acuerdo General del GATT, como un derecho a derogar de las reglas generales sobre bases ad-dog, a condición de que los países en desarrollo cumplieran con ciertos requisitos".

Para el caso de un acuerdo sobre servicios, el desarrollo debe ser no la base de derogación de eventuales reglas generales, sino una parte integral de cualquier conjunto de reglas que se pudieran establecer. Posición que ha sido adoptada por la mayoría de las delegaciones tanto de países en desarrollo, como desarrollados que intervienen en GNS. Aunque, debe señalarse que éstos últimos han encontrado en el mencionado argumento un justificante para negar a las naciones en desarrollo cualquier tipo de trato preferencial, lo que, desde su punto de vista, más que promover la efectiva participación del conjunto de los países en desarrollo en el comercio internacional de servicios, propiciaría una situación similar a la que se ha dado en el ámbito del GATT, en donde sólo unos cuantos países se han favorecido de tales preferencias.

Brasil cuestiona la posibilidad de que los países en desarrollo tengan algo que ganar de las negociaciones multilaterales sobre servicios bajo la situación de que los países desarrollados tienen grandes ventajas comparativas, no sólo en aspectos económicos sino también en cuanto a la calidad, las marcas, la reputación del proveedor, el acceso a redes de distribución y a la asistencia técnica.

Rechaza que se negocien los flujos de inversión extranjera en servicios. Para esta delegación el permitir el "derecho de establecimiento" está "en contradicción con el derecho de los Estados de reglamentar el ingreso de la IED a sus economías, así como de dictar las condiciones de establecimiento de empresas extranjeras".

En lo que se refiere a la legislación sobre servicios hace hincapié en la asimetría entre los países en desarrollo y los desarrollados, los cuales deben unilateralmente o en grupo dismantlar sus propias reglamentaciones. Sobre los "nuevos servicios" o servicios "mejorados" dice que los países en desarrollo deben gozar de su derecho soberano de reglamentar tales sectores y no puede estar sujeto a escrutinio internacional. Por otra parte, propone definir la "transparencia, notificación y solución de controversias" para el eventual acuerdo marco. Respecto al trato nacional señala que en el caso de las mercancías sólo se otorga una vez que éstas han entrado al mercado y en el caso de los servicios el otorgar el trato nacional a empresas extranjeras iría mucho más allá del ámbito comercial y de lo acordado en Punta del Este.<sup>17/</sup>

---

17/ GATT, MTN.GNS/W/20 y GATT, MTN.GNS/W/48

La delegación de la India<sup>18/</sup> ha insistido que el fin de las negociaciones es promover el crecimiento económico y el desarrollo de los países en desarrollo a través de la expansión del comercio.

Respecto a las reglamentaciones nacionales argumenta que en la Declaración Ministerial de Punta del Este no existe ningún mandato donde se señale que es posible escrutinar todas las reglamentaciones nacionales y sujetarlas a una determinación multilateral para calificarlas de apropiadas o no apropiadas. Estas reglamentaciones en los países en desarrollo tienen por objetivo regir las actividades de servicios dentro de sus territorios y no van encaminadas a ser un obstáculo en la medida que no afecten el comercio internacional de servicios, por este motivo, los objetivos de política nacional deben ser respetados. Al igual que Brasil, manifiesta estar de acuerdo en que ni el derecho de establecimiento ni los flujos de IED deben ser negociables. Los aspectos que debe incluir el comercio de servicios es el acceso de la mano de obra calificada y no calificada en países desarrollados.

Argentina, presentó un documento en el cual se explican los elementos de un posible acuerdo marco sobre servicios<sup>19/</sup>. Sobre el concepto de desarrollo dice que debe de comprender tanto el crecimiento económico como una mayor participación e integración en el comercio de servicios para los países en desarrollo, por ello, el acuerdo marco deberá contener disposiciones que permitan a estos países regular ciertas actividades relacionadas con su desarrollo económico. El acuerdo marco deberá contener disposiciones o procedimientos para que los países ajusten gradualmente sus políticas en materia de servicios, pero sin afectar a las leyes y reglamentos que se considere que cumplen con los objetivos de política nacional, lo cual sería aplicable

---

18/ GATT, MTN.GNS/W/4

19/ GATT, MTN.GNS/W/33

para los países en desarrollo. Los países en desarrollo también deben tener el poder de regular el flujo de divisas generadas por el comercio de servicios y el acuerdo marco no debe entorpecer la promoción de coinversiones en servicios entre países desarrollados y países en desarrollo.

La propuesta de la delegación de Argentina también hace referencia a la necesidad de establecer compromisos en transferencia de tecnología, asegurando un acceso apropiado a la tecnología por medio del comercio en servicios. Igualmente deben discutirse si es necesario el establecimiento de reglas para la conducta de las ET en relación con el impacto de sus actividades en el mercado de países en desarrollo. Hace referencia al trato nacional, sólo que llamando "trato uniforme", es decir, la igualdad de oportunidades para los proveedores extranjeros para tener acceso al mercado de un país sin igualar a éstos con los proveedores nacionales.

En cuanto a la opinión de Perú, dice que el acuerdo marco debe reconocer en todas sus disposiciones la asimetría existente entre los países desarrollados y en desarrollo en el comercio de servicios; por ello, la liberalización progresiva no debe entenderse como un desmantelamiento de las reglamentaciones nacionales sino como un instrumento para el desarrollo.

Para Perú, los países en desarrollo deberán tener un trato preferente para poder competir con igualdad en la exportación de servicios en sectores donde tienen desventajas. El acuerdo marco deberán tener disposiciones y excepciones temporales que garanticen la protección a las "industrias infantiles de servicios" de los países en desarrollo. Dentro de esto se encontrarían las disposiciones necesarias para su desarrollo y seguridad nacional. Por lo que corresponde al trato nacional "equitativo" debe tener en cuenta la desproporción que existe entre los grados de desarrollo. La

cláusula NMF debería de ser opcional y no automática, aplicándose sólo a aquellas partes que ofrezcan una contrapartida en los acuerdos sectoriales, siendo calificada cualitativamente y con base en los diferentes niveles de desarrollo de los países.

El principio de reciprocidad relativa debe consagrarse ante el hecho que no puede haber tratamientos iguales entre desiguales. Esta posición implica que los países en desarrollo deben contar con flexibilidad en cuanto al tiempo y actividades para realizar la liberalización progresiva y otorgar el trato nacional. Los países desarrollados deberán, por su parte, otorgar el acceso a sus mercados, sin esperar de los países en desarrollo concesiones de una magnitud similar.

Se deberán negociar los servicios intensivos en mano de obra, pero no el derecho de establecimiento. En lo referente a las reglamentaciones es señalado que no deben considerarse como obstáculos al comercio nuevas leyes y reglamentos que regulen los nuevos servicios. Las negociaciones deberán acelerar la transferencia de tecnología en el sector de los servicios hacia los países en desarrollo.

Respecto a las negociaciones sectoriales, deberían otorgar prioridad, por parte de los países desarrollados, a la liberalización de sus mercados para las exportaciones de los países en desarrollo. Los acuerdos sectoriales deberían ser independientes entre sí, así como reconocer que uno de los principales objetivos de política nacional de las leyes y reglamentos de los países en desarrollo es precisamente su desarrollo económico. La existencia de reglamentaciones sobre la inversión extranjera no deben considerarse como obstáculos al comercio de servicios.

El principio de trato nacional debería de comprender a los servicios y a la mano de obra; la transparencia se entendería como la publicación de todas las leyes y

reglamentos relacionados con el comercio de servicios, no debiendo de incluirse ningún concepto de "consulta previa".

Los países en desarrollo deberán gozar incondicionalmente del trato de la nación más favorecida.



### 3.2.3 La Reunión de Montreal

En la Declaración de Montreal<sup>21/</sup> se define el comercio internacional de servicios el cual, incluye al movimiento transfronterizo de servicios, al movimiento transfronterizo de los consumidores y al movimiento transfronterizo de los factores de la producción, cuando tal movimiento sea indispensable para proporcionar el servicio.

En la Declaración también es mencionada la necesidad de llevar a cabo un examen más a fondo sobre la definición del comercio de servicios con base en los siguientes elementos:

- a) Movimiento transfronterizo de los servicios y los pagos
- b) Especificidad de objetivo y
- c) Delimitación de las transacciones

En lo que hace a la cobertura del marco multilateral, la Declaración de Montreal, señala que no deben excluirse todos los sectores del comercio de servicios, en especial los sectores de interés para los países en desarrollo, sin embargo, indica más adelante que "podrán excluirse algunos sectores, en su totalidad o en parte, en atención a determinadas consideraciones predominantes; y el marco deberá prever la cobertura más amplia posible de los sectores de interés para los participantes"<sup>22/</sup>. Un elemento no claro en este párrafo es qué debe entenderse por "consideraciones predominantes" ni quién las haría.

De acuerdo con los puntos antes mencionados, las negociaciones incluirían al movimiento temporal o definitivo de los factores de la producción (capital y trabajo).

---

21/ MTN.TNC/11

22/ *Ibid.*, pag. 39

Sin embargo, los elementos señalados posteriormente limitan la aceptación del movimiento transfronterizo de los factores a un movimiento que, en todo caso, deberá ser temporal.

En cuanto a elementos, principios y normas que pasen a formar parte del marco multilateral para el comercio de servicios, en el texto de Montreal, se consideraron pertinentes la transparencia, la liberalización progresiva, el trato nacional, la nación más favorecida, no discriminación, el acceso a los mercados, la participación creciente de los países en desarrollo en el comercio internacional de servicios y la situación en materia reglamentaria. Estos conceptos deben examinarse, en cuanto a su aplicación, es decir, "desde el punto de vista de su aplicabilidad y de las consecuencias de su aplicación para los distintos sectores y tipos de transacciones que habrá de abarcar el marco multilateral".<sup>23/</sup>

Sobre el principio de reciprocidad no se llegó a ningún acuerdo posible sobre su significado debido a las diferencias existentes entre países en desarrollo y países desarrollados respecto a su aplicación, por lo que no se encuentra en el texto de Montreal. Hay que señalar que no todas las delegaciones están de acuerdo en la inclusión de todos esos conceptos, principios y reglas en el acuerdo marco. Pasaremos ahora a explicar cada uno de estos elementos.

Sobre el concepto de transparencia, el texto se refiere a que se deberá facilitar la información relativa a legislaciones y reglamentaciones referentes al comercio de servicios, contenido similar al del artículo X del GATT.

---

23/ *Ibid.*, pag. 39

En la liberalización progresiva se dice que deben establecerse normas, modalidades y procedimientos del acuerdo marco que permitan la liberalización progresiva del comercio de servicios, respetando los objetivos de las políticas nacionales. Con este texto, se reiteran los objetivos de la Declaración de Punta del Este. Se incluyó una salvaguardia en el sentido de que "podrían ser procesos específicos para la liberalización de sectores determinados".

Dentro de este mismo principio, se señala que el objetivo de las normas, modalidades y procedimientos es lograr un nivel de liberalización progresivamente más elevado teniendo en cuenta el grado de desarrollo de los distintos signatarios: "Estas normas, modalidades y procedimientos para la liberalización progresiva deberán permitir la flexibilidad apropiada para que los distintos países en desarrollo abran menos sectores y liberalicen menos tipos de transacciones o para que aumenten progresivamente el acceso a sus mercados teniendo en cuenta su situación en materia de desarrollo". Este párrafo, expresa entonces, que los países en desarrollo otorgarán menos concesiones que los países desarrollados.

Otro elemento de gran importancia en este párrafo es el que se refiere a que para lograr un nivel de liberalización progresivamente más elevado, "deberán reducirse los efectos desfavorables de todas las leyes, reglamentos y directrices administrativas, como parte del proceso de facilitar un acceso efectivo a los mercados, con inclusión del trato nacional". En decir, el trato nacional aparece como parte del proceso de acceso a los mercados y no como fin en sí mismo, pues en muchos casos el otorgamiento del trato nacional no asegura el acceso efectivo al mercado. Debe este punto de vista, el trato nacional es un objetivo a alcanzar en el largo plazo.

Esta interpretación es apoyada por varios países en desarrollo y desarrollados. No obstante, la mayoría de éstos últimos insisten en que el trato nacional deberá otorgarse una vez que se haya concedido el acceso al mercado. Ello implicaría, por ejemplo, que si un país otorga la concesión de ingresar a su mercado a compañías extranjeras de seguros dentro del marco del acuerdo multilateral, automáticamente les debe conceder también el trato nacional, aún cuando el grado de apertura que recibe en contrapartida por favorecerse a su vez del trato nacional de sus contrapartes no sea equivalente al que él otorga. De ahí la importancia a la mención de reducir los efectos desfavorables de todas las leyes, reglamentos y directrices administrativas, que en muchos países operan como obstáculos al comercio internacional de servicios, inclusive cuando se ha otorgado ya el trato nacional. Detrás de este planteamiento se encuentra el principio de reciprocidad relativa, al que la CE disfraza con sus nuevos conceptos de "acceso comparable al mercado", y de "niveles similares de oportunidades en el mercado", cuya aplicación propone se haga a nivel sectorial.

Por **trato nacional**, se entiende que se otorgará "de conformidad con otras disposiciones del acuerdo", es decir, que si la decisión final es no aceptar la movilidad transfronteriza de los factores de la producción o sólo aceptar su movilidad temporal, entonces no habrá posibilidad de trato nacional al exportador del servicio, aunque sí al servicio. En otra situación, si el trato nacional es un objetivo de largo plazo, una definición de éste podría aplicarse tanto a las exportaciones como al exportador, pero no de manera inmediata, sino en un plazo indeterminado.

En lo que hace al concepto de **nación más favorecida/ no discriminación** se señala que el marco multilateral deberá contener este principio sin llegar a un acuerdo sobre como otorgarlo: sí otorgar el trato NMF opcionalmente, el NMF condicionado a la firma del acuerdo o el NMF incondicional.

El acceso a los mercados quedará determinado por la definición de comercio de servicios, las demás disposiciones del marco multilateral y de acuerdo a los modos de prestación que se prefiera.

El siguiente principio que contiene el documento de Montreal es el de participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial, el cual por la forma en que se encuentra redactado, da la idea de que el concepto de desarrollo debe ser una regla general del acuerdo y no una serie de excepciones y derogaciones, como en el caso de la parte IV del GATT.

La creciente participación de los países en desarrollo deberá observarse en el acuerdo marco, en particular, "el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad", por ejemplo facilitar el acceso efectivo a los mercados de los países desarrollados, y un mejor acceso a los canales de distribución y redes de información a los países en desarrollo. La importancia de hacer referencias específicas a los canales de distribución y redes de información se debe a que se han identificado como uno de los obstáculos para que los países en desarrollo incrementen sus exportaciones no sólo de servicios sino también de bienes.

Asimismo, el Acuerdo Marco debe incluir los sectores de interés para estos países. Este es otro elemento del concepto de reciprocidad relativa en favor de los países en desarrollo, puesto que ello asegura que recibirán más concesiones de las que otorguen en el curso de éstas y futuras negociaciones. También se incluye que se deberán permitir las liberalizaciones autónomas para permitir el acceso a mercados en favor de los países en desarrollo.

El último párrafo de este principio está dedicado a favorecer a los países menos adelantados entre los países en desarrollo, pues su situación económica y sus necesidades comerciales, financieras y de desarrollo hacen difícil aceptar nuevos compromisos, por lo que no deberán, prácticamente otorgar ninguna concesión.

Salvaguardias y excepciones, el texto de Montreal únicamente reconoce que es necesario contar con disposiciones sobre la materia, por ejemplo, por motivos de balanza de pagos y excepciones por razones de seguridad y política cultural.

En lo relativo a la situación en materia de reglamentación, el documento de Montreal reconoce el derecho de los países, en especial de los países en desarrollo, a establecer, "de conformidad con los compromisos contraídos en virtud del marco", nuevas reglamentaciones. Pero también acepta que existen asimetrías con respecto al grado de desarrollo de las reglamentaciones en materia de servicios de los diferentes países.

El párrafo ocho de la Declaración de Montreal señala que en el curso de las negociaciones se considerarán otros elementos que las delegaciones deseen introducir como por ejemplo: es el acceso a la tecnología moderna, disposiciones que promuevan la competencia y prácticas comerciales restrictivas, procesos de integración económica, acuerdos preferenciales entre países en desarrollo, solución de controversias, etc.

El párrafo 9 abre la posibilidad de la "no aplicabilidad" del acuerdo marco a aquellos países cuyo nivel inicial de compromisos no sea el "adecuado". Este concepto surgió del artículo XXXV del GATT.

El párrafo diez, se refiere a los trabajos futuros. La Secretaría del GATT presentó extraoficialmente en febrero de 1989 y oficialmente en abril de ese año, una lista de referencia de sectores de servicios. Esta lista es un resumen de la Clasificación del Producto Central (CPC) que está elaborando la ONU, contando con más de 600 actividades de servicios.

### Después de Montreal

A partir de la Reunión de Medio Camino, el número de documentos presentados al GNS por los diferentes países con propuestas sobre distintos temas aumentó, entre éstos destacan las propuestas de Acuerdo Marco, los conceptos que debería de incluir, definiciones de comercio de servicios, y en especial, las pruebas de aplicabilidad de conceptos, y principios y reglas a seis sectores de servicios específicos:

construcción y telecomunicaciones;

turismo y transportes y

servicios financieros y servicios profesionales.

México fue una la única delegación que presentó documentos de aplicación de conceptos presentó: uno sobre construcción<sup>24/</sup>, otro sobre turismo,<sup>25/</sup> y servicios financieros.<sup>26/</sup>

---

24/ MTN.GNS./W/57, 5 junio 1989.

25/ MTN.GNS./W/62, 13 julio 1989.

26/ MTN.GNS./W/71, 15 septiembre 1989.

### 3.2.4 Propuestas para un Acuerdo Marco Multilateral sobre Servicios

Durante los últimos tres meses de 1989 y después de concluidas las discusiones respecto a las pruebas de aplicabilidad de conceptos a diversos subsectores de servicios, de conformidad con el punto 11 de la Declaración de Montreal de "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"<sup>27/</sup> algunos países participantes en el GNS presentaron propuestas sobre los elementos que, a su juicio, habrán de conformar un Acuerdo Marco multilateral sobre el comercio de servicios.

En la presente parte, se sintetizan los principales aspectos incluidos de las propuestas de las delegaciones más importantes en el GNS.

