

41
2Ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ACATLAN

MEXICO EN LA GLOBALIZACION DEL
COMERCIO DE SERVICIOS
(EL CASO DE LAS TELECOMUNICACIONES)



T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO ESCOLAR
LICENCIADO EN
RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :

MARCELA MARGARITA SALGADO MAKAS

DIRECTOR DE TESIS,
LIC. GABRIEL GOMEZ OCHOA

AGOSTO, 1995



FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

*Anoche me fui al bosque
a vivir pausadamente,
a liberarle la savia a la vida;
para que no al morir,
pensara que no había vivido.*

**A quienes no tuve la oportunidad
de conocer pero aprendí a amar
y respetar profundamente:**

**Margarita Ortiz Fernández.
y
Bojuslev Mackas Benniger.**

**A la mejor maestra que he tenido,
una mujer maravillosa que con
amor y dulzura hizo para mi el
mundo:**

Olga Margarita Mackas Ortiz.

**A mi compañero de juegos
en la infancia, a quien agradezco
su alegría, optimismo y aliento:**

Mauricio Salgado Meckas

**Al abuelo, con quien he
compartido los mejores y más
felices momentos; el hombre que
con su sensibilidad, decisión y
coraje me ha enseñado a valorar
más la vida:**

Daniel Salgado Meckas

**MEXICO ANTE LA GLOBALIZACION DEL
COMERCIO DE SERVICIOS
(EL CASO DE LAS TELECOMUNICACIONES)**

INDICE

CAPITULO I LA ECONOMIA MEXICANA 1982-1984

1.1	<u>La primera etapa de ajuste: la economía mexicana (1982-87)</u>	
1.1.1	La crisis de la deuda de 1982	1
1.1.2	Diseño del programa de estabilización	8
1.1.2.1	El Pacto de Solidaridad Económica	9
1.1.2.2	Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico	11
1.1.2.3	La Política económica durante el Pacto (1988-1993)	12
1.2	<u>Renegociación de la deuda externa 1989</u>	13
1.3	<u>El Programa de Apertura Comercial</u>	15
1.4	<u>Negociaciones con los principales socios comerciales de México</u>	
1.4.1	Cambio estructural del sector externo	21
1.4.2	Vinculación económica de México con América Latina	23
1.4.3	Acuerdo de Complementación Económica México-Chile	24
1.4.4	Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea	25
1.4.5	Negociaciones con la Cuenca del Pacífico Oriental	28
1.4.6	Tratado de Libre Comercio de América del Norte	30
1.5	<u>Inversión Extranjera Directa en tiempos de la apertura comercial</u>	
1.5.1	Lineamientos de la Reforma	34
1.5.2	Inversión Extranjera Directa en México a partir de 1982	37

CAPITULO II EL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

II.1	<u>Surgimiento del Comercio Internacional de Servicios</u>	
II.1.1	Concepto y formas en que se lleva a cabo el Comercio Internacional de Servicios	48
II.1.2	La economía global	48
II.1.3	El papel de los servicios en la nueva economía	51
II.1.4	Internacionalización de los servicios	51
II.1.5	Comercio Internacional de servicios y empresas transnacionales	58
II.1.6	Consecuencias de la intangibilidad de los servicios	60
II.2	<u>Las Negociaciones multilaterales de los Servicios en la Ronda Uruguay</u>	
II.2.1	Los resultados de la Ronda Tokio	62
II.2.2	Inicio de la Ronda Uruguay	62

I.2.3 Reunión de Montreal "a la mitad del camino"	65
II.2.4 La Reunión de Bruselas	66
II.2.5 Declaración de Marrakech	67

CAPITULO III LOS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES

III.1 <u>Las Telecomunicaciones en la globalización de la economía mundial</u>	
III.1.1 Consideraciones sobre tecnologías de información "informática"	82
III.1.2 El comienzo de la comunicación vía satélite	88
III.1.3 El desarrollo de las telecomunicaciones a nivel mundial	94
III.1.4 Empresas líderes en telecomunicaciones	98
III.2 <u>Las Telecomunicaciones en México</u>	
III.2.1 El papel de las telecomunicaciones en la economía mexicana	101
III.2.2 Desarrollo de las telecomunicaciones en México	104
III.2.3 Empresas de telecomunicaciones en México	114
III.2.4 Marco jurídico	121

CAPITULO IV T.L.C.A.N. Y LAS NUEVAS PERSPECTIVAS DE INVERSION

IV.1 <u>Las nuevas perspectivas en el marco del T.L.C.A.N.</u>	
IV.1.1 Comercio transfronterizo de servicios (Capítulo XII del T.L.C.A.N.)	134
IV.1.2 Las telecomunicaciones (Capítulo XIII del T.L.C.A.N.)	136
IV.1.3 Servicios financieros (Capítulo XIV del T.L.C.A.N.)	149
IV.1.4 Las inversiones (Capítulo XVI del T.L.C.A.N.)	152
IV.2 <u>La nueva Ley de Inversión Extranjera (D.O.F. 27-XII-1993)</u>	160
IV.3 <u>Reforma de la fracción IV del Art. 28 Constitucional</u>	163
IV.4 <u>El mercado de las telecomunicaciones en México</u>	166
IV.5 <u>La importancia de Canadá en el sector de las telecomunicaciones</u>	172
IV.6 <u>La oportunidad de Canadá para invertir en el sector de telecomunicaciones en México</u>	175
Conclusiones	181
Anexos	
Bibliografía	

Introducción

El papel que desempeña el comercio internacional de servicios en la economía mundial ha sido cada vez más evidente en nuestro entorno, y en la actualidad la mayoría de los países perciben que no sólo el comercio de bienes es importante en su crecimiento económico; tomando en cuenta esos aspectos, este trabajo analiza la trascendencia de los servicios en la globalización de la economía, haciendo referencia específicamente a la importancia de los servicios de telecomunicaciones en México.

De acuerdo a lo anterior, podemos considerar que el acceso fácil a servicios de telecomunicaciones competitivos en calidad y precio es fundamental y se debe lograr que estos servicios utilizados como parte de otras actividades económicas sean competitivos internacionalmente.

Con base en este contexto la hipótesis que se plantea es que no sólo el comercio de bienes es trascendental en el crecimiento económico de un país, sino que el papel que desempeña el comercio internacional de servicios es cada vez más importante y específicamente las telecomunicaciones, que han sido fundamentales en la globalización de la economía. En este pro eso México no ha permanecido al margen y en los últimos años ha dado gran atención al rezago tecnológico en este sector; sin embargo su modernización requiere de inversiones cuantiosas, que la inversión extranjera directa puede proporcionar complementando el capital necesario para su reactivación.

Considerando la hipótesis el propósito en este trabajo es establecer la importancia del sector servicios dentro de una perspectiva mundial, describiendo la situación internacional en sus tendencias generales, analizar las características del sector de telecomunicaciones en México destacando su nivel de desarrollo tecnológico y de penetración del mercado, así como las características de la oferta y demanda, además de las perspectivas ante la internacionalización del

sector, es decir, la presencia extranjera en el país, considerando los impactos y necesidades de producción endógena de servicios de telecomunicación y/o de su adquisición de fuentes extranjeras, considerando la posibilidad de inversión canadiense en este rubro, tomando en cuenta que Canadá ocupa un destacado lugar en la fabricación y comercialización de equipos de telecomunicaciones, además de ser uno de los países signatarios del T.L.C.A.N.

De igual forma se desea contribuir a empezar a llenar el vacío que existe a nivel de documentos que analicen el sector servicios en México (específicamente las telecomunicaciones).

Existen razones específicas que limitan esta tarea: el carácter indeterminado de las nuevas formas de expansión transnacional; las dificultades para acceder a la información relevante y por último las limitaciones de tiempo y los fines que debe cumplir el trabajo, también debe tomarse en cuenta que las estadísticas son deficientes e incompletas y en muchos casos no existen estudios previos, resultado de la naturaleza "invisible de los servicios".

De igual modo, uno de los principales problemas para analizar la economía de los servicios es la imprecisión, la elevada agregación y la falta de confiabilidad de las estadísticas de este sector.

Finalmente debe considerarse que los sectores de telecomunicaciones que tradicionalmente han estado protegidos, apenas están empezando a liberalizarse a través de su desregulación y/o apertura hacia el exterior.

CAPITULO

I

LA ECONOMIA MEXICANA 1982-1994

1.1 La primera etapa de ajuste: La economía mexicana (1982-1997)

Durante estos años la economía mexicana pasó por un profundo periodo de ajuste, de ser una economía cerrada basada en el modelo de sustitución de importaciones y un esquema monoexportador sustentado en el petróleo a una economía abierta, realizando un proceso de desregulación y apertura comercial el cual se describe a continuación.

1.1.1 La crisis de la deuda pública de 1982

Antecedentes: A la etapa comprendida entre 1940 y 1970 se le conoció en la historia de la deuda pública como el "endeudamiento desarrollista". Estas "décadas de desarrollo", con base en créditos blandos y para fines de crecimiento económico, fueron características de los gobiernos del llamado desarrollo estabilizador que comprendió los periodos presidenciales de López Mateos y Díaz Ordaz; puede decirse que estos gobiernos usaron, las ventajas del financiamiento que ofrecía la banca internacional, se consideró altamente saludable el endeudamiento externo, al aceptarse como la base del desarrollo de países como México carentes de capital. Además cabe mencionar que la importación de capitales siempre se utilizó para nivelar el desequilibrio en cuenta corriente.

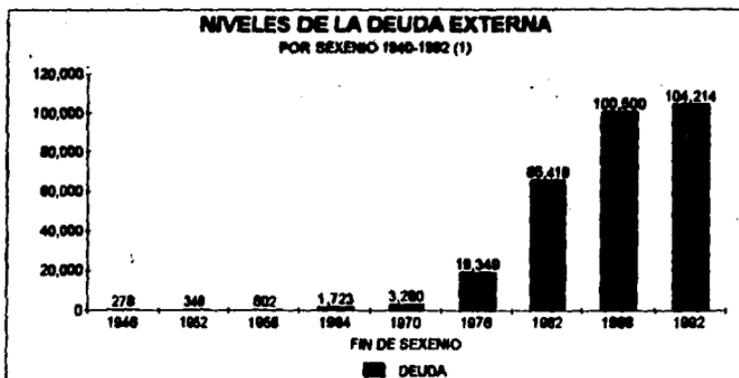
NIVELES DE LA DEUDA EXTERNA POR SEXENIO 1940-1992 (1)

SEXENIO	AÑO DE TERMINACION	DEUDA MILLONES DLLS
AVILA CAMACHO	1946	278
MIGUEL ALEMAN	1952	346
RUIZ CORTINEZ	1958	602
LOPEZ MATEOS	1964	1,723
DIAZ ORDAZ	1970	3,280
LUIS ECHEVERIA	1976	19,349
LOPEZ PORTILLO	1982	65,419
MIGUEL DE LA MADRID	1988	100,500
CARLOS SALINAS	1992	104,214 (2)

Fuente: Hasta 1970, José Luis Ceceña. "México en la Orbita Imperial" de 70 a 86 SHCP Informe sobre deuda externa varios años

(1) No incluye la privada

(2) Incluye deuda privada



* EN MILLONES DE DOLARES

Sin embargo, según se aprecia en la gráfica, esos gobiernos no llegaron a los niveles a los que se llegaría en el sexenio de López Portillo, al crear una nueva faceta del endeudamiento externo de México, que algunos autores llaman la nueva deuda petrolera, siendo ésta la más dramática de la historia de México.¹

De 1977 a 1981 el gasto público aumentó casi 50%, y la inversión pública se duplicó (en términos corrientes), sin embargo en términos reales haciendo la comparación en dólares, el gasto público se multiplicó por tres, en tanto que la inversión pública lo hizo en más de cuatro, cabe considerar que en el periodo señalado la paridad del peso frente al dólar varío mínimamente de 22.50 a 24.50.

Se supuso que los ingresos derivados del petróleo financiarían buena parte de la expansión del gasto público, pero este organismo emprendió un gran

¹ Ortiz Wadgymer Arturo, *Introducción al comercio exterior de México*, Editorial Nuevo tiempo, México 1993, pp. 71-83.

programa de inversión y se vio obligado a subsidiar cada vez más sus ventas internas.

En consecuencia, su déficit fue muy similar al monto de los impuestos con que contribuyó al presupuesto público. Al mismo tiempo el déficit del sector público (incluido PEMEX) aumentó de 6.6% del PIB en 1977 a 12.6% en 1981.

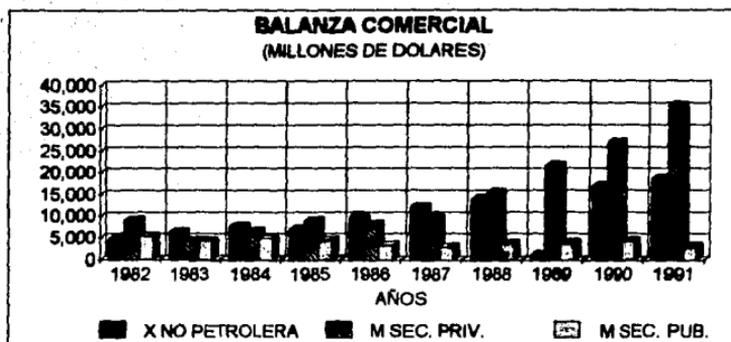
Este déficit y el de balanza comercial se financió en parte con la creación de dinero y en parte con endeudamiento externo. El crecimiento de la oferta monetaria se aceleró, en 1981 llegó a 27.9% del PIB frente a 14.9% en 1976 y 21% en 1977. El aumento de la deuda externa llevó el cociente del servicio a más de 100%, durante este tiempo la devaluación se evitó mediante el aumento de los ingresos petroleros y del endeudamiento externo.²

BALANZA COMERCIAL (MILLONES DE DOLARES)

AÑOS	EXPORTACIONES NO PETROLERAS	IMPORTACIONES DEL SECTOR PRIVADO	IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO
1982	4,752	9,036	5,400
1983	6,295	4,244	4,306
1984	7,594	6,464	4,789
1985	6,897	8,825	4,388
1986	9,723	8,069	3,343
1987	12,026	9,443	2,780
1988	13,854	15,346	3,552
1989	1,240	21,667	3,771
1990	16,847	26,843	4,246
1991	18,688	35,284	2,920

FUENTE: BANCO DE MEXICO, INDICADORES ECONOMICOS.

² Aspe Armella Pedro, El camino mexicano de la transformación económica, FCE, México 1993, pp. 22-23.



FUENTE: BANCO DE MEXICO, INDICADORES ECONOMICOS.

La crisis de 1982

Para México, la crisis de 1982 fue la peor desde la Gran Depresión. Desequilibrios fundamentales en las finanzas públicas y en la cuenta corriente, combinados con la suspensión de los flujos de ahorro, al igual que el deterioro de los términos de intercambio y la devaluación, marcaron el comienzo de un periodo de elevada inflación y estancamiento económico.

La crisis financiera de 1982, con el súbito deterioro de los términos de intercambio hacia mediados de 1981, provocado principalmente por el inicio de la reducción en el precio internacional del petróleo y por el alza en las tasas de interés mundiales, aceleraron la fuga de capitales.³

Como consecuencia de lo anterior, el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, incluyó dentro de los cuatro objetivos fundamentales del desarrollo: El vencer la crisis y recuperar la capacidad de crecimiento, enfrentando las condiciones prevalecientes y abatir las causas de la inflación; proteger el consumo básico de las mayorías y la planta productiva, superar los problemas

³ Ibid., pp. 22-27.

financieros y la inestabilidad cambiaria dentro de una concepción integral del desarrollo que propiciaría las condiciones materiales y sociales para iniciar la recuperación.

Así mismo, se incluyó dentro de la estrategia económica, el adecuar las modalidades del financiamiento a las prioridades del desarrollo considerando la reordenación de las relaciones financieras con el exterior; mencionando especialmente que la política de deuda externa, tanto pública como privada, buscaría una estructura de financiamientos que suministrara los recursos complementarios que requería el desarrollo del país, reiterando que México continuaría con su norma de pagar todas las obligaciones contraídas, a partir de la reestructuración de la deuda pública externa.⁴

Por esta razón la renegociación de la deuda de 1982-1983 tuvo que centrarse en resolver la posibilidad de un incumplimiento inmediato en los pagos, sin hacer referencia al problema fundamental de la carga de la deuda, que eventualmente implicaría transferencias externas netas negativas del orden de 6% del PIB en los seis años siguientes. El paquete financiero derivado del convenio con el Comité Asesor de Bancos y las instituciones financieras internacionales consideraba básicamente tres elementos:

A) Recalendarización de todos los pagos vencidos o a vencer entre agosto de 1982 y diciembre de 1984. B) El financiamiento adicional canalizado mediante un convenio stand-by del FMI y la concertación de un préstamo sindicado con más de 500 bancos, por un monto de 5 mil millones de dólares. C) Reestructuración de la deuda externa privada.

⁴ Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, Secretaría de Programación y Presupuesto, México 1983. pp. 108, 111 y 189.

1.1.2. Diseño del programa de estabilización

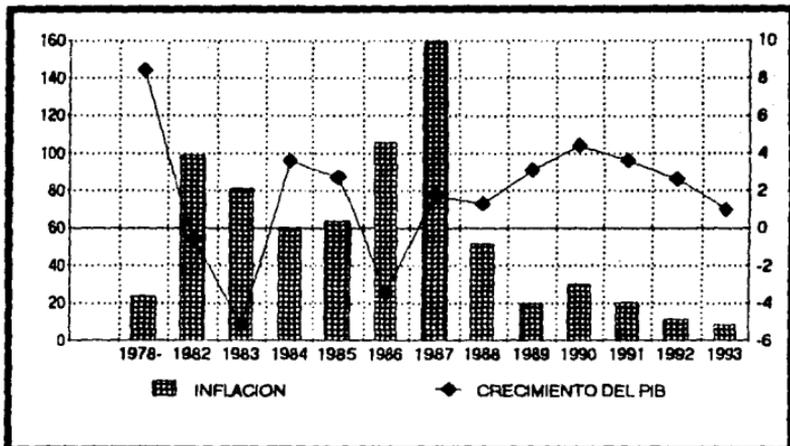
Como respuesta a la crisis, el gobierno del Presidente De la Madrid estableció en 1983 el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE). La idea era corregir las finanzas públicas y sentar las bases para una recuperación más sana a mediano plazo. Con este propósito, el gobierno recortó sustancialmente su gasto y aumentó los precios y tarifas del sector público. Las iniciativas del PIRE trajeron consigo una reducción sin precedentes en los déficit primario y operacional; sin embargo, el déficit total como parte del PIB permaneció en un nivel alto debido a la persistencia de la inflación.⁵

INDICADORES MACROECONOMICOS (1978-1993)

AÑOS	INFLACION	CRECIMIENTO DEL PIB
1978-81	23.6	8.4
1982	98.8	-0.6
1983	80.8	-5.2
1984	59.2	3.6
1985	63.7	2.7
1986	105.7	-3.5
1987	159.2	1.7
1988	51.6	1.3
1989	19.7	3.1
1990	29.9	4.4
1991	20.1	3.6
1992	11.2	2.6
1993	8.0	1.0

FUENTE: BANCO DE MEXICO, INDICADORES ECONOMICOS

⁵ Aspe Armella Pedro, Op. Cit. pag. 22.



Los terremotos de septiembre de 1985 y la caída de los precios internacionales del petróleo en 1986 afectaron seriamente el desarrollo macroeconómico del país. La disminución en la demanda por hidrocarburos y la posterior caída de sus precios mermaron el ingreso del sector público en casi 9 mil millones de dólares en 1986, cantidad equivalente al valor total de la producción agrícola de ese mismo periodo, hicieron surgir nuevas dificultades para pagar la deuda externa.⁶

Los choques de la oferta representaron un serio revés en la lucha contra la inflación. Sin acceso a los mercados internacionales de capitales, el descenso en los precios del petróleo se traduciría en tasas más elevadas de inflación y en una recesión más profunda.

Al comparar la crisis petrolera de 1986 con la de 1982, saltan a la vista algunos de los resultados favorables de los programas de cambio estructural. La

⁶ Ibid., pag.24.

caída de los salarios reales fue la consecuencia inexorable de la caída de los términos de intercambio que enfrentó el programa de estabilización, este programa tuvo un doble papel. Por una parte, permitió una mayor competitividad de las exportaciones provenientes de los sectores intensivos en mano de obra, e impulsó la industria maquiladora; por otra, se contrajo la demanda.⁷

Durante los primeros cinco años de la administración del Presidente De la Madrid se realizó un gran esfuerzo de ajuste fiscal como prerrequisito para una exitosa estabilización. Resultaba indispensable contar con suficientes reservas internacionales, un superávit en cuenta corriente y un importante superávit primario en las finanzas públicas. Además de las dificultades puramente técnicas que presentaba el planteamiento de una estrategia compatible con los objetivos macroeconómicos, el gobierno enfrentaba el serio problema de implantar nuevas iniciativas en el último año de su administración. La credibilidad del programa se hallaba en riesgo. Además, el mundo hacía frente a una crisis financiera y México tenía problemas en el mercado de divisas, provocados por el desorden en el mercado de valores. Así, para encarar de frente el problema de las expectativas y evitar con ello la incontrolable fuga de capitales, se reconoció la necesidad de combatir a la inflación sin causar recesión.