En diciembre de 1989 se dio el primer intento de lograr en el GNS textos acordados sobre los diferentes conceptos sujetos a discusión. De ahí, surgió el documento "Elementos para un proyecto que permita la celebración de negociación encaminadas a ultimar todas las partes del marco multilateral".<sup>28/</sup>

Este proyecto contenía elementos para un proyecto que permitiera la celebración de negociaciones sobre servicios. Dicho documento estaba dividido en cuatro partes. La primera se refería al alcance y definición. La Segunda se centraba en los conceptos, principios y normas que deberían incorporarse a un futuro Acuerdo Marco sobre servicios (elementos tales como transparencia, liberalización progresiva, acceso a los mercados, trato nacional, nación más favorecida, salvaguardias, etc.).

---

27/ MTN.TNC/11

28/ MTN.GNS/28, 18 de diciembre de 1989



La tercera parte titulada "Ambito de aplicación de un futuro marco sobre el comercio de servicios" contenfa el ámbito, las modalidades de liberalización progresiva y anotaciones sectoriales.

La última sección se refería a aspectos institucionales como la solución de controversias, vigilancia de los compromisos, mecanismos institucionales, aceptación, entrada en vigor, denuncias, no aplicación y relación con otros acuerdos y disciplinas internacionales.

#### Estados Unidos

Estados Unidos fue el segundo país, después de Suiza, en presentar un documento<sup>29/</sup> en lenguaje legal en el cual incluye los principales conceptos a través de los que, según su opinión, debería de regirse el comercio de servicios.

En el artículo 1, propone que el objetivo del Acuerdo Marco sea el incremento del comercio internacional mediante la liberalización inmediata y progresiva del comercio de servicios con el fin promover el crecimiento económico de todos los participantes y el progreso de los países en desarrollo. Sin embargo, omite cualquier mención sobre disposiciones que puedan promover la participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios.

Sobre el alcance y aplicación, señala que abarca los servicios comprendidos en el acuerdo, es decir, cualquier servicio incluido en el catálogo de actividades de

---

<sup>29/</sup> Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay, Comunicación de los Estados Unidos Acuerdo sobre el comercio de servicios, MTN.GNS/W/75, octubre 17 de 1989

servicios en el anexo I. (Dicho anexo sería preparado por la Secretaría con la aprobación de las Partes).

Para este país, el acceso a los mercados se encuentra ligado al otorgamiento del trato nacional. Así, el acceso permitirá a las personas de cualquier otra Parte que se establezcan o amplíen para la prestación de un servicio, otorgándoles un trato menos favorable que el otorgado en circunstancias similares a sus nacionales. Es decir, el acceso representa la no prohibición o no restricción a la prestación de servicios por parte de extranjeros, que podrían ubicarse parcial o totalmente en un territorio.

En su artículo 6, sobre "Entrada temporal de los abastecedores de servicios", hace referencia a que cada Parte, aplique sus leyes relativas a la entrada y la permanencia de extranjeros en su territorio, facilitará la entrada de temporal de personal, incluyendo solamente el personal directivo esencial para la prestación de un servicio. Esta disposición incluye el rechazo de cualquier imposición de obligaciones sobre la entrada de extranjeros sobre inmigración.

La concesión de licencia y certificados se referirá a la capacidad de los prestadores de servicio, con lo que automáticamente se restringe la posibilidad de acceso a los mercados de mano de obra semicalificada y no calificada (artículo 7).

En lo que hace al trato nacional, una vez que el abastecedor de servicios haya obtenido el acceso al mercado, deberá otorgársele un trato no menos favorable que el que se concede en circunstancias similares a los nacionales de esa parte, incluyendo a los monopolios (art. 10).

Sólo acepta un "trato distinto" por razones de prudencia, confianza, salud y seguridad. "Señala que la concesión de privilegios de exclusividad o monopolio deberán negociarse por concesión de ajustes compensatorios mutuamente aceptables".

En el artículo 11, relativo a la "situación reglamentaria", señala que es permitido a cada Parte, regular la prestación de los servicios y es posible la introducción de nuevas medidas cuando sean compatibles con el acuerdo.

Están de acuerdo con las consultas y notificaciones previas para la creación y aplicación de nuevos reglamentos.

Los Estados Unidos, entienden por transparencia la "publicación de todas las decisiones judiciales o administrativas, todos los acuerdos internacionales en los que sea parte y todas las medidas (además de las decisiones administrativas), que se refieran o afecten a la prestación de un servicio comprendido en el acuerdo".<sup>30/</sup>

Se aceptan salvaguardias a corto plazo por motivos de balanza de pagos, con excepción de controles o restricciones cambiarias y sujetas a la aplicación de políticas económicas apropiadas. La ampliación de tales salvaguardias estaría sujeta a las disposiciones del FMI (artículos 14 y 15).

Respecto a la cobertura del acuerdo, Estados Unidos propone el establecimiento de las siguientes listas:

- a) lista de servicios a ser cubiertos por el Acuerdo;
- b) lista de servicios a excluir por cada país; y

---

<sup>30/</sup> Comunicación de los Estados Unidos, Acuerdo sobre el comercio de servicios, op.cit., pag. 8

c) lista de reservas al acceso al mercado, al trato nacional y a la ayuda gubernamental. Estas exclusiones no deberán ser discriminatorias.

En lo que se refiere a la no discriminación/cláusula NMF, se condiciona este tratamiento entre proveedores extranjeros con base en los niveles de concesiones que otorgue cada Parte.

### Documento latinoamericano

En la reunión de febrero de 1990 del GNS México y otros diez países de América Latina y el Caribe (Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Honduras, Jamaica, Nicaragua, México, Perú, Trinidad y Tobago y Uruguay) presentaron conjuntamente una propuesta oficial.<sup>31/</sup>

"El documento en cuestión fue resultado de una reunión de consulta y coordinación del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), celebrada en Ginebra los días 21 y 22 de febrero de 1990.

La propuesta fue muy bien recibida por el grupo, tanto de países en desarrollo como desarrollados y es la primera vez en la historia de las negociaciones en que un número tan importante de países ha presentado una propuesta común de carácter sustantivo, con la obvia excepción de la Comunidad Europea".<sup>32/</sup>

El documento está dividido en siete capítulos. El primero de ellos se refiere a los principios y compromisos. El artículo 1 dice que el Acuerdo Marco abarcará todos

31/ Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ronda Uruguay, Estructura de un Marco Multilateral para el comercio de servicios, MTN. GNS/W/95, 26 febrero 1990

32/ México en las, op.cit. pag. 142

los servicios comerciados. Los principios básicos serían la transparencia, el trato incondicional de nación más favorecida, la liberalización progresiva y la participación creciente de los países en desarrollo, tomando en cuenta la situación y necesidades de desarrollo de los países en desarrollo, mediante la aplicación de ciertos principios y normas complementarios en su favor.

Con el principio de reciprocidad relativa no se debe esperar que los "países en desarrollo hagan contribuciones que sean incompatibles con sus necesidades individuales de desarrollo, comerciales y financieras". Ello se refiere a que estos países esperarían recibir mejores concesiones de las que otorguen, en función de su respectivo nivel de desarrollo.

El documento también señala que es necesario dar prioridad a la liberalización de los sectores y modos de prestación de interés para los países en desarrollo.

Se pide reconocer como contribuciones a las negociaciones las medidas de liberalización autónoma llevadas a cabo por los países en desarrollo, es decir, considerar a éstas como créditos a las negociaciones.

Los países en desarrollo deberán gozar de derechos especiales para conceder incentivos y tomar otras medidas que coadyuven al fortalecimiento de su capacidad nacional de prestación de servicios, así como su eficiencia y competitividad en este sector.

Estos países deberán tener la posibilidad de sujetar el otorgamiento de acceso a sus mercados a obligaciones por parte de los proveedores extranjeros de tomar medidas encaminadas a promover la capacidad de oferta de sus industrias de servicios.

Deberá existir la posibilidad de establecimiento de arreglos comerciales preferenciales entre países en desarrollo.

Para los casos que así se requiera y en especial en el caso de los países menos desarrollados se considerarán los recursos financieros necesarios para asistencia técnica y el desarrollo de la infraestructura de sectores de servicios.

Se reserva la propuesta latinoamericana el derecho de reglamentar la prestación de servicios en sus territorios con el fin de cumplir con sus objetivos de política nacional, es decir, incluye el derecho de introducir nuevas reglamentaciones.

El Capítulo II es dedicado a la definición y cobertura del acuerdo. Como se mencionó anteriormente el marco cubrirá todos los servicios existentes y futuros, comerciados o que puedan comerciarse a nivel internacional (art. 3). Estos países definen el comercio de servicios como aquel que abarca las siguientes transacciones:

- a) movimiento transfronterizo de servicios;
- b) movimiento transfronterizo de consumidores;
- c) movimiento transfronterizo de los factores de la producción, en el entendido de que este movimiento sería temporal.

Las normas generales y disciplinas son objeto de análisis en el capítulo III, del artículo 4º al 11º.

El acuerdo incluye el principio de NMF aplicado inmediata e incondicionalmente a todas las Partes (art. 5º).

El texto del documento incluye en el artículo 5 la posibilidad de firmar acuerdos sobre libre comercio para todos los servicios siempre y cuando tales acuerdos no sean un obstáculo al comercio de servicios ni aumenten los existentes.

Transparencia: a través de la cual los países Parte del acuerdo se comprometerían a publicar y establecer centros nacionales de información para facilitar el acceso a todas las leyes, reglamentos y directrices administrativas pertinentes sobre servicios, incluyendo los acuerdos internacionales relativos al comercio en este sector.

La reglamentación de la competencia está orientada a evitar y contrarrestar las prácticas desleales de comercio, distorsiones del mismo y el comportamiento anti-competitivo en el que pueden incurrir los proveedores de servicios de cualquier origen.

Las excepciones generales (art. 7), se aplicarían para proteger la moral pública, la seguridad nacional, los valores culturales y sociales, el medio ambiente -entre otros- sin que éstas afecten las obligaciones establecidas en el marco y en el entendido de que deberían ser notificadas y sujetas a vigilancia internacional.

El artículo 9, referente a la Cooperación Técnica, señala que los países desarrollados deberán brindar asistencia técnica a los países en desarrollo, a partir, de por ejemplo, del establecimiento en los países desarrollados de centros de contacto para proporcionarles información que requieran sobre el comercio, estadísticas y tecnología de servicios, así como trámites relativos al registro y el reconocimiento de calificaciones profesionales, -entre otras.

Subsidios a las exportaciones: los países desarrollados, a partir de la entrada en vigor del marco, no otorgarán ningún nuevo subsidio y otra forma de asistencia para las exportaciones de servicios o para los proveedores del mismo dentro de un plazo determinado, mientras que los países en desarrollo podrán subsidiar sus exportaciones de forma tal que sea compatible con sus necesidades de desarrollo y con los objetivos del Acuerdo Marco .

Finalmente, el artículo 11 señala que se debe avanzar en el desarrollo de una base estadística común sobre el comercio de servicios, así como en el establecimiento de una nomenclatura integral.

Sobre las listas de concesiones, en el capítulo IV, titulado "Modalidades de las negociaciones y los compromisos de acceso a los mercados", todas las Partes se comprometerán a iniciar negociaciones relacionadas con compromisos específicos de acceso a los mercados, tendientes a reducir los efectos adversos de las leyes, reglamentaciones y procedimientos administrativos, pero respetando sus objetivos esenciales de política. Los compromisos quedarán inscritos en listas individuales de concesiones por país que figurarían como anexo al acuerdo y que podrían estar relacionados con:

- a) la cobertura sectorial;
- b) los diferentes modos de prestación (comercio efectuado a través de, por ejemplo, el flujo transfronterizo de la información o del flujo transfronterizo de los factores de la producción;
- c) la consolidación de los niveles de acceso al mercado y
- d) la aplicación de ciertas reglas y disciplinas del acuerdo.



El trato nacional significaría que "las exportaciones y/o los exportadores de servicios de una Parte recibirán en el mercado de cualquier otra Parte con respecto a todas las leyes, reglamentos y prácticas administrativas un trato equivalente al dispensado a los servicios nacionales similares o proveedores de éstos en el mismo mercado"<sup>33/</sup> y sería aplicado sujeto a las condiciones de acceso a los mercados convenidos por las Partes. En este sentido, los países en desarrollo podrían condicionar el acceso a los mercados a compromisos por parte de los exportadores extranjeros, los que podrían incluir medidas relativas a los requerimientos de inversión, de financiamiento en el país y de balanza comercial, así como el adiestramiento, la transferencia de tecnología, el mejoramiento del acceso a los canales de distribución y redes información en los países desarrollados, entre otras. En cuanto a compras gubernamentales y los subsidios, éstos podrían estar exentos del trato nacional para el caso de los países en desarrollo, pero éstos últimos deberían consolidar en el nivel actual los niveles de protección concedidos mediante dichos instrumentos.

El artículo 14 se refiere a las salvaguardias, entendiéndolas como la suspensión total o parcial de un compromiso de acceso a los mercados y de manera temporal cuando, existan problemas de balanza de pagos o para remediar un daño imprevisto derivado de un aumento de la oferta de servicios resultante de los compromisos de liberalización.

Respecto a los compromisos iniciales y negociaciones futuras (art. 15), se señala que a partir de la entrada en vigor del Marco, las partes deberán establecer una lista de compromisos iniciales de acceso a los mercados, los cuales podrán diferir según la situación de desarrollo de cada Parte, es decir, con base en el principio de reciprocidad relativa.

---

33/ MTN. GNS/W/95 pag. 12

Un primer compromiso que se señala para los países desarrollados es la consolidación de las medidas existentes sobre servicios, lo que deberá de especificarse en las listas nacionales de cada Parte y, por otro lado, se espera que en curso de las negociaciones los sectores y modos de prestación de interés para los países en desarrollo sean negociados de manera prioritaria.

En un plazo de tres años, continúa el artículo 15, contados a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo, se realizará una evaluación de la situación del comercio bajo el marco y, sobre ello, las Partes entablarán negociaciones para concretar el compromiso de liberalización progresiva.

Por lo que corresponde a las normas para el otorgamiento de licencias y certificaciones, se negociarán protocolos para lograr la armonización y/o el reconocimiento mutuo de reglamentaciones y calificaciones relativas a servicios específicos (art. 17).

Las anotaciones sectoriales (art. 17) se refieren a los casos en que es necesario interpretar o aplicar de mejor manera las disposiciones del marco en sectores específicos, las cuales, deberán ser compatibles con los objetivos, principios y normas del marco.

Por otro lado, la modificación, retención y retiro de las concesiones será posible bajo la condición de notificación previa y el cumplimiento de ciertas disposiciones contenidas en el acuerdo, por ejemplo, compensaciones. (art. 18 y 19).

Los últimos capítulos (V, VI y VII) se refieren a los asuntos institucionales.

## AFRICA Y ASIA

Camerún, China, Egipto, India, Kenya, Nigeria y Tanzania, realizaron también su propuesta para regular los servicios.<sup>34/</sup>

Para este grupo de países el comercio de servicios abarca las prestación transfronteriza del servicio, de los consumidores y de los factores de la producción, calificando a éstos igual que el documento latinoamericano que éste debe realizarse bajo especificidad de objetivos, delimitación de las transacciones y duración limitada. Así, la presencia comercial, debe ser temporal y al referirse al movimiento de personal no implica la inmigración.

El artículo segundo habla del ámbito, quedando comprendidos todos los servicios comerciables internacionalmente.

El documento afroasiático señala en su artículo tercero que el Acuerdo Marco no afectará a los derechos y obligaciones provenientes de los instrumentos internacionales vigentes en materia de servicios.

La transparencia comprendería la publicación de todas las leyes, reglamentos y directrices administrativas, así como los acuerdos internacionales relativos al comercio de servicios. Manifiestan estar a favor del establecimiento de servicios nacionales de información.

---

34/ MTN.GNS/W/101, 4 de mayo de 1990

La liberalización progresiva se logrará al reducir o eliminar los efectos desfavorables que ejercen las leyes, reglamentos y directrices administrativas. Este proceso deberá respetar los objetivos de políticas nacionales y deberá permitir a los países en desarrollo abrir menos sectores o liberalizar menos tipos de transacciones de acuerdo con su nivel de desarrollo.

Este proceso de liberalización progresiva deberá tener en cuenta los objetivos de los países en desarrollo firmantes relativos al desarrollo y tecnología. Los compromisos adquiridos a raíz del Acuerdo Marco no conducirán a una mayor concentración del poder de mercado en el comercio internacional.

La cláusula NMF/no discriminación deberá aplicarse incondicionalmente e inmediatamente a todas las Partes.

El artículo 7 se refiere a las listas de concesiones, las cuales deberán ser negociadas e intercambiadas entre las Partes en negociaciones bilaterales y/o multilaterales.

El documento afroasiático incluye en su artículo 8 consideraciones para prever la participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial y la expansión de sus exportaciones, incluye los siguientes elementos: "acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados; prohibición de medidas y prácticas que limitan o impiden el acceso a las redes de información y a los canales de distribución; la facilitación de entrenamiento para personal de países en desarrollo; el reconocimiento del potencial de la liberalización de la movilidad tranfronteriza de la mano de obra; la eliminación de restricciones para el acceso a la tecnología, así como la promoción de la

participación de los proveedores nacionales de los países en desarrollo en actividades de investigación y desarrollo".<sup>35/</sup>

Para el caso de las salvaguardias, los países afroasiáticos están de acuerdo en que sean temporales aplicándose por motivos de balanza de pagos, para evitar o remediar el daño imprevisto causado por un aumento de la oferta de servicios como resultado de los compromisos de liberalización.

Los países en desarrollo podrán aplicar las salvaguardias cuando sean necesario para:

- "a) fomentar la creación de determinados sectores, subsectores y/o actividades de servicios,
- b) corregir problemas estructurales como los relacionados con los cambios tecnológicos y la formación de capital en un sector, subsector y/o actividad cuando tengan consecuencias importantes para la balanza comercial".<sup>36/</sup>

Por lo que se refiere a la reglamentación, el documento señala que las Partes gozarán del derecho de introducir nuevas reglamentaciones compatibles con los compromisos adquiridos. (art. 11)

El Acuerdo Marco no impedirá la concertación de acuerdos para la creación de uniones aduaneras, zonas de libre comercio, acuerdos de integración regional y acuerdos preferenciales entre países en desarrollo (art. 12).

---

35/ De Mateo, Fernando, "Situación actual de las negociaciones sobre comercio de servicios en la Ronda Uruguay", mimeo. presentación final de los estudios nacionales, Coconoc, Morelos, 22 agosto de 1990

36/ MTN.GNS/W/101, pag. 8

Cada una de las Partes podrá reglamentar a la competencia con el propósito de evitar que dentro de su territorio los proveedores de servicios incurran en prácticas de comercio desleal, provoquen distorsiones de mercado, adquieran una dominación indebida del mismo u obstruyan de algún otro modo la competencia.

El acceso a los mercados se logrará con base en negociaciones y abarcará todos los modos de prestación y no se sujetará a concesiones recíprocas (art. 14).

El artículo 15 se refiere al trato nacional el cual se otorgará a permitirse el acceso al mercado. Señalan los países afroasiáticos que en caso necesario el trato que dispense una Parte a los proveedores de servicios de otra Parte, podrá ser diferente del otorgado a los proveedores nacionales, siempre y cuando sea equivalente en sus efectos al dispensado por la otra Parte a los proveedores nacionales.

En relación a los compromisos iniciales cada Parte suscribirá compromisos a la entrada en vigencia del Marco y podrán adoptar las formas siguientes:

- "a) cada Parte asumirá en virtud del Marco, las obligaciones que se especifiquen en una lista de consolidaciones positivas;
- b) en el caso de los países en desarrollo Partes, se considerará que la aceptación de las obligaciones del Marco constituye un compromiso suficiente para lograr un nivel inicial de los compromisos;
- c) a los países menos adelantados Partes se otorgará flexibilidad para aplicar los compromisos iniciales previstos en el anterior párrafo b)."<sup>37/</sup>

La propuesta afroasiática en su Capítulo IV se refiere a la "Organización del Comercio de Servicios", su composición, estructura y funciones.

### **Comunidad Europea**

Para la Comunidad Europea (CE) el alcance del acuerdo abarca el comercio transfronterizo tanto del servicio como del consumidor, la presencia temporal o permanente y el movimiento transfronterizo de los factores de la producción y del personal imprescindible para la prestación del servicio.<sup>38/</sup>

De manera inmediata e incondicional a todos los servicios y proveedores de los mismos deben gozar de un trato no menos favorable que el otorgue en circunstancias similares a los servicios o proveedores de servicios de cualquier otro país. (NMF y TN).

Está de acuerdo con los procesos de integración económica, cuando no perjudiquen las disposiciones del marco.

Cada parte tendrá el derecho de regular la prestación de servicios en su territorio y deberán publicar los reglamentos relativos a la prestación de servicios como apego a la transparencia (art. VI).

Ninguna parte podrá otorgar subvenciones directas o indirectas dentro de su territorio o en territorio de otra parte. Dice la CE que determinadas categorías de subvenciones no afectan al comercio internacional de servicios y por consiguiente no deben quedar sujetas las mismas disciplinas que las otras subvenciones. "Entre dichas

---

38/ MTN.GNS/W/105, 18 junio 1990

categorías figuran las que se conceden a determinados beneficiarios sobre la base de criterios objetivos y neutrales".

Las partes, en caso de detectar medidas dumping podrán alegar medidas compensatorias y en el caso de existencia de monopolios, éstos deberán otorgar un trato no menos favorable que el dispensado en circunstancias similares a sus propios proveedores de servicios.

Es posible la existencia de salvaguardias temporales y en el caso de dificultades por balanza de pagos se podrán aplicar restricciones con carácter temporal a la prestación transfronteriza de servicios.

Cada parte permitirá que desde su territorio o hacia él se hagan libremente y sin demora por cualquier proveedor de servicios de otra parte pagos por transacciones corrientes y de capital, en monedas libremente convertibles en la medida que los pagos y transferencias se refieran a la prestación de servicios que se han liberalizado (art. XIII).

La CE señala que no se debe dar un trato nacional a las compras gubernamentales y propone la posibilidad de expandir las disposiciones del código de conducta del GATT a los servicios.

Como motivos para aplicar excepciones señala la protección de la moral pública, el orden público, etc.



El acceso al mercado la CE lo sujeta a las concesiones que cada parte inscriba en su lista nacional de concesiones y propone además, el congelamiento de todas las restricciones existentes al entrar en vigor el Acuerdo Marco.

Plantea la necesidad de anexos sectoriales y de sucesivas rondas de negociación para llevar a cabo la liberalización progresiva.

Respecto a disposiciones institucionales el documento señala que se debe de establecer un Consejo y el funcionario administrativo del acuerdo será el Director General del GATT.

#### DOCUMENTO DEL PRESIDENTE

En enero de 1990, el GNS acordó dedicarse a la labor de concluir para el mes de julio de ese año un proyecto marco de comercio de servicios con inclusión de una primera serie de anotaciones sectoriales. El GNS debía facilitar al Comité de Negociaciones Comerciales una visión lo más completa posible de los progresos logrados en la elaboración del Acuerdo Marco.

El texto que presentó el Presidente<sup>39/</sup> representa un esfuerzo por elaborar ese proyecto de Acuerdo Marco.

Dicho documento esta dividido en seis partes, de las cuales sólo las cuatro primeras contienen disposiciones con textos específicos.

---

39/ MTN.GNS/35, 23 julio de 1990

El artículo I habla sobre el alcance y definición señalando que implica la movilidad transfronteriza del servicio, del consumidor y de los factores de la producción.

El Acuerdo Marco abarcará el comercio de todos los sectores de servicios.

El documento indica que el trato NMF debe ser extendido inmediata e incondicionalmente a todas las Partes del acuerdo.

La transparencia (art. IV) implicaría la publicación de todas las leyes, reglamentos, lineamientos administrativos, los acuerdos y arreglos internacionales pertinentes. Deberán establecerse puntos de contacto en cada una de las Partes a fin de proporcionar información.

El artículo V habla de la participación creciente de los países en desarrollo, mediante el incremento de la participación de dichos países en el comercio internacional, así como la expansión de sus exportaciones de servicios. El medio sería el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios.

La disposición sobre integración económica del documento del Presidente, señala que los países participantes en estos procesos no incrementarán las barreras o crearán nuevas barreras; la notificación de los nuevos acuerdos de integración a las partes y en el caso de existir nuevos desacuerdos deben notificarse al mecanismo de solución de controversias. También se manifiesta estar a favor del establecimiento de arreglos preferenciales entre países en desarrollo.

Respecto a la reglamentación nacional, se señala que todos los países tienen el derecho de reglamentar la provisión de servicios dentro de sus territorios.

La introducción de nuevas reglamentaciones debe ser de conformidad con las nuevas disposiciones. Las Partes podrán entrar en acuerdos sobre reconocimiento de reglas, estándares y calificaciones en el entendido de que están abiertos a todos los signatarios del Acuerdo Marco y no se constituyeren en barreras disfrazadas al comercio o discriminación injustificadamente entre las Partes. Reconoce que los países en desarrollo pueden tener una necesidad particular de ejercer el derecho de reglamentar la provisión de servicios.

Los monopolios y proveedores exclusivos de servicios deben proporcionar a sus clientes extranjeros un trato igual que a los nacionales. Estas entidades (incluyendo las empresas del Estado) no deben embarcarse en prácticas predatorias o anticompetitivas que discriminan contra proveedores extranjeros a través de subsidios cruzados o similares. También incluye que los proveedores extranjeros deben recibir oportunidades equitativas para participar en tales compras o ventas.

El artículo IX sobre comportamiento de los agentes privados establece que al ejercer su derecho de ejecutar sus leyes sobre competencia, una Parte puede solicitar información a los proveedores extranjeros operando en su territorio sin discriminar a éstos con relación a los nacionales y esta información deberá tratarse de manera tal que se salvaguarden los intereses comerciales de los proveedores.

Para el caso de las salvaguardias deberán ser de carácter temporal y deben estar sujetas a un procedimiento multilateral acordado que involucre requerimientos tales como transparencia, consultas, notificación y vigilancia. Se aplicarán para salvaguardar

la posición financiera exterior, se tendrán en cuenta las necesidades de los países en desarrollo de adoptar medidas apropiadas en caso de producirse dificultades de balanza de pagos. Las justificaciones para la aplicación de tales medidas se establecerán en cooperación con el GATT y el FMI.

Sobre pagos y transferencias, señala el documento del Presidente que no deben adoptarse las medidas que vayan en contra de la finalidad de las disposiciones del Acuerdo Marco y ninguna medida que vaya en contra de las disposiciones y finalidades del FMI.

Sobre las compras gubernamentales, señala el documento que en virtud del Acuerdo sobre Compras del Sector Público del GATT, no se aplicarán las disposiciones sobre NMF ni trato nacional de dichas compras en materia de servicios.

Las exportaciones funcionarían para proteger la moral pública, el orden, la seguridad, la salud, la seguridad públicas (incluyendo la provisión de servicios a los establecimientos militares, los relacionados con materiales fusionables) así como para hacer cumplir las leyes y reglamentaciones que no sean inconsistentes con el Acuerdo Marco y para cumplir las obligaciones bajo la Carta de Naciones Unidas.

Sobre las subvenciones se señala que las partes deberán iniciar negociaciones con miras a desarrollar las disciplinas multilaterales necesarias para evitar los efectos distorsionadores de los subsidios en el comercio de servicios.

Por lo que se refiere al acceso al mercado se señala que las "Las Partes otorgarán acceso a sus mercados a los servicios y a los abastecedores de servicios de las demás Partes de conformidad con las condiciones convenidas y especificadas en la

lista correspondiente de cada país y de una manera compatible con las demás disposiciones del Marco<sup>40/</sup> con inclusión del artículo I sobre ámbito/definición.

También señala que el tratamiento a los servicios y proveedores de servicios extranjeros no deben recibir un trato menos favorable que el especificado en las listas respectivas y que si más de un modo de prestación está disponible el proveedor extranjero tendrá la libertad de escoger el que desee.

El trato nacional, según el documento MTN.GNS/35 debe ser aplicado a el trato nacional a los servicios y proveedores de servicios de las demás partes en aplicación de todas las leyes, reglamentos, prácticas administrativas y decisiones de aplicación general. También, se explica que puede haber un trato diferente siempre y cuando sea equivalente al acordado a los productores nacionales (por ejemplo, por razones de prudencia o fiduciarias en los servicios financieros). El trato nacional se aplica respecto a los subsidios y compras gubernamentales.

El artículo XVIII se refiere a los compromisos señalándose que las Partes celebrarán sucesivas rondas negociadoras con la finalidad de reducir o eliminar los efectos desfavorables en el comercio. La liberalización se realizará respetando los objetivos de las políticas nacionales y el nivel de desarrollo de las distintas partes. Los países en desarrollo podrán abrir menos sectores o liberalizar menos tipos de transacciones.

"En cada una de esas rondas se avanzarán el proceso de liberalización progresiva mediante negociaciones bilaterales, plurilaterales o multilaterales encaminadas a:

---

40/ MTN.GNS/W/35, pág. 12

- a) la supresión total o parcial de las condiciones, limitaciones y/o reservas con respecto al acceso a los mercados y/o compromisos adicionales de liberización;
- b) la supresión total o parcial de las salvedades, condiciones y/o reservas con respecto al trato nacional;
- c) compromisos similares con respecto a otras disposiciones del Marco; (...)
- d) previa petición, compromisos adicionales de otorgar acceso a los mercados mediante notificación o eliminación de las medidas que restrinjan la gama de actividades o denieguen de otra manera a los abastecedores de servicios de otras Partes oportunidades competitivas en el mercado de la Parte de que se trate iguales a las que disfrutaban sus propios abastecedores".

Los últimos artículos se refieren a la aplicación del Acuerdo Marco y las listas de compromisos contraídos por las Partes.

El anexo se refiere a los compromisos iniciales, los cuales deben entrar en vigor al mismo tiempo que el Marco.

Termina el documento del Presidente con las partes relativas a Disposiciones Institucionales y Disposiciones Finales en las cuales no contiene ningún texto.

#### **Documento Dunkel**

En diciembre de 1990 al suspenderse las negociaciones en la Ronda Uruguay, el GNS no pudo eliminar los corchetes del documento MTN.GNS/W/35, por lo que no se obtuvo ningún acuerdo marco aceptado por las partes para regular el comercio de servicios.

Un año más tarde, el Presidente del GATT, Artur Dunkel presentó una propuesta general para el GATT, donde incluyó un documento específico para negociarse en el GNS, el documento MTN.TNC/W/FA.

La propuesta Dunkel incluye los cuatro modos de prestación de los servicios así como todos los servicios, excepto los gubernamentales. (Con relación a éstos en el artículo XIII se señala que dos años después de la entrada en vigor se celebrarán negociaciones multilaterales sobre los contratos del sector público en materia de servicios).

Dicho documento se caracteriza por ser la propuesta más completa presentada hasta ahora, abarca la mayoría de los aspectos propuestos por las otras delegaciones participantes, tanto de países desarrollados como de países en desarrollo. Incluye aspectos tales como el trato nacional, la transparencia, la participación de los países en desarrollo, la integración económica y reglamentación nacional -entre otros. Señala que las Partes del Acuerdo establecerán un Consejo que desempeñará las funciones que las mismas le encomienden. Asimismo, el Consejo establecerá los órganos auxiliares que estime conveniente como por ejemplo el grupo de soluciones de diferencias, el comité de comercio de servicios financieros, etc.

Es un documento que tiene carácter legal y destaca porque las reglamentaciones que contiene, de ser aprobadas, darían origen al llamado Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS).

El GATS incluye los siguientes anexos: movimiento de personas físicas proveedoras de servicios, anexo sobre servicios financieros, anexo sobre telecomunicaciones y transporte aéreo.

### 3.2.5 Anotaciones Sectoriales

En las propuestas para un acuerdo marco presentadas, todas las delegaciones han manifestado la necesidad de establecer anotaciones sectoriales para algunos sectores en específico.

El GNS decidió analizar una serie de sectores a fin de determinar aquellos que requerían anotaciones sectoriales. Estos sectores son los siguientes:

- Servicios audiovisuales
- Servicios profesionales
- Servicios de construcción e ingeniería
- Servicios de telecomunicación
- Servicios financieros (incluidos los seguros)
- Servicios de transporte terrestre, marítimo y aéreo
- Turismo y
- Movilidad de la mano de obra.

La mayoría de los grupos de trabajo no han tenido grandes progresos con excepción de el de servicios financieros y el de telecomunicaciones, los cuales han avanzado relativamente más que otros.

A continuación se describen muy brevemente la situación en cada uno de los grupos y se mencionan las principales aportaciones de las delegaciones participantes.

En materia de servicios audiovisuales los trabajos iniciaron en agosto de 1990 con consideraciones sobre la aplicación de conceptos y principios al sector de los



audiovisuales, comentado el artículo IV del GATT relativo a películas cinematográficas.

La CE presentó una propuesta de anexo sectorial sobre el sector de los audiovisuales, el cual incluía todas las actividades relacionadas con la producción, distribución y radiodifusión de obras audiovisuales.

Por otra parte, han habido distintas opiniones en cuanto a si es necesaria alguna excepción en ese sector y cuales serían las actividades que podría afectar dicha excepción. Se ha comentado también que pueden influir razones culturales y de otro tipo sobre la posibilidad de los participantes de asumir compromisos en materia de acceso a los mercados y de trato nacional en esta esfera.

Los trabajos del grupo de servicios profesionales se iniciaron a finales de julio de 1990, señalándose que el sector tenía varias características especiales como estar constituido por servicios heterogéneos. Se decidió realizar una lista de referencia de servicios, la cual incluyera de manera general los servicios jurídicos, de contaduría, consultoría, arquitectura, construcción e ingeniería, servicios médicos, servicios de mercadotecnia, servicios técnicos como los de traducción, de mantenimiento y reparación, diseño, de fotografía, etc.

La delegación de Estados Unidos fue la que participó más activamente en este grupo presentando dos propuestas de anexos sobre los servicios de contaduría y sobre los servicios jurídicos.<sup>41/</sup>

---

41/ MTN.GNS/PROF/W/2 del 2 de octubre de 1990 y MTN.GNS/PROF/W/3, 5 octubre de 1990, respectivamente.

En noviembre de 1990, el informe del Presidente concluía que "Se ha convenido en que, siempre que se aclaren y desarrollen determinadas disposiciones del marco relativas a la armonización y reconocimiento mutuo de reglamentaciones, normas o aptitudes, no son necesarios anexos o anotaciones específicos sobre los servicios profesionales"<sup>42/</sup>.

### **Servicios de construcción e ingeniería**

Se ha observado en el grupo que muchos participantes no están dispuestos a aceptar cuestiones sobre el movimiento de equipo, fianzas, etc.

Algunos participantes han resaltado la importancia de las medidas relativas al movimiento de equipo y de mano de obra, así como el financiamiento que tienen para el acceso efectivo a los mercados. Otras delegaciones han señalado que las compras del sector público, sobre construcción e ingeniería, gozan del trato NMF y del Trato Nacional.

Únicamente la delegación de Corea presentó un anexo sobre el tema<sup>43/</sup>

### **Servicios de telecomunicación**

En el grupo de trabajo sobre telecomunicaciones se han presentado dos propuestas formales de anotaciones, una por parte de Estados Unidos<sup>44/</sup> y otra conjunta por la India, Camerún, Egipto y Nigeria.<sup>45/</sup>

---

42/ MTN.GNS/W/110, 6 noviembre 1990 pág. 3

43/ MTN. GNS/CON/W/2, 9 octubre de 1990

44/ MTN. GNS/W/97, 23 marzo de 1990

45/ MTN/GNS/W/TEL/1, 9 julio 1990

Algunos países no están dispuestos a asumir compromisos en relación con las redes básicas de telecomunicaciones, excepto que los participantes estén dispuestos a asumir compromisos en lo que se refiere al movimiento de personal como una de las formas de prestación.

Por otro lado, otras delegaciones no aceptan que el trato de NMF pueda aplicarse a los servicios básicos de telecomunicaciones, por considerar que ello perpetuaría la actual desigualdad de las posiciones negociadoras de los participantes en el sector o que es necesario tener en cuenta los derechos adquiridos de las sociedades que actualmente presta esos servicios. Otras más, consideran importante la aplicación del trato de NMF con el fin de fomentar el desarrollo de la competencia y de evitar que consideraciones de reciprocidad sectorial obstaculicen el proceso de liberalización.

#### Servicios financieros (incluidos los seguros)

Las reuniones informales sobre servicios financieros se iniciaron a finales de 1989, con un grupo de países desarrollados.