Debe mencionarse, además, que cuando el gobierno mexicano estaba evaluando la implantación de medidas como el Pacto de Solidaridad Económica, los programas Austral y Cruzado se estaban desplomando estrepitosamente en Argentina y en Brasil, lo que hacía más difícil mantener una atmósfera de tranquilidad en los diferentes sectores para conseguir su apoyo. No obstante, el gobierno había seguido de cerca la evolución de aquellas economías sudamericanas, tratando de aprender de sus errores para asegurarse de que en México no sucediera lo mismo.⁸

⁷ *Ibid.*, pag. 26.

⁸ *Ibid.*, pp. 27-28.

1.1.2.1 El Pacto de Solidaridad Económica

A fines de 1987 una grave crisis financiera interrumpió el proceso de recuperación de la economía, con el desplome de la Bolsa Mexicana de Valores. En parte, ésta fue ocasionada por la caída de las bolsas de valores de Nueva York y de los principales centros financieros internacionales; pero también fue resultado de errores cometidos internamente en el mercado de valores. El ambiente de incertidumbre provocado por ese desplome y una inercia inflacionaria de 6% mensual, dieron lugar a una corta pero intensa fuga de capitales que culminó rápidamente con la devaluación de noviembre de 1987, hecho que colocó al país en el camino de la hiperinflación. Ante ello el gobierno mexicano decidió combinar el ajuste fiscal con fuertes medidas para realizar el cambio estructural y combatir la inercia inflacionaria.

Como consecuencia de lo anterior el 15 de diciembre de 1987, el Presidente de la República y los representantes de los sectores obrero, campesino y empresarial suscribieron el Pacto de Solidaridad Económica. Desde entonces, el gobierno mexicano trabajó arduamente para garantizar el éxito del programa.

El Pacto se diseñó de acuerdo con los siguientes objetivos:

- Corregir de manera permanente las finanzas públicas. El cambio estructural mereció especial atención, con medidas que pretendían reducir el tamaño del sector público y privatizar las empresas no estratégicas manejadas por el Estado.

- Aplicar una política monetaria restrictiva. Una vez que se establecieron los objetivos de inflación de reservas internacionales, la expansión crediticia sólo tuvo lugar en la medida en que se consolidaron las expectativas y la reactivación del crecimiento.

- Corregir la inercia salarial. Los acuerdos con los trabajadores se centraron en el abandono de los contratos de corto plazo.

- Definir acuerdos sobre precios en sectores líderes. Una política pragmática de coordinación de precios no pudo incluir todos los bienes en la economía: la desinflación se logró con la fijación de los precios de insumos primarios y de los precios en los sectores líderes.

- La apertura comercial, contribuyó a abatir el costo de los bienes intermedios.

- Se optó por el control de la inflación y la negociación de precios líderes en lugar de la congelación total de precios. Se establecieron objetivos de inflación positiva y decreciente, con la finalidad de evitar una expansión demasiado rápida en la demanda agregada con respecto a la producción de bienes.

La primera fase da comienzo en diciembre de 1987, implementando las siguientes medidas:

-Medidas fiscales: eliminación de subsidios con excepción a la agricultura: Eliminación del incentivo de depreciación acelerada y de un impuesto adicional a la importación (5%).

-Ajustes de precios y tarifas del sector público.

-Reducción en el gasto programable a 1.5% del PIB.

-Política cambiaria en apoyo de la deflación sin sacrificar competitividad.

-Política comercial: reducción del arancel máximo a la importación de 40% a 20% y eliminación de permisos.

-Aumento inmediato del salario mínimo del 15% a 20% en enero. Revisión mensual de acuerdo con la inflación anticipada.

-Acuerdo de precios para los productos básicos.

Estos objetivos se cumplieron ya que se redujo el gasto programable a 1.5% del PIB, se redujo el arancel máximo a la importación de 40% a 20% y se eliminaron permisos, aumentó el salario mínimo de 15% a 20% en enero de ese año, haciendo una revisión mensual de acuerdo con la inflación anticipada.

Una vez que se lograron estos objetivos se inició la segunda fase del PSE (marzo de 1988) con el fin de que los precios y tarifas de los bienes del sector público se mantuvieran constantes así como el tipo de cambio fijo al nivel del 29 de febrero de 1988 y no hubiera alza en los precios de las tarifas ni en los precios de los bienes controlados.

Conforme mejoraron las expectativas de éxito del programa fue posible garantizar una mayor estabilidad de los precios públicos, de los salarios y del tipo de cambio durante periodos cada vez más largos. Al mismo tiempo, se avanzó en el cambio estructural de las finanzas públicas y del comercio exterior, hasta finalizar la quinta fase del PSE en diciembre de 1988.⁹

I.1.2.2 Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico

Da comienzo la primera fase en enero de 1989 implementando las siguientes medidas:

- Presupuesto fiscal congruente con la inflación más baja y una recuperación gradual de la economía.
- Deslizamiento del tipo de cambio del peso contra el dólar a razón de un peso diario.
- Se reduce la dispersión en tarifas a la importación.
- Se acuerda la revisión de precios controlados caso por caso.
- Los precios del sector público permanecen constantes.
- El gobierno pone de relieve su compromiso de acelerar el proceso de desregulación.
- Se reduce el IVA de 15% a 10%.

El Banco de México evitó movimientos bruscos del tipo de cambio mediante una política crediticia muy restrictiva. Por otro lado, las autoridades

⁹ *Ibid.*, pp. 29-32.

aceleraron el proceso de innovación y reforma financiera para facilitar la repatriación de capitales y apoyar la intermediación financiera necesaria para permitir que la economía respondiera a las oportunidades de inversión.¹⁰

I.1.2.3. La política económica durante el Pacto (1988-1993)

En los últimos cuatro años, el esfuerzo de ajuste macroeconómico fue acompañado por un amplio conjunto de reformas estructurales que incluyeron una reforma fiscal, la privatización de empresas de propiedad estatal, la renegociación de la deuda externa, la reforma al sistema financiero y la consolidación de la apertura comercial, todo ello como parte de un solo programa integral.

Para garantizar el éxito del programa de estabilización, fue indispensable consolidar los logros fiscales de los cinco años anteriores. Con ese fin, la política fiscal se centró en tres objetivos principales:

- A) Que el gasto del gobierno federal se mantuviera bajo estricto control.
- B) En lo correspondiente a la política de ingresos, se efectuó una reforma fiscal a fondo y se realinearon los precios y tarifas públicos de acuerdo con niveles internacionales.
- C) Finalmente, el sector público pasó por un proceso de reestructuración mediante la desincorporación de empresas no estratégicas manejadas por el Estado.

Durante esos tres años, los procesos de venta, liquidación, fusión o cierre se realizaron en 310 empresas manejadas por el Estado en los sectores pesquero, azucarero, de energía eléctrica, telecomunicaciones, banca y minería.¹¹

¹⁰ Ibid., pp.31-32.

¹¹ Ibid., pp. 32-33.

1.2. Renegociación de la deuda externa 1989

En su discurso de toma de posesión, el 1° de diciembre de 1988, el Presidente Salinas de Gortari dio instrucciones al Secretario de Hacienda para comenzar inmediatamente la renegociación de la deuda externa, de conformidad con los cuatro criterios siguientes:

A) reducción inmediata del saldo de la deuda; B) reducción a largo plazo en la carga de la deuda externa definida en términos de la razón deuda/PIB; C) reducción en la transferencia neta de recursos al exterior; y D) arreglo multianual que eliminaría la incertidumbre de renegociaciones recurrentes.

Se decidió entonces que este proceso, que se inició inmediatamente, se realizaría en dos etapas:

* La primera incluiría un paquete financiero con las organizaciones financieras internacionales y con el Club de París, con un doble propósito. Eliminar las transferencias netas a esas entidades, mediante "recursos frescos" contratados sobre una base multianual; y contar con la asistencia técnica y el apoyo de esas instituciones.

* La segunda etapa consistiría en la negociación de una operación de reducción de deuda en gran escala con los bancos comerciales.

El 26 de mayo de 1989, se suscribió finalmente un convenio con el FMI. Siguiendo los lineamientos del Plan Brady, la característica más importante de este arreglo fue que además de los recursos que se recibirían durante varios años con el objeto de apoyar el programa de estabilización, la industria reconocía la necesidad de efectuar operaciones para reducir la deuda y contraía el compromiso de constituir una reserva de recursos adicionales que serían

utilizados en garantía de dichas operaciones. Gracias a las propuestas de Nicholas Brady, Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, posición adoptada por el FMI, se reflejó un profundo cambio en la actitud de las instituciones oficiales ante el problema de la deuda, y sentó un precedente a seguir por otros agentes financieros.

El 30 de mayo, México llegó a un acuerdo con el Club de París, para reestructurar los créditos a corto plazo y obtener nuevas líneas de crédito. El resultado fue la recalendarización de los pagos del principal por 2,600 millones de dólares con un periodo de 10 años de gracia, lo que significaría un alivio de 100% tanto del principal como de los intereses entre junio de 1989 y marzo de 1990, 100% del principal y 90% de los intereses hasta marzo de 1991 y 100% del principal y 80% de los intereses hasta mayo de 1992. Lo más importante de todo fue que el Club de París ofrecería garantías al crédito para la exportación de aproximadamente 2 mil millones de dólares al año, hasta 1992.

Finalmente, y sólo un par de semanas después el Banco Mundial llegó a un acuerdo para otorgar créditos de ajuste estructural 1,960 millones de dólares en 1989, y un promedio de 2 mil millones de dólares durante el periodo 1990-1992. El propio Banco haría una reserva de recursos para las operaciones de reducción de deuda que eventualmente serían superiores a los proporcionados por el FMI. Con el apoyo de este paquete financiero y los antecedentes de su propio programa de ajuste interno puesto en práctica por más de 6 años, México comenzó a negociar con los más de 500 bancos comerciales representados por el Comité Asesor de Bancos con la misma línea que el Plan Brady.

De esta forma se puede apreciar que estos cambios adoptados y las estrategias que se llevaron a cabo en la política económica y fiscal, así como la renegociación de la deuda externa se vieron reflejados en la política comercial, ya

que México adquirió una estabilidad económica y capacidad negociadora frente al exterior para establecer acuerdos con sus principales socios comerciales.¹²

1.3. El Programa de Apertura Comercial.

Antecedentes: En México las políticas proteccionistas, principalmente bajo la forma de aranceles y permisos a las importaciones, tienen una larga historia. Sin embargo, hasta la Segunda Guerra Mundial las medidas se centraron en productos específicos. Fue sólo después de la guerra, cuando la competencia del exterior recobró su anterior fuerza, que se implantó un sistema global de protección, cuyo objetivo principal era ofrecer a la industria manufacturera, que apenas había surgido, una oportunidad de crecer y prosperar.

Durante los años cincuenta, la política mexicana de comercio exterior tenía como principal objetivo sustituir importaciones de bienes de consumo final. Después de un periodo inicial razonablemente exitoso, las posibilidades de una continua sustitución de esos bienes virtualmente se habían agotado, y durante la década de los sesenta se promovió la sustitución de productos intermedios de la industria manufacturera. Se esperaba que el proceso condujera a una ulterior integración vertical del sector industrial interno. Paralelamente, se realizó un importante esfuerzo para evitar la exportación de materias primas no procesadas. Mediante impuestos moderados, a la exportación de productos agrícolas y minerales no procesados, se buscaba alentar su procesamiento en el país.

Hacia 1970, estas políticas habían conducido a una protección ligeramente negativa de las actividades primarias, una protección moderada a las manufacturas intermedias y una protección considerablemente alta para los bienes de consumo duradero. Durante los años setenta, las políticas de comercio exterior se establecieron atendiendo principalmente a consideraciones de balanza

¹² *Ibid.*, pp. 38-39.

de pagos. Aun cuando la estructura proteccionista básica no cambió, la política de importación fue más estricta durante la administración del Presidente Echeverría.¹³

La devaluación del peso fue una de las políticas que se utilizaron para enfrentar el serio desequilibrio estructural del sector externo y que se usó como un instrumento para atraer divisas del exterior con base en abaratar los precios de las exportaciones y encarecer las importaciones con lo que teóricamente se mejora la competitividad internacional de los productos del país que devalúa. Considerándose como "un mecanismo de carácter compensatorio del desequilibrio en la balanza de pagos", esta medida también tiende a atraer al turismo extranjero y capitales, puesto que el rendimiento de una divisa extranjera puede comprar más bienes y servicios en el país que deprecia su moneda, pero también se encarecen los artículos necesarios de importación, que en el caso de México como país subdesarrollado son fundamentalmente la maquinaria, los equipos y la tecnología.¹⁴

Con una inflación creciente de 16% en 1978 y casi 30% en 1980, los controles de precios y subsidios tendían a mantener en un bajo nivel los precios de productos alimenticios y otros artículos no duraderos de consumo popular. Esto significó que para algunos cultivos de subsistencia básicos, como el trigo, frijol y arroz, entre otros, los precios de importación se encontraran muy por encima de los precios internos controlados, esto fue con el fin de garantizar una oferta interna suficiente a precios controlados.

La política de fijación de precios predominó también en el sector energético. Las autoridades buscaron que los beneficios derivados de los recursos petroleros favorecieran el desarrollo económico nacional, cobrando por

¹³ *Ibid.*, pag. 133.

¹⁴ Ortiz Wadgymar Arturo, *Op. Cit.* pp. 71-83.

la energía precios muy por debajo de los prevaecientes en los mercados internacionales. Como es evidente, dichas políticas de precios tenían que ir acompañadas de políticas comerciales, como las regulaciones sobre la exportación para impedir que los combustibles baratos fueran exportados directamente.

A comienzos de la década de los ochenta, todas estas medidas habían dado lugar a una estructura de precios muy distorsionada. Estas distorsiones se exacerbaron mediante el uso generalizado de barreras no arancelarias, como los permisos de importación que se requerían prácticamente para todos los productos, y el uso de precios oficiales para la valuación aduanera.

A fines de 1985, se inició un profundo proceso de desregulación y apertura comercial, que todavía continúa. Las medidas han abarcado una drástica reducción en los niveles y dispersión de los aranceles, la eliminación casi total de las restricciones comerciales cuantitativas, y negociaciones bilaterales intensas con el objeto de suscribir tratados de libre comercio con los principales socios comerciales de México.¹⁵

Eliminación de barreras no arancelarias y reducción de aranceles.

La eliminación de barreras no arancelarias y la reducción de los aranceles ha tenido lugar en tres etapas:

* La primera implicó dos decisiones importantes que se adoptaron en 1985. Antes que nada, México suprimió unilateralmente los permisos previos de importación sobre casi 80% de las fracciones arancelarias sujetas a restricciones cuantitativas, para proseguir con un proceso gradual de eliminación de las cuotas restantes. En noviembre, México inició negociaciones para ingresar al GATT, lo que se logró en julio de 1986. Como resultado de este primer movimiento hacia la

¹⁵ Aspe Armella Pedro, *Op. Cit.* pp. 133-136.

apertura comercial, a fines de ese año menos de 28% del valor de las importaciones quedó sujeto a permisos, en comparación con 80% que se tenía a principios de 1985. El nivel arancelario ponderado descendió de 16.4 a 13.1%, y la dispersión se redujo de 16 a 11 niveles arancelarios.

VALOR DE LAS IMPORTACIONES SUJETAS A PERMISOS

AÑOS	PORCENTAJE
1983	100.0%
1984	83.0%
1985	35.1%
1986	27.8%
1987	28.8%
1988	21.2%
1989	18.4%
1990	13.7%
1991	9.1%

FUENTE: SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

** La segunda etapa se relaciona de manera directa con la implantación del Pacto de Solidaridad Económica, como se describió anteriormente. En ese entonces, además de los efectos estructurales favorables de una estrategia de protección más racional, se consideró que la competencia externa contribuiría también al esfuerzo de reducir la inflación. En consecuencia, se decidió que la política de apertura ya en proceso debería acelerarse significativamente como parte integral del programa de estabilización. Entre diciembre de 1987 y diciembre de 1988, el arancel más alto descendió de 100 a 20%, y el número de fracciones sujetas a restricciones cuantitativas pasó del 1,200 a 325, representado 21.2% de las importaciones totales. Durante 1989, 13 artículos adicionales quedaron excluidos del esquema de restricciones de cuotas, y 106 más durante 1990.

Para finales de 1991, menos de 10% del valor total de las importaciones estaba sujeto a permisos de importación, el nivel más bajo en 36 años. Con respecto a la composición, 54% de las importaciones sujetas a permisos correspondió a productos agrícolas, 11% a productos petrolíferos, 23%

a insumos de la industria de bienes de capital, 7% a la industria automotriz y el restante 5% a artículos de las industrias electrónica, química y farmacéutica.

Como parte del esquema de liberalización, todos los "precios oficiales" usados para la valuación aduanera que se aplicó a 41 categorías arancelarias, fueron eliminados en los primeros meses de 1988 y sustituidos por una legislación antidumping de conformidad con las normas del GATT y un sistema de derechos compensatorios.

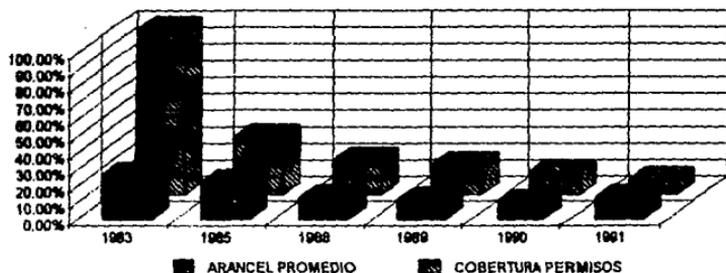
Con respecto a los niveles arancelarios, el número de niveles disminuyó a 5% hacia fines de 1987, llevando el arancel máximo hasta 20%, con una reducción adicional de la dispersión en 1989, cuando se elevó 10% el arancel mínimo para un número significativo de productos. Así, en 1990, más del 20% del valor total de las importaciones ingresó al país sin tener que pagar impuestos, mientras que la porción restante quedó sujeta a tasas entre 5 y 20%.

DINAMICA DE LA APERTURA COMERCIAL

AÑO	ARANCEL PROMEDIO	COBERTURA DE LOS PERMISOS DE IMPORTACION *1
1983	27.00%	100.00%
1985	22.60%	35.10%
1988	13.10%	21.20%
1989	12.10%	18.40%
1990	10.40%	13.70%
1991	13.10%	9.10%

*1 PORCENTAJE DEL VALOR TOTAL DE LAS IMPORTACIONES SUJETAS A PERMISOS.
FUENTE:SECOFI

DINAMICA DE LA APERTURA COMERCIAL



En la gráfica y el cuadro se muestra cómo la dinámica de la apertura comercial coincide con el avance del Pacto a partir de la eliminación de las barreras no arancelarias y siguiendo con la reducción de los aranceles de importación.

ESTRUCTURA ARANCELARIA

	1982	1988	1989	1990	1991
NUMERO DE FRACCIONES ARANCELARIAS	8,008	8,206	11,838	11,817	11,812
ARANCEL PROMEDIO	27.0%	22.6%	13.1%	13.1%	13.1%
ARANCEL PROMEDIO PONDERADO	16.4%	13.1%	9.7%	10.5%	11.1%
NUMERO DE TASAS	16	11	5	5	5
ARANCEL MAXIMO	100%	100%	20%	20%	20%

FUENTE: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

*** La tercera etapa en el proceso de la reforma comercial ha sido marcada por el fortalecimiento de las relaciones bilaterales con nuestros principales socios comerciales.¹⁶

1.4 Negociaciones con los principales socios comerciales de México

1.4.1 Cambio estructural del sector externo

En México, el ajuste macroeconómico y estructural ha ocurrido en el contexto de una profunda transformación de la economía mundial. En parte como resultado del resurgimiento del proteccionismo y de los choques energéticos de los últimos 15 años, la dinámica del cambio tecnológico y del patrón mundial de industrialización, el comercio se ha desplazado de un conjunto de mercados nacionales fragmentados, débilmente ligados entre sí por flujos comerciales, hacia un mercado global mucho más amplio en el que las empresas no tienen que estar cerca de su mercado "natural" para operar con éxito, sino que pueden separar geográficamente y de manera rentable las fases de programación, producción, financiamiento y distribución de sus actividades.

Como resultado de estos cambios, nuestra concepción acerca de las industrias nacionales y de las políticas de desarrollo nacional se han ampliado. Una política nacional exitosa ya no podía basarse en la sobreprotección de los mercados y de los productores locales, sino en la creación de un ambiente económico que ofreciera a las empresas nacionales y extranjeras la combinación adecuada de regulación, infraestructura, mano de obra calificada y estabilidad macroeconómica, para producir con eficiencia y ser competitivas en el mercado global.¹⁷

¹⁶ *Ibid.*, pp. 137-139.

¹⁷ *Ibid.*, pag. 111.

Es por esta razón que a pesar de que México reconoce una lógica económica de la parte norte del continente americano, ha identificado varios polos de desarrollo en el mundo. México ve en Europa un mercado fundamental y la avanzada de procesos de integración que marca pautas para el siglo XXI. Como nuestro país se ubica entre dos océanos, se ha tomado en cuenta también la Cuenca Asiática del Pacífico, porque ahí es donde las economías han crecido más rápido, donde el cambio tecnológico nos sorprende cotidianamente y donde hay recursos excedentes para financiar nuestro desarrollo.¹⁸

México ha reconocido el gran potencial que representa el fortalecimiento de nuestro contacto con el resto del mundo debido a nuestra posición geográfica.