En mayo de 1990 se invitó a algunos países en desarrollo, incluido México, a participar en el grupo de trabajo respectivo (el cual se conoce como Fu Lung por el nombre del restaurante en donde inició sus reuniones). El grupo se encuentra formado por Argentina, Australia, Canadá, la CE, Corea, Estados Unidos, Hong Kong, Japón, México, Polonia, Singapur, Suecia y Suiza.

En 1990 cuatro países presentaron documentos sobre el tema. La CE presentó un documento como propuesta de anexo sectorial financiero en julio 10 de 1990;<sup>46/</sup> también los Estados Unidos han propuesto un documento al respecto.

En conjunto las delegaciones de Canadá, Japón, Suiza y Suecia presentaron otro documento<sup>47/</sup>.

Por su parte, Malasia en nombre de los países miembros del SEACEN (Indonesia, Malasia, Tailandia, Nepal, Sri Lanka, Corea, Filipinas, Singapur y Myanmar) también presentaron su respectivo anexo.<sup>48/</sup>

Finalmente en 1991 Colombia comunicó algunas consideraciones sobre el posible anexo sectorial en materia de servicios financieros.<sup>49/</sup>

Los debates se han centrado sobre las disposiciones especiales que podrían recogerse en posibles anexos para complementar el acuerdo marco. Se han hecho propuestas referentes a cuestiones de alcance, la reglamentación, la transferencia de tecnología y el tratamiento de la información y sobre definiciones.

"En todo caso, las expectativas de una anotación sectorial sobre servicios financieros con cobertura amplia parecen remotas, dada la renuencia de la mayoría de los países a incorporar actividades o formas de prestación que, por su complejidad,

---

46/ MTN.GNS/FIN/W/1

47/ MTN.TNC/W/50, 3 de diciembre de 1990

48/ MTN.TNC/W/52, 4 diciembre de 1990

49/ MTN.TNC/W/68, 20 febrero 1991

puedan poner en riesgo los objetivos de las medidas de política económica instituidas por sus gobiernos".<sup>50/</sup>

### Servicios de transporte

En este grupo se ha trabajado los modos terrestre, marítimo y aéreo.

Los participantes han expresado no estar de acuerdo en que el marco sea aplicable a los tres sectores del transporte sin un desarrollo posterior.

Aunque hay cierta coincidencia en que en cada uno de ellos son necesarias anotaciones y/o excepciones, por lo menos respecto de algunas de las disposiciones del marco, no hay acuerdo en cuanto al contenido exacto de éstas.

Aunque algunos participantes se han reservado el derecho de excluir diversos sectores del transporte del ámbito de aplicación del marco. En general hay interés en que el marco sea aplicable en principio a todos los sectores.

La CE ha presentado dos proyectos de anexos, uno sobre transporte aéreo<sup>51/</sup> y otro sobre transporte terrestre.<sup>52/</sup> Australia también presentó otro proyecto sobre transporte terrestre.<sup>53/</sup>

### Turismo

---

50/ De Mateo, Fernando, "Situación actual de las negociaciones sobre comercio de servicios en la Ronda Uruguay. Presentación final de los estudios nacionales sobre servicios en Cocoyoc, Morelos, 22 de agosto de 1990

51/ MTN.GNS/TRANS/W/4, 27 septiembre 1990

52/ MTN.GNS/TRANS/W/2, 20 septiembre 1990

53/ MTN.GNS/TRANS/W/5, 17 octubre 1990

No se ha propuesto ninguna anotación o anexo específico sobre el sector del turismo. Sin embargo, como existen actividades que son comunes a los sectores de los servicios de turismo y de transporte, algunos participantes considerarían necesario examinar la situación antes de finalizar la Ronda Uruguay y en caso de que la cobertura de los sectores de transporte fuera insuficiente.

#### **Movilidad de la mano de obra.**

Se ha trabajado sobre la posibilidad de establecer una clasificación de categorías de personas por grados de calificación y por sectores que pueda servir de guía en las negociaciones.

Se han presentado tres propuestas respecto al tema, la primera de ella fue presentada por México<sup>54/</sup> la segunda, con base en la propuesta mexicana y con apoyo de la Secretaría de la UNCTAD en junio de 1990, las delegaciones de Argentina, Colombia, Cuba, Egipto, India, México, Pakistán y Perú presentaron al GNS un documento.<sup>55/</sup> Este último documento -al igual que la posición de México- busca lograr que la mano de obra se considere como un modo de prestación de los servicios. Propone una liberalización progresiva a las restricciones aplicadas a este modo de prestación de servicios.

Finalmente, los Estados Unidos también presentaron el 5 de octubre del 1990 un documento como anexo para el movimiento del personal de servicios, en el cual sólo se considera al personal esencial para la prestación de servicios como los gerentes, ejecutivos y especialistas.

---

54/ MTN.GNS/W/96, 23 marzo 1990.

55/ MTN.GNS/W/106, 18 junio 1990.

### 3.2.6 El fracaso de la Reunión Ministerial de Bruselas

Los países participantes del GNS se reunieron antes de la celebración de la Reunión Ministerial de Bruselas con el objetivo de lograr avances sustanciosos y conseguir finalizar la Ronda Uruguay.

Así, los países participantes en el GNS trabajaron de manera formal e informal, bilateral, plurilateral y multilateral para comenzar negociaciones sobre un posible Acuerdo Marco teniendo así mismo, pláticas sectoriales.

Durante estas reuniones también se acordó un procedimiento y calendario para la adopción de compromisos iniciales, los cuales no tuvieron éxito. Algunas propuestas acordadas durante estas negociaciones previas, eran referentes al Acuerdo Marco, anotaciones sectoriales y las listas de concesiones. Sobre los primeros aspectos, se acordó que tanto el Acuerdo Marco como los anexos sectoriales se aprobarían en Bruselas y habría entonces un compromiso político de no incrementar las restricciones al comercio.

Las reuniones para la redacción de un proyecto de Acuerdo Marco, sin embargo, se encontrarían con un obstáculo: "... hasta la llamada *"noche de los corchetes largos"* del 20 de noviembre, en la que, como su nombre lo indica, muchos de los texto ya acordados en principio fueron colocados entre corchetes, indicando la falla de acuerdo y muchos textos nuevos fueron propuestos por diferentes delegaciones".<sup>567</sup>

---

<sup>567</sup> De Mateo, Fernando, Situación de las negociaciones sobre servicios en la Ronda Uruguay al finalizar la Reunión Ministerial de Bruselas. Participación en la Reunión Técnica de Negociadores Centroamericanos del proyecto "Apoyo para la participación de los países centroamericanos en la Ronda Uruguay", celebrada en México, D.F. del 14 al 18 de enero de 1991

Durante la celebración de la Reunión Ministerial de Bruselas del 3 al 7 de diciembre de 1990, México obtuvo la Presidencia del GNS, representado por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial. Así, el Presidente del Green Room<sup>57/</sup> en colaboración con la Secretaría del GATT redactó una propuesta de Acuerdo Marco.<sup>58/</sup> Dicho documento pasó a ser discutido en el seno del GNS, lográndose la eliminación de la gran mayoría de los corchetes. Sin embargo, al conocerse la falta de acuerdos en el Grupo Agrícola, llegó el aviso de que las negociaciones de la Ronda Uruguay se posponían en tanto se encontraba una solución al problema de los subsidios agrícolas que otorga la CE.

En los comentarios introductorios del documento MTN.GNS/W/35/Rev.1 el Presidente realizó algunas consideraciones. Comentó que uno de los problemas a los que se enfrenta el grupo se refiere a la aplicación de la cláusula NMF (artículo II) como obligación general de otorgar los beneficios de cualquier medida de comercio de servicios de una Parte a todas las demás o si la cláusula sólo implica la aplicación de los beneficios otorgados de una Parte bajo el Acuerdo Marco a otra Parte.

Otro aspecto relativo a la NMF se refiere a si es posible su aplicación en los anexos sectoriales.

Asimismo, existen posiciones opuestas en la necesidad de contar con un anexo sobre servicios financieros, pero no lo hay en cuanto a su contenido y cobertura.

---

57/ Comenta Fernando De Matos, en una nota de pie de página que en "Ginebra los principales problemas de las negociaciones se trataban entre alrededor de 30 delegaciones bajo la presidencia del Director General del GATT, en una sala del edificio del GATT con dos paredes verdes, al que se bautizó como Green Room. En Bruselas, se establecieron siete "Green rooms"... en salas de paredes blancas", *ibid* pag. 10

58/ MTN.TNC/W/35/Rev.1



La inclusión de la movilidad del personal calificado y semicalificado en el Acuerdo Marco, de interés para los países en desarrollo, dependerá de la definición de comercio de servicios.

El artículo XII, sobre las excepciones por motivos de balanza de pagos, es visto por muchos países como fundamental.

En materia de Compromisos Iniciales, durante las reuniones previas a la Reunión Ministerial de Bruselas, se había acordado que todos los participantes que pudieran hacerlo, debían de presentar listas condicionales de ofertas de sectores de su interés a negociar. Nueve países presentaron sus listas respectivas. Los países que al celebrarse la reunión Ministerial no hubiesen presentado sus listas de ofertas, debían de hacerlo antes del 31 de marzo de 1991.

Otros acuerdos fueron que en próximas reuniones se efectuarían negociaciones para intercambiar concesiones, la consolidación de ofertas y la redacción final del Acuerdo Marco, más sin embargo, nada de ello ocurrió por la suspensión de las negociaciones en Bruselas.

### 3.2.7 Después de Bruselas

La presentación de listas de ofertas se inició a finales de 1990 con el objetivo de iniciar a negociar sobre los sectores de interés de las Partes.

Esta negociación de compromisos se caracteriza porque cada país presenta una lista preliminar de sectores que está dispuesto a negociar. También puede darse el caso de peticiones directas entre las Partes. Sin embargo, hasta el momento, debido a los problemas que presenta la Ronda Uruguay no se han llevado negociaciones concretas al respecto. Entre los países que han presentado listas destacan: Estados Unidos, Chile, Brasil, Yugoslavia, Malasia, Venezuela, República Popular de China.. Argentina, Polonia, Costa Rica, Uruguay, Peru, Tailandia, Hungría, Sudáfrica, Egipto, Cuba, Bolivia, Sri Lanka, Austria, Malasia, CE, Hong Kong, Nueva Zelanda, Suecia, Corea, Finlandia, Noruega, Indonesia, Singapur, Austria, Colombia, Suiza, Polonia, México, Turquía, República Federal Checa y Eslovaca, Islandia, Rumania.

Como se puede observar, los países que están interesados en el establecimiento de compromisos específicos son tanto países desarrollados como países en desarrollo así como también algunos países menos desarrollados.

Se puede destacar que dentro de las listas de ofertas presentadas en el GNS, los países condicionan sus compromisos a una serie de observaciones que, en general, se puede resumir en los siguientes puntos:

- 1) El texto definitivo del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios y sus anexos,

2) Todos los países se reservan el derecho de modificar las ofertas, ampliarlas o reducir las en cualquier momento antes de la conclusión de las negociaciones sobre servicios en función del grado en que las demás partes procedan a formular sus compromisos.

3) La Introducción de modificaciones de carácter técnico.

### 3.3 Posición de México en el Grupo Negociador de Servicios.

Cuando México se volvió parte contratante del GATT en agosto de 1986, encontró que las discusiones sobre servicios en el seno del GATT llevaban ya más de cuatro años.

México notó que en las negociaciones sobre servicios existía una opinión más o menos generalizada entre los países desarrollados de que el acuerdo marco para el comercio de servicios sería una parte adicional del GATT: la Parte V del Acuerdo General.

La idea era que a los servicios se les podía aplicar los mismos principios comerciales que a los bienes. Dos años y medio después se dio el consenso de que esto no podría ser así, de que si bien los principios, reglas y otros conceptos existentes en el GATT pueden tener el mismo nombre, el contenido en la mayoría de los casos es diferente para los servicios.

México ha tenido una participación muy activa dentro del GNS, presentando varios documentos oficiales: "Comentarios preliminares sobre no discriminación, trato nacional y transparencia"<sup>59/</sup>, "El concepto de desarrollo económico en las negociaciones sobre servicios en la Ronda Uruguay"<sup>60/</sup>, tres pruebas de aplicabilidad a los sectores de turismo<sup>61/</sup>, construcción<sup>62/</sup> y servicios financieros,<sup>63/</sup> "Elementos del posible Acuerdo Marco con especial referencia a la participación creciente de los países en desarrollo"<sup>64/</sup>

---

59/ MTN.GNS/W/25, 3 noviembre 1987

60/ MTN.GNS/W/42, 30 junio 1988

61/ MTN.GNS/W/62, 13 julio 1989

62/ MTN.GNS/W/57, 5 junio 1989.

63/ MTN.GNS/W/71, 15 septiembre 1989.

64/ MTN.GNS/W/85, 20 noviembre 1989

el documento conjunto con los países latinoamericanos sobre "Una posible estructura del acuerdo multilateral"<sup>65/</sup> y finalmente, el documento que contiene su posición sobre la inclusión de los servicios proporcionados por la mano de obra en el acuerdo marco y en las negociaciones sobre servicios.<sup>66/</sup> El último documento presentado a la fecha de elaboración de este trabajo se refería a la lista de ofertas condicional de México con sus respectivas revisiones.<sup>67/</sup>

Respecto a las pruebas de aplicabilidad, como se mencionó en el párrafo anterior, México presentó documentos para el sector de la construcción, del turismo y servicios financieros, sin embargo, su labor no quedó ahí. Se realizaron pruebas de aplicabilidad que no fueron presentadas al GNS, es decir, documentos internos que permitieron un mayor conocimiento de los sectores estudiados. Así, se hicieron trabajos para los servicios de telecomunicaciones, servicios profesionales y servicios audiovisuales.

Los países desarrollados, como se ha explicado, están interesados en el "derecho de establecimiento" en el país importador del servicio de que se trate. Por su parte, la mayoría de los países en desarrollo, consideran que en el comercio de servicios deben quedar incluidos únicamente los servicios como tal, es decir, aquellos que cruzan las fronteras -por ejemplo, los servicios de transporte marítimo. Sin embargo, México y otros países en desarrollo han propuesto en el GNS que la mano de obra también sea incluida en las negociaciones. Por ejemplo, si una empresa constructora mexicana, o de cualquier nacionalidad, va a construir una carretera en EU, esa empresa debería estar en condiciones de contratar obreros mexicanos. Al respecto, existen dos opciones: la primera es que estos obreros se contraten durante la duración de la obra, y la segunda

65/ MTN.GNS/W/95, 26 febrero 1990.

66/ MTN.GNS/W/96, 23 marzo 1990.

67/ MTN.TNC/W/71, 20 marzo 1991

es que la contratación sea permanente. Es decir, al llamado "derecho de establecimiento" de la inversión extranjera se ha contestado con el derecho de residencia; a la "presencia comercial temporal" de la inversión extranjera se ha opuesto la presencia temporal de la mano de obra en el país importador del servicio.<sup>68/</sup>

México no aceptará que un factor de la producción tenga preminencia sobre otro en las negociaciones y éstas serán aceptables sólo si se incluyen aquellos servicios que son de interés para el país.

Según el GATT, el principio de transparencia se cumple a través de la publicación de las leyes y reglamentos referidos al comercio de mercancías. Con relación a esto, algunos países desarrollados han propuesto consultas previas aplicables al campo de los servicios, pero exceptuarían de lo anterior a las leyes y reglamentaciones propuestas por el poder legislativo y por los poderes locales. México y otros países en desarrollo apoyan una disposición similar a la del GATT y se oponen a las "consultas previas". La justificación de esta postura se basa en las profundas diferencias cualitativas que existen entre las normas técnicas que se aplican a los servicios entre todos los países, en especial, entre países en desarrollo y países desarrollados.

Así, en el GATT el trato nacional se refiere al hecho de que un producto importado, una vez pagados los derechos de importación, recibirá el mismo trato que un producto similar de origen nacional. Se exceptúan de este principio a los subsidios y a las compras gubernamentales. Algunos países desarrollados pretenden que el mismo concepto se aplique en el campo de los servicios tanto a éstos como a sus proveedores; es decir, a la inversión extranjera directa. En los documentos MTN.GNS/W/25 y

68/ MTN.GNS/W/96, 23 marzo 1990.

MTN.GNS/W/42 presentados por la delegación mexicana al GNS se propuso que el trato nacional incluyera únicamente los servicios como tales y a la mano de obra, pero no a la inversión extranjera directa. México se ha opuesto a la interpretación de los países desarrollados, considerando que en todo caso el trato nacional debería otorgarse a los servicios como tales y a la mano de obra extranjera "importada" por los países desarrollados, otorgándole seguro de desempleo, seguridad social, derecho a la educación del personal y de sus familiares, entrenamiento, etc.

Por otra parte, en la Declaración de Montreal, se indica que el trato nacional forma aparte de un proceso tendiente a facilitar un acceso efectivo a los mercados, es decir, se trataría de un objetivo a largo plazo del acuerdo marco. La delegación mexicana favorece esta interpretación de la extensión del trato nacional, aunque otras delegaciones consideren que el trato nacional debería extenderse un vez que se haya otorgado el acceso a los mercados.

La posición de la delegación mexicana se deriva del hecho práctico de que una extensión inmediata del trato nacional inhibiría sensiblemente los niveles de liberalización que los gobiernos de los diferentes países, tanto en desarrollo como desarrollados, están dispuestos a conceder en los diferentes sectores.

Referente al tema del personal, México ha hecho una propuesta en que se distinguen los problemas de migración -que no son sujetos a negociación en el GNS- de aquellos del comercio internacional de servicios. Para ello, considera que la movilidad de la mano de obra, poco calificada, semicalificada y calificada, debe ser por un lado, temporal y, por el otro, una "importación organizada", es decir, que exista una empresa responsable ante el gobierno anfitrión de que la mano de obra que acuda a sus territorios a prestar un servicio no infrinja ninguna ley o reglamentación migratoria o

laboral. Esta propuesta ha recibido el apoyo de varios países en desarrollo e, incluso, los países desarrollados la han tomado como base de negociación.

Acerca de el concepto de liberalización progresiva, México ha señalado que la liberalización puede ser progresiva en lo que se refiere a medidas, y sea en lo que hace a actividades de servicios, o ambos. Debe ser de carácter progresivo y/o inmediata, tal como lo señala la Declaración de Punta del Este. Por ejemplo, en el campo de la construcción se podría liberalizar la construcción de autopistas, pero no liberalizar la construcción de viviendas o de aeropuertos. Además, en la construcción de viviendas se podría liberalizar la entrada en un país de obreros semicalificados, pero no de ingenieros o de plomeros. Se puede liberalizar otorgando la posibilidad de una presencia temporal de la inversión extranjera o, alternativamente, eliminar el requisito de que las empresas constructoras se establezcan en el país de que se trate.