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MEXICO (1990)

	EXPORTACIONES %	IMPORTACIONES %
ESTADOS UNIDOS	69.7%	64.6%
CANADA	0.9%	1.5%
ALADI	3.2%	4.1%
MERCADO COMUN		
CENTROAMERICANO	1.6%	0.3%
CEE	12.7%	15.6%
EFTA	0.9%	2.6%
JAPON	5.6%	4.7%
OTROS PAISES DE ASIA	2.3%	3.9%
RESTO DEL MUNDO	3.1%	2.7%

FUENTE: LA ECONOMIA MEXICANA EN 1991, BANCO DE MEXICO.

¹⁸ María Alpuente Juan, *La Política Exterior de México en el Nuevo Orden Mundial*, FCE, México, 1993, pp. 182-184.

1.4.2 Vinculación económica de México con América Latina

Con América Latina, México ha ratificado su compromiso histórico, compartiendo retos y oportunidades análogas. El subcontinente representa un mercado potencial de 400 millones de habitantes; la reactivación de los flujos interregionales y los acuerdos concretos constituyen un mercado para reactivar el crecimiento económico y elevar los niveles de consumo. Como consecuencia de la apertura comercial prácticamente se eliminaron las barreras no arancelarias, los aranceles se bajaron al mínimo y se compactaron; además, México aplica descuentos arancelarios bilaterales o regionales a América Latina.¹⁹

Para responder a las circunstancias de la globalización y de la intensa transformación interna e incrementar la competitividad de su aparato productivo, México emprendió una nueva etapa en sus relaciones económicas con el mundo, proponiéndose fortalecer el sistema multilateral de comercio, ampliar y diversificar el abanico de oportunidades económicas a nivel bilateral. Para ello elaboró estrategias claras y flexibles, que responden a su situación geográfica y sus vínculos históricos, con el objetivo de garantizar el acceso recíproco, estable y permanente a los mercados, y facilitar el aprovechamiento de las complementariedades económicas, así como las ventajas comparativas.

Con América Latina y el Caribe, México ha mantenido sólidas identidades históricas y culturales apoyando la ampliación de las relaciones económicas y de los intercambios comerciales con base en una nueva estrategia, acorde con los principios del Tratado de Montevideo de 1980. Este incluye varios elementos fundamentales como son la cobertura amplia de bienes en los acuerdos; la eliminación de barreras no arancelarias; la fijación de un arancel máximo inicial; la elaboración de un calendario de liberación arancelaria, y la concertación de mecanismos ágiles e imparciales para la solución de diferencias.

¹⁹ Ibid., pp.177-179.

México ha aplicado esta estrategia en todas sus negociaciones con los países de la región, y el primer gran logro fue el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile.

1.4.3 Acuerdo de Complementación Económica México-Chile

México concluyó negociaciones para suscribir un Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, en vigor a partir de enero de 1992 que comenzó a abrir a las exportaciones mexicanas un prometedor mercado de más de 14 millones de habitantes. La firma del Acuerdo con Chile, primero en su tipo en la historia de nuestro país, sentó un precedente decisivo para que, sobre bases recíprocas, México avanzara más rápidamente en las negociaciones con otros países de la región.

Principales elementos del Acuerdo: El Acuerdo contiene un programa de liberación comercial, un conjunto de reglas para promover los intercambios y diversas disposiciones para facilitar su cooperación bilateral.

A) Programa de liberación: La desgravación arancelaria se inició el 1° enero de 1992 sobre la base de un gravamen máximo común de 10% ad-valorem. En un plazo de cuatro años (1° de enero de 1996) y mediante reducciones anuales, se llegará a una desgravación total en la mayoría de los productos comprendidos en las respectivas tarifas de importación de los países signatarios.

B) Reglas de comercio: Para propiciar un adecuado desarrollo de las relaciones comerciales bilaterales, el Acuerdo contiene un conjunto de reglas entre las que destacan:

Reglas de origen, cláusulas de salvaguarda, solución de controversias, prácticas desleales de comercio, tratamiento en materia de tributos internos, transporte marítimo y aéreo, así como promoción comercial.

C) Otros temas: Para atender aspectos importantes de las relaciones económicas entre Chile y México, el Acuerdo contiene una serie de disposiciones sobre temas vinculados con el comercio como son:

Inversiones, Compras gubernamentales, Servicios, Normas técnicas, Cooperación Económica y Administración del Acuerdo

Cabe mencionar la importancia de incluir dentro de este Acuerdo los servicios, ya que constituyen el sector más dinámico de la economía contemporánea y puede ser un renglón de importancia en las relaciones entre Chile y México. Los países signatarios promoverán la adopción de medidas tendientes a facilitar su comercio y para ello, las propuestas que se formulen tomarán en cuenta las negociaciones que se han llevado a cabo en el ámbito del GATT sobre la materia.²⁰

Sin embargo, a pesar de haberse negociado una parte relacionada con servicios no se incluye dentro de ella ninguna referencia acerca de servicios de telecomunicaciones, que son el tema principal de este trabajo.

14.4 Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea.

En un esfuerzo por adecuar su relación comercial con la entonces Comunidad Económica Europea (segundo socio comercial de México después de Estados Unidos) a las nuevas condiciones de esa región del mundo, en 1991 se firmó el Convenio Marco "tercera generación", cuyo antecedente se suscribió

²⁰ El Acuerdo México-Chile, SECOFI. pp.2-7.

en 1975. Incluye diversas modalidades para promover el comercio y la cooperación sectorial en el marco del proceso de transformación que viven las economías de ese bloque. El acuerdo, se dice, es el más amplio que esa agrupación haya firmado con un país latinoamericano. Sobre esa base, además, se han suscrito acuerdos similares con Francia e Italia y se negocia otro con Alemania. El comercio de México con la Comunidad representa 15% del total, en tanto que para el bloque sólo significa 0.6% de su comercio exterior. La inversión europea, sin embargo, aumentó de 1,300 millones de dólares en 1980 a 7,600 millones en 1992 siendo el 21% de la inversión extranjera en el país.

En este Acuerdo que entró en vigor el 5 de marzo de 1992 ambas partes se comprometen a dar impulso renovado a su relación fomentando el desarrollo de su cooperación en materia de comercio, inversiones, finanzas y tecnología, teniendo en cuenta la situación de México como país en desarrollo. Los objetivos de esta cooperación consisten particularmente en:

- * Reforzar y diversificar, en general, sus vínculos económicos mutuos;
- * Abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados;
- * Fomentar los flujos de inversión y tecnología;
- * Proteger y mejorar el medio ambiente e
- * Impulsar el progreso científico y técnico

Dentro de este Acuerdo Marco, se negociaron los siguientes temas:

1)Cooperación Económica; 2)Cooperación entre Instituciones Financieras; 3)Cooperación Industrial; 4) Inversiones; 5)Desarrollo Tecnológico y Propiedad Intelectual; 6)Cooperación en Materia de Normas; 7)Cooperación Comercial 8)Expansión del Comercio e Importación Temporal de Mercancías; 9)Cooperación Científica y Técnica; 10)Cooperación en el Sector Agropecuario y Rural, Pesquero y Minero 11)Cooperación en el Campo de las Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones; 12) Cooperación en Materia de Transportes; Medio Ambiente y Administración Pública, entre otras.

Cabe destacar que las partes se comprometen a desarrollar dicha cooperación ampliamente, reforzando los vínculos económicos; abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados.

En lo que se refiere a la cooperación industrial, se convino promover la expansión y diversificación de la base productiva de México en los sectores industriales y de servicios, orientando especialmente sus acciones de cooperación hacia las pequeñas y medianas empresas, favoreciendo las acciones destinadas a facilitarles el acceso a las fuentes de capital, y en el marco de sus respectivas competencias impulsarán proyectos y acciones favoreciendo la cooperación entre empresarios, tales como, subcontrataciones, transferencia de tecnología, licencias, investigación aplicada y franquicias.

En el capítulo de inversión, se convino fomentar tanto como sea posible las medidas apropiadas para desarrollar y mantener un clima favorable, previsible y estable de inversión, confirmando la necesidad de que los inversionistas privados de cada uno participen intensamente en el desarrollo del otro, con el fin de incrementar la interacción económica mutua, estimulando los mecanismos y las acciones de promoción de inversiones, con vistas a identificar nuevas oportunidades y favorecer su realización.

Dentro del Acuerdo se reconoce que las tecnologías de la información y las telecomunicaciones constituyen uno de los sectores claves de la sociedad moderna y tienen una importancia vital para su desarrollo económico y social, declarándose dispuestos a impulsar la cooperación en los dominios de interés común, principalmente en aquello que concierne a:

-La normalización y la certificación en el ámbito de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones;

-Las telecomunicaciones terrestres y espaciales, tales como redes de transporte, satélites, fibras ópticas, transmisión de datos, sistemas de telefonía rural y telefonía móvil.

-La electrónica y microelectrónica;

-Información y automatización;

-La televisión de alta definición;

-La investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías de la información y de las telecomunicaciones;

Esta cooperación se realizará, en particular, mediante:

-Peritaje, estudios e intercambio de información;

-Formulación y aplicación de proyectos de beneficio mutuo;

-Promoción de inversiones y coinversiones.

-Promoción de proyectos comunes de investigación y desarrollo, creación de redes de información y de bancos de datos entre universidades, centros de investigación, laboratorios de pruebas, empresas y operadores de redes públicas o privadas de México y de la Comunidad.

-La promoción de inversiones será objeto de un especial esfuerzo de información y consulta.²¹

1.4.5. Negociaciones con la Cuenca del Pacífico Oriental.

Actualmente la Cuenca del Pacífico constituye uno de los principales núcleos de desarrollo comercial, financiero y tecnológico del orbe. Esta zona produce más de una cuarta parte del producto interno bruto mundial; se genera más de 20% del comercio global, y se localiza la primera fuente de inversión del mundo. La Cuenca del Pacífico ha cobrado una creciente relevancia para la economía mexicana; en la actualidad, es el tercer mercado para los productos

²¹ Acuerdo Marco de Cooperación Económica, D.O.F. 5 de marzo, 1992 pp. 9-23.

mexicanos: nuestro comercio total anual supera los 3 mil millones de dólares. Además, la Cuenca es una importante fuente de inversión extranjera; Japón por ejemplo, es el cuarto país inversionista en México y sus inversiones en la frontera norte son parte fundamental de su desarrollo industrial.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se destacó como propósito específico "propiciar un acercamiento mayor con los nuevos polos de crecimiento mundial, en especial con la Cuenca del Pacífico...(y) aprovechar las oportunidades crecientes que ofrecen sus sociedades, las que adquieren una relevancia cada vez mayor en el contexto económico mundial. Con ese planteamiento y con la estrategia de diversificación de las relaciones internacionales, la administración del Presidente Salinas reforzó los vínculos diplomáticos y económicos en los foros y países de esta región.

A mediados de los ochenta México (con más de 7,000 kilómetros de litoral que forma la Cuenca) manifestó de manera oficial su interés por participar en el desarrollo y la consolidación de los principales mecanismos de cooperación del Pacífico asiático. Cabe señalar que las relaciones económicas y de comercio de México con Japón, país con el mayor superávit del mundo y potencia indiscutible de la zona, han mostrado un avance significativo desde hace años. Si bien el ordenamiento que norma el intercambio bilateral es el Convenio de Comercio suscrito en 1969 (en 1990 se creó la Comisión México-Japón siglo XXI), en la actualidad la economía mexicana es el principal socio latinoamericano del país asiático. La importancia geoeconómica del Pacífico asiático adquiere aún más peso si se considera la participación de China, cuyo desempeño comercial en los últimos 15 años la ubica en el undécimo lugar como exportador.

México participa en los tres foros de cooperación multilateral de la región y en mayo de 1992, solicitó su incorporación como "socio de diálogo" en las economías de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN por sus siglas en inglés), petición que sigue en estudio. El proceso de incorporación a la

zona se inició en 1988, cuando se creó la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico con la participación de los sectores público, privado y académico. En septiembre de ese mismo año México solicitó su ingreso a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP) con lo que se formalizó el interés por fortalecer sus nexos con la Cuenca, y en 1991 se adhirió al mecanismo. Dos años antes, en 1988 fue aceptado en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP), órgano en el que participó desde 1987.

La adhesión formal de México al organismo denominado Asian Pacific Economic Cooperation (APEC) creado en 1989 por Australia, y que se ha convertido en la práctica en un órgano de negociación ha sido el acontecimiento más significativo de la estrategia internacional mexicana.²²

Finalmente con respecto a servicios de telecomunicaciones, que es el tema que nos ocupa en este trabajo podemos mencionar que México no ha realizado negociaciones con la Cuenca del Pacífico Oriental en este rubro.

1.4.6 Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Antecedentes: En 1985, México y los Estados Unidos suscribieron un convenio bilateral sobre subsidios y derechos compensatorios, en virtud del cual las empresas estadounidenses debían demostrar que habían sufrido algún perjuicio para que se pudiera aplicar un arancel que las protegiera. En 1987, ambos países firmaron un convenio marco para establecer los principios y procedimientos aplicables en la solución de controversias en materia de comercio e inversión. En octubre de 1989, se firmó un nuevo convenio marco para iniciar conversaciones globales que facilitarían el comercio y la inversión.

²² Urias Brambila Homero. "La ofensiva comercial de la Diplomacia Mexicana" Comercio Exterior, Bancomext, Vol.43, Núm. 12, México, Noviembre, 1993, pp.1099-1107.

Todo lo anterior dio lugar a que el 11 de junio de 1990, los Presidentes Salinas y Bush dieran instrucciones a sus respectivas Secretarías de Comercio para iniciar los trabajos relacionados con el Tratado de Libre Comercio. En los meses siguientes Canadá se sumó al proceso. Las negociaciones se centraron en seis áreas de discusión:

1) Aspectos de acceso mercado, incluyendo barreras arancelarias y no arancelarias, reglas de origen, compras de gobierno, agricultura, industria automotriz y otras industrias.

2) La regulación comercial como normas, subsidios y prácticas antidumping.

3) Los servicios financieros y de seguros, transportación terrestre, telecomunicaciones y otros.

4) Inversión

5) Patentes y propiedad intelectual

6) Solución de controversias.

El Tratado de Libre Comercio creó una zona de libre comercio con un mercado de más de 360 millones de personas.²³

Cabe mencionar que los capítulos del TLCAN que hacen referencia a los servicios y a las telecomunicaciones, se analizarán en el capítulo cuatro.

A manera de resumen de esta parte en donde se han mencionado las negociaciones comerciales que ha realizado México podemos decir que esta

²³ María Alponze Juan, Op. Cit. pp.172-174.

línea fundamental de la nueva ofensiva comercial de intensas negociaciones tendientes a ampliar y consolidar la diversificación de las relaciones con el exterior, ha sido la esencia de la estrategia internacional de los últimos años. El ejercicio de la política comercial mexicana ha definido cinco áreas básicas de negociación: el GATT, Estados Unidos y Canadá, América Latina, Europa y la Cuenca del Pacífico Oriental.

Como se explicó anteriormente, para cada una existen estrategias que prevén la reciprocidad a la apertura mexicana, el fortalecimiento de similitudes y complementariedades y la observancia de los propósitos del sistema multilateral del comercio internacional, con esto se ha pretendido alentar la participación del gobierno, los organismos privados y académicos en mecanismos de corte bilateral y multilateral que conduzcan a formalizar acuerdos concretos con bloques y países, del Norte y Sur, donde exista potencial para la complementación, el comercio, los flujos de inversión y tecnología.²⁴

Para finalizar podemos decir que los profundos cambios registrados desde los ochenta han dotado de una nueva fisonomía a la economía del país. En estos últimos años la economía experimentó un intenso proceso de desregulación, reforma de la gestión estatal, saneamiento de las finanzas públicas, reestructuración y modernización del aparato productivo, en suma una completa revisión y reorientación de la política de desarrollo.

Un aspecto fundamental de la nueva orientación lo constituye la reforma de estrategia comercial, que se apoyó fundamentalmente en la reformulación de la estructura arancelaria y en una política de diversificación que exigió revisar de manera exhaustiva los vínculos económicos, e incluso diplomáticos con el resto del mundo.

²⁴ Urías Brambila Homero, Op. Cit. pp.1100-1102.

Los resultados de ese intenso proceso de transformación se reflejan en el cambio de composición del intercambio comercial a favor de las exportaciones no tradicionales, en particular las manufacturas; en la presencia de México en una diversidad de negociaciones bilaterales y regionales así como en el notable incremento de capitales foráneos.

Todos estos cambios y avances de la estrategia comercial impregnaron de mayor certidumbre las expectativas sobre el curso del futuro del comercio y las inversiones, y han hecho a México uno de los países más atractivos para invertir, habiéndose convertido en uno de los principales países en desarrollo receptivos de inversión extranjera directa en los últimos años.

1.5 Inversión Extranjera Directa en tiempos de la apertura comercial.

El proceso de integración de la economía mundial es sumamente complejo por lo que ha implicado, el establecimiento de un amplio conjunto de medidas de política económica, que han incluido la desregulación, la armonización de los sistemas jurídico, financiero, fiscal, y la integración monetaria.

Esto empezó con la eliminación de todos los obstáculos al libre movimiento de bienes y servicios, el establecimiento de un marco jurídico que facilitara los flujos de inversión extranjera, y un contexto financiero flexible que respaldara la estabilidad monetaria y el financiamiento oportuno al comercio.

Para la estrategia mexicana de desarrollo, la apertura a los flujos de comercio e inversión internacionales ha significado un cambio drástico en la dirección y en los efectos de las políticas industrial, comercial y financiera de largo plazo. De hecho, entre 1940 y 1982, el esquema de desarrollo tuvo dos características principales con respecto a sus relaciones con el sector externo. En primer lugar, la industria nacional se mantuvo sobreprotegida mediante barreras

arancelarias y no arancelarias, así como por reglas muy restrictivas a la inversión extranjera. En segundo, el sector financiero se encontraba tan fragmentado que inducía a las empresas a financiarse con recursos propios y al gobierno a financiar su déficit con recursos del exterior.²⁵

1.5.1 Lineamientos de la Reforma

Los dos instrumentos más importantes de la legislación sobre inversión extranjera en México han sido el Decreto Presidencial emitido en 1944, que otorgó al gobierno facultades discrecionales para exigir un 51% de la propiedad mexicana en todas las compañías mexicanas, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1972, que ratificó los principios establecidos en el decreto anterior, pero que contenía definiciones muy ambiguas con respecto a qué sectores quedarían realmente sujetos a esos límites, permitiendo la aplicación discrecional de las normas.

La legislación reglamentaria de la Ley de 1972 ofreció un marco más claro y menos discrecional que favoreció el desarrollo de proyectos que trajeron consigo transferencia de tecnología, entradas netas de divisas y generación de nuevos empleos. Se puso también énfasis en inversiones que contribuyeran a la descentralización de la actividad económica y a lograr elevadas tasas de formación de capital.

Con el reglamento de mayo de 1989, los inversionistas extranjeros contaban ya con la posibilidad de establecer nuevos negocios en México con 100% de propiedad en actividades económicas llamadas "no restringidas". En su conjunto, éstas representan aproximadamente 66% del PIB, e incluyen alimentos, bebidas y tabaco, textiles, vestido, piel, productos de madera y de papel, restaurantes, hoteles y comercio. Adicionalmente, para estos sectores se había

²⁵ Aspe Armella Pedro, Op. Cit. pp. 111-112.

eliminado el requisito de presentar su proyecto para revisión formal y aprobación por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIIE). La aprobación era ya automática, al momento de inscribirse el proyecto en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, siempre y cuando se cumpliera con los siguientes criterios:

A) Que la inversión en activos fijos al inicio de las operaciones, no sobrepasaran el equivalente a 100 millones de dólares estadounidenses;

B) Que los proyectos industriales se ubicaran fuera de las grandes zonas metropolitanas de México: Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey;

C) Que la compañía mantuviera un saldo positivo global en divisas durante los primeros tres años de operación;

D) Que la inversión tuviera potencial para la creación de puestos de trabajo permanentes y el establecimiento de programas de capacitación de mano de obra;

E) Que el proyecto utilizara tecnología que cumpliera con los requisitos de protección al medio ambiente.

Los proyectos que no se ajustaran a los anteriores criterios requerían de autorización previa de la CNIIE, obteniéndose ésta en forma automática si no se recibía respuesta formal dentro de 45 días hábiles contados a partir de la fecha de solicitud.

Con el fin de evitar la aplicación discrecional de estos criterios el reglamento de 1989 estableció claramente algunas limitaciones a la inversión extranjera de acuerdo con los siguientes seis criterios:

A) Actividades exclusivamente reservadas al Estado (12 actividades), que incluan la extracción de petróleo y gas natural, refinación de petróleo, venta de electricidad, servicios telegráficos, ferrocarriles y acuñación de moneda.

B) Actividades reservadas a mexicanos (34 actividades), que abarcaban la difusión privada de programas de radio, la difusión y repetición de programas de televisión, la transportación de carga por tierra y los servicios de transporte terrestre para pasajeros.

C) Actividades en las cuales se permitió la inversión extranjera en hasta 34% del capital social (cuatro actividades), que incluan la minería de carbón y/o refinación de azufre, roca fosfórica y minerales ferrosos.

D) Actividades en las cuales se permitió la inversión extranjera de hasta 40% del capital social (ocho actividades, principalmente la petroquímica secundaria).

E) Actividades en las cuales se permitió la inversión extranjera hasta 49% del capital social (25 actividades), pesca, minería, incluyendo los mencionados en a y c, servicios telefónicos, seguros y compañías de arrendamiento financiero.

F) Actividades en las cuales se requirió aprobación previa de la CNIE en las que los inversionistas foráneos pudieran tener interés mayoritario (58 actividades), tales como agricultura, ganadería, imprenta, edición e industrias asociadas, construcción y servicios educativos.