La delegación de México propuso el concepto de reciprocidad relativa, el cual fue aceptado por todos los participantes, en el que se subraya los países en desarrollo otorgarán un número de concesiones menores que las que recibirán en ésta y en futuras rondas negociadoras. Es decir, consiste en reconocer que los países en desarrollo recibirán mayores concesiones de las que otorguen y que tendrán la requerida flexibilidad para abrir menos sectores o liberalizar menos transacciones o en extender progresivamente el acceso al mercado, con relación a su nivel y situación individual de desarrollo. Esto ya ha sido reconocido por los países desarrollados, aunque aún no existe un acuerdo de cómo se instrumentará en la práctica. También deberá de otorgarse la facilidad necesaria para el establecimiento de arreglos comerciales preferenciales entre los países en desarrollo.



México señala que deben incluirse todos los modos de prestación de los servicios desde el inicio de las negociaciones, sin excluir ninguno, en particular los prestados por la mano de obra, que es donde países como México tienen ventaja comparativa. Al respecto, para que esto se cumpla, es indispensable que se otorgue un tratamiento simétrico a los factores de la producción que intervienen en este comercio.

México está dispuesto a intercambiar concesiones con sus interlocutores comerciales a cambio de concesiones en sectores y modos de prestación de interés para nuestro país. También está dispuesto a adoptar compromisos iniciales sustantivos durante la Ronda Uruguay siempre y cuando sus interlocutores comerciales también lo hagan de conformidad con su situación en materia de desarrollo, con base al principio de reciprocidad relativa.

Comenta que las disposiciones del acuerdo marco deben garantizar las posibilidades para una mayor participación de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios.

En relación al Concepto de desarrollo la delegación de México planteó la importancia de que las negociaciones multilaterales de servicios contribuyan a incrementar la efectiva participación de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios.

Muchos de los elementos que México propuso sobre este tema están contenidos en el documento MTN.GNS/W/95, presentado como comunicación oficial al GNS conjuntamente por once naciones latinoamericanas y del Caribe. La posición sostenía que el concepto de desarrollo se incluyera no como una cláusula o apartado especial a través del cual se espera un trato preferencial y diferenciado en favor de los países en

desarrollo que, como la experiencia lo mostró en las negociaciones de mercancías, no conduciría a beneficios reales para estos países.

México consideró que las disposiciones relativas a la transferencia de tecnología de información, organización y conocimiento en este sector queden incluidas en el acuerdo marco. En este sentido, México sugirió el establecimiento de puntos de contacto que faciliten a los exportadores de los países en desarrollo la obtención de información sobre la disponibilidad de tecnología de servicios y sobre los mecanismos que permitan su transferencia. Otro aspecto que debe considerarse aquí es la posibilidad de que la mano de obra tanto calificada como semi-calificada de los países en desarrollo, pueda emplearse en empresas de países desarrollados.

México comentó que se deben tener en cuenta los esfuerzos que realizan actualmente diversas naciones en desarrollo para modernizar su sector servicios, como por ejemplo, ciertas medidas de liberalización autónoma. Estas iniciativas deberán reconocerse como contribuciones a las negociaciones.

En el contexto de tales esfuerzos, los países en desarrollo deberían contar con el derecho de reglamentar la prestación de servicios en sus territorios de conformidad con los objetivos de sus políticas nacionales. Ello incluye el derecho de introducir nuevas reglamentaciones que tengan el propósito de adaptar su sector respectivo a las nuevas condiciones de la competencia.

En los documentos MTN.GNS/W/25 y MTN.GNS/W/42, la delegación de México señaló la convicción de que el trato NMF/no discriminación en materia de servicios debería otorgarse de manera incondicional a todos los países en desarrollo.

Esta propuesta surge de que si analizamos las actividades de servicios encontramos que en cada una de ellas la participación de los países en desarrollo tomados en conjunto es muy reducida, y a nivel individual es generalmente imperceptible.

De esta manera, el costo para los países desarrollados de extender a los países en desarrollo el trato NMF en los diferentes acuerdos sectoriales que llegarán a negociarse sería prácticamente cero.

Por otro lado, la delegación mexicana considera que debe hacer excepciones al otorgamiento de este trato, tales como en el caso de movimientos de integración económica o de acuerdos preferenciales entre países en desarrollo.

En el caso de los bienes el concepto de otorgamiento del acceso a los mercados es sencillo. De conformidad con el GATT se trata de reducir paulatinamente los aranceles aduaneros y de eliminar las restricciones cuantitativas. En los servicios, el acceso a los mercados se basa en las legislaciones que lo regulan, por lo tanto, se deben reducir los efectos desfavorables en el comercio, respetando debidamente los objetivos de las políticas nacionales.

Adicionalmente, de conformidad con la declaración de Montreal, el concepto de acceso a los mercados también depende de "las demás disposiciones" del Acuerdo Marco, entre las que pueden citarse, por ejemplo, lo que llegue a acordarse sobre trato nacional, trato NMF/no discriminación, participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios, entre muchos otros elementos.

México se manifestó a favor de ver incluido como acceso a los mercados, entre otras cosas, la entrada de la mano de obra a los mercados de países desarrollados, el acceso a tecnología modernas en las diferentes actividades de servicios así como a los canales de distribución en la mayoría de los sectores que están dominados por empresas de países desarrollados.

Los países desarrollados igualmente deberán establecer puntos de información para proporcionar a los exportadores de los países en desarrollo información comercial; asistir a los países en desarrollo en cuestiones relacionadas con registro, reconocimiento de calificaciones profesionales, etc., y proporcionar a estos países información sobre la disponibilidad de tecnología en materia de servicios.

Respecto al tema de nomenclatura en servicios, México realizó algunas sugerencias al respecto. Su propuesta se refirió al establecimiento de un Comité de Nomenclatura y Estadísticas en el contexto de la Entidad encargada de administrar el Acuerdo Marco y de vigilar su cumplimiento. Este Comité entre otras cosas, adoptaría una nomenclatura sobre actividades de servicios y la actualizaría periódicamente. Para ello, debería de cooperar estrechamente con los esfuerzos realizados en este sentido por las Naciones Unidas. Se propuso que se tomara como base la Clasificación del Producto Central bajo los auspicios de Naciones Unidas.

México también dijo estar de acuerdo en que todos los países deben adoptar ciertos compromisos iniciales, los cuales deben estar en función del grado de desarrollo de los países y con base en el principio de reciprocidad relativa. Así, por ejemplo, los países en desarrollo no necesariamente deberían consolidar, al principio, el nivel existente de acceso a los mercados. Esto tiene que ver con las actuales asimetrías entre países en desarrollo y países desarrollados en materia reglamentaria respecto a un

número importante de sectores, especialmente en lo que se refiere los servicios nuevos y los servicios mejorados.

De acuerdo con la posición de México, los compromisos iniciales de los países en desarrollo deberán depender de su situación individual de desarrollo, la versión final del Acuerdo Marco que llegue a adoptarse, las concesiones específicas que cada país reciba en sectores y modos de prestación de su interés particular y de la aplicación de principio de reciprocidad relativa.

La delegación mexicana manifestó estar a favor de la consolidación de concesiones en listas nacionales "positivas", en donde se indique la naturaleza de la concesión otorgada. De la misma manera que en GATT se señala el valor de la concesión otorgada a través de un arancel consolidado en las respectivas listas nacionales, en el eventual Acuerdo Marco se deberían anexar las actividades concesionadas y las condiciones de entrada y operación del servicio extranjero.

## CONCLUSIONES

El sector servicios destaca por el rápido crecimiento que tiene en las economías, pues influye en el proceso productivo tanto de bienes como de los mismos servicios. Encontramos que los servicios están modificando el proceso productivo, pues se encuentran antes, durante, y en la etapa final de la producción.

A nivel internacional, encontramos que a partir del crecimiento del sector servicios, se acentúa el fenómeno de consolidación de conglomerados transnacionales de servicios.

Las ET, gracias a la tecnología que poseen, crean nuevas formas para el suministro de servicios, de manera mucho más rápida, eficiente y competitiva; dinamizando no sólo el comercio mundial de servicios, sino también la economía internacional.

Las repercusiones que tienen los servicios en la producción y en el empleo son evidentes. Las economías se están terciarizando y les interesa contar al interior, con empresas proveedoras de servicios que cuenten con los apoyos necesarios para que al exterior, sean competitivas en los servicios que ofrecen.

Los servicios actualmente determinantes son las telecomunicaciones, los servicios financieros, la banca, los seguros, los transportes, el diseño de software -entre otros-, por su eficacia como servicios y su importancia para la producción de bienes.

La competitividad en la provisión de los servicios está determinada por la revolución científico técnica. Este hecho no lo podemos dejar de lado. Implica que los

países que cuenten con la tecnología mas avanzada serán aquellos que podrán desarrollar de la mejor manera posible su sector servicios.

Esta tecnología ha sido desarrollada principalmente por las ET, principales actores de la globalización de los servicios, pues gracias a las ganancias que obtienen poseen la capacidad para realizar investigaciones cuyos resultados se aplican inmediatamente a su proceso productivo.

La función que tienen ahora en el comercio mundial las ET en muchos de los casos está determinando la política de los países. Así, vemos que los gobiernos ejecutan sus políticas orientadas a defender a sus empresas y abrirles mercados al exterior, pues éstas están directamente relacionadas con la creación de empleos y crecimiento de sus economías.

Durante las negociaciones multilaterales del GATT se analiza el sector terciario y se toma conciencia de la importancia que tienen en el comercio mundial las transacciones sobre servicios, con base en su participación el PIB, el empleo y la balanza de pagos. Si bien, su importancia es mayor para el comercio de los países desarrollados, los países en desarrollo también vislumbraron que en sus economías el sector servicios es cada vez más importante.

A lo largo de ronda de negociación es evidente también la disposición e interés de los países participantes de entablar el diálogo con el fin de lograr acuerdos a nivel multilateral. Esto se demostró con las contribuciones de los diferentes países sobre su opinión del sector, los esfuerzos realizados para su conocimiento, presentación de estadísticas, su participación en la economía, las formas de regularlo, la presentación y la realización de pruebas de aplicabilidad de conceptos a los diferentes servicios .

La disposición a la negociación tuvo como resultados las diferentes propuestas de Acuerdo Marco hasta llegar al Documento Dunkel que, de ser aprobado en un futuro, dará nacimiento al GATS. Este documento es la base para el establecimiento de las reglas internacionales que tendrán como objetivo regular el intercambio de servicios entre los diferentes países signatarios con el fin último de negociar la eliminación de barreras para liberalizar el sector. Este documento no sólo contiene los principios generales aplicables a todos los servicios, sino también incluye anexos específicos para los sectores de telecomunicaciones, transporte terrestre, aéreo, servicios financieros y movimiento de personal.

La voluntad manifestada por las Partes se ha visto sujeta al interés de otros grupos de negociación como es el caso del grupo de agricultura. El interés de los EU de reducción de los subsidios que otorga la CE ha detenido la finalización de la VIII Ronda de Negociaciones del GATT. Junto con la interrupción de los catorce grupos de negociación, el GNS no ha podido acordar un documento final con el que se inicien las pláticas para reducción de restricciones. Los posibles escenarios a corto plazo ante la falta de un acuerdo multilateral son:

- 1) El no llegar a un acuerdo internacional sobre servicios puede incrementar las barreras internacionales en el comercio del sector.
- 2) La desaparición de incipientes industrias, principalmente de los países en desarrollo.
- 3) Ante la falta de un acuerdo negociado y acordado a nivel multilateral los países que deseen incrementar su comercio de servicios pueden tomar la iniciativa de llegar a acuerdos de carácter bilateral.
- 4) La falta de un acuerdo de carácter multilateral sobre el sector impide a los países interesados en llegar a acuerdos bilaterales y/o de libre comercio contar con



reglas internacionalmente aceptadas para la negociación de acuerdos justos y apegados al derecho económico internacional.

En lo referente a México, debemos destacar que es una economía basada en la producción de servicios: aproximadamente el 65% de su PIB y el 60% de los empleos se generan en el sector.

Dentro de los servicios en que México es altamente competitivo encontramos a aquellos en los que la mano de obra es altamente empleada como son: la construcción, los servicios de reparación y mantenimiento, el turismo, los servicios profesionales, la ingeniería y consultoría, la industria maquiladora, el diseño de software y los servicios de limpieza.

Si bien estas son algunas de las ventajas que México tiene en actividades de servicios, observamos la siguiente problemática:

- 1) el sector se encuentra poco desarrollado, con poca aplicación de tecnología
- 2) se cuenta con pocos servicios eficientes,
- 3) no se ha diseñado una política integral sobre el sector para lograr su desarrollo;
- 4) escasez de personal capacitado para el desempeño de las actividades del sector;
- 5) un sector de comunicaciones y transportes con serias deficiencias, con equipo y tecnología atrasada;
- 6) insuficiente apoyo a la industria informática, básica para la evolución del proceso productivo;
- 7) tecnología atrasada e inadecuada para los servicios que México cuenta;
- 8) servicios caros e ineficientes que contribuyen a elevar el costo de producción de los bienes y servicios;

9) la necesidad de desarrollar un sector de servicios al productor fuerte y competitivo.

La estrategia de desregulación de las actividades de servicios ha permitido la participación en las actividades a los particulares. En algunos de los casos podemos observar mejoras considerables en el servicio: costos más bajos, mejores condiciones en la oferta, más opciones en cuanto a los oferentes del servicio, etc. Sin embargo, se debe tener en cuenta que muchos de los proveedores de servicios nacionales son incipientes o no cuentan con la tecnología apropiada para competir con los proveedores extranjeros o en algunos casos la capacitación del personal empleado en el sector deja mucho que desear. La entrada de proveedores extranjeros en algunos sectores donde no se evalúe adecuadamente el nivel de desarrollo podría llevar a la desaparición de empresas nacionales.

La futura firma de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá incluirá sin duda, algunos servicios. El hecho de no llegar aún a un acuerdo marco en las negociaciones de la Ronda Uruguay, repercutirá en la negociación del tratado trilateral.

Por un lado, el contar con un marco legal internacional hubiera servido de referencia para las negociaciones del tratado. Es decir, se habría tenido una base para de ahí partir y llegar a acuerdos bilaterales. Por otro lado, Canadá, Estados Unidos y México adoptarán sus propias reglas para regular sus transacciones de servicios, fenómeno que se podría multiplicar en otras regiones, llegando entonces a existir multiplicidad de normas distintas entre los bloques y no reglas acordadas a nivel multilateral como las propuestas en las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Debemos recordar que el GATS incluye el concepto de desarrollo en favor de los países en desarrollo en cada una de sus Partes, lo que indudablemente sería un apoyo para México en la negociación con los Estados Unidos y Canadá.

Asimismo, el GATS incluye anexos para sectores tan importantes como las telecomunicaciones y los servicios financieros. De haberse concretado permitiría a México un margen de negociación al poder apearse al marco internacional y estar respaldado por los países, no sólo en desarrollo, sino también por países desarrollados - entre ellos tal vez el mismo Estados Unidos y Canadá.

México podría buscar en el tratado trilateral llegar a acuerdos en los cuales se reduzcan gradualmente las restricciones existentes a sus exportaciones de servicios así como la inclusión en la negociación de servicios intensivos en mano de obra. Sin embargo, Estados Unidos y Canadá posiblemente presionarán para la apertura en servicios donde la utilización de nuevas tecnología es indispensable, sobre todo en el área de las telecomunicaciones y los servicios financieros.

El conocimiento, por parte de México, de su sector servicios le permitirá llegar a realizar una buena negociación que le permita contar con más y mejores servicios a un buen costo.

## PROPUESTAS

Al calificar a la economía mexicana como de servicios concluimos que bajo el modelo de desarrollo de exportaciones no petroleras adoptado, eje del desarrollo económico del país, México necesita desarrollar el sector servicios en general, pero especialmente aquellos servicios empleados en el proceso productivo, es decir, los servicios al productor. Esto le permitirá crear más empleos.

Los siguientes son elementos que se proponen para incrementar la competitividad del sector servicios en el país:

- 1) Definición y ejecución de un programa nacional integrado sobre el sector servicios.
- 2) Desarrollo de programas de capacitación de personal empleado en las actividades de servicios.
- 3) Apoyos financieros a los proveedores de servicios con posibilidades de crecimiento nacional y expansión a nivel internacional.
- 4) Promoción y divulgación de los beneficios de una mayor utilización de servicios para estimular la producción de bienes.
- 5) Apoyo a la investigación para la utilización de la tecnología: su aplicación y/o adaptación a las características del área de servicios del país.
- 6) Apoyos financieros y de investigación para el crecimiento de la infraestructura necesaria para las comunicaciones, los transportes, los servicios financieros, los bancarios, y la informática -principalmente.
- 7) Apoyos financieros y de mercadotecnia para la exportación de más servicios.
- 8) Diversificación de los mercados de exportación de servicios.
- 9) Participación en foros internacionales interesados en el conocimiento del sector.
- 10) Continuar participando en las negociaciones del GATS a fin de que los intereses del país se vean representados en la formulación de las reglas internacionales.

II) Apoyo para el incremento de estudios especializados del sector servicios en áreas específicas a nivel nacional.

Ante la internacionalización del comercio de servicios es preciso adoptar nuevas estrategias que hagan competitivo el sector terciario de México a nivel nacional e internacional, ya que en el próximo siglo los servicios serán, si no es que ya lo son, la base de la economía mundial.

**CUADRO 1**  
**ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION EN PAISES**  
**DESARROLLADOS (%)**

	<u>AGRICULTURA</u>		<u>INDUSTRIA</u>		<u>SERVICIOS</u>	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987
Italia	10	4	37	64	53	61
Hong Kong	2	0	40	29	58	70
Gran Bretaña	3	2	46	38	51	60
Bélgica	5	2	41	31	53	67
Francia	8	2	38	31	54	66
R. F. A.	4	2	53	58	43	60
Dinamarca	9	5	36	29	55	66
Noruega	8	4	33	35	59	62
Estados Unidos	3	2	38	30	59	68

Fuente: BM World Development Report 1990.