La reforma de 1989 permitió también a los extranjeros efectuar inversiones de cartera en activos mexicanos a través de fondos fiduciarios especiales con una duración de 30 años. Estos fideicomisos tienen facultades para adquirir y mantener acciones de empresas mexicanas de series especiales

designadas como "N" o neutras. Estas acciones otorgaron a los inversionistas extranjeros los mismos derechos patrimoniales de los inversionistas nacionales, pero no los mismos derechos de voto. A través de este esquema las compañías mexicanas empezaron a contar con la oportunidad de allegarse recursos adicionales de capital.²⁶

Otros sectores de desregulación económica

Los dos sectores más importantes de desregulación están relacionados con el comercio y la inversión extranjera. El proceso de reforma microeconómica se apoyó en una serie detallada de estudios y medidas de desregulación sector por sector. Por esta razón puede resultar interesante listar algunas otras áreas además de las relacionadas con la apertura comercial y la inversión extranjera en las cuales la eliminación de regulaciones y restricciones excesivas tuvieron como objetivo mejorar el nivel competitivo de la economía a fin de aprovechar más plenamente las ventajas competitivas de nuestro país.

Estas áreas son Tecnología, Patentes y Marcas, Comunicaciones, Transportes, Industria Automotriz, Telecomunicaciones, Acuicultura, Pesca, Textiles, Petroquímica y Electricidad.²⁷

Así también el 27 de diciembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la nueva Ley de Inversión Extranjera, que establece las pautas y lineamientos en la materia; el análisis de esta ley será objeto de estudio en el capítulo IV.

1.5.2 Inversión Extranjera Directa en México a partir de 1992.

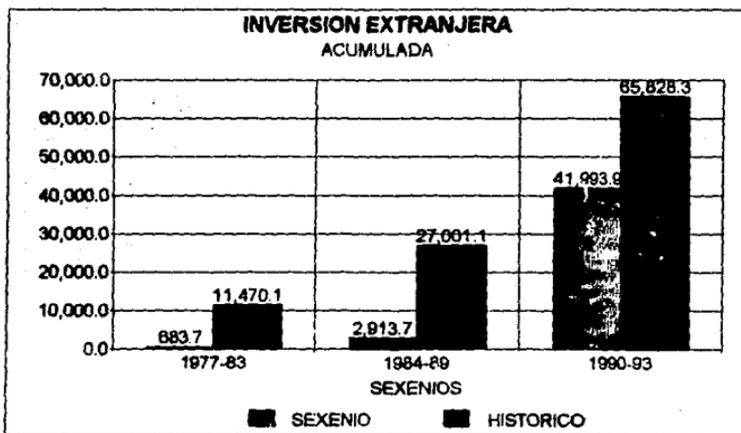
Al observar el comportamiento de la inversión extranjera en México durante los últimos veinte años, puede encontrarse amplia evidencia de su

²⁶ *Ibid.*, pp. 145-148.

²⁷ *Ibid.*, pp. 133-136.

potencial para desempeñar un papel complementario, tanto en términos de equilibrios macroeconómicos, como en eficiencia en la asignación de los recursos, aunque en el periodo de 1982 como resultado de la crisis económica la inversión extranjera en México descendió de 1,700.1 millones de dólares (md) en 1981 a 626.5 md en 1982.

Desde que se emitió el reglamento de la ley de 1972 (16 de mayo de 1969) y, con posterioridad a la culminación de la renegociación de la deuda, se registró una evolución muy favorable de los flujos de inversión extranjera y tal como se puede observar en el cuadro y en la gráfica estos flujos se aceleraron, también desde que se vislumbraron las oportunidades de inversión a raíz de las negociaciones para la formación de una zona de libre comercio de América del Norte.²⁸



*EN MILLONES DE DOLARES

²⁸ "Evolución de la Inversión Extranjera 1993", *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, Año LIII, octubre 1993 No.18, pag. 81.

INVERSION EXTRANJERA (MILLONES DE DOLARES)

PERIODO	EN EL AÑO	ACUMULADA EN EL SEXENIO	SALDO HISTORICO
1977	327.1	327.1	5,642.9
1978	383.3	710.4	6,028.2
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	12,869.9
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	9,897.0	17,789.1	41,878.5
1992	8,334.8	26,123.9	50,211.3
1993	15,870.0	41,993.9	65,828.3
1994P/	8,978.6	50,719.5	74,806.9

* A PARTIR DE 1989 SE INCLUYE LA INVERSION EN EL MERCADO DE VALORES
P/ CIFRAS PRELIMINARES PARA EL LAPSO ENERO-AGOSTO
FUENTE: SECOFI. DIRECCION GENERAL DE INVERSION EXTRANJERA

La inversión extranjera en 1994

Durante los meses de enero a agosto de 1994 el país captó inversión extranjera (IE) por 8,978.6 md, cantidad 29% mayor a la registrada en el mismo lapso de 1993 (6,961.4 md). Con ello, la inversión externa captada superó a la meta establecida al inicio del sexenio (24,000 md). El 55.7% del capital foráneo recibido a lo largo de la administración del Presidente Salinas correspondió a inversión extranjera directa. El saldo histórico de la inversión extranjera se ubicó en 74,806.9 md al cierre de agosto de 1994.²⁹

²⁹ "Evolución de la Inversión Extranjera", agosto, 1994, Fuente: SECOFI Dirección General de Inversión Extranjera, pag.1.

El capital foráneo que captó el país en los ocho primeros meses del año se integró con 427.0 md (4.8%) de proyectos de inversión autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE); 4,004.8 md (44.6%) de movimientos de inversión realizados y reportados ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), y 4,546.8 md (50.6%) de inversión financiera que se captó a través de instrumentos de renta variable del mercado de valores (MV).³⁰

**COMPOSICION DE LA INVERSION EXTRANJERA ACUMULADA EN EL AÑO
(MILLONES DE DOLARES)**

PERIODO	TOTAL	PART. %	CNIE	PART. %	RNIE	PART. %
1977	327.1	100.0	50.4	15.4	276.7	84.6
1978	383.3	100.0	114.3	29.8	269.0	70.2
1979	810.0	100.0	311.2	38.4	498.8	61.6
1980	1,622.6	100.0	1,055.9	65.1	566.7	34.9
1981	1,701.1	100.0	794.4	46.7	906.7	53.3
1982	626.5	100.0	271.9	43.4	354.6	56.6
1983	683.7	100.0	393.7	57.6	290.0	42.4
1984	1,442.2	100.0	796.6	55.2	645.6	44.8
1985	1,871.0	100.0	1,337.6	71.5	533.4	28.5
1986	2,424.2	100.0	1,563.1	64.5	861.1	35.5
1987	3,877.2	100.0	3,260.7	84.1	616.5	15.9
1988	3,157.1	100.0	2,448.3	77.5	708.8	22.5
1989	2,913.7	100.0	1,231.5	42.3	1,268.2	43.5
1990	4,978.4	100.0	2,118.6	42.6	1,603.8	32.2
1991	9,897.0	100.0	4,871.7	49.2	2,143.5	21.7
1992	8,334.8	100.0	4,298.5	51.6	1,406.6	16.9
1993	15,870.0	100.0	1,964.8	12.6	2,935.9	18.8
1994	8,978.8	100.0	427.0	4.8	4,004.8	44.6

P/

* LA DIFERENCIA EN LOS PORCENTAJES A PARTIR DE 1989 ES POR QUE SE INCLUYE LA INVERSION EN EL MERCADO DE VALORES

P/ CIFRAS PRELIMINARES PARA EL LAPSO ENERO-AGOSTO

FUENTE: SECOFI. DIRECCION GENERAL DE INVERSION EXTRANJERA

³⁰ Ibid., pag.2.

En el lapso de referencia la inversión extranjera se canalizó a la industria manufacturera, que recibió 35.1% del total; los servicios comunales captaron 33.6%; las actividades comerciales 11.1%; los servicios financieros 9.4%, los transportes y comunicaciones 6.8%, y los demás sectores 4.0%.³¹

Inversión extranjera por sectores

La IE en la industria manufacturera se orientó principalmente a alimentos, bebidas y tabaco (50.3% de la inversión en el sector) y productos metálicos, maquinaria y equipo (19.3%). En servicios profesionales, técnicos y especializados (49.5%) del sector); restaurantes y hoteles (24.2%), alquiler y administración de bienes inmuebles (20.2%).³² De igual forma cabe destacar la participación del sector de transporte y comunicaciones con un valor acumulado de 5,306.2 millones de dólares, ocupando el segundo lugar en valor porcentual con el 22.3%.

INVERSION EXTRANJERA POR SECTOR ECONOMICO 1/ (MILLONES DE DOLARES)

SECTOR	ACUMULADO 1989-1993		1994*/	
	VALOR	PART.%	VALOR	PART.%
TOTAL	23,843.4	100	4,431.8	100
AGROPECUARIO	199.2	0.8	0.9	0
EXTRACTIVO	198.1	0.8	19.7	0.4
IND. MANUFAC.	7,384.8	31	1,553.5	35.1
ELECT. Y AGUA	0.7	0	5.2	0.1
CONSTRUCCION	529.4	2.2	157.8	3.6
COMERCIO	2,564.9	10.8	490.0	11.1
TRANS. Y COM.	5,306.2	22.3	301.6	6.8
SERV.FINANCIEROS2/	3,682.9	15.4	415.3	9.4
SERV.COMUNALES3/	3,977.2	16.7	1,487.8	33.6

1/ No incluye la inversión en el mercado Mexicano de Valores */ cifras preliminares a agosto

2/ Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes e inmuebles

3/ Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales, técnicos y personales

Fuente: SECOFI Dirección General de Inversión Extranjera

³¹ Ibidem.

³² Ibid., pag.3.

**INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO POR PAISES Y BLOQUES
ECONOMICOS 1988-1994*/
(MILLONES DE DOLARES)**

PAISES Y BLOQUES	ACUMULADO 1988-1993		1994 1/	
	VALOR	PART %	VALOR	PART %
TOTAL	18,287.6	100.0	4,431.8	100.0
<i>AMERICA DEL NORTE</i>	<i>11,994.1</i>	<i>65.6</i>	<i>2,418.5</i>	<i>54.6</i>
CANADA	330.4	1.8	70.8	1.6
ESTADOS UNIDOS	11,663.7	63.8	2,347.7	53.0
OTROS PAISES	1,374.3	7.3	349.6	7.9
<i>UNION EUROPEA</i>	<i>3,399.1</i>	<i>18.6</i>	<i>1,420.6</i>	<i>32.1</i>
ALEMANIA	654.0	3.6	201.8	4.5
BELGICA	194.1	1.1	2.5	0.1
DINAMARCA	54.6	0.3	2.4	0.1
ESPAÑA	199.4	1.1	79.3	1.8
GRECIA				
FRANCIA	843.9	4.6	19.2	0.4
IRLANDA	46.8	0.3	0.8	0.0
ITALIA	25.3	0.1	12.6	0.3
HOLANDA	464.8	2.5	301.3	6.8
PORTUGAL	1.1	0.0	0.0	0.0
REINO UNIDO	849.3	4.6	794.1	17.9
LUXEMBURGO	65.8	0.4	6.8	0.2
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	872.0	4.8	55.4	1.3
SUECIA	38.5	0.2	10.5	0.2
SUIZA	826.8	4.5	44.8	1.0
OTROS	6.7	0.0	0.1	0.0
<i>EUROPA ORIENTAL</i>	<i>6.2</i>	<i>0.0</i>	<i>0.3</i>	<i>0.0</i>
<i>PAISES ASIATICOS</i>	<i>420.7</i>	<i>2.3</i>	<i>187.0</i>	<i>4.2</i>
JAPON	370.5	2.0	166.7	3.8
OTROS	50.2	0.3	20.3	0.5
OTROS PAISES	221.2	1.2	0.4	0.0

*No incluye la inversión en el Mercado de Valores, ni el capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en bolsa.

1/Cifras preliminares a agosto

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

Origen de la Inversión Extranjera.

De la inversión extranjera captada por la CNIE y el RNIE durante enero y agosto de 1994, la principal fuente emisora de IE hacia el país fue América del Norte que aportó 54.6% del total (Estados Unidos participó con 53.0% y Canadá con 1.6%); de Europa provino el 33.3% (17.9% del Reino Unido y 6.8% de Holanda); los países de la Cuenca del Pacífico participaron con 4.2%, y otros países de América con 7.9%.

Los principales países inversionistas en México a lo largo del sexenio son: Estados Unidos que participa con 61.7% del total; Reino Unido 7.2; Francia 3.8%; Suiza 3.8%; Alemania 3.8%, Holanda 3.4% y Japón 2.4%.³³

Resultados en materia de simplificación Administrativa

La aplicación de la nueva Ley de Inversión Extranjera se ha traducido a lo largo de 1994 en una reducción y simplificación de procedimientos y trámites administrativos, con la consecuente menor participación de CNIE en la autorización de proyectos de inversión. En los meses de enero a agosto se recibieron 2,633 solicitudes de inversión, de las cuales 2,563 (97.3%) se inscribieron directamente en el RNIE y únicamente 70 (2.7%) debieron de solicitar autorización de la CNIE para su aprobación. Así mismo, en ese lapso se constituyeron 1,226 nuevas sociedades, y tan sólo 43 necesitaron autorización de la CNIE. 268 de esas nuevas sociedades se constituyeron en coinversión con capital nacional, integrando una inversión total de 1,838.0 md, de los cuales los inversionistas mexicanos aportaron 82.1% y los extranjeros 17.9%.³⁴

Inversión externa en el mercado de valores

La inversión foránea que captaron los instrumentos de renta variable del mercado de valores ascendió a 4,546.8 md en el lapso enero-agosto de 1994. Por tipo de instrumento, los Certificados Americanos de Depósito (ADR'S) recibieron 50.7%; las Series de Libre Suscripción 34.1%, y el Fideicomiso Nafin 15.2%.

³³ Ibid., pag.4.

³⁴ Ibid., pp.4-5.

En cifras a valor de mercado, el saldo de la inversión extranjera en renta variable ascendió a 55,303.0 md al cierre del mes de agosto de 1994. Por sector económico, la inversión externa en bolsa se localiza en el sector comunicaciones y transportes con 44.7% del total; la construcción 15.1%; la industria manufacturera 11.0%, los servicios 11.0%, el comercio 8.8%, y otros sectores 9.4%.³⁵

Como se pudo apreciar en este primer capítulo la economía mexicana tuvo una etapa de ajuste que comenzó en 1982 cuando se presentó la crisis de la deuda externa, al fracasar el modelo de desarrollo basado en el sector petrolero, por lo que el gobierno mexicano diseñó un programa de estabilización y renegoció la deuda externa en 1989.

Estos cambios se vieron reflejados también en la política comercial, ya que a fines de 1985, se inició un profundo proceso de desregulación y apertura comercial, que todavía continúa, concluyéndose que una vez que México adquirió estabilidad económica y capacidad negociadora frente al exterior y como parte de este programa se inician negociaciones con el objeto de suscribir acuerdos con sus principales socios comerciales.

Todos estos cambios y avances de la estrategia comercial así como la publicación del Reglamento en 1989 de la Ley de Inversión Extranjera y la posterior publicación de la nueva Ley de Inversión Extranjera en 1993, impregnaron de mayor certidumbre las expectativas sobre el curso del futuro del comercio y las inversiones e hicieron a México uno de los países más atractivos para invertir, convirtiéndose en uno de los principales países en desarrollo receptores de inversión extranjera.

³⁵ Ibid. pag.5.

Después de haber establecido un panorama general de la economía mexicana en los últimos años, en el siguiente capítulo se analiza del comercio de servicios, siendo este el tema que nos ocupa en el presente trabajo, se observa el surgimiento del comercio internacional de servicios, su internacionalización y su papel en la nueva economía global.

De igual forma se establece que al cobrar importancia el comercio internacional de servicios, se plantea en foros internacionales la necesidad de realizar negociaciones multilaterales en este rubro, así que se consideran de manera muy general en los acuerdos no arancelarios de la Ronda Tokio en 1979, y posteriormente en la Ronda Uruguay, después de un largo proceso de negociaciones que duró casi diez años se estableció el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, siendo el desarrollo de estas negociaciones el que se describirá ampliamente en el siguiente capítulo.

CAPITULO

II

EL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

II.1 El surgimiento del comercio internacional de servicios

El comercio de servicios ha existido desde que tribus, aldeas o ciudades vecinas comercian y hacen negocios entre sí. Cuando la gente viajaba, llevaba prácticas y conocimientos científicos, así también ingenieros, astrónomos y especialistas en muchas materias han viajado a otros países desde tiempos inmemoriales, ofreciendo sus consejos a reyes y príncipes. Los estudiantes viajaban para asistir a universidades extranjeras, o para convertirse en aprendices de los maestros artesanos.

A medida que aumentó el flujo de bienes, personas, dinero e información, una cantidad cada vez mayor de los servicios auxiliares para el comercio pudieron ser adquiridos en establecimientos apostados en el camino.

Posteriormente se produjeron repetidas reducciones en el costo real de los viajes como resultado de las nuevas tecnologías: barcos de vapor, ferrocarriles y aviones, que no sólo volvieron más baratas y rápidas las travesías, sino que además las facilitaron.³⁶

II.1.1 Concepto y formas en que se lleva a cabo el comercio internacional de servicios

Los servicios comprados y vendidos a extranjeros configuran el comercio internacional de servicios. Existen varias formas de preservar la proximidad necesaria entre los productores y consumidores de los servicios:

- * El comprador se traslada a donde se halla el vendedor
- * El vendedor se traslada a donde se halla el comprador
- * El producto "se traslada" del vendedor al comprador

³⁶ Feketekuty Geza, Comercio Internacional de Servicios, Gemika, México, 1990, pag.59.

Las formas en que se lleva a cabo :

1) Por lo general, el comercio internacional de los servicios que adquieren los consumidores (turismo, educación, espectáculos en vivo, etc.) exige un viaje internacional. Aquéllos se transfieren de un país a otro cuando el consumidor de los servicios importados o el productor de los servicios exportados se traslada de un país a otro.

2) Los servicios se importan y exportan por medio de flujos de información, incluso los diseños arquitectónicos, los anuncios publicitarios, los programas de computadora, las transacciones con tarjetas de crédito, las opiniones legales, la información médica, los seguros y los eventos deportivos.

3) Una tercera categoría de servicios consiste en los que se exportan por medio de una transferencia de dinero de una nación a otra. Este es el caso de las operaciones bancarias y otros servicios financieros.

4) Por último, algunos servicios se comercializan a través de un embarque internacional de bienes. Los servicios de reparación, por ejemplo, se exportan e importan cuando un objeto que necesita ser reparado se traslada de un país a otro.

Así mismo podemos mencionar que las transacciones entre personas que normalmente viven en naciones diferentes, se consideran por lo general como comercio los servicios adquiridos en el exterior y tienen como resultado un egreso monetario, exactamente igual que en la importación de bienes, y el ingreso derivado de los servicios proporcionados al exterior tiene como resultado un beneficio monetario, igual que en la exportación de bienes.³⁷

³⁷ *Ibid.*, pp.23-24.

Resumiendo estas observaciones mencionaremos que: todo comercio internacional de servicios se encuentra vinculado al movimiento internacional de personas, información, dinero o bienes.³⁸

II.1.2 La economía global

Desde 1950 la tasa de crecimiento del sector transnacionalizado de la economía mundial ha sido dos y media veces mayor que la producción internacionalizada de las naciones centrales. En 1971 el valor agregado en el sector transnacionalizado de la economía mundial se aproximaba a los 500 billones de dólares, o a una quinta parte del total de PNB del mundo no socialista.³⁹

En la globalización de la economía las corporaciones han seguido siendo integradoras y ordenadoras para la acumulación capitalista general. A principios de los años setenta, la concentración constante a futuro se indicaba por cálculos que señalaban que en una generación unas 400 o 500 corporaciones transnacionales serían dueñas de alrededor de dos terceras partes de los activos fijos mundiales.⁴⁰

Ya a mediados de los años setenta, era claro que la corporación global se convertía en un sistema mundial. Las corporaciones globales habían emprendido la integración global de la producción como extensión lógica del abastecimiento mundial que era incipiente a principios de los setentas; este proceso se ha manifestado en la relocalización de ciertas industrias intensivas en capital fuera de las naciones centrales, caracterizándose por la producción

³⁸ *Ibid.*, pag. 48.

³⁹ Borrego John, *La economía global: contexto del futuro*, en Investigación económica, Vol.XLIX, Núm.191, Enero-Marzo 1990, pp.158-159.

⁴⁰ *Ibid.*, pag.159.

internacionalizada bajo control centralizado; vanguardismo tecnológico, una gran concentración de poder económico y un crecimiento continuo.⁴¹

Estas nuevas formas sociales son la culminación de un proceso mundial de concentración e internacionalización del capital que ha puesto al mundo bajo control sustancial de unos cuantos cientos de corporaciones globales. Los ejes centrales de esta nueva etapa del capitalismo mundial son las corporaciones globales, que controlan mecanismos fundamentales de la acumulación capitalista dentro de la economía mundial: capital, tecnología, la comunicación, el mercado y el proceso de trabajo.⁴²

Organizativamente, las viejas divisiones internacionales son reemplazadas por estructuras mucho más "finas", dentro de la corporación, que han surgido debido a la nueva tecnología de las computadoras, a la comunicación vía satélite y a nuevas formas de transporte.

El capitalismo global ha ganado fuerza en el constante proceso mundial de centralización y contracción de capital, estas fuerzas se apoyan en la necesidad imperiosa de buscar nuevos mercados y maneras más provechosas de organizar la producción a escala mundial.

El capitalismo global involucra dos procesos que se fuerzan entre sí. Por un lado al capital mundial industrial, producto y causa de la expansión de las corporaciones mundiales y de la internacionalización de la economía mundial; por otro, al capital bancario mundial, producto y causa de la expansión de los bancos globales. Con el surgimiento del capitalismo global se ha llevado a cabo una fusión del capital industrial y bancario mundial, tanto a nivel local como global,

⁴¹ *Ibidem.*

⁴² *Ibidem.*

para conformar el "capital financiero global" que ha alcanzado la hegemonía sobre la articulación del proceso de producción a escala global.⁴³

Cabe mencionar que las corporaciones y bancos globales no son tan sólo corporaciones y bancos enormes, sino que son nuevos mecanismos, esenciales al capitalismo mundial que transforman la estructura del poder político y económico mundial mediante el control global sobre recursos y mercados. Las corporaciones y los bancos globales son las partes operativas de una nueva racionalidad y estructura del poder internacional que busca las máximas utilidades a escala mundial utilizando tácticas globales para planificar el uso de los factores productivos.⁴⁴

Por lo anterior, considerar una perspectiva nacional en este caso puede ser una limitación teórica, ya que ahora debemos pensar en las nuevas formas de poder político y económico generadas por el capitalismo global de las cuales podemos visualizar como tendencia a largo plazo la creación de una reserva mundial de trabajadores, y a nuevas regiones del centro, de la semiperiferia y periferia del sistema mundial.⁴⁵

Integración en la Economía Mundial:

Como ya se ha mencionado en los últimos 20 años, la economía mundial ha experimentado una considerable transformación, cuyos resultados se reflejan en una nueva competencia internacional.⁴⁶

⁴³ *Ibid.*, pag.171.

⁴⁴ *Ibid.*, pp. 174-175.

⁴⁵ *Ibid.*, pag. 158.

⁴⁶ Díaz de León Carlos, "El mercado de las telecomunicaciones por satélite en México y su perspectiva", Revista *Teledato*, Telecomm, Año XX, Núm.56, diciembre 1992, pp.5-7.

En la actualidad, las empresas e industrias se enfrentan de manera creciente a dinámicas diferentes. Se observan nuevos patrones de comportamiento en la producción y los mercados, la competencia difiere de la tradicional; por un lado, existen novedosos productos y procesos productivos, así como una constante incorporación de innovaciones tecnológicas; por el otro, surgen nuevos e importantes competidores en casi todas las ramas industriales del mercado mundial.

Estas diferencias en la competencia internacional son el resultado del proceso de globalización de la economía, el cual ha provocado que el mundo entero tienda a convertirse en un solo mercado. En este mercado se manufacturan los bienes industriales, con la participación de empresas de diferentes nacionalidades, sectores o regiones. Las empresas adquieren sus insumos de ese mismo y único mercado, sin preocuparse del origen de los mismos, pero sí del diseño, calidad, precio, y puntualidad en el tiempo de entrega. En este mercado todas las empresas comercializan y distribuyen sus productos. Por lo tanto, la competencia se da, ahora, en el marco de las economías y mercados globales.

En síntesis, la economía está conformada por la producción y el mercado globalizados. La esencia de esta economía es la competitividad, misma que dependerá cada vez más de la habilidad de cada empresa para crear condiciones de desarrollo y aprovechar circunstancias sobre las bases de una mayor calidad o un menor precio.

II.1.3 El papel de los servicios en la nueva economía

En la actualidad, como nunca antes la mayoría de los países exportan un porcentaje más elevado de su producción total e importan una parte más grande de lo que consumen. Los viajes a otros países se han convertido en algo común. Los mercados del extranjero se encuentran de esta manera vinculados

más estrechamente con los mercados locales, los empleos y los beneficios de las empresas están ligados ahora mucho más fuertemente a la competencia en el mercado mundial.

A medida que la competencia internacional en el contexto del mercado mundial ha asumido una mayor realidad, los usuarios se han vuelto mucho más sensibles al costo de los servicios agregados. En un mundo donde la expansión de la competencia internacional ha reducido los márgenes y las empresas tienen éxito o fracasan por diferencias de costos relativamente pequeñas, el precio y la calidad de los servicios disponibles pueden afectar la rentabilidad de una firma.

Se ha podido observar que durante décadas, el índice de empleos en la industria ha permanecido relativamente estable, mientras que los puestos en el sector de servicios han experimentado una virtual explosión en su número. Un hecho que se ignora con frecuencia es que muchos de esos "servicios" existen primordialmente para que firmas manufactureras resulten más productivas. La informática, la computación, las comunicaciones por satélite, la educación y la capacitación, los servicios financieros, el transporte, la ingeniería y la contabilidad entre otros.⁴⁷

⁴⁷ Feketekuty Geza, *Op. Cit.* pp. 84-85.

Al respecto Feketekuty determina que "Daniel Bell (1967) que acuñó el término sociedad postindustrial, estableció los fundamentos intelectuales para un cambio en la interpretación de la naturaleza y el papel de los servicios en la economía. En una serie de artículos y libros, Bell describió la creciente función de la información en la economía moderna y la importancia cada vez mayor del trabajo relacionado con la producción, el procesamiento, el análisis y la distribución de la información.

La obra teórica de Bell fue seguida diez años después por el trabajo empírico que realizó Marc Porat (1977) en un estudio para la Secretaría de Comercio de los Estados Unidos. La investigación de Porat demostró que el 46% del PNB y el 53% del ingreso nacional de 1967 fueron producidos por trabajadores vinculados de una y otra forma a la producción, el procesamiento y la distribución de información".

**EMPLEO CIVIL POR SECTOR EN LOS SIETE GRANDES
1980 Y 1985 (PORCENTAJES)**

	AGRICULTURA	INDUSTRIA	SERVICIOS
CANADA			
1980	5.5	28.5	66.0
1985	5.2	25.5	69.3
ESTADOS UNIDOS			
1980	4.0	33.9	62.1
1985	3.1	28.0	68.9
FRANCIA			
1980	8.7	36.0	55.3
1985	7.6	32.0	60.4
ITALIA			
1980	14.2	35.3	54.3
1985	11.2	34.2	56.3
JAPON			
1980	10.4	35.3	54.3
1985	8.8	34.9	56.3
RFA			
1980	5.6	44.2	50.2
1985	5.6	41.0	53.4
REINO UNIDO			
1980	2.6	37.5	59.9
1985	2.6	32.4	65.0

FUENTE: ELABORADO A PARTIR DE OCDE, *QUARTERLY LABOUR FORCE STATISTICS*, VARIOS NUMEROS⁴⁸

Por lo anterior el comercio internacional de servicios se ha transformado además en un gran negocio. Por ejemplo en Estados Unidos, muchas de las firmas que proveen servicios internacionales figuran entre las más grandes del país:

American Express, en servicios de viaje, *Citibank* en servicios financieros, *Pan American* en servicios de transportación aérea, *Sea Land* en

⁴⁸ Luna Calderón Manuel, *Comercio de Servicios: contribuciones al debate internacional*, CIDE, México 1989, pag. 23.

servicios de transportación por mar y tierra, AIG en seguros, AT&T en comunicaciones y EDS en procesamiento de datos.⁴⁹

LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES Y NO ESTADOUNIDENSES NUMERO UNO EN SERVICIOS #
1986

EMPRESAS #1 POR TIPO DE SERVICIO			INGRESOS	GANANCIAS (MDD)	EMPLEOS (MILES)
BANCA					
EUA:	CITICORP		23,488.0	1,058.1	84.9
UK:	NACIONAL WESTMISTER BANK		13,270.0	901.0	94.0
COMERCIO					
EUA:	EXXON		60,000.0	5,380.0	123.0
JAPON:	MITSUMI & Co. LTD.		81,785.0	53.0	11.4
COMPUTACION					
EUA:	IBM		51,250.0	4,789.0	404.5
JAPON:	HITACHI GROUP		30,334.0	817.0	181.3
COMUNICACIONES ^b					
EUA:	ATT		34,087.0	314.0	327.3
JAPON:	NIPPON TELEPHON & TELEGRAP PUBLIC CORP.		33,483.0	926.0	300.0
SEGUROS					
EUA:	AETNA LIFE & CASUALTY		20,483.0	885.2	43.1
JAPON:	NIPPON LIFE INSURANCE Co		21,777.0	2,735.0	14.4

SELECCIONADOS SEGUN INGRESOS POR CONCEPTO DE VENTAS EN 1986

^b SE AGREGO UN SOLO RUBRO A LAS EMPRESAS DE COMUNICACION Y TELECOMUNICACIONES.⁵⁰

La Revolución de la Informática:

El papel crucial que poseen los servicios empresariales basados en la información para el crecimiento económico en la actualidad y la posibilidad de comerciar estos servicios a través de los modernos medios de comunicación y

⁴⁹ Feketekuty Geza, Op. Cit. pag. 81.

⁵⁰ Luna Calderón Manuel, Op. Cit. pag.65.

procesamiento de datos ha convencido a muchos gobiernos de que deben prestar mayor atención al comercio de servicios.

Los servicios se hayan en la médula de una Revolución Económica equivalente por su influencia a la Revolución Industrial que desplazó a los artesanos con las fábricas durante el siglo XVIII. En la nueva economía, la creación, el procesamiento y la distribución de la información está desplazando a la manufactura como actividad económica primaria de la mayoría de los trabajadores. En realidad, tal creación, procesamiento y distribución de la información es tan importante para la nueva Revolución Económica que bien puede llegar a ser conocida como la revolución de la información.⁵¹

II.1.4 Internacionalización de los servicios

Como resultado de esta competencia internacional entre compañías manufactureras mundiales también se ha fomentado el comercio internacional de servicios empresariales. Al igual que la mayor competencia dentro de los distintos países hizo que resultara esencial la adquisición por parte de los productores de bienes de los mejores servicios agregados que estuvieran disponibles en el mercado nacional, la intensificación de la competencia a nivel internacional ha hecho que resulte esencial que los productores adquieran los mejores servicios agregados existentes en el mercado mundial. La internacionalización de los mercados y la expansión del comercio de servicios empresariales se hallan estrechamente relacionados.⁵²

De lo anteriormente dicho, cabe mencionar que se sabe que la mayoría de los servicios producidos en una economía nacional son adquiridos por

⁵¹ Feketekuty Geza, Op. Cit. pag. 61.

⁵² Ibid., pag. 75.

consumidores individuales, mientras que la mayoría de los servicios importados son adquiridos por empresas.⁵³

Así mismo el comercio internacional de servicios empresariales constituye un fenómeno relativamente reciente, por lo menos en términos de su volumen. Los bancos, las compañías aseguradoras y las firmas consultoras de Estados Unidos comenzaron a expandirse en los mercados internacionales en la década de los sesenta, como ya hemos comentado. Sin embargo, no fue sino hasta los ochenta que los avances en la tecnología de la información hicieron que resultara viable centralizar la producción de esos servicios empresariales. Los mismos avances han posibilitado ahora la centralización de la producción interna de servicios empresariales como investigación y desarrollo, procesamiento de datos, sistemas de información, predicción económica, comercialización, publicidad, contabilidad, administración de personal y planificación. Ello no significa que las compañías hayan centralizado universalmente la producción de todos estos servicios agregados, sino más bien que han centralizado las actividades que exigen un alto grado de especialización o las que pueden efectuarse en modo mucho más económico en grandes volúmenes.⁵⁴

Adquisición de servicios importados:

Las empresas manufactureras necesitan los servicios agregados de investigadores científicos, ingenieros y diseñadores industriales para crear nuevos productos y de muchas clases distintas de ingenieros para diseñar la maquinaria y el proceso de producción. Los avances tecnológicos y técnicas administrativas han hecho preciso desarrollar un alto grado de especialización entre los productores de servicios complejos. Gracias a que la mayoría de los servicios adquiridos por las empresas pueden ser transmitidos del proveedor al

⁵³ Ibid., pag 21.

⁵⁴ Ibid., pp. 75-76.

usuario bajo la forma de información, el productor y la compañía usuaria normalmente no tienen que hallarse en el mismo lugar.⁵⁵

Las comunicaciones modernas, el procesamiento de datos y las facilidades de transporte han reducido radicalmente el costo y el tiempo requeridos para adquirir servicios de proveedores más distantes, y esto ha ampliado la región geográfica dentro de la cual se compran y venden servicios agregados.

La producción centralizada de servicios agregados a escala mundial tiene como resultado el comercio internacional de servicios, tanto cuando éstos son producidos y consumidos dentro de la misma firma como cuando son comprados por proveedores independientes externos a la compañía. Los servicios de ingeniería, programación en computadora e investigación y desarrollo que una corporación multinacional central presta a sus subsidiarias en otros países constituyen por lo tanto exportaciones de servicios desde el país de origen, se trate de una compañía primordialmente manufacturera o productora de servicios.

El comercio internacional de servicios agregados para empresas es significativo en las compañías que experimentan una intensa competencia internacional. La calidad y el costo de los servicios de construcción, diseño y mercadotecnia pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso en el mercado, con respecto a la competitividad mundial de firmas que producen bienes manufacturados como automóviles, textiles, ropa, calzado, electrodomésticos y electrónica; por lo que las compañías que desean competir a escala mundial deben adquirir servicios de calidad internacional.

⁵⁵ *Ibid.*, pag. 25.

Formas en que los exportadores venden sus servicios a clientes extranjeros:

Las firmas productoras de servicios pueden utilizar cuatro orientaciones diferentes para llegar y atender a los clientes extranjeros, pueden: a) establecer instalaciones locales de producción y distribución en el país importador, b) emplear a empresarios locales para comerciar y distribuir los servicios en el país importador, c) crear una asociación y otros arreglos cooperativos con las firmas del país importador, d) o atender a los clientes extranjeros desde su casa matriz o en oficinas regionales en terceros países. Cada uno de estos medios posee ventajas y desventajas y es utilizado más ampliamente por unas industrias que por otras.

II.1.5 Comercio internacional de servicios y empresas internacionales

Una empresa internacional no sería posible sin la existencia de un amplio comercio internacional de servicios, ya que la operación y la administración de estas empresas multinacionales debe apoyarse en un amplio comercio internacional de servicios. Este comercio en lo que se refiere a servicios empresariales auxiliares tiene lugar en un grado considerable dentro de la misma compañía. La cabeza de las operaciones internacionales en la casa matriz exporta servicios administrativos a todos los países en los cuales la compañía posee instalaciones; lo mismo hace el departamento de contabilidad, la oficina legal, el personal de diseño de la oficina central, su equipo publicitario etc.

Los bancos realizan un comercio internacional de servicios toda vez que suministran servicios financieros a una persona que reside en otro país: cuando aceptan depósitos de clientes extranjeros, cuando prestan dinero a firmas ubicadas en otros países, cuando venden bonos extranjeros, cuando prestan servicios de administración de efectivo y cuando transfieren fondos a clientes del exterior.

Para desempeñar sus actividades internacionales, los bancos se convierten también en importantes usuarios de los servicios de comunicaciones, procesamiento de datos, asesoría legal, contaduría, información económica, captura de datos, programación y publicidad.⁵⁶

Las grandes corporaciones y organizaciones llevan a cabo la mayor parte del comercio internacional de servicios, una razón de lo anterior es que sólo las grandes empresas pueden permitirse pagar los elevados costos en transportes y comunicaciones, para mantener contactos frecuentes y amplio entre los productores y los usuarios de los servicios que se hayan separados por grandes distancias. Aunque los costos de comunicación y transporte se han reducido significativamente en los últimos años siguen siendo una barrera para las empresas más pequeñas.⁵⁷

A manera de resumen de lo anterior podemos decir que a nivel de los consumidores particulares, el comercio mundial de servicios depende fundamentalmente de los viajes internacionales ya sea por parte del consumidor o del proveedor en categorías como educación, espectáculos o turismo. No obstante, las grandes empresas comerciales internacionales que utilizan métodos avanzados de procesamiento de datos y comunicaciones, tecnologías para exportar e importar servicios que pueden transferirse de un lugar a otro mediante un flujo de información, efectúan la mayor parte de las transacciones internacionales de servicios. Al organizar su trabajo en términos mundiales, estas grandes corporaciones han sido capaces de convertir servicios que antes no eran comercializables en productos mercantiles.

Los servicios comercializables constituyen un agregado cada vez más importante para la producción de bienes manufacturados y en consecuencia, la

⁵⁶ *Ibid.*, pag. 36.

⁵⁷ *Ibid.*, pp. 38-39.

calidad de estas inversiones resulta a menudo crucial para la competitividad mundial de la industria manufacturera de un país. Por lo anterior podemos decir que en tanto una nación sea capaz de producir servicios agregados de alta calidad para los avanzados procesos y productos de la manufactura, podrá fortalecer a sus industrias de bienes y expandir sus exportaciones de servicios. En la medida en que un país carezca de los servicios agregados esenciales para la manufactura, tendrá que importarlos si desea preservar la competitividad de sus industrias.⁵⁸

II.1.6 Consecuencias de la intangibilidad del comercio de servicios

La información contenida en una señal electrónica podría ser datos contables, un mensaje personal, una orden de compra para libros, un secreto de estado, información procesada en una computadora extranjera o una noticia de último momento.⁵⁹

Como ya lo hemos mencionado los servicios comerciados a nivel mundial deben ser transportados a través de la frontera bajo la forma de bienes, personas, dinero o información que se han vuelto más valiosos en términos económicos por la aplicación de los servicios. Un plano que atraviesa las fronteras para realizar una construcción en el exterior o una cinta de computadora que va a un centro de cómputo del extranjero incorpora la exportación de servicios profesionales, pero es aún más difícil de identificar las señales electrónicas lanzadas por los satélites de comunicación o conducidas por medio de cables de cobre subterráneos que pueden transmitir la exportación de servicios de seguros, bancarios, legales, contables, ingeniería, programación,

⁵⁸ *ibid.*, pag.42.

⁵⁹ *ibid.*, pag. 49.

publicitarios, médicos o cualquier otro que pueda comunicarse bajo la forma de información electrónica.⁶⁰

11.2 Las negociaciones multilaterales de los Servicios en la Ronda Uruguay

El primer reconocimiento oficial del comercio de servicios se realizó en septiembre de 1972, un grupo de destacadas personalidades de los países industriales más importantes bajo la dirección de Jean Rey, Expresidente de la Comisión de la Comunidad Europea, publicó un informe acerca de los problemas comerciales que afrontaría la economía mundial a largo plazo, en este documento abordó los fundamentos intelectuales para la Ronda Tokio de negociaciones multilaterales. Contenia un breve capítulo sobre comercio de servicios y fue el primer documento publicado de cualquier tipo que discutía el comercio de servicios como "comercio de servicios".

Este informe consideraba que, desde el punto de vista de las relaciones económicas internacionales, este sector presentaba problemas similares en su naturaleza a los que se encuentran en el comercio de mercancías. Puesto que los servicios constituían en aquel entonces un sector que parecía tener probabilidades, de expandirse rápidamente en las economías nacionales, la necesidad principal consistía en evitar toda tendencia al proteccionismo y tratar de alcanzar una liberalización más completa; así mismo concluía que: "El Grupo consideraba que los países desarrollados debían tomar medidas para garantizar la liberalización y la no discriminación en el sector servicios".⁶¹

⁶⁰ *Ibid.*, pag. 48.

⁶¹ *Ibid.*, pp. 335-337.

II.2.1 Resultados de las negociaciones de los servicios en la Ronda Tokio

Como resultado de las negociaciones en la Ronda Tokio en 1979, se incluyeron referencias a los servicios en los tres acuerdos no arancelarios. Estas tres referencias establecían obligaciones relativamente modestas e indirectas, con respecto al tratamiento de los servicios y se le aplicaban únicamente en tanto éstos afectaran al comercio de bienes. No obstante, se instauró un precedente para tratar los problemas de este rubro en los acuerdos comerciales.⁶²

Además de estas disposiciones, Estados Unidos obtuvo un compromiso informal por parte de otros países industrializados para que se llevara a cabo un estudio exhaustivo sobre comercio de servicios en el Comité de Comercio de 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 en la negociación de futuros acuerdos.⁶³

II.2.2 Inicio de la Ronda Uruguay

Inclusión de los servicios en la Ronda Uruguay

El consenso internacional para incluir el tema de los servicios en la Ronda Uruguay no surgió de modo espontáneo, sino que el tiempo era propicio para un nuevo enfoque con respecto a este tema y si el papel creciente que desempeña su comercio en la economía mundial no fuera tan evidente en nuestro entorno, los ministros de todo el mundo no hubieran aceptado la planeación y las negociaciones internacionales con respecto a un tema nuevo.

El primer intento por incluir el comercio de servicios en la agenda del comercio mundial durante las negociaciones multilaterales del GATT en 1982

⁶² *Ibid.*, pag. 342.

⁶³ *Ibid.*, pag. 343.

originó muchas controversias, sin embargo ese compromiso puso en movimiento un proceso de cuestionamiento dentro del GATT, el cual provocó que los ministros implicados decidieran, cuatro años después, incluir el comercio de servicios como punto importante en la Ronda Uruguay de Negociaciones Multilaterales sobre Comercio.

El debate internacional sobre el comercio de servicios condujo a una creciente conciencia pública del papel de los servicios en la economía y aunque los países en desarrollo se opusieron inicialmente a las negociaciones internacionales sobre el comercio de servicios, llegaron a percibir que no sólo el comercio de bienes podría desempeñar un papel importante en su crecimiento económico.