**CUADRO 2**  
**VEINTE PRIMEROS EXPORTADORES DE SERVICIOS**  
**EN LA ECONOMÍA MUNDIAL EN 1980 Y 1984**

Clasificación	Países	1980		1984	
		Valor (Miles de millones de dólares)	Participación (en porcentaje del total mundial)	Valor (Miles de millones de dólares)	Participación (en porcentaje del total mundial)
1	Estados Unidos	105.1	19.3	45.4	12.1
2	Francia	51.3	9.4	39.2	10.4
3	Reino Unido	51.3	9.4	28.9	7.7
4	Alemania, Rep. Fed. de	41.2	7.6	26.9	7.1
5	Japón	26.2	4.8	24.6	6.5
6	Italia	27.7	5.1	19.4	5.2
7	Países Bajos	27.6	5.1	18.3	4.9
8	España	11.9	2.2	14.0	3.7
9	Bélgica/Luxemburgo	32.5	6.0	11.9	3.2
10	Singapur	6.6	1.2	9.7	2.6
11	Austria	13.3	2.4	9.1	2.4
12	Canadá	9.9	1.8	8.5	2.3
13	Suecia	8.5	1.6	7.5	2.0
14	Suiza	13.7	2.5	7.3	1.9
15	Noruega	---	---	7.2	1.9
16	México	8.4	1.5	6.1	1.7
17	Dinamarca	---	---	5.9	1.6
18	Australia	4.2	0.8	4.9	1.6
19	Arabia Saudita	3.7	0.7	4.4	1.3
20	Egipto	---	---	4.3	1.2
	Veinte primeros países	443.1	81.4	305.0	81.3
	Total mundial	544.2	100.0	375.2	100.0

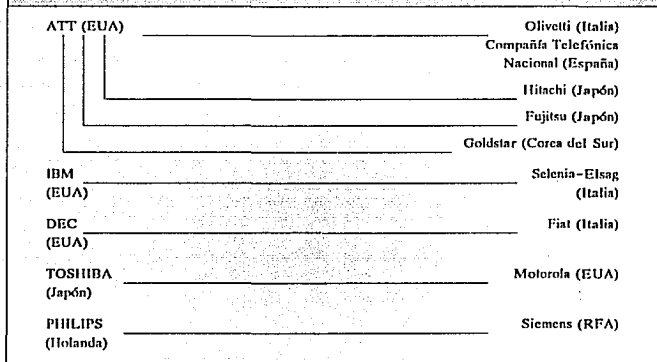
Fuente: UNCTAD, Informe sobre el comercio y el desarrollo 1988, Naciones Unidas.

**CUADRO 3**  
**ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION EN PAISES DE**  
**AMERICA LATINA PARA 1965 Y 1987 (%)**

	AGRICULTURA		INDUSTRIA		SERVICIOS	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987
Bolivia	23	24	31	24	46	53
Nicaragua	25	21	24	34	51	46
El Salvador	29	14	22	22	49	64
Chile	14	---	40	---	52	---
México	19	9	27	34	59	57
Brasil	15	11	33	38	48	51
Uruguay	18	13	32	32	53	55
Panamá	17	9	19	18	63	73
Argentina	6	13	42	43	42	44
Venezuela	17	6	40	38	55	56



**CUADRO 4**  
**PRINCIPALES ALIANZAS INTRAFIRMA EN EL COMPLEJO**  
**ELECTRONICO MUNDIAL VIA COINVERSIONES\***  
**(1984-1987)**



\* Coinversiones que por la magnitud de su operación y por el peso específico de las empresas participantes dentro de la producción y mercados mundiales son considerados relevantes.

Fuente: Financial Times, varios números.

**CUADRO 5**  
**EXPORTACIONES MUNDIALES EN LOS PRINCIPALES SECTORES**  
**DE ALTA TECNOLOGIA: 1986**  
**(Miles de millones de dólares)**

Sector	Monto	Participación de los principales exportadores (porcentaje)		
			<u>1980</u>	<u>1986</u>
Telcomunicaciones	41.6	Japón	28.9	35.5
		EUA	12.2	11.1
		RFA	12.2	8.5
Computadoras	33.1	EUA	47.1	30.9
		Japón	3.8	19.7
		RFA	10.5	8.8
Semiconductores	18.1	Japón	11.3	21.6
		EUA	22.5	18.3
		Malasia	11.3	8.3

Fuente: González, Antonio, "Países Industrializados", en Mapa Económico, pág. 205.

**CUADRO 6**  
**DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL MERCADO**  
**MUNDIAL DE INFORMATICA: 1984**  
(Millones de dólares)

País	Monto
EUA	61,000
Japón	8,000
Europa Occidental	43,200
Subtotal	112,400
Participación en el mercado mundial	96.8%
Brasil	1,700
República de Corea	178
China	170
India	162
Singapur	149
México	149
Taiwan	130
Malasia	97
Hong Kong	90
Indonesia	71
Tailandia	46
Filipinas	29
Subtotal	2,971
Participación en el mercado mundial	2.5%
Mercado Mundial	116,000.00 (100%)

Fuente: González, Antonio, "Países Industrializados", en Mapa Económico, pág. 206.

**CUADRO 7**  
**INDICADORES DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED)**  
**EN PAISES SELECCIONADOS**  
**1980-1989**

Conceptos	Valor Acumulado de la IED (millones de dólares)		Tasa de crecimiento Media Anual (%)	Participación de la IED en el Producto Interno Bruto (%)		Participación de la IED en la Formación Bruta de Capital (%)	
	1980	1989	1980-1989	1980	1989	1981	1989
Brasil	16,846.3	37,792.1	9.39	6.75	5.71	31.00	21.13
Canadá	129,000.0	287,288.6	9.30	4.91	23.91	17.70	61.01
E.U.	500,800.0	1,655,697.0	14.21	19.36	26.12	33.70	39.39
España	1,657.1	25,554.2	35.52	3.70	12.61	4.46	31.93
Japón	3,411.0	14,316.0	17.28	0.04	0.11	0.11	1.44
México	8,458.8	26,489.6	13.52	4.54	7.69	18.79	25.73
Taiwan	1,050.0	12,310.0e	31.46e	12.10	21.14	17.93	36.17

e Estimado

Fuente: Opafin, León e Iturbide, Laura "La inversión Extranjera Directa: un análisis comparativo internacional" en Banamex, Inversión Extranjera Directa, 1990, pág.13.

### CUADRO 8

#### ORIGEN DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN PAISES SELECCIONADOS (1980-1988) (Participación porcentual)

Países Receptores	Brasil	Canadá	España	E.U.	Japón	México	Taiwan
Países Inversores							
E.U.	30.0	60.2	8.0	—	49.0	62.1	39.5
Republica Federal Alemana	14.8	2.9	26.1	8.0	4.3	6.6	—
Japón	9.3	4.5	2.5	16.0	12.9 *	5.5	25.9
Reino Unido	5.7	10.8	n.d.	31.0	4.0	7.3	—
Canadá	5.1	—	4.0	8.0	—	—	—
Suiza	3.6	—	—	6.1	7.3	—	—
Resto de Europa	—	—	24.6	—	8.0	—	15.4
Otros	26.5	21.6	34.8	30.9	14.5	18.5	19.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

\* Incluye la inversión de japoneses no residentes en Japón

Fuente: Opalín, León e Iturbide, Laura "La inversión Extranjera Directa: un análisis comparativo internacional" en Banamex, Inversión Extranjera Directa, 1990, pág.13.

**CUADRO 9**  
**ACUMULACION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN SERVICIOS EN**  
**PAISES DESARROLLADOS, VARIOS AÑOS.**  
 (Valor y porcentaje)

País y moneda	Año	V a l o r		Porcentaje de servicios del total de la IED
		Total de IED (Billones)	IED en Servicios (Billones)	
Estados Unidos (dólares)	1974	26.5	11.5 a/	43
	1980	83.0	37.7	45
	1985	182.9	92.2	50
Alemania, Rep. Fed. de (marco alemán)	1976	78.9	25.9	33
	1980	93.9	35.9	38
	1984	112.8	49.6	44
	1985	119.2	57.1 b/	48
Japón (dólares)	1975	1.5	0.3	18
	1980	2.9	0.7	22
	1983	4.9	1.2	25
Reino Unido c/ (libras)	1971	5.6	0.6	11
	1981	30.0	7.3	24
Países Bajos (florines)	1973	20.7	5.8	28
	1983	58.3	24.9	43
Canadá (dólares canadienses)	1975	37.4	9.2	25
	1980	61.6	15.4	25
	1984	81.8	23.6	29
Francia d/ (francos)	1980	89.7	33.1	62
	1985	129.0	81.7	63

a/ Los datos para 1984 no son completamente comparables con los de años posteriores, porque los servicios no incluyen banca y servicios relacionados con el petróleo, pero no incluye otras industrias (agricultura y minería, excepto petróleo).

b/ No son completamente comparables con los datos iniciales.

c/ Los datos excluyen banca y seguros. Los servicios incluyen agricultura y minería.

d/ Flujos acumulados 1975-80 y 1975-85.

Fuente: UNCTAD, Services and Development Potential: The Indian Context, p. 107.

**CUADRO 10**  
**ACUMULACION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN SERVICIOS EN**  
**PAISES EN DESARROLLO, VARIOS AÑOS**  
**(Valor y porcentaje)**

País y moneda	Año	V a l o r		Porcentaje de servicios del total de la IED
		Total de IED (Billones)	IED en Servicios (Billones)	
Argentina a/ (dólar)	1977-83	2.8	0.7	24
Brasil (dólares)	1971	2.9	0.5	16
	1976	9.0	1.9	21
	1985	25.7	5.6	22
México (dólares)	1971	3.0	0.6	19
	1976	3.3	0.6	18
	1980	9.9	2.3	24
	1981	13.5	3.2	23
Venezuela b/ (bolívares)	1980	6.9	2.5	37
	1984	10.1	2.8	28
	1985	11.1	2.6	24
Panamá b/ (millones de balboas) (dólares)	1975	269.0 *	86.0 *	32
	1980	334.0 *	123.0 *	37
	1983	394.0 *	189.0 *	48
	(1982)	(4.4)		(73)
Perú (dólares)	1978	0.8	0.2	25
	1980	0.9	0.24	27
	1985	1.4	0.4	29
Colombia c/ (millones de dólares)	1975	633.0 *	184.0 *	29
	1980	1061.0 *	246.0 *	23
	1985	2230.0 *	356.0 *	16
	1986	2720.0 *	350.0 *	13
Chile d/ (millones de dólares)	1973	357.0 *	98.0 *	27
	1983	1994.0 *	1667.0 *	33
	1985	7600.0 *	900.0 *	11

a/ IED acumulada entre el 1 de marzo de 1987 y el 31 de diciembre de 1983.

b/ La diferencia de datos entre Panamá y Estados Unidos se debe probablemente a un trato diferente de la IED en servicios financieros y embarques.

c/ Aceite excluído

d/ Los datos para 1985 no son comparables con los datos iniciales.

\* Millones

Fuente: UNCTAD, Services and Development Potential: The Indian Context, p. 109.

**CUADRO 11**  
**LOS DIEZ GRUPOS DE PUBLICIDAD MAS GRANDES (1987)**

	Cuentas Mun- diales Totales (Millones de dólares)	Ingreso Bruto Mundial (Millones de dólares)	País
1. Saatchi & Saatchi Plc Saatchi & Saatchi Advertising World wide Baker Spielvogel Bates World-wide	11360	1680	GB/EEUU
2. Dentsu Inc.	6780	885	Japón
3. Interpublic Group of Cos McCann Erikson World-wide Lintas World-wide	6620	993	EEUU
4. Omnicom Group BBDO World-wide DDB Needham World-wide	6270	896	EEUU
5. Young & Rubicam Young & Rubicam	6290	940	EEUU
6. WPP Group Plc J. Walter Thompson	5950	893	GB/EEUU
7. Ogilvy Ogilvy & Mather, World-wide	5040	723	EEUU
8. Foote Cone/Publicis International Foote Cone & Biedling Publicis International	3390	509	EEUU/Francia
9. Hakuhodo International	2900	383	Japón
10. Eurocom	2760	420	Francia
Total	57360	8322	

Fuente: Advertising Age, marzo de 1988.



**CUADRO 12**  
**LAS 15 FIRMAS MAS GRANDES DE SERVICIOS DE COMPUTACION**  
**(1986)**

Firma	País	Millones de dólares
1. TRW Incorporated	EEUU	1450.0
2. ADP Incorporated	EEUU	1298.1
3. General Motor Corporation-EDS	EEUU	1125.9
4. Computer Sciences Corporation	EEUU	977.7
5. McDonnell Douglas	EEUU	803.2
6. Control Data Corporation	EEUU	752.0
7. Martin Marietta	EEUU	659.4
8. Nippon Telegraph & Telephone	Japón	577.6
9. General Electric Company	EEUU	550.0
10. Arthur Andersen	EEUU	546.0
11. Cap Gemini Societi	Francia	419.9
12. NCR Corporation	Japón	350.0
13. Boeing Company	EEUU	300.0
14. IBM	EEUU	300.0
15. Nomura Computer Systems Company	Japón	263.5
<b>Total</b>		<b>9396.0</b>

Fuente: Datamation

**CUADRO 13**  
**LAS 15 FIRMAS MAS GRANDES EN PROGRAMAS**  
**DE COMPUTACION (1986)**

<i>Firma</i>	<i>País</i>	<i>Millones de dólares</i>
1. IBM	EEUU	5514.0
2. Unisys Corporation	EEUU	861.0
3. Digital Equipment Corporation	EEUU	560.0
4. NEC Corporation	Japón	507.1
5. Fujitsu Limited	Japón	389.2
6. Siemens AG	R.F.A.	387.1
7. Hewlett Packard Company	EEUU	375.0
8. Hitachi Limited	Japón	331.0
9. Nixdorf Computer AG	R.F.A.	299.5
10. Lotus Development Corporation	EEUU	283.0
11. Microsoft Corporation	EEUU	260.2
12. Compagnie General d'Electricité	Francia	238.1
13. Computer Associates International	EEUU	226.5
14. Olivetti SPA	Italia	225.3
15. Wang Laboratories Incorporated	EEUU	200.0
<b>Total</b>		<b>10657.0</b>

Fuente: Datamation

**CUADRO 14**  
**LOS 25 BANCOS MAS GRANDES DEL MUNDO POR EL**  
**TAMAÑO DE SUS ACTIVOS (1986)**

Lugar	Bancos	Millones de dólares	Crecimiento (%) 1985-1986	Lugar en 1985	Lugar en 1979
1	Dai-Ichi-Kangyo Bank	240.74	52.69	2	10
2	Fuji Bank	213.47	50.19	3	14
3	Sumitomo Bank	206.12	52.24	4	16
4	Mitsubishi Bank	204.79	54.05	5	17
5	Sanwa Bank	192.29	56.32	7	18
6	Citicorp	191.35	14.44	1	3
7	Industrial Bank of Japan	161.61	57.26	13	22
8	Crédit Agricole	154.40	25.77	8	1
9	Banque National de Paris	141.87	17.20	6	4
10	Tokai Bank	138.45	53.12	17	35
11	Crédit Lyonnais	132.07	18.49	10	6
12	Mitsui Bank	132.04	49.19	18	36
13	Deutsche Bank	131.80	37.65	15	5
14	Mitsubishi Trust and Banking Corp.	127.37	58.09	21	52
15	Sumitomo Trust and Banking	125.15	58.03	22	57
16	National Westminster Bank	122.86	17.14	12	11
17	Taiko Kobe Bank	116.15	56.39	26	42
18	Barclays Bank	116.41	23.79	16	9
19	Mitsui Trust and Banking Co.	116.05	59.15	28	63
20	Société Générale	116.01	20.85	14	7
21	Long-Term Credit Bank of Japan	115.52	46.45	23	39
22	Bank of Tokio	115.25	38.09	24	43
23	Daiwa Bank	102.83	53.84	34	49
24	Bank America Corp.	102.20	10.93	9	2
25	Yasuda Trust and Banking Co.	101.34	61.68	36	79

Fuente: Euromoney, junio de 1987. Para definir sus lugares en 1979 y 1985 se consultó The Banker, julio de 1980 y julio de 1986.

## CUADRO 15

## VEINTE PRIMEROS EXPORTADORES DE SERVICIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL EN 1984

Clasificación	Todos los servicios	Valor (Miles de millones de dólares)	Participación (en porcentaje del total mundial)	Viajes	Valor (Miles de millones de dólares)	Participación (en porcentaje del total mundial)	"Otros" Servicios	Valor (Miles de millones de dólares)	Participación (en porcentaje del total mundial)
1	Estados Unidos	45.4	12.1	Estados Unidos	11.3	12.2	Francia	15.8	13.8
2	Francia	39.2	10.4	Italia	8.6	9.2	Reino Unido	11.6	10.2
3	Reino Unido	28.9	7.7	España	7.7	8.3	Alemania, Rep. Fed. de	11.4	10.0
4	Alemania, Rep. Fed. de	26.9	7.1	Francia	7.6	8.1	Estados Unidos	7.7	6.7
5	Japón	24.6	6.5	Reino Unido	6.1	6.6	Japón	6.2	5.4
6	Italia	19.4	5.2	Alemania, Rep. Fed. de	5.4	5.8	Bélgica/Luxemburgo	5.9	5.1
7	Países Bajos	18.3	4.9	Austria	5.1	5.4	Italia	5.1	4.5
8	España	14.0	3.7	Canadá	3.4	3.6	Países Bajos	4.4	3.9
9	Bélgica/Luxemburgo	11.9	3.2	México	3.3	3.5	Arabia Saudita	4.1	3.6
10	Singapur	9.7	2.6	Suiza	3.2	3.4	Canadá	3.8	3.3
11	Austria	9.1	2.4	Singapur	1.9	2.0	Austria	3.2	2.8
12	Canadá	8.5	2.3	Países Bajos	1.7	1.8	Suecia	2.9	2.5
13	Suecia	7.5	2.0	Bélgica/Luxemburgo	1.7	1.8	Suiza	2.9	2.5
14	Suiza	7.3	1.9	Grecia	1.3	1.4	República de Corea	2.8	2.4
15	Noruega	7.2	1.9	Dinamarca	1.3	1.4	Singapur	2.7	2.3
16	México	6.1	1.7	Tailandia	1.2	1.2	México	2.0	1.8
17	Dinamarca	5.9	1.6	Suecia	1.1	1.2	India	1.9	1.6
18	Australia	4.9	1.6	Australia	1.1	1.2	Noruega	1.4	1.2
19	Arabia Saudita	4.4	1.3	Israel	1.0	1.1	España	1.3	1.1
20	Egipto	4.3	1.2	Yugoslavia	1.0	1.1	Dinamarca	1.3	1.1
	Veinte primeros países	305.0	81.3	Veinte primeros países	75.0	80.4	Veinte primeros países	98.7	85.9
	Total mundial	375.2	(100.0)	Total mundial	93.3	100.0	Total mundial	114.5	100.0

Fuente: UNCTAD, Informe sobre el comercio y el desarrollo 1988, Naciones Unidas.