Protocolo de inicio de la Ronda Uruguay:

En el mes de septiembre de 1984 en Punta del Este Uruguay se celebró la reunión ministerial de las 92 naciones que componían el GATT en ese año, donde se aprobó efectuar la octava ronda de negocios multilaterales del organismo. A tal efecto se estableció un Comité de Negociaciones Comerciales para llevar a cabo las Negociaciones Comerciales Multilaterales, que inicialmente se preveía concluirían en cuatro años.

En la Declaración Ministerial se mencionó que las negociaciones tendrían como finalidad: aportar mayor liberalización y expansión, del comercio mundial en provecho de todos los países, especialmente de las partes contratantes en desarrollo, incluida la mejora del acceso a los mercados mediante la reducción y eliminación de los aranceles, las restricciones cuantitativas y otras medidas y obstáculos no arancelarios; así como incrementar la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del entorno económico internacional y a tal efecto proceder a facilitar el necesario reajuste estructural, potenciar la relación del GATT con las organizaciones internacionales pertinentes

y tomar en consideración los cambios de las estructuras y perspectivas comerciales, incluida la creciente importancia del comercio de productos de alta tecnología, las graves dificultades de los mercados de productos básicos y la importancia que tiene la mejora del entorno comercial en la relación con, entre otras cosas, la capacidad de los países endeudados para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Se incluyeron como temas para las negociaciones las medidas no arancelarias, productos tropicales, productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, textiles y vestidos, agricultura, artículos del Acuerdo General, Salvaguardas, subvenciones y medidas compensatorias, solución de diferencias, aspectos de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el de mercancías falsificadas y medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

Los ministros decidieron también, como parte de las negociaciones comerciales, multilaterales, iniciar negociaciones sobre el comercio de servicios, siendo la Parte II de la Declaración Ministerial la referente a las negociaciones sobre el comercio de servicios. En este documento se hizo referencia a que las negociaciones tendrían como finalidad establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberación progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el crecimiento de los países en desarrollo, también se mencionó que este marco respetaría los objetivos de política general de las leyes y reglamentaciones nacionales aplicables a los servicios y tendría en cuenta la labor realizada por los organismos internacionales pertinentes. Se especificó claramente que serían aplicables a estas negociaciones los procedimientos y

prácticas del GATT, estableciéndose un Grupo de Negociaciones sobre Servicios para ocuparse de estas cuestiones.⁶⁴

II.2.3 Reunión en Montreal "a la mitad del camino"

Hasta diciembre de 1988 el Grupo Negociador de Servicios (GNS) se convirtió en un seminario más o menos permanente, muchas veces de corte académico sobre el tema, ya que existía un desconocimiento generalizado no sólo del sector servicios, sino sobre todo de qué se iba a negociar. Si bien esto no era privativo de las delegaciones de los países en desarrollo, es necesario reconocer que éstos tenían un conocimiento mucho menor de su sector servicios.

En este periodo, la agenda del GNS incluyó: **Cuestiones de definición y estadísticas; *Conceptos generales en los cuales basar los principios y las normas relativos al comercio de servicios, incluyendo posibles disciplinas para sectores particulares; *Disciplinas e instrumentos multilaterales existentes y *Medidas y prácticas que contribuyeran a expandir el comercio de servicios o que lo limitaran.*

En noviembre de 1988 el GNS se reunió informalmente durante varios días para elaborar y entregar a los ministros un informe sobre sus deliberaciones. Este documento tenía más corchetes que acuerdos lo que no era muy alentador para la Reunión Ministerial. Sin embargo se había llegado a ciertos acuerdos:

** Se incluyó una definición del comercio de servicios prácticamente igual a la resultante de la Ronda de Uruguay;*

⁶⁴ "Protocolo de inicio de la Ronda Uruguay", Comercio Exterior, Vol. 36, Núm. 10, México, octubre 1986, pp.932-936.

* Se acordó no excluir a priori a ningún sector y que la cobertura debería permitir el equilibrio de los intereses de todos los participantes incluyendo los sectores de interés para los países en desarrollo;

* Se contemplaron pruebas de aplicación de conceptos, principios y normas a sectores específicos;

* Así mismo se consideró la transparencia, la liberación progresiva, el trato nacional, la nación más favorecida, el acceso a los mercados y la participación creciente de los países en desarrollo en el comercio internacional de servicios.

De igual forma en este documento se determinó que el objetivo de las negociaciones sería lograr un grado mayor de liberación, teniendo en cuenta los grados de desarrollo de los signatarios. Los países menos avanzados abrirían menos sectores y liberarían menos transacciones, aunque todas las naciones tendrían que presentar listas de compromisos iniciales.

II.2.4 La Reunión de Bruselas

Después de Montreal el rumbo de las reuniones del GNS comenzó a ser más de negociación, para empezar se procedió con el ejercicio de aplicación de conceptos a diferentes actividades. Esto permitió avanzar sustancialmente en la comprensión de los conceptos, principios y normas que podrían ir configurando el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios.

En 1989 hubo gran actividad en el GNS. Varios países presentaron sus propuestas de Acuerdo Marco. Estados Unidos presentó un documento que incluía en lenguaje jurídico los principios que consideraba fundamentales para un instrumento que rigiera el comercio internacional de servicios. La Comunidad Europea también hizo una serie de propuestas entre las que destacaba la de no

acceptar la condición de la nación más favorecida, que todavía gozaba de cierta popularidad entre las naciones desarrolladas.

Los siguientes meses el GNS tuvo una actividad muy intensa, sobre todo informal; se fueron afinando conceptos tratando de llegar a acuerdos sobre cuestiones fundamentales, como la propia definición de comercio de servicios y el carácter del trato de nación más favorecida. También empezaron a surgir propuestas de exclusión de algunos servicios de cobertura del Acuerdo, como servicios culturales y transporte marítimo.

Las actividades del GNS en 1991 fueron de poca sustancia, salvo al final, cuando se lograron acuerdos importantes, por ejemplo se tomó el acuerdo de que todo sector o actividad de servicios que se incluyera en una lista de ofertas tendría que registrarse conforme a las restricciones que se mantuvieran; un sector no enlistado se mantendría fuera de las negociaciones para el país en cuestión. Es decir si un país inscribe un sector tiene que enlistar el régimen específico al que los proveedores externos se enfrentarán. También se llegó a un acuerdo sobre el significado del acceso al mercado y trato nacional, que son, junto con la cláusula de nación más favorecida, los principios rectores del Acuerdo.

No fue sino hasta finales de 1993 en que pareció existir la voluntad política para lograr un acuerdo en materia de servicios. La realidad fue que para entonces quedaban muy pocos elementos de diferencia en el texto del Acuerdo Marco.

II.2.5 Declaración de Marrakech

En la "Declaración de Marrakech" del 15 de abril de 1994 se encuentran los resultados del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, donde las 115 Partes Contratantes del GATT suscriben los

resultados de los catorce grupos de negociación, además el grupo de servicios que se negoció dentro del marco del Acuerdo Multilateral.

El Acta Final, es un documento de 22 mil páginas que contiene textos jurídicos en los que se plasman los resultados de las negociaciones desde que se inició la Ronda en Punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986.

Además de los textos de los acuerdos, el Acta Final contiene decisiones y declaraciones ministeriales. Este importante documento, se convertirá en el marco jurídico del comercio multilateral; engloba todas las esferas de negociaciones citadas en la Declaración de Punta del Este, con dos importantes excepciones. La primera son los resultados de las "negociaciones sobre acceso a los mercados", y la segunda son los "compromisos iniciales" relativos a la liberalización del comercio de servicios. Estos compromisos de liberalización forman parte integrante del Acta Final y se consignarán también en listas nacionales.⁶⁵

Por lo anterior, sin duda uno de los más importantes resultados del Acta Final de la Ronda Uruguay es el resultado obtenido por el GNS uno de los grupos donde hubo grandes dificultades para llegar a un acuerdo, pero es quizá el grupo que tuvo mayor éxito ya que comenzó desde la definición del concepto "servicio", y que éste fuera adoptado por todas las partes contratantes del GATT.⁶⁶

⁶⁵ "El proyecto de Acta Final de la Ronda de Uruguay", NUR 080, 14 de diciembre de 1993, Publicación de la División de Información y Relaciones con la Prensa del GATT. pag. 1.

⁶⁶ "Un servicio puede ser definido como un cambio en la condición de una persona o un bien perteneciente a alguna unidad económica lo cual es resultado de alguna otra unidad económica. De ahí que sea importante distinguir entre el proceso de producción de un servicio - actividad que afecta a cierta persona o bien físico- y el cambio operado en la persona o cosa afectada". Cfr. Luna Calderón Manuel. Comercio de servicios: contribuciones al debate internacional, CIDE, México, 1989 pp. 9-10.

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios:

Las partes del acuerdo sobre Servicios o GATS por sus siglas en inglés, que forma parte del Acta Final de la Ronda Uruguay son las siguientes: la primera corresponde al alcance y la definición; la segunda contiene las obligaciones y las disciplinas generales; la tercera se refiere a los compromisos específicos; la cuarta incluye las normas para la liberación progresiva de los servicios; la quinta comprende las disposiciones institucionales, y la sexta, las disposiciones finales.

Además tiene ocho anexos sobre materias diversas: exenciones al trato de nación más favorecida; el movimiento de las personas físicas; servicios financieros (tercero y cuarto); telecomunicaciones; el transporte aéreo; las futuras negociaciones en materia de telecomunicaciones básicas, y las negociaciones sobre el transporte marítimo.

Así mismo, hay que mencionar las listas de compromisos iniciales de los países participantes, así como las de excepciones al trato de nación más favorecida de cada país.⁶⁷

El GATS establece tres obligaciones fundamentales para los modos de suministrar los servicios: i) Trato de nación más favorecida; ii) acceso al mercado, y iii) trato nacional.⁶⁸

Los compromisos específicos:

La negociación de un híbrido de listas positiva y negativa determinó también que varias disposiciones importantes aplicaran únicamente a los sectores o actividades en las cuales se hubieran adquirido compromisos específicos. Así, en el artículo sobre reglamentación nacional (art.VI), sólo en los

⁶⁷ De Mateo Fernando y Carner Françoise, "Las negociaciones en torno de los servicios en la Ronda de Uruguay", Comercio Exterior, Vol. 44, Núm. 11, México, noviembre 1994, pag.967.

⁶⁸ Ibid., pag.968.

sectores en que se hayan adquirido compromisos específicos cada miembro velará por que las medidas⁶⁹ "de aplicación general que afecten el comercio de servicios se administren de manera razonable, objetiva e imparcial". De la misma manera, sólo para esos sectores es necesario que cuando se requiera una licencia o un permiso para la prestación de los servicios respectivos se deberá dar aviso, en un plazo "prudencial", de la decisión relativa a la solicitud. También únicamente para los sectores donde se hayan contraído compromisos específicos, un monopolio no deberá "abusar" de su posición para lograr ventajas en el suministro de servicios fuera del ámbito de su monopolio (art.VII).⁷⁰

En la Parte I se encuentra el principal objetivo del GATS que es definir su alcance, concretamente en los servicios suministrados del territorio de una parte al territorio de otra, donde se norma el intercambio de servicios entre los países, por ejemplo los movimientos transfronterizos de personas o las telecomunicaciones; los servicios suministrados en el territorio de una parte a los consumidores de otra (por ejemplo, turismo); los servicios suministrados por conducto de la presencia de entidades proveedoras de servicios de una parte en el territorio de otra (por ejemplo, servicios bancarios); y los servicios suministrados por nacionales de una parte en el territorio de otra (por ejemplo, proyectos de construcción o servicios de consultoría).⁷¹

En la Parte II figuran las obligaciones y disciplinas generales, en la cual se busca eliminar las prácticas desleales en el comercio internacional de

⁶⁹ En el GATS "medida" significa "cualquier medida adoptada por un miembro, ley, reglamento, regla, procedimiento, decisión o disposición administrativa o cualquier otra forma, mientras que "medidas adoptadas por los miembros que afectan el comercio de servicios" comprenden las medidas referidas a "i) la compra, el pago o la utilización de un servicio; ii) el acceso a servicios que se ofrecen al público en general; iii) la presencia, incluida la comercial, de personas de un país miembro en el territorio de otro miembro para el suministro de servicio".

⁷⁰ De Mateo Fernando y Carner Françoise, Op. Cit. pag.999.

⁷¹ "El proyecto de Acta Final de la Ronda de Uruguay", Op. Cit. pag.23.

servicios, siendo una obligación básica el otorgar la cláusula de la Nación Más Favorecida (art.11).

Cada país miembro (de la Organización Mundial de Comercio) otorgará a los servicios y a los proveedores de éstos, de los demás miembros un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios y prestadores de servicios de cualquier otro país. Sin embargo, en el anexo correspondiente se establece que los países pueden hacer excepciones a esa regla para algunos sectores o actividades específicas.⁷²

Así pues, los miembros con un acuerdo específico pueden hacer excepciones del trato de Nación Más Favorecida (NMF) con relación al resto de los miembros. En un principio las exenciones no se otorgarán por más de diez años y estarán sujetas a negociaciones en rondas posteriores. No obstante, prácticamente todos los países incluyeron en sus listas respectivas la palabra "indeterminado" en la columna donde se debía especificar el plazo solicitado. De esta manera, el trato de nación más favorecida del GATS es diferente al de GATT, por cuanto en éste no es posible establecer excepciones a su aplicación.⁷³

Sin embargo, el Acta Final establece que no será posible conceder el trato de la NMF a todas las actividades de servicios y, por lo tanto, se establece que las partes puedan indicar exenciones específicas de dicho trato. Las condiciones de tales exenciones figuran en un anexo, en el que se prevén exámenes después de transcurridos cinco años, así como una duración limitada a diez años.⁷⁴

⁷² De Mateo Fernando y Carner Françoise, *Op. Cit.* pag.988.

⁷³ *Ibidem.*

⁷⁴ "El proyecto de Acta Final de la Ronda de Uruguay", *Op. Cit.* pp.24.

Entre las prescripciones en materia de transferencia figura la publicación de todas las leyes y reglamentos pertinentes para que las partes contratantes tengan conocimiento de las nuevas reglas que adopten las otras partes en materia de servicios.

Las disposiciones destinadas a facilitar una participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios prevén compromisos negociados en relación con el acceso a la tecnología, las mejoras del acceso a los canales de distribución y las redes de información, y la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para las exportaciones. Estos objetivos se logran fundamentalmente por medio de compromisos específicos que se han de negociar por los países miembros.⁷⁵

Así mismo, dado que las reglamentaciones nacionales, y no las medidas en frontera son las que influyen en el comercio de servicios, en las disposiciones se establece que todas esas medidas de aplicación general deberían ser administradas de manera razonable, objetiva e imparcial, por lo que las partes estarán obligadas a establecer los medios necesarios para la pronta revisión de las decisiones administrativas relativas al suministro de servicios.

El acuerdo contiene obligaciones en lo concerniente a las prescripciones en materia de reconocimiento (por ejemplo, de la formación académica) a los efectos de autorizaciones o certificaciones, o la concesión de licencias en la esfera de los servicios. Este acuerdo fomenta la armonización y la utilización de criterios internacionalmente convenidos para establecer prescripciones en materia de reconocimiento.

⁷⁵ De Mateo Fernando y Carner Françoise, *Op. Cit.* pag.968.

En otras disposiciones se establece que las partes deben velar por que los proveedores monopolistas o exclusivos de servicios no "abusen" de su posición, y que las prácticas comerciales restrictivas deberían ser objeto de consultas entre las partes con miras a su eliminación.

Aunque las partes están obligadas a no restringir los pagos y transferencias internacionales por concepto de transacciones corrientes referentes a compromisos contraídos en virtud del acuerdo, existen disposiciones que permiten la imposición de restricciones limitadas en caso de dificultades de balanza de pagos. Sin embargo, de imponerse tales restricciones, éstas estarían sujetas a condiciones tales como: que no fueran discriminatorias, que evitaran lesionar innecesariamente los intereses comerciales de otras partes y que fueran de carácter temporal.⁷⁶

De acuerdo a lo anterior es importante destacar la diferencia fundamental que existe entre la cláusula de la NMF que establece para los servicios el GATS, ya que los países pueden hacer excepciones de ciertos sectores específicos que en un principio no serán por más de diez años, realizando acuerdos específicos para tal efecto.

En la *Parte III* se negociaron disposiciones sobre acceso a los mercados y trato nacional que no son obligaciones de carácter general, sino compromisos contraídos en las listas nacionales. Así pues, en el caso del acceso a los mercados (art.XVI) ésta menciona las restricciones cuantitativas ya que se refiere a:

a) El número de proveedores de servicios; b) el valor de los activos o transacciones de servicios; c) el número total de operaciones de servicios o la

⁷⁶ "El proyecto de Acta Final de la Ronda de Uruguay", Op. Cit. pp. 24-25.

cuantía total de la producción de servicios; d) el número de personas físicas que puedan emplearse; e) los tipos específicos de personas jurídicas o empresas conjuntas mediante las cuales se puede suministrar un servicio, y f) la participación de capital extranjero expresada como límite porcentual máximo.⁷⁷

Como podemos observar en los primeros cuatro incisos se describen restricciones cuantitativas que pueden ser no discriminatorias; por ejemplo, se aplica un límite máximo para proveedores nacionales y extranjeros por igual. En contraste, en los dos últimos discriminan a los prestadores extranjeros de servicios en favor de los nacionales.

Una apertura irrestricta al mercado en un sector determinado sería la inexistencia de todas las restricciones señaladas. Sin embargo, un país cumple con este principio en un sector si enlista las restricciones que comprende: cada miembro "otorgará a los servicios y a los proveedores de éstos un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones convenidos y especificados en su lista".⁷⁸

Las negociaciones de la Ronda Uruguay y las futuras negociaciones tienen la meta de reducir y eventualmente eliminar las limitaciones al acceso al mercado.

La disposición relativa al trato nacional (art.XVII) significa que se dará el mismo trato a los servicios y proveedores extranjeros que a los nacionales. Sin embargo, al contrario de los que ocurre en materia de bienes en que el trato nacional se refiere fundamentalmente al trato fiscal-, en los servicios la cuestión es más complicada. Por ejemplo, un vendedor nacional de bienes raíces tiene menos oportunidades de defraudar al consumidor que uno extranjero, no

⁷⁷ De Mateo Fernando y Carner Françoise, Op. Cit. pag.968.

⁷⁸ Ibid., pag.969.

residente en el país. Por ello, tal vez al vendedor extranjero se le pida una fianza, lo que estrictamente iría contra el trato nacional. Por ello se especifica que éste puede ser formalmente distinto, siempre y cuando no se modifiquen las condiciones de competencia en favor de los servicios o los proveedores de servicios nacionales.⁷⁹

Como en el caso del acceso a los mercados, los países cumplen con este artículo al enlistar las condiciones y salvedades a los arriba definidos y exclusivamente para los sectores o actividades consignados en sus listas respectivas. Esto también constituye una diferencia con el GATT, pues en ese instrumento el trato nacional se aplica a todos los bienes, al margen de si se han negociado en las Rondas o no.

De esta manera, de conformidad con GATS las negociaciones de servicios se refieren a eliminar las restricciones de acceso a los mercados, trato nacional y trato de nación más favorecida. Sin embargo, para ciertos sectores o actividades los países también pueden negociar compromisos adicionales (art.XVIII) sobre ciertos elementos, como títulos de aptitud, normas o licencias.⁸⁰

Cabe destacar en esta parte que debido al carácter heterogéneo de los servicios fue difícil tener un acuerdo al respecto, concluyendo que cada país establecería compromisos en listas nacionales incluyendo los sectores que crea convenientes.

Las partes contratantes negociaron en la Parte IV del Acuerdo las bases con respecto a la liberalización progresiva del sector de los servicios, mediante sucesivas rondas de negociaciones y la confección de listas nacionales. Así mismo, se permite que después de transcurrido un periodo de tres años, las

⁷⁹ *Ibid.*, pp.968-969.

⁸⁰ *Ibidem.*

partes retiren o modifiquen los compromisos incluidos en sus listas. En caso de que se modificaran o retiraran compromisos, deben entablarse negociaciones con las partes interesadas para acordar ajustes compensatorios. Si no se pudiera llegar a un acuerdo, la compensación se establecerá mediante arbitraje.⁸¹

Por otro lado, la Parte V contiene disposiciones institucionales, con inclusión de disposiciones sobre las consultas y la solución de diferencias y el establecimiento de un Consejo de Servicios. Las responsabilidades del Consejo se establecen en una Decisión Ministerial.⁸²

Anexo sobre Mano de Obra:

En este anexo las partes contratantes acordaron, después de casi ocho años de arduas negociaciones, contemplar los servicios transfronterizos de personas (mano de obra) que se contemplan en el primero de los anexos del acuerdo, el cual permite que las partes negocien compromisos específicos aplicables al movimiento de las personas proveedoras de servicios en el marco del acuerdo. Exige que se permita que las personas abarcadas por un compromiso específico suministren el servicio de que se trate de conformidad con los términos del compromiso. No obstante, el acuerdo no es aplicable a las medidas que afectan a la ciudadanía, la residencia o el empleo con carácter permanente.⁸³

Anexo sobre Servicios Financieros:

Así mismo, el acuerdo contiene un anexo sobre servicios financieros (principalmente bancarios y de seguros), donde estipula el derecho de las partes para regular estos servicios; no obstante lo establecido en otras disposiciones, las

81 "El proyecto de Acta Final de la Ronda de Uruguay", Op. Cit. pag.25.

82 *Ibidem*.

83 *Ibidem*.

partes pueden adoptar medidas cautelares, entre ellas, medidas de protección de inversores, depositantes, tenedores de pólizas, y a garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, otro entendimiento, relativo también a los servicios financieros, permite que aquellos participantes que así lo deseen contraigan compromisos relativos a los servicios financieros mediante un método diferente. En lo concerniente al acceso a los mercados, el entendimiento contiene obligaciones más detalladas, entre otras cosas, sobre los derechos de monopolio, el comercio transfronterizo (suscripción de determinadas pólizas de seguro y reaseguro, así como procesamiento y transferencia de datos financieros), el derecho de establecer o ampliar una presencia comercial y la entrada temporal de personal. Las disposiciones relativas al trato nacional se refieren expresamente al acceso a los sistemas de pago y compensación administrados por entidades públicas y a los medios oficiales de financiación y refinanciación. Tratan también de la afiliación o el acceso a instituciones de autorreglamentación, bolsas de valores y futuros y organismos de compensación, o la participación en ellos.⁸⁴

Anexo sobre Telecomunicaciones:

Haremos especial énfasis en este anexo que se refiere a las medidas que afectan el acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y su utilización, ya que son los que se analizan y son objeto del presente trabajo. En otras palabras, es un anexo desde el punto de vista del usuario y no del prestador de esas redes y servicios.⁸⁵ El anexo tiene dos cuestiones fundamentales:

* La primera, aunque restringida a los servicios en los cuales se han tomado compromisos específicos, se refiere a que cada miembro permitirá que se

⁸⁴ Ibid., pag. 26.

⁸⁵ El anexo se aplica a la distribución por cable o radiodifusión de programas de radio y televisión.

conceda a todo proveedor de servicios de otro miembro el acceso a las redes y los servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y la utilización de los mismos en términos y condiciones razonables y no discriminatorias.⁸⁶

* La segunda se refiere a que los proveedores de servicios de otros miembros puedan utilizar las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones para el movimiento de información dentro de las fronteras o a través de ellas, incluyendo sus comunicaciones intraempresariales.⁸⁷

Sin embargo, un país de los menos avanzados podrá imponer, en función de su nivel de desarrollo, "condiciones razonables al acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y su utilización" siempre y cuando esas condiciones se especifiquen en su lista de compromisos.⁸⁸

Telecomunicaciones Básicas: Durante las negociaciones de la Ronda de Uruguay no se negociaron las telecomunicaciones básicas.⁸⁹ Ello se debió, fundamentalmente, a que muchos países, varios de los desarrollados incluidos, mantienen un monopolio estatal en este sector y no estaban dispuestos a liberarlo en esa Ronda. Al igual que en el caso de los servicios financieros, Estados Unidos amenazó con no aplicar el trato de NMF. El resultado de las negociaciones (contenido en un Anexo Relativo a las Negociaciones sobre

⁸⁶ Un simil en el campo de los bienes sería que a algún producto importado se le negara el uso del transporte nacional público del país importador o se les cobraran tarifas más elevadas que a los productos nacionales.

⁸⁷ Se entiende por comunicaciones intraempresariales las telecomunicaciones mediante las cuales una sociedad se comunica internamente o con sus filiales y afiliadas o éstas entre sí. No incluyen servicios comerciales o no comerciales suministrados a otros a "otras" sociedades o que se ofrezcan a clientes o posibles clientes.

⁸⁸ De Mateo Fernando y Carner Françoise, *Op. Cit.* pag.974.

⁸⁹ No existe una definición por todos aceptada de los que constituyen las telecomunicaciones básicas. Sin embargo, se pueden definir como las que no cambian ni la forma ni el contenido del mensaje entre un extremo y otro de la transmisión. Una conversación telefónica y un fax son los ejemplos más claros.

Telecomunicaciones Básicas y en una decisión ministerial) fue la convocatoria para celebrar, con carácter voluntario, negociaciones tendientes a liberar progresivamente las telecomunicaciones básicas, para lo cual se creó el Grupo de Negociación sobre Telecomunicaciones Básicas.

Todos los países firmantes del Acta Final de la Ronda de Uruguay podrán intervenir en el citado Grupo de Negociación, el cual celebrará su primera reunión inmediatamente después de la Reunión Ministerial de conclusión de la Ronda, concluyendo las negociaciones a más tardar el 30 de abril de 1996. Si las negociaciones no son exitosas, los países estarán en condiciones de no aplicar el trato de nación más favorecida o de hacerlo de manera discriminatoria.

Es importante mencionar que este anexo toma en cuenta un aspecto que anteriormente no se había considerado, el poder garantizar a los usuarios el acceso a las redes, los servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y su utilización en condiciones no discriminatorias, aunque esto se restrinja en las listas nacionales de cada país.

Anexo sobre servicios de transporte aéreo:

El anexo sobre los servicios de transporte aéreo excluye el ámbito de aplicación del acuerdo de los derechos de tráfico (principalmente acuerdos bilaterales sobre servicios aéreos que confieren derechos de aterrizaje) y las actividades directamente relacionadas que puedan afectar a la negociación de los derechos de tráfico. Sin embargo, el anexo, en su forma actual, establece que el acuerdo deberá aplicarse a los de reparación y mantenimiento de las aeronaves, la comercialización de los servicios de transporte aéreo y los servicios de reserva informalizados. El funcionamiento de este anexo se examinará al menos cada cinco años.⁹⁰

⁹⁰ "El proyecto de Acta Final de la Ronda de Uruguay", Op. Cit. pag.26.

En este capítulo se analizó el comercio de servicios, éste ha existido desde los tiempos en que las aldeas hacían negocios entre sí, posteriormente y con la globalización de la economía las grandes corporaciones que han sido integradoras y ordenadoras para la acumulación capitalista general, emprendieron la integración global de la producción como extensión lógica del abastecimiento mundial. En esta nueva economía global los servicios juegan un papel fundamental y específicamente los servicios de telecomunicaciones.

Sin embargo, no fue sino hasta los ochenta que los avances en la tecnología de la información hicieron que resultara viable centralizar la producción de esos servicios empresariales.

De esta forma el papel crucial que poseen los servicios empresariales basados en la información para el crecimiento económico en la actualidad, y la posibilidad de comerciar estos servicios a través de los modernos medios de comunicación y procesamiento de datos, ha convencido a muchos gobiernos que deben de prestar mayor atención al comercio de servicios.

Finalmente y como se comentó, en la Ronda Uruguay que concluyó en 1994 después de un intenso trabajo del Grupo Negociador de Servicios de casi diez años, quedó establecido el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios que sin duda regulará en los próximos 10 ó 15 años las transacciones del sector terciario de la economía mundial.

Una vez que se ha establecido la importancia de los servicios en la nueva economía mundial y que se analizaron las negociaciones multilaterales de los Servicios en la Ronda Uruguay, en el capítulo tres se hará referencia específicamente al papel de los servicios de telecomunicaciones en la globalización de la economía mundial y particularmente haciendo mención de su

desarrollo a partir de la década de los 60's a nivel mundial, así como las empresas líderes en este ramo.

En la segunda parte se explicará el papel de las telecomunicaciones en la economía mexicana, su desarrollo, las principales empresas de este sector en México, y finalmente el marco jurídico existente en nuestro país para las telecomunicaciones.

CAPITULO

III

LOS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES

III.1 Las telecomunicaciones* en la globalización de la economía mundial

Desde el surgimiento de las antiguas sociedades la información adquirió un valor vital, ya que a través de su memorización, registro y transmisión les fue posible sobrevivir y enriquecer sus posibilidades culturales y productivas.

En la sociedad contemporánea, particularmente a partir de la segunda mitad del siglo XX la información adquirió un valor económico y se transformó en un elemento estratégico para el desarrollo industrial, ya que gracias a los sistemas computarizados y las telecomunicaciones fue posible almacenar, recuperar y transmitir instantáneamente datos e información científica, militar, comercial y en general en todas las áreas de actividad humana.

III.1.1 Consideraciones sobre tecnologías de información "informática"**

En la actualidad, no existe duda acerca de la importancia crucial que tiene el manejo de la información como factor de crecimiento económico, control político y social, eficiencia operativa, apoyo académico, y aún de desarrollo cultural.

La información, es una entidad que no tiene existencia física, sino que sólo existe como una representación sobre algún tipo de soporte, y por lo tanto es notablemente dependiente para su manejo de la tecnología utilizada. Es por ello que, las técnicas y medios han tenido una influencia determinante en muchos aspectos de su desarrollo. En esta actividad, la electrónica ha revolucionado el concepto de comunicación.

*Definición: *Telecomunicación*.- f. Emisión, transmisión o recepción de signos, señales, imágenes, sonidos o informaciones de todas clases por hilo, radioelectricidad, medio ópticos, etcétera.

Diccionario práctico. Español moderno, Larousse pag. 566.

** Definición: *Informática*. - f. Ciencia del tratamiento automático de la información.

Diccionario práctico. Español moderno, Larousse pag. 300.

En épocas más recientes hemos visto nacer una nueva tecnología de manejo de información que parece tener un potencial aún más grande que el de la imprenta. Muchos autores reconocen en las tecnologías electrónicas capacidades que no se hubieran imaginado hace sólo unas décadas. Con ellas pueden duplicarse información con costos y tiempos casi despreciables, puede transmitirse a casi cualquier parte del mundo en forma prácticamente instantánea, puede almacenarse en gigantescas cantidades y recuperarse en segundos, puede ser analizada y ordenada en forma eficiente y rápida, es posible modificarla, adaptarla o corregirla de manera flexible y fácil, permite la incorporación de formas explícitas o sintéticas a través de modelos lógicos, matemáticos o de inteligencia artificial, presenta facilidades para manipular imágenes, sonidos, y otras muchas variantes de utilidad en el mundo moderno.

El impacto que está teniendo es muy grande en todos los sectores de actividad. Un ejemplo es como ya hemos mencionado; la existencia y viabilidad de grandes corporaciones transnacionales; la enorme interdependencia del mundo actual en la globalización de la economía sólo puede mantenerse con base en los sistemas de comunicación electrónica.

La existencia de equipos de cómputo vino a poner de relieve la necesidad de formalizar y dar bases al estudio de la información como una especialidad con carácter propio. Con el transcurso del tiempo esto dio origen al concepto de informática, entendida como una ciencia relacionada con el manejo de la información.

Con el desarrollo de las microcomputadoras, se han presentado las condiciones adecuadas para que se generalice y democratice el uso de medios electrónicos de manejo de información. Esto permite un balance de fuerzas más equilibrado entre el individuo o las pequeñas organizaciones y las grandes instituciones o corporaciones que hasta hace unos años eran las únicas que

podían contar con este instrumento, por lo que actualmente podemos ya hablar de un impacto generalizado de la información en las sociedades.

El carácter genérico y de aplicación universal de la información, la coloca en el nivel de una infraestructura básica de la actividad económica. Sin embargo, esto requiere de un ambiente informativo adecuado, que incluya la disponibilidad de los instrumentos materiales *hardware*, la existencia de *software* y una cantidad suficiente de personal capacitado.

Conforme se han presentado estas condiciones, y se crea la conciencia de la importancia de la información, van generándose situaciones en las que resulta evidente e indispensable considerarla como un recurso económico, al cual corresponde un costo y un valor de uso o de intercambio.

En los últimos años los sistemas han evolucionado a grandes pasos algunos de los principales avances, han sido la fusión de las telecomunicaciones con la informática (telemática) y la repercusión de las nuevas tecnologías en los usuarios, que se han visto en la necesidad de transmitir información entre puntos cada vez más distantes y con velocidades también mayores.

Las telecomunicaciones aumentan la eficiencia de los servicios públicos, del comercio y de las demás actividades económicas; desempeñan una función vital en las situaciones de urgencia y en los servicios médicos; pueden reducir la necesidad de viajar, permiten un aprovechamiento más completo de los medios de transporte existente y ponen casi instantáneamente a disposición del público la cantidad de información que la radiodifusión y la televisión aportan a los auditores y espectadores.⁹³

⁹³ Cortés González Jorge, "Red digital integrada-64", Sistemas de información industrial y de comercio exterior, Canacintra y Conacyt, México, 1992, pag.210.

El sector de la telemática *** :

La telemática entendida en sentido amplio, denota al conjunto de actividades relacionadas con la captura, almacenamiento, procesamiento y transmisión de información mediante caracteres, voz o imágenes que se lleva a cabo por medios electrónicos. Bajo esta definición, comprende a un amplio conjunto de actividades de producción de bienes y servicios que se han ido vinculando de manera muy estrecha a partir de la confluencia entre la informática y las telecomunicaciones y ha venido cobrando una importancia creciente dentro de la actividad económica a nivel mundial.⁹⁵

No obstante, la importancia de la telemática va más allá de su influencia directa a través de su enorme y creciente participación dentro de la actividad económica. Las innovaciones asociadas al gran dinamismo de la industria electrónica, en informática y telecomunicaciones, están dando lugar a profundos cambios en prácticamente todas las áreas del quehacer social. La profundidad de estos cambios ha llevado incluso a hablar del surgimiento de un nuevo tipo de sociedad: La sociedad de la información.⁹⁶

Es notable el impacto de la telemática en el funcionamiento de los mercados y en las formas de organización de las actividades productivas: ha revolucionado las técnicas en manejo de información y comunicación que se encuentran en el centro de toda actividad productiva. Esto ha afectado no sólo el funcionamiento de la empresa individual, sino las formas de articulación entre los

*** Definición: *Telemática*.- f. Conjunto de las técnicas y servicios que combinan las telecomunicaciones con la informática.
Diccionario práctico, Español moderno, Larousse pag. 566.

⁹⁵ Unger Kurt y Arjona Luis E., *"La telemática en México"*, México una economía de servicios, Naciones Unidas, Nueva York, 1991, pp.51-89.

⁹⁶ Unger Kurt y Arjona Luis E., *Op. Cit.* pag. 55.

participantes dentro del proceso productivo al nivel de la economía en su conjunto.

Desde el punto de vista de las empresas que participan dentro de las distintas actividades productivas, el contar con una capacidad telemática basada tanto en recursos internos como en la infraestructura y oferta de servicios disponibles en el país, se ha convertido en un elemento decisivo para la competitividad; de ello depende el que se pueda contar con la información oportuna y la capacidad para procesarla eficientemente, elementos sobre los cuales descansan la capacidad para aprovechar oportunidades, la toma de decisiones, la administración y operación de las empresas.

Por otra parte, la telemática se ha convertido en un elemento central para el aprovechamiento de servicios intensivos en conocimiento que contribuyen a que la empresa cree elementos de diferenciación para enfrentar la competencia en los mercados tradicionales y penetrar en nuevos mercados. Así también, el surgimiento de redes telemáticas transaccionales, no sólo dentro de empresas sino entre miembros de una industria y negocios afiliados, ha permitido elevar la eficiencia de las transacciones y hacer posible el suministro de nuevos y mejores servicios.⁹⁷

Los avances en la telemática juegan un papel decisivo en el desarrollo de los mercados de servicios debido a su papel facilitador, tanto en la relación de las transacciones como en la prestación misma de los servicios. Al reducirse considerablemente los costos de interacción, y al eliminar en muchos servicios la necesidad de una relación "cara a cara" entre consumidor y prestador de servicios, se abren posibilidades de comercio a distancia de servicios que tradicionalmente eran considerados no comerciables internacionalmente; de esta

⁹⁷ *Ibid.*, pag. 57.

forma, el auge telemático está abriendo paso al desarrollo de nuevos servicios y a nuevas formas de prestación de los servicios tradicionales.⁹⁸

Así mismo, podemos decir que la suma de inversión, tecnología, informática e internacionalización de la producción, en el contexto de la globalización de la economía han dado como resultado el desarrollo de las telecomunicaciones avanzando considerablemente en la superación de las limitaciones al acceso, manejo e intercambio de grandes volúmenes de información, con relativa independencia de la ubicación geográfica.

El desarrollo de redes telemáticas trasciende las fronteras entre países. Las organizaciones públicas de telecomunicaciones rentan a las empresas circuitos internacionales por medio de las cuales pueden vincularse y desarrollar sus propias redes de comunicaciones de datos. El flujo de datos a través de estas redes se ha vuelto esencial particularmente para las empresas transnacionales.⁹⁹

Como resultado de lo anterior, de manera creciente los flujos transfronterizos de datos están siendo utilizados para facilitar, monitorear y dirigir el comercio de bienes y servicios, convirtiéndolo a la telemática en la "infraestructura informacional del comercio internacional". En industrias basadas en el uso intensivo de información, como son los servicios bancarios y los de transporte aéreo, se han desarrollado redes que se han convertido en la espina dorsal de las transacciones internacionales.¹⁰⁰

Estas tendencias en el patrón de funcionamiento de los mercados sugieren la necesidad de enfocar el comercio internacional de servicios como

⁹⁸ *Ibid.*, pp. 57-59.

⁹⁹ *Ibid.*, pag. 60.

¹⁰⁰ *Ibid.*, pag. 57.

parte de una cadena internacional de creación de valor. Dentro de este esquema, la preocupación fundamental de los países en desarrollo debe dirigirse a diseñar estrategias que les permitan integrarse a esta cadena de manera más favorable.¹⁰¹

En suma, dada la importancia que están cobrando las redes telemáticas como parte integral del funcionamiento de los mercados, la existencia de un adecuado nivel en el desarrollo de estas redes se ha convertido en un elemento estratégico para la competitividad, tanto por lo que se refiere a su contribución a la eficiencia interna de la economía, como en lo referente al acceso a los mercados internacionales. Por consiguiente, el desarrollo económico de un país requiere de un proceso paralelo de desarrollo de su capacidad telemática, ya que de este último depende en gran medida que el país cuente con actividades industriales y comerciales eficientes y el que pueda lograrse una integración exitosa a la economía mundial.¹⁰²

III.1.2 El comienzo de la comunicación vía satélite

Este no es un fenómeno reciente. La era espacial inició con el lanzamiento del satélite soviético Sputnik, en 1957, comenzando así la carrera entre las super potencias, posteriormente la nueva era de comunicaciones espaciales por satélite se inauguró en 1965 con el lanzamiento del primer satélite de comunicación, el Pájaro Madrugador, así desde principios de los años sesenta se desarrolló una nueva etapa en la prestación de servicios de comunicaciones.¹⁰³

¹⁰¹ *Ibidem.*

¹⁰² *Ibidem.*

¹⁰³ Gallegos María de Los Angeles, *La regulación internacional de las telecomunicaciones vía satélite*, Revista *Teledato*, Telecomm, Año XX, Núm.55 agosto, 1992, pp. 19-21.

Como ya comentamos anteriormente, las economías de escala y la disponibilidad de redes de comunicación adecuadas dieron origen en la década de los setentas a servicios de acceso a bancos de información, y a través de este mecanismo, por primera vez se pudo realizar la posibilidad de estar al tanto del conocimiento humano disponible en prácticamente cualquier aspecto de interés.

Desafortunadamente, al igual que en otros campos, la brecha existente con los países más ricos se hizo presente, sin embargo, en la mayoría de los países ya se han desarrollado redes públicas, llamadas de conmutación de paquetes, que permiten acceder sistemas remotos a muy bajo costo y con excelente calidad de transmisión. Estas redes y otros avances están llevando a la integración cada vez mayor entre la computación y las telecomunicaciones. Esto ha dado origen al concepto de la teleinformática, como el tratamiento remoto de la información.

La teleinformática abre una amplia gama de servicios y de nuevas posibilidades. Entre las más interesantes se encuentran los servicios de correo electrónico, con nuevas perspectivas para la creación de redes y otras posibilidades tales como establecer sistemas de suministro y distribución de documentos.

La integración creciente de las telecomunicaciones con la computación y la industria electrónica ha venido a conformar una actividad en continuo crecimiento, denominada tecnología de información, ésta se compone fundamentalmente por:

- a) Servicios de telecomunicaciones,
- b) Equipo de computación,
- c) Equipo de telecomunicaciones y
- d) Servicios de cómputo.

Servicios derivados de los avances en telecomunicaciones:

El telefax (Fax), que consiste en transmitir por línea telefónica el equivalente a una fotocopia. Este servicio está alcanzando gran popularidad a pesar de los elevados costos en llamadas de larga distancia, la limitada resolución, y los tiempos de transmisión.

El uso de satélites ha facilitado algunos de los servicios, reduciendo los costos en situaciones de alto volumen de tráfico. Sin embargo, todavía existen problemas de costo de instalación cuando se requiere una estación terrena y subsisten los problemas de enlace telefónico cuando se pretende usar una estación compartida. Además, la distancia a la que se encuentran los satélites genera un retraso de casi 1/2 segundo que en ocasiones puede causar problemas.

Entre las técnicas de vanguardia en comunicaciones se encuentran las fibras ópticas. Estas se forman con filamentos de material transparente por los que envían rayos laser en los que se codifica la información. Esto permite una capacidad de transmisión mucho más alta que la de un alambre metálico de tamaño equivalente. En algunos casos están ya substituyendo a los satélites para comunicaciones entre puntos definidos, cuando el retraso del satélite es inconveniente.

Por otro lado, las microcomputadoras han permitido distribuir el potencial de cómputo hasta los usuarios finales dentro de una organización. Sin embargo, muchas veces se requiere compartir algún recurso o manejar un banco de datos común entre los diversos usuarios del equipo. Este problema ha dado origen a las redes locales que permiten interconectar diversas máquinas. Con una red local se logran muchas de las ventajas de un sistema centralizado, evitando varios de los problemas que estos tienen; sin embargo el precio que hay que pagar por ello es una mayor complejidad en la operación del sistema.