## CUADRO 16

### VEINTE PRIMEROS IMPORTADORES DE SERVICIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL EN 1984

Clasificación	Todos los servicios		Viajes		Servicios de pasajeros				
	Valor (Miles de millones de dólares)	Participación (en porcentaje del total mundial)	Valor (Miles de millones de dólares)	Participación (en porcentaje del total mundial)	Valor (Miles de millones de dólares)	Participación (en porcentaje del total mundial)			
1	Estados Unidos	46.2	11.5	Estados Unidos	15.5	17.3	Estados Unidos	11.8	16.7
2	Japón	42.3	10.5	Alemania, Rep. Fed. de	14.3	16.0	Japón	11.7	16.4
3	Alemania, Rep. Fed. de	38.8	9.6	Reino Unido	6.2	6.9	Reino Unido	6.3	8.9
4	Francia	29.1	7.2	Canadá	5.0	5.7	Francia	4.8	6.8
5	Reino Unido	25.6	6.3	Japón	4.6	5.2	Alemania, Rep. Fed. de	4.7	6.6
6	Países Bajos	14.7	3.6	Francia	4.3	4.8	Noruega	3.4	4.8
7	Italia	14.5	3.6	Países Bajos	3.3	3.7	Países Bajos	2.1	3.0
8	Arabia Saudita	14.2	3.5	Austria	2.6	2.9	Brasil	1.7	2.4
9	Canadá	12.1	3.0	Suiza	2.3	2.6	Italia	1.7	2.4
10	Noruega	10.5	2.6	México	2.2	2.4	Australia	1.6	2.3
11	Bélgica/Luxemburgo	10.5	2.6	Australia	2.1	2.4	Suecia	1.5	2.1
12	Suecia	7.3	1.8	Italia	2.1	2.3	República de Corea	1.3	1.9
13	Australia	7.3	1.8	Bélgica/Luxemburgo	2.0	2.2	Bélgica/Luxemburgo	1.3	1.8
14	España	5.7	1.4	Suecia	2.7	1.9	Dinamarca	1.3	1.8
15	Dinamarca	5.7	1.4	Noruega	1.6	1.8	España	1.2	1.7
16	México	5.4	1.3	Kuwait	1.5	1.7	Israel	1.1	1.5
17	República de Corea	5.3	1.3	Dinamarca	1.2	1.4	México	0.9	1.2
18	Austria	5.0	1.3	Malasia	1.1	1.3	Polonia	0.8	1.1
19	Brasil	4.9	1.2	Venezuela	1.1	1.2	Yugoslavia	0.6	0.9
20	Suiza	4.7	1.2	España	0.8	0.9	Argentina	0.6	0.9
	Veinte primeros países	309.8	76.9	Veinte primeros países	76.5	85.7	Veinte primeros países	60.4	85.0
	Total mundial	402.6	100.0	Total mundial	89.3	100.0	Total mundial	71.1	100.0

Fuente: UNCTAD, Informe sobre el comercio y el desarrollo 1988, Naciones Unidas.

**CUADRO 17**  
**PRODUCTO INTERNO BRUTO DE MEXICO**  
**POR GRANDES SECTORES ECONOMICOS**  
(Miles de Millones de pesos a precios de 1970)

Años	Total	Agropec. Silvicult. y Pesca	Partici- pación (%)	Minería	Partici- pación (%)	Indus- tria Ma- nufact.	Partici- pación (%)	Servicios	Partici- pación (%)
1970	444.3	54.1	12.2	11.2	2.5	105.2	23.7	273.8	61.6
1971	462.8	57.2	12.4	11.1	2.4	109.3	23.6	285.2	61.6
1972	502.1	57.6	11.5	11.7	2.3	120.0	23.9	312.8	62.3
1973	544.3	60.0	11.0	12.4	2.3	132.6	24.4	339.4	62.3
1974	577.6	61.5	10.6	14.2	2.5	141.0	24.4	361.0	62.5
1975	610.0	62.7	10.3	15.0	2.5	148.1	24.3	384.5	63.0
1976	635.8	63.4	10.0	15.9	2.5	155.5	24.5	401.1	63.1
1977	657.7	68.1	10.4	17.1	2.6	161.0	24.5	411.5	62.6
1978	712.0	72.2	10.1	19.5	2.7	176.8	24.8	443.4	62.3
1979	777.2	70.7	9.1	22.4	2.9	195.6	25.2	488.5	62.9
1980	841.9	69.3	8.2	27.1	3.2	186.2	22.1	559.2	66.4
1981	915.7	73.6	8.0	31.1	3.4	198.2	21.6	612.8	66.9
1982	910.0	72.1	7.9	33.8	3.7	192.8	21.2	611.2	67.2
1983	871.8	73.6	8.4	33.5	3.8	177.7	20.4	587.0	67.3
1984	903.2	75.5	8.4	34.2	3.8	186.6	20.7	607.2	67.2
1985	926.7	78.4	8.5	34.2	3.7	198.0	21.4	616.1	66.5
1986	891.9	76.2	8.5	32.8	3.7	187.5	21.0	595.3	66.7
1987	907.3	77.3	8.5	34.5	3.8	193.0	21.3	602.0	66.3
1988	918.3	74.3	8.1	34.6	3.8	198.8	21.7	611.1	66.5
1989	948.2	72.8	7.7	34.3	3.6	210.7	22.2	628.4	66.3
1990	989.8	74.2	7.5	35.5	3.6	224.7	22.7	651.8	65.8

Fuente: Elaborado por la Unidad de Estudios de Comercio Exterior, SECOFI, con datos del Banco de México y Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras.

**CUADRO 18**  
**PRODUCTO INTERNO BRUTO DE MEXICO**  
**TASAS DE CRECIMIENTO ANUALES**  
**POR GRANDES SECTORES ECONOMICOS**

Años	Total	Agropec. Silvicult. y Pesca	Minería	Indus- tria Ma- nufact.	Servicios
1970	---	---	---	---	---
1971	4.2	5.7	-0.4	3.9	4.2
1972	8.5	0.7	4.6	9.8	9.7
1973	8.4	4.1	6.6	10.5	8.5
1974	6.1	2.5	13.8	6.3	6.4
1975	5.6	2.0	5.8	5.0	6.5
1976	4.2	1.0	6.1	5.0	4.3
1977	3.4	7.5	7.6	3.5	2.6
1978	8.2	6.0	14.3	9.8	7.8
1979	9.2	-2.1	14.7	10.6	10.2
1980	8.3	-1.9	21.1	-4.8	14.5
1981	8.8	6.1	14.6	6.4	9.6
1982	-0.6	-2.0	8.7	-2.7	-0.3
1983	-4.2	2.0	-0.9	-7.8	-4.0
1984	3.6	2.7	2.2	5.0	3.4
1985	2.6	3.8	-0.1	6.1	1.5
1986	-3.8	-2.7	-4.1	-5.3	-3.4
1987	1.7	1.4	5.2	2.9	1.1
1988	1.2	-3.9	0.4	3.0	1.5
1989	3.3	-2.0	-0.9	6.0	2.8
1990	4.4	1.9	3.5	6.6	3.7

Fuente: Elaborado por la Unidad de Estudios de Comercio Exterior, SECOFI, con datos del Banco de México y Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras.

**CUADRO 19**  
**PERSONAL OCUPADO POR SECTORES ECONOMICOS EN MEXICO**  
 (Participaciones)

Años	TOTAL Personal Ocupado	Agropec., Silvicultura y Pesca	Minería	Extracción de Petróleo Crudo y Gas	Industria Manufacturera	Construcción	Electricidad Gas y Agua	Comercio Restaurantes y Hoteles	Trans., Almacén. y Comunicaciones	Financie-ros, Se-guros e Inmuebles	Servicios Comunales, Sociales y Personales
1970	12,863	34.7	0.9	0.3	13.4	6.3	0.3	15.6	3.4	1.8	23.2
1971	13,322	34.7	0.8	0.3	13.3	5.9	0.3	15.4	3.6	1.8	23.8
1972	13,702	33.2	0.9	0.3	13.4	6.5	0.3	15.4	3.7	1.8	24.6
1973	14,441	33.0	0.9	0.3	13.3	7.0	0.3	14.9	3.7	1.8	24.8
1974	14,647	30.7	0.9	0.3	13.6	7.3	0.3	15.0	3.9	1.8	26.0
1975	15,296	30.4	0.9	0.3	13.1	7.5	0.3	14.8	3.9	1.8	26.8
1976	15,550	28.8	0.9	0.3	13.2	7.7	0.3	14.8	4.1	1.9	28.0
1977	16,238	30.2	0.9	0.3	12.6	7.2	0.3	14.4	4.1	1.9	28.1
1978	16,844	29.0	0.9	0.3	12.7	7.8	0.3	14.1	4.2	1.9	28.7
1979	17,676	26.8	0.9	0.3	13.0	8.5	0.3	14.3	4.4	2.0	29.5
1980	20,280	28.0	0.7	0.3	12.0	9.5	0.4	14.5	4.5	1.7	28.4
1981	21,548	27.1	0.7	0.3	11.9	10.5	0.4	14.5	4.5	1.8	28.4
1982	21,482	26.2	0.8	0.3	11.7	10.2	0.4	14.7	4.8	2.0	28.9
1983	20,995	28.0	0.8	0.4	11.1	8.4	0.4	14.6	4.7	2.1	29.5
1984	21,482	27.7	0.8	0.4	11.1	8.8	0.4	14.6	4.7	2.2	29.5
1985	21,955	27.8	0.8	0.4	11.2	8.9	0.5	14.3	4.7	2.1	29.4
1986	21,640	27.5	0.8	0.4	11.1	8.7	0.5	14.4	4.8	2.2	29.7
1987	21,843	27.6	0.8	0.4	11.1	8.7	0.5	14.4	4.9	2.2	29.5
1988	21,892	27.5	0.8	0.4	11.1	8.7	0.5	14.7	4.8	2.2	29.4
1989e	22,279	27.6	0.8	0.4	10.9	8.7	0.5	14.5	4.8	2.1	29.6

e Cifras estimadas.

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras.



**CUADRO 20**  
**PERSONAL OCUPADO POR SECTORES ECONOMICOS EN MEXICO**  
 Tasas de crecimiento

Años	TOTAL Personal Ocupado	Agropec., Silvicultu- ra y Pesca	Minería	Extracción de Petróleo Crudo y Gas	Industria Manufac- turera	Cons- truc- ción	Electri- cidad Gas y Agua	Comercio Restau- rantes y Hoteles	Trans., Almacén. y Comuni- caciones	Financi- eros, Se- guros e Inmuebles	Servicios Comunales, Sociales y Personales
1970	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	
1971	3.6	3.5	-0.9	2.3	2.7	-2.2	5.3	2.1	7.2	3.9	6.3
1972	2.9	-1.6	5.4	2.3	3.3	12.4	5.0	2.5	6.7	4.6	6.1
1973	5.4	4.6	9.4	2.2	5.1	13.5	4.8	2.5	6.1	3.2	6.2
1974	1.4	-5.4	7.8	4.3	3.7	5.9	4.5	2.1	5.8	5.1	6.4
1975	4.4	3.4	-2.2	2.1	0.3	7.6	6.5	3.0	5.8	4.4	7.9
1976	1.7	-3.9	5.2	4.1	2.2	4.3	6.1	1.5	6.6	4.6	6.0
1977	4.4	9.5	1.4	3.9	0.2	-3.1	5.8	2.0	3.4	4.7	4.8
1978	3.7	-0.1	4.9	3.8	4.0	13.6	0.0	1.0	7.2	5.8	6.0
1979	4.9	-3.1	7.3	5.5	7.4	13.3	5.5	7.0	9.6	7.3	7.8
1980	14.7	19.7	-8.6	5.2	6.5	28.9	39.7	16.0	15.9	0.3	10.5
1981	6.3	2.8	8.1	4.9	4.8	16.7	6.2	6.4	7.5	9.7	6.3
1982	-0.3	-3.3	3.1	12.5	-2.0	-2.6	3.5	0.9	6.7	10.4	1.4
1983	-2.3	4.2	-3.0	8.3	-7.1	-19.2	2.2	-2.7	-4.5	2.6	-0.1
1984	2.3	1.1	6.3	0.0	2.1	6.7	3.3	1.8	1.6	6.4	2.3
1985	2.2	2.6	3.5	5.1	3.2	3.5	5.3	0.6	2.3	1.1	1.8
1986	-1.4	-2.5	-2.8	4.9	-2.0	-3.3	2.0	-1.2	0.6	0.2	-0.4
1987	0.9	1.2	2.3	7.0	1.1	-0.1	3.0	1.4	2.4	1.7	0.2
1988	0.2	-0.1	1.7	3.3	-0.1	1.1	2.9	1.8	-1.9	2.1	-0.2
1989e	1.8	2.3	-3.4	5.3	0.0	1.9	-2.8	0.7	2.9	-2.7	2.7

e Cifras estimadas.

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México y Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras.

**CUADRO 21**  
**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO**  
(Millones de dólares)

PERIODO	ACUMULADA		
	EN EL AÑO	EN EL SEXENIO	SALDO HISTORICO
1971	168.0	168.0	3,882.4
1972	189.8	357.8	4,072.2
1973	287.3	645.1	4,359.5
1974	362.2	1,007.3	4,721.7
1975	295.0	1,302.3	5,016.7
1976	299.1	1,601.4	5,315.8
1977	327.1	327.1	55,642.9
1978	383.3	710.4	6,026.2
1979	810.0	1,520.4	6,836.2
1980	1,622.6	3,143.0	8,458.8
1981	1,701.1	4,844.1	10,159.9
1982	626.5	5,470.6	10,786.4
1983	683.7	683.7	11,470.1
1984	1,442.2	2,125.9	12,899.9
1985	1,871.0	3,996.9	14,628.9
1986	2,424.2	6,421.1	17,053.1
1987	3,877.2	10,298.3	20,930.3
1988	3,157.1	13,455.4	24,087.4
1989 */	2,913.7	2,913.7	27,001.1
1990	4,978.4	7,892.1	31,979.5
1991 p/	9,897.0	17,789.1	41,876.5

\*/ A partir de 1989 se incluye la inversión en el mercado de valores.

p/ Cifras preliminares

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

## CUADRO 22

### INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR PAISES DE ORIGEN EN MEXICO 1/

(Millones de dólares)

PERIODO	TOTAL	ESTADOS UNIDOS	GRAN BRETAÑA	ALEMANIA	JAPON	SUIZA	FRANCIA	ESPAÑA	SUECIA	CANADA	HOLANDA	ITALIA	OTROS
1975	5,016.7	3,516.7	275.9	311.0	100.3	215.7	90.3	45.2	50.2	145.5	—	45.2	220.7
1976	5,315.8	3,838.0	207.3	345.5	106.3	223.3	74.4	58.5	53.2	106.3	—	79.7	223.3
1977	5,642.9	3,961.3	208.8	411.9	237.0	299.1	73.4	56.4	50.8	118.5	—	33.9	191.8
1978	6,026.2	4,206.3	216.9	439.9	289.2	331.4	78.3	84.4	90.4	108.5	—	36.2	144.7
1979	6,836.0	4,758.0	205.1	505.9	376.0	362.3	82.0	123.0	116.0	109.4	—	54.7	143.6
1980	8,458.8	5,836.6	253.7	676.7	499.1	473.7	101.5	203.0	126.9	126.9	—	25.4	135.3
1981	10,159.9	6,908.7	294.6	823.0	711.2	548.6	111.8	304.8	142.2	132.1	—	30.5	152.4
1982	10,786.4	7,334.8	302.0	862.9	776.6	571.7	118.6	345.2	140.2	140.2	—	32.4	161.8
1983	11,470.1	7,601.4	351.2	972.9	780.4	587.9	228.6	357.9	169.3	162.3	—	33.4	224.8
1984	12,899.9	8,513.4	395.5	1,125.4	816.0	647.7	237.3	369.6	230.4	194.8	—	33.9	335.9
1985	14,628.9	9,840.2	451.8	1,180.9	895.3	788.9	248.0	383.6	235.9	229.7	—	34.5	340.1
1986	17,053.1	11,046.6	556.2	1,399.4	1,037.5	823.0	564.9	477.3	260.5	270.3	—	38.5	578.9
1987	20,930.3	13,716.2	987.1	1,446.3	1,170.3	918.2	596.1	603.1	297.2	289.6	—	41.3	864.9
1988	24,087.4	14,957.8	1,754.7	1,583.0	1,319.1	1,004.5	748.5	637.2	329.7	323.5	—	41.3	1,388.1
1989	26,587.1	16,771.7	1,799.4	1,667.7	1,334.8	1,198.9	765.0	681.2	336.6	360.9	—	47.9	1,623.0
1990	30,309.5	19,079.7	1,913.8	1,955.9	1,455.6	1,346.9	946.0	692.0	349.9	417.0	392.1	52.5	1,708.1
1991 p/	33,374.5	21,465.8	1,987.9	2,040.5	1,529.1	1,414.9	1,446.5	735.5	363.7	491.2	513.2	54.4	1,831.8

1/ No incluye la inversión en el mercado de valores

p/ Cifras preliminares

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

### CUADRO 23

#### INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO EN MEXICO I/ (Millones de dólares)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIAL	SERVICIOS	COMERCIO	EXTRACTIVO	AGROPECUARIO
1975	5,016.7	3,769.0	350.2	571.9	317.6	8.0
1976	5,315.8	4,079.9	414.1	580.0	234.4	7.4
1977	5,642.9	4,292.0	412.5	667.0	262.9	8.5
1978	6,026.2	4,682.4	473.7	598.4	263.9	7.8
1979	6,836.2	5,274.1	585.2	636.5	332.9	7.5
1980	8,458.8	6,559.8	716.5	754.5	419.6	8.4
1981	10,159.9	7,965.4	1,036.3	924.6	230.6	3.0
1982	10,786.4	8,346.7	1,271.8	925.8	237.3	4.8
1983	11,470.1	8,943.7	1,284.7	984.4	252.3	5.0
1984	12,899.9	10,213.3	1,406.9	1,015.9	258.0	5.8
1985	14,628.9	11,379.1	1,842.2	1,125.4	276.0	6.2
1986	17,053.1	13,298.0	2,165.3	1,276.6	306.8	6.4
1987	20,930.3	15,698.5	3,599.2	1,255.4	355.6	21.6
1988	24,087.4	16,718.5	5,476.6	1,502.2	380.5	9.6
1989	26,587.1	17,700.8	6,578.9	1,888.5	390.0	28.9
1990	30,309.5	18,893.8	8,781.9	2,059.8	484.0	90.0
1991 p/	33,874.5	19,857.4	10,919.8	2,447.3	515.0	135.0

I/ No incluye la inversión en el mercado de valores

p/ Cifras preliminares

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

## BIBLIOGRAFIA

Aho, Michael. "Bloques de comercio: ¿política pragmática o problemática?", en IEPES, *Los desafíos de la globalización: economía mundial y sociedades nacionales*. Ed. PRI, México, 1990, pp. 81-94.

Alzati, Fausto. "México en la economía internacional: oportunidades y retos de la Globalización", en Alzati, Fausto. *México en la economía internacional*. Ed. Diana, México, 1990, pp. 23-46.

Attali, Jacques. "Líneas de horizonte", en IEPES. *Op. Cit.* pp. 3-20

Balassa, Bela. *Teoría de la integración*. Ed. Utcha, México, 1980, pp. 1-110.

Borrego, John. "La economía global: contexto de futuro", en *Investigación Económica*, vol. XLIX, num. 191, enero-marzo de 1990, pp. 157-206.

Centro de Investigación para el desarrollo, A.C., *El reto de la globalización para la industria mexicana Alternativas para el futuro Opciones para las empresas*, Ed. Diana, México 1989, pp. 175

Centro de Investigación para el Desarrollo, *Hacia una nueva política industrial*, Ed. Diana, México, 1988.

Cuadernos de Renovación Nacional, *Apertura comercial y modernización industrial*, Ed. FCE, México, 1987.

De Mateo, Fernando, *México en la economía internacional de los servicios*, octubre, 1989.

IBAFIN, *Hacia una nueva política industrial. La competitividad como objetivo*, Ed. Diana, marzo 1990, pp. 318.

Luna Calderón, Manuel, *Comercio de servicios: contribuciones al debate internacional*, Ed. CIDE, México, 1989, 190p.

Luna, Manuel, "Los servicios en las negociaciones comerciales internacionales", en *Mapa Económico Internacional*, num. 6, México, 1989, pp. 11-40.

Malpica De la Madrid, Luis, *¿Qué es el GATT? Las consecuencias del ingreso de México al Acuerdo General*, México, Ed. Grijalbo, 1988, 1014p.

Marx, Carlos, *El Capital*, FCE, 14 reimp.

Ortiz Wadgymar, Arturo, *Manual de Comercio Exterior de México*, Ed. Nuestro Tiempo, México 1988.

Querol, Vicente. *EL GATT*. Ed. PAC, 1985, pp. 1-134.

Richardson, John B, "A sub-sectoral approach to services' trade theory" en *The emerging service economy*, Orio Giardini, Ed. Pergamon Press, Oxford, 1987.

Rosario Green, *Democracia y recuperación en América Latina*, México, 1990, 543 pp.

Salinas, Carlos, ET. *Al Cambio estructural en México y en el mundo* Ed. FCE, México, 1987, pp. 1-214.

Silva, José. *Política y bloques de poder*. Ed. Siglo XXI, México, 1985, pp., 1-291.

Smith, Adam. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Ed. FCE, México, 1979.

Stephen D. Krasper, "Conflicto estructural" en *El tercer mundo contra el liberalismo global*, Colección Estudios Internacionales, Traducción Martha Rosenberg, Grupo Editor Latinoamericano.

Tamames, Ramón. *Estructura económica internacional*. Ed. Alianza, Madrid, 8a. ed. 1984. pp. 65-168.

U.S. Government Printing Office, *The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988, Summary of the Conference Agreement on H.R.3.*, Washington, 1988.

UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo 1988*, Naciones Unidas, Nueva York, 1990.

UNCTAD, México: *una economía de servicios*, Reporte del Proyecto Mex/87/026, Naciones Unidas, Nueva York, 1991.

UNCTAD, *Services and development potential: the Indian Context*, United Nations, New York, 1989.

UNCTAD, *Trade in services: sectoral issues*, New York, 1989.

Vidal Villa, *Hacia una economía mundial. Norte/Sur frente a frente*. Ed. Plaza & Janes, España, octubre, 1990.

Weintraub, Sidney, *México frente al Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá*. Ed. Diana, México, 1989.

Witker *Códigos de conducta internacional de GATT suscritos por México*. Ed. UNAM, México, 1988, 1-229.

#### Documentos

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, *Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay*, MIN. DEC, 20 septiembre, 1986.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, *Informes de la Secretaría del GATT sobre las reuniones de marzo y diciembre de 1987*, MTN.GNS/8 y MTN.GNS/12

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, *Resumen de la información intercambiada entre las Partes Contratantes*, MDF/7.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, *Serie de documentos MTN/GNS/W*

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Serie de documentos MTN/GNS/W/SECTORIALES

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Serie de documentos MTN/TNC/W

Comité de Negociaciones Comerciales Multilaterales, Declaración de los países de América Latina y el Caribe reunidos en la V Reunión de Consulta Latinoamericana del SELA sobre la Ronda Uruguay y de negociaciones comerciales multilaterales, Ronda Uruguay, MTN.TNC/W/22, Restringido, 23 julio, 1990.

De Mateo Fernando y Carner Françoise, México frente a las negociaciones sobre servicios en la Ronda Uruguay, México, julio 1987.

De Mateo, Fernando, Los servicios en el desarrollo económico de México, Unidad de Estudios de Comercio Exterior, Subsecretaría de Comercio Exterior, SECOFI, México, diciembre, 1989.

De Mateo, Fernando, México en las negociaciones sobre servicios en la Ronda Uruguay, Versión Preliminar, México, 13 de junio, 1988.

De Mateo, Fernando, México y las negociaciones sobre el comercio de servicios, México, 6 marzo, 1987.

De Mateo, Fernando, México: el sector servicios. Informe Preliminar, CEPAL, Documento para discusión, 30 enero 1987

De Mateo, Fernando, Situación actual de las negociaciones sobre comercio de servicios en la Ronda Uruguay, Cocoyoc, 22 agosto, 1990.

De Mateo, Fernando, Situación actual de las negociaciones sobre comercio de servicios en la Ronda Uruguay al finalizar la reunión Ministerial de Bruselas, participación en la Reunión Técnica de Negociadores Centroamericanos del Proyecto CAM/90/008, "Apoyo para la Participación de los países Centroamericanos en la Ronda Uruguay", celebrada en México del 14 al 18 de enero de 1991.

Díaz, David, Los servicios y el desarrollo. Aspectos relevantes de la problemática, Seminario Nacional sobre los servicios y el desarrollo en México, UNCTAD, 24-27 agosto, 1987.

Gabinete de Comercio Exterior, El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT), México, 1986

Piñera González, Carlos, Las negociaciones de servicios en la Ronda Uruguay, Unidad de Estudios de Comercio Exterior, SECOFI, México, 1990.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.

Prieto, Francisco, La internacionalización del sector servicios: opciones y riesgos para América Latina y el Caribe, CEPAL, LC/R.493, 18 abril, 1986. Restringido.

Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988.

Salinas de Gortari, Carlos, **Primer Informe de Gobierno 1989**, Poder Ejecutivo Federal, 1º noviembre 1989.

Salinas de Gortari, Carlos, **Segundo Informe de Gobierno 1990**, Poder Ejecutivo Federal, 1º noviembre 1989.

SCHP, Decreto por el que se reforma, adiciona y derogan diversas disposiciones de la Ley del Mercado de Valores, Diario Oficial de la Federación, 4 enero 1990 pp.2.

SCHP, Decreto por el que se reforma, adiciona y derogan diversas disposiciones de la Ley General de Sociedades de Inversión, 4 enero 1990. p.22

SECOFI, Discurso pronunciado por el Dr. Jaime Serra Puche, Srío. de Comercio y Fomento Industrial en la inauguración del Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones de México con el Mundo.

SECOFI, Informe de Labores 1989-1990, 15 noviembre, 1990

SECOFI, Informe de Labores 1990-1991, 21 noviembre, 1991

SECOFI, La desregulación en México, Serie Desregulación, 27 febrero, 1990.

SECOFI, Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades, abril 1990.

SECOFI, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994

SECOFI, Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Diario Oficial de la Federación, 16 de mayo 1989.

SECOFI, Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de patentes y marcas", Diario Oficial de la Federación, 9 enero 1990.

SELA, El dinamismo del sector de los servicios. Desafíos para América Latina y el Caribe, II Reunión de Coordinación Latinoamérica de Alto Nivel en Materia de Servicios, Brasilia, 26 y 27 de mayo, 1986, SP/II-RCLA/SERV/DT No. 2

SELA, El sector servicios en el SELA, 9 SER 6/SERI, SER20, 4 diciembre, 1986.

SELA, Reflexiones preliminares sobre la reunión del comité de negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay celebrada a nivel ministerial en Bruselas, 3 a 7 de diciembre de 1990, Caracas, 4 enero, 1991.

SELA, Sela: Segunda Reunión de Coordinación Latinoamericana de Alto Nivel en Materia de Servicios, Conclusiones y Recomendaciones, Brasilia, mayo 1986.

Senado de la República, Foro Nacional de Consulta Las relaciones comerciales de México con el mundo, Memoria Tomo III, LIV Legislatura, 1990 p. 290-296.

Senado de la República, Foro Nacional de Consulta, Las relaciones comerciales de México con el mundo, LIX Legislatura, presentación de conclusiones, Tomo III Memoria 1990.



UECE, México en las negociaciones comerciales multilaterales de servicios en la Ronda Uruguay, SECOFI, documento interno.

UNCTAD, Los servicios y el proceso de desarrollo, TD/B/1008/Rev. 1, Naciones Unidas, Nueva York, 1986.

UNCTAD, Services and development process: further studies pursuant to Conference resolution 159 (VI) and board decision 309 (XXX), TD/B/1100, 2 July, 1986.

#### Heimerografía

"Los mercomunes no son ruta para nuestro país" en *El Nacional*, 23 de mayo, 1990 p. 1

Abdala, Mario, "Cambio estructural en economías de los países en desarrollo" en *El Financiero*, 23 febrero, 1990.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, *El comercio internacional 88-89*, Volumen I, Ginebra, 1989.

Amigo Castañeda, Jorge, "Marco jurídico de la inversión extranjera directa en México, en *Inversión Extranjera Directa*, Banamex, México, 1990. p. 16

BANAMEX, Examen de la situación económica de México, núm. 793, vol. LXVII, diciembre, 1991.

Basombrio, Ignacio, "Debilidad regional frente a los desafíos internos y externos, en *Ideas*, Excelsior, 12 diciembre, 1990.

Bravo Aguilera, Luis, "México frente a las negociaciones internacionales sobre servicios" en *Comercio Exterior*, núm. 1, vol. 38, México, enero 1988. pp. 26-29.

Bravo, Luis, "México frente a las negociaciones internacionales sobre servicios", en *Comercio Exterior*, vol. 38 num. 1 enero de 1988 pp. 26-30.

Buen, Oscar De. "Reglamentación y prácticas comunes del transporte de carga en México", en *Comercio Exterior*, vol. 39, num. 5, mayo de 1989, pp. 392-403.

Campos, Jaime, "Los servicios en las transacciones internacionales de América Latina: algunos aspectos metodológicos", en *Integración Latinoamérica*, no. 115, año 11, agosto, 1986.

Campos, Jaime, "Los servicios en las transacciones internacionales de América Latina: algunos aspectos metodológicos" en *Integración Latinoamérica*, agosto 1986.

Carner, François, "La inversión extranjera en el sector servicios", en *Banamex, Inversión Extranjera Directa*, México, 1990. p. 43.

Castañares, Jorge, "La Ronda Uruguay: los servicios financieros y su importancia para México" en *El Mercado de Valores*, No. 39, México, 28 septiembre, 1987, pp. 1034-1043.

Castells, Manuel y Tyson, Laura, "El impacto creciente de la revolución tecnológica" en *Perspectivas Económicas*, 1990/1 United States Information Agency, Washington, D.C., pp. 18-24

Clairmonte, Frederick F, y Cavanagh, John H, "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera, en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 4, abril 1986.p. 291-306

Clairmonte, Frederick F, y Cavanagh, John H, "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera (segunda y última parte), en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 6, junio 1986.

Clark Livingston, Susan, "La función de los servicios en el comercio" en *Perspectivas Económicas*, United States Information Agency, trimestral, Washington, D.C., USA, No. 40, enero, 1982.

De Mateo, Fernando . "El sector servicios en México: un diagnóstico preliminar", en *Comercio Exterior*, vol. 38. num. 1, enero de 1988, pp. 3-14.

De Mateo, Fernando, "El comercio internacional de servicios y los países en desarrollo, en *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 7, julio 1990 p. 595

Dunkel, Arthur, " La Ronda Uruguay, una visión política, "en *Comercio Internacional Banamex*, Vol. 2 No.4, diciembre 1990, p.77

Dunkel, Arthur, "El panorama comercial mundial después de la Ronda Uruguay, en *Comercio Internacional Banamex*, Vol. 3 No.2, junio 1991, p.6.

Ebenroth Carsten, Thomas, "Internacionalización de la economía. Instituciones concurrentes, manejo de deuda externa e inversiones extranjeras", en *Estudios Internacionales*, p. 514-558.

*El Economista* 27, noviembre 1990 p. 22

*El Financiero*, 6 febrero 1991 p. 30

Fajnylber F. y Martínez Tarragó T., *Las empresas transnacionales . Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, Ed. FCE, México, 1987, 483 p.

Feketekuty, Geza y Hauser Kathryn, "Tecnología de la información y comercio de servicios" en *Perspectivas Económicas*, No. 52, United States Information Agency, Washington, D.C., octubre, 1985, pp. 22-28.

Feketekuty, Geza. *Comercio Internacional de Servicios*. ed. Gernika, México, 1990, pp. 9-379.

Fernández, Arturo, "Mayor productividad y opciones a la IP sin subsidios públicos", en *Ideas*, *Excelsior*, 1º diciembre, 1989, p. 1º

Gibbs, Murray y Mashayekhi, Mina, "Barreras a un comercio internacional balanceado de servicios" en *Comercio Internacional Banamex*, No. 2, México, junio, 1989, pp.30-36.

Gibbs, Murray y Mashayekhi, Mina, "Elementos de un sistema multilateral para el comercio de servicios" en *Comercio Internacional Banamex*, No. 1, México, marzo, 1989 pp. 46-53.

H. Preeg, "El crecimiento de los bloques comerciales regionales, en *Perspectivas Económicas*, No. 69 United States Information Agency, Washington, D.C., octubre 1989, pp. 4-10

Hernández Z, Ma. Cristina, "El concepto de desarrollo en las negociaciones sobre servicios en la Ronda Uruguay" en *Comercio Exterior*, vol. 40, núm 8, México, agosto 1990 p. 755.

Hernández Z, Ma. Cristina, "México en el comercio internacional de los servicios, en *Comercio Internacional Banamex*, Vol. 2 No.4, diciembre 1990, p.129.

Huerta, Arturo, "Privatización versus regulación estatal, en *El Financiero*, 16 abril, 1990.

J. Schoot, y Mazza, Jacqueline, "Comercio en servicios y países en desarrollo" en *Perspectivas Económicas*, No. 58, United States Information Agency, Washington, D.C., pp. 50-55

Jay Dowling, "Busca Washington fijar obligaciones en la liberalización de servicios" en *Ideas*, *Excelsior*, 13 noviembre, 1990

Johnson, Bryan T, "Estrategia actual de los E.U. en las negociaciones de la Ronda Uruguay", en *Comercio Internacional Banamex*, Vol. 3 No.2, junio 1991, p.12-17

Kent, Shelp, Ronald, "Tecnología de servicios y desarrollo económico" en *Perspectivas Económicas*, No. 52, United States Information Agency, Washington, D.C., pp.8-19.

La dinámica de las relaciones internacionales, No. 47, CRI, FCPyS, UNAM, enero-abril, 1990.

Luna Calderón, Manuel "Los servicios en las negociaciones comerciales multilaterales" en *Mapa Económico Internacional*, No. 6, Ed. CIDE, México, junio, 1989, pp. 11-40.

Malpica de la Madrid, Luis, "El sector servicios en el GATT. Efectos en la actividad aseguradora", en *Comercio Exterior*, vol. 38, num. 11, noviembre de 1988

Mendoza Rodríguez, Miguel, "Estados Unidos, América Latina y el debate internacional sobre el comercio de servicios, en *Integración Latinoamérica*, agosto 1986.

Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, Décima Primera Edición, México, 1990.

Opalín M. León e Iturbide, Laura, "La inversión extranjera directa: un análisis comparativo internacional" en *Banamex, Inversión Extranjera Directa*, México, 1990. p. 5

Opalín, León. "La importancia de los transportes en el desarrollo del comercio internacional", en *Comercio Internacional Banamex*, vol. 3, num. 2, junio de 1991, 61-82.

Pasacale, Ricardo, "Nuevo marco para la política monetaria. desregulación e internacionalización de sistemas financieros" en *El Financiero*, 30 noviembre, 1989.

Poblano, José. "Reseña del proceso para la elaboración de un acuerdo marco para el comercio internacional o de servicios" en *Comercio Internacional Banamex*, vol. 3, num.3, septiembre de 1991, pp.133-142.

Prieto, Javier Fco, " La internacionalización de los servicios, opciones y riesgos para América Latina", en *Integración Latinoamérica*, no. 115, año 11, agosto, 1986.

Rocha, Juan. "Estados Unidos en la era terciaria" en *Comercio Exterior*, vol. 37, num. 10, octubre de 1987, pp. 856-864.

Sauvant Karl and Zimmy Zbigniew, "Foreign direct investment in services: the neglected dimension in international service negotiations" in *World Competition Law and Economics Review*, number 31, october, 1987.

Schaefer, Jeffrey y Strongin David, "¿Qué tanto aspaviento por la inversión extranjera?" en *Perspectivas Económicas, 1990/1* United States Information Agency, Washington, D.C., pp.39-43.