Recientemente se ha empezado a utilizar otro método de comunicación denominado telefonía celular, con ello, es posible comunicarse estando en movimiento. Esta tecnología presenta buenas perspectivas resolviendo algunos de los problemas de escasez de líneas telefónicas.¹⁰⁴

En conclusión podemos decir que las tecnologías modernas de información ofrecen una amplia variedad de herramientas de apoyo, capaces de manejar las necesidades crecientes de la sociedad actual, por lo que las tecnologías de información deben considerarse como un instrumento capaz de proporcionar mejores productos y servicios en apoyo del desarrollo de la industria, el comercio y en general de la sociedad.

La regulación internacional de las telecomunicaciones via satélite:

Desde los inicios de la época espacial, los países altamente industrializados han querido dominar prácticamente todas las actividades espaciales, aprovechar las mejores posiciones orbitales y ciertas radiofrecuencias para sus sistemas de telecomunicaciones por satélite.

En los primeros años de la década de los sesenta, regía el principio del "primer vendido, primer servido", pero debido a las conferencias administrativas mundiales realizadas, este principio ha ido cediendo ante demandas de los países en vías de desarrollo que reclaman el acceso equitativo a los recursos espaciales y, sobre todo, al uso de la órbita geoestacionaria para sus sistemas.

En los últimos años, el vertiginoso desarrollo de la tecnología, los nuevos equipos y sistemas que optimizan la utilización del recurso espectral, han

¹⁰⁴ Molino Enzo, "Consideraciones sobre tecnologías de información", Sistemas de información industrial y de comercio exterior, Op. Cit. pp.192-198.

hecho imperativa la presencia de una regulación más cuidadosa y acorde con los cambios de la nueva era de las telecomunicaciones.¹⁰⁵

Organismos más importantes que regulan las comunicaciones vía satélite:

Entre los organismos más importantes que regulan las comunicaciones vía satélite, se encuentran:

- * La Comisión para la Utilización del Espacio Ultraterrestre con fines pacíficos (COPUS, en inglés) y
- * La Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

La Comisión para la Utilización del Espacio Ultraterrestre con fines pacíficos: Se fundó en 1959, con 11 miembros, y actualmente cuenta con 55 representantes de casi todos los países.

Entre 1962 y 1979 la COPUS elaboró cinco convenios para regular las actividades ultraterrestres, basados en el Derecho Internacional y en la Carta Magna de las Naciones Unidas, que aún están en vigencia.

El principio fundamental del Tratado del Espacio establece que el espacio ultraterrestre no puede ser reclamado como propiedad de ninguna nación, por reivindicación de soberanía, uso y ocupación, o cualquier otra razón o motivo, también hace referencia a que los estados serán responsables internacionalmente de las actividades que realicen en el espacio ultraterrestre, y deberán procurar que éstas se efectúen de conformidad con las disposiciones del Tratado. Además, los estados serán responsables de los daños que causen en el espacio.

¹⁰⁵ Gallegos María de Los Angeles, Op. Cit. pp.19-21.

La Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT): Es la organización internacional más antigua. Desde que fue establecida, en 1865, ha tenido a su cargo la reglamentación y regulación de las telecomunicaciones.

Uno de los principales objetivos de la UIT es el de fomentar la cooperación internacional entre sus miembros, con el fin de lograr el mejor y más eficaz uso de recursos limitados (tales como las radiofrecuencias y la órbita geostacionaria para las telecomunicaciones).

El instrumento fundamental de la UIT es el *Convenio Internacional de Telecomunicaciones*, enmendado en Nairobi en 1982, y en Niza, en 1989. En el preámbulo del convenio es reconocido "el derecho soberano de cada país de reglamentar sus telecomunicaciones, teniendo en cuenta la importancia de las telecomunicaciones para mantener la paz, así como para el desarrollo social y económico de los países con el objeto de facilitar las relaciones, la colaboración internacional, el desarrollo económico y social entre los pueblos, por medio de servicios eficientes de telecomunicaciones".

La UIT cuenta con 166 administraciones-miembros. Además de representantes intergubernamentales, participan organizaciones científicas, de investigación, y también empresas privadas.

Una de las funciones de las conferencias mundiales, en colaboración con los comités consultivos internacionales, es actualizar el Reglamento de Radiocomunicaciones, tomando en cuenta los adelantos y el uso eficiente de nuevas tecnologías.¹⁰⁶

¹⁰⁶ *Ibid.*, pp.20-21.

III.1.3 El desarrollo de las telecomunicaciones a nivel mundial

Durante la década de los sesentas surgió el nacimiento y expansión de sofisticados sistemas de operación. En primer plano se encontraban los Estados Unidos con sus redes de satélites Westar, Sicom y Comstar, con lo cual las grandes compañías de comunicaciones privadas estadounidenses se consolidaron, al tiempo que diez satélites comunicaban al país a finales de la década.

En 1972, Canadá construyó su sistema doméstico con la serie Anik, e Indonesia fue el tercer país en el mundo que comenzó a operar su satélite en 1976.

Las redes de comunicaciones privadas en los Estados Unidos se expandieron rápidamente, hasta alcanzar la cifra de 25 satélites al inicio de la década de los ochenta.

Por su parte, Europa comenzó exitosamente sus comunicaciones por satélite en 1983, y actualmente mantiene en órbita 19 satélites de comunicación.

Japón siguió su propio camino al empezar sus comunicaciones satelitales en 1983, usando su propia tecnología.

Siguiendo esta línea, los lanzadores crecieron con los satélites. En la actualidad, los tres principales competidores son *Ariane*, *Delta* y *Atlas/Centaur*.

Dado el proceso de modernización que se vislumbra en todo el mundo, cada vez es mayor el número de países o regiones en desarrollo que requieren y desean construir sus propios sistemas de telecomunicaciones, cuyas necesidades de tráfico son diferentes a las de los países más grandes o regiones más desarrolladas.

Por otro lado, mencionaremos que las telecomunicaciones se han modificado sustancialmente por los procesos de privatización y desregularización que ha tenido lugar en varios países. Al haberse eliminado los monopolios de las telecomunicaciones, una gran cantidad de empresas de Estados Unidos, Canadá, Japón y Gran Bretaña, se han convertido en fabricantes de equipo, y ofrecen una amplia variedad de productos, en términos de calidad y precio. Así mismo, se han visto obligadas a acelerar el ritmo de introducción de avances tecnológicos. El surgimiento de un sinnúmero de nuevas compañías y el desarrollo tecnológico en la industria de las telecomunicaciones han provocado una nueva y más dinámica competencia en el sector. De esta manera, la competencia se constituye como el motor del crecimiento económico.

Un aspecto particularmente interesante para las telecomunicaciones, es el que se refiere a la transformación en la manera de fabricar equipos. Hasta hace unos años, una empresa manufacturaba casi todas las partes y componentes de un equipo telefónico, pero actualmente, existen miles de proveedores que compiten por suministrar esta tecnología a los grandes fabricantes, permitiendo a las pequeñas empresas competir con las grandes en la producción de la más diversa variedad de partes, componentes y servicios.¹⁰⁷

Las telecomunicaciones son parte integrante de una política de fomento industrial, comercial y de servicios, en particular por la función catalítica que desempeñan en la economía y en la sociedad, función que tiende a aumentar.

Por lo anteriormente mencionado acerca del panorama de las telecomunicaciones, podemos afirmar que: Sin duda las telecomunicaciones han llegado a convertirse en uno de los principales factores en la modernización de

¹⁰⁷ Díaz de León Carlos, *Op.Cit.* pp.5-7.

las actividades económicas, al proveer ventajas a las empresas que hacen uso intensivo de ellas.¹⁰⁸

III.1.4 Empresas transnacionales líderes en telecomunicaciones

Las tecnologías de la información de las telecomunicaciones se han convertido en el factor determinante de la competitividad industrial, constituyéndose en el sector de actividades cuyo crecimiento a escala mundial es el más rápido.

Mercado de equipos:

En 1992 ALCATEL ocupó el primer puesto en el mercado de equipos. De los diez mayores proveedores de equipo, cinco son europeos, tres norteamericanos y dos japoneses. Estas diez empresas detentan en total casi las tres cuartas partes del mercado mundial, lo que representa una concentración mucho mayor que en el sector servicios. El crecimiento de las redes celulares salta a la vista en las dos empresas cuyos ingresos más aumentaron (SIEMENS y MOTOROLA) entre las diez mencionadas, SIEMENS se ha beneficiado de la venta de sistemas celulares digitales GSM y el desarrollo de la infraestructura en la región de la antigua Alemania Oriental.¹⁰⁹

La venta a países en desarrollo de equipo para la infraestructura celular ha tenido gran influencia en el crecimiento de las ventas de MOTOROLA. Entre todos los fabricantes considerados, NOKIA, que ocupa aproximadamente el décimocuarto lugar en materia de ingresos, es el que experimentó el crecimiento más importante, con un aumento del 57% de sus ingresos de

¹⁰⁸ *Ibid.*, pag. 6.

¹⁰⁹ "Informe sobre el estado de las telecomunicaciones", Comunicado de prensa de la U.I.T., UIT/93-10, 19 de noviembre de 1993, pag. 1

telecomunicaciones, procedentes en su casi totalidad de la venta de equipo celular.¹¹⁰

LOS DIEZ PRINCIPALES FABRICANTES DE EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES EN 1992 (EN FUNCION DE INGRESO)

FABRICANTE	PAIS	VENTAS EN MDD.	EVOLUCION (91-92) %
1 ALCATEL	FRANCIA	19,359	-0.1%
2 SIEMENS	ALEMANIA	11,877	13.30%
3 AT&T	E.U.	10,809	4.50%
4 NORTHERN TELECOM	CANADA	8,029	4.50%
5 ERICSSON	SUECIA	7,742	2.50%
6 MOTOROLA	ESTADOS UNIDOS	7,724	19.30%
7 NEC	JAPON	7,581	-0.4%
8 BOSCH	ALEMANIA	5,221	3.20%
9 FUJITSU	JAPON	3,738	6.40%
10 PHILIPS	PAISES BAJOS	3,412	7.70%
TOTAL DE LOS 10		85,502	

ORIGEN: UIT, A PARTIR DE INFORMES DE EMPRESAS

LOS DIEZ PRINCIPALES OPERADORES DE TELECOMUNICACIONES PUBLICAS EN 1992 (EN FUNCION DE INGRESO)

OPERADOR	PAIS	INGRESOS EN MDD.	EVOLUCION (91-92) %
1 NTT	JAPON	51,354	1.7%
2 AT&T	E.U.	39,580	2.0%
3 DBP TELEKOM	ALEMANIA	34,550	14.30%
4 BT	REINO UNIDO	23,379	-0.70%
5 FRANCE TELECOM	FRANCIA	23,164	5.90%
6 SIP	ITALIA	17,492	10.80%
7 BELL SOUTH	E.U.	15,202	5.20%
8 NYXEN	E.U.	13,155	-0.60%
9 GTE	E.U.	12,644	0.80%
10 BELL ATLANTIC	E.U.	12,093	2.50%
TOTAL DE LOS 10		242,813	

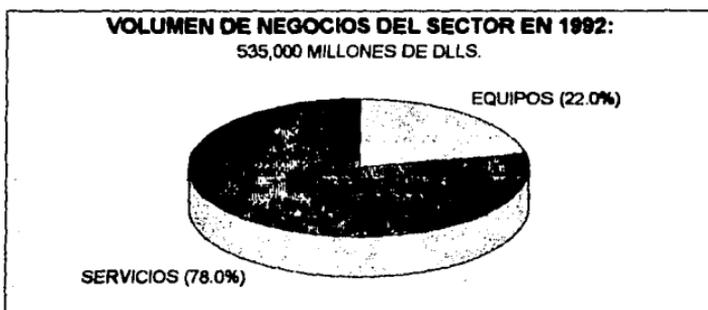
ORIGEN: UIT, A PARTIR DE INFORMES DE EMPRESAS

¹¹⁰ "Informe sobre el estado de las telecomunicaciones", Op. Cit. pag. 2.

Mercado de servicios y equipos:

Dentro del mercado de las telecomunicaciones los servicios representan más de las tres cuartas partes del mercado de las telecomunicaciones públicas, con un volumen de negocios de 415,000 millones de dólares. El mercado de equipos se valora en 120,000 millones de dólares.

DISTRIBUCION DEL MERCADO DE TELECOMUNICACIONES, 1992



ORIGEN: UIT

Durante 1992, los ingresos en concepto de servicios aumentaron un 8% con respecto al año anterior, mientras que los correspondientes a equipos aumentaron un 9%. Dado que la economía mundial en general apenas creció durante ese mismo periodo, estas cifras revelan que la firmeza de las telecomunicaciones sigue inalterada.¹¹¹

¹¹¹ *ibidem*.

LAS DIEZ PRINCIPALES EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES EN 1993

FABRICANTE	PAIS	VENTAS EN MDD.
1 AT&T	E.U.	88,000
2 SIEMENS	ALEMANIA	50,381
3 NEC	JAPON	33,178
4 PHILIPS	PAISES BAJOS	31,866
5 FUJITSU	JAPON	29,084
6 ALCATEL	FRANCIA	27,589
7 BOSCH	ALEMANIA	19,834
8 MOTOROLA	ESTADOS UNIDO	18,883
9 NORTHERN TELECOM	CANADA	8,148
10 ERICSSON	SUECIA	8,083
TOTAL DE LOS 10		292,744

FUENTE: REVISTA FORTUNE, JULIO DE 1994

Sin duda, la tendencia apunta a una mayor participación de Estados Unidos, Japón y los demás países europeos, principalmente. Cabe mencionar que el 85% de los ingresos mundiales por servicios de telecomunicaciones son recaudados por las 24 naciones industriales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), aunque sólo representan 18% de la población de la orbe, según un informe de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

En tal documento se revela el auge del mercado de las telecomunicaciones, cuyo volumen mundial se estima en 535 mil millones de dólares, con un aumento de los servicios de 8% en 1992 y en equipos una evaluación de 9%.

Sin embargo, reconoce el estudio que " pese a la magnitud y crecimiento del sector de las telecomunicaciones, aún existen considerables disparidades"; agrega que "los países de renta elevada, que sólo representan el 15% de la población mundial, poseen el 71% de las líneas telefónicas mundiales".

Por otra parte, el artículo de la Gaceta, titulado: "Un nuevo mundo, un nuevo espíritu y una nueva UIT", hace también referencia a la privatización y liberalización como elementos que han potenciado en muchos países el espíritu de iniciativa en la esfera de las telecomunicaciones.

Sin embargo, precisa que de las primeras 40 empresas internacionales de telecomunicaciones, sólo 18 son de propiedad privada. Tales cifras son coherentes con lo que se observa al interior de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, en donde los países miembros que han optado por la privatización aún son minoría.¹¹²

III.2 Las telecomunicaciones en México

Antecedentes: En el siglo pasado se inicia la instalación de infraestructura de telecomunicaciones, cuando a poco de haberse perfeccionado el telégrafo, Juan de la Granja lo introduce a nuestro país. Por otra parte, el servicio telefónico se inicia en México en 1877 dos años después de que Alejandro Graham Bell patentara su invento.¹¹³

A partir 1968 las telecomunicaciones han registrado un notable crecimiento; en ese año se iniciaron las comunicaciones por satélite con la transmisión de los Juegos Olímpicos; de 1977 a 1985 se empezaron a utilizar satélites para transmitir y recibir señales en el territorio nacional; en 1985 se puso en órbita la primera generación de satélites domésticos, y en 1991 se inició el proceso de construcción y desarrollo de la segunda generación de satélites nacionales.¹¹⁴

¹¹² El Financiero, mayo 10, 1994, pag. 18.

¹¹³ Cortés González Jorge, "Red digital integrada-64", Sistemas de información industrial y de comercio exterior. Op. Cit. pag.209-211.

¹¹⁴ Díaz de León Carlos, Op. Cit. pag. 7.

III.2.1 El papel de las telecomunicaciones en la economía Mexicana

Desde la época de la independencia prácticamente nadie ha puesto en duda que la industrialización del país nos sacaría del subdesarrollo. Incluso durante el modelo del sector líder, el petróleo, no era sino un instrumento para la industrialización.¹¹⁵

Si bien, a este punto de vista no le faltó razón durante muchas décadas, actualmente la economía mundial muestra que la industrialización del país se encuentra indisolublemente ligada a un desarrollo sano del sector servicios.¹¹⁶

El sector de los bienes ha cambiado de modelo hacia uno de mayor inserción en la economía internacional, muchas de las reglamentaciones para los servicios eran de la época en que el crecimiento del país estaba encomendado a la industria a través de la sustitución de importaciones, y los servicios estaban encaminados a apoyar este modelo. Ello implica, entre otras cosas, que ni la calidad de los servicios ni su precio eran factores siquiera importantes.¹¹⁷

Hoy el mundo entero vive una época fundamental de reajustes políticos y económicos; la industria mexicana se encuentra en este momento inmersa en un profundo proceso de transformación; una industria que se desarrolló y creció en un ambiente de proteccionismo, en un ambiente de regulación, se encuentra hoy cara a cara con los retos de la competencia global. El papel que a México le corresponda al inicio del próximo siglo, va a estar determinado de una manera fundamental por los esfuerzos del gobierno y los

¹¹⁵ Unger Kurt y Arjona Luis E., Op. Cit. pp. 81-89.

¹¹⁶ Ibidem.

¹¹⁷ Ibidem.

empresarios mexicanos para establecerse en los próximos diez años como una potencia industrial mundial.¹¹⁸

En este sentido, es muy importante percibir que la innovación tecnológica está jugando un papel fundamental, que la modernización tecnológica de la planta productiva nacional es decisiva, porque a la larga no podremos sostenernos como nación en crecimiento con la elevación de la productividad y del bienestar solamente en base a ventajas comparativas derivadas de la abundancia de ciertos factores de la producción, ni siquiera de la relativa abundancia de mano de obra barata.

El presente ambiente de creciente globalización económica mundial, ha obligado a nuestro país a adoptar una estrategia de cambio total en todas sus formas de actividad económica, lo que ha revalorado la importancia de la información nacional e internacional tanto en el aspecto de su sistematización como de generar condiciones de acceso generalizado a quien lo requiere para:

- * Fabricar bienes intermedios y productos con alta calidad que los haga aceptables para el consumidor nacional y extranjero.

- * Desarrollar e incorporar tecnología de manufactura que permita mejorar los índices de calidad, entrega justo a tiempo y satisfacción de los cambiantes y exigentes clientes.

- * Mejorar las estrategias de mercadotecnia orientada hacia una continua interacción entre el productor y el cliente.

¹¹⁸ Alzati Araza Fausto, "Inauguración del primer seminario de sistemas de información industrial", *Sistemas de información industrial y de comercio exterior*, Op. Cit. pag.5.

* Fomentar la instrumentación de eficaces sistemas de información interna y externa, que permita aprovechar el potencial disponible y el "Know how" internacional, de la misma forma en que ha sido incorporado por otros países.¹¹⁹

En este sentido, las telecomunicaciones, como instrumento de información, son muy provechosas tanto para la industria y el comercio como para toda la sociedad en general.¹²⁰

Se considera que en la actualidad la demanda por servicios en el área de telecomunicaciones aún no se satisface del todo y que puede ser mejorada mediante la participación del capital extranjero. Lo anterior permitirá además, reducir la brecha tecnológica existente en este sector y lograr competitividad internacional.

Refiriéndonos específicamente a los servicios de información estos son, a su vez, productores de servicios; son usados y aplicados con fines industriales en actividades financieras, se les requiere en la producción y distribución de otros bienes y servicios.¹²¹

Las razones que llevaron a considerar a esta actividad como una fuente de beneficios para el empresario y de divisas para el país, se basa en la observación de que en la actualidad son un elemento importante en las operaciones de las grandes empresas multinacionales.

119 *Ibid.*, Pag.6.

120 Cortés González Jorge, "Red digital integrada-64", *Sistemas de información industrial y de comercio exterior*, Op. Cit. pag.209-211.

121 "Las telecomunicaciones en México", *Informe anual 1992 de CANIECE*, México D.F. 1993, pp.20-24.

III.2.2 Desarrollo de las Telecomunicaciones en México

Ahora la evolución de la ciencia y la tecnología en el mundo entero se manifiesta a un ritmo sin precedentes, lo cual imprime gran dinamismo a la competencia entre los países, en México tal circunstancia ha exigido la modernización de las políticas nacionales de servicios de telecomunicaciones, en vista del rezago de nuestro país en este rubro.

Con la apertura comercial, las empresas mexicanas participan activamente a nivel internacional y, por tanto, están sujetas a la competencia mundial, lo que genera importantes flujos de información; así que el desarrollo de las telecomunicaciones tendrá repercusiones nacionales, dado que la demanda de nuevos servicios de telecomunicaciones tiende a seguir la evolución mundial.¹²²

Cabe mencionar que en nuestro país el gobierno es uno de los principales usuarios de los avances de la telemática, y entre los sectores que están utilizando en mayor medida estos servicios se incluyen también a las instituciones bancarias y financieras, las compañías de transporte, las agencias de seguros, las empresas de turismo y el procesamiento de datos, muchas de ellas relacionadas de manera estrecha con las multinacionales que operan en nuestro país.¹²³

Durante los últimos años, México a dado bastante atención a nuestro rezago tecnológico, admitiendo las dificultades de la asimilación y la innovación tecnológica, marcando con bastante énfasis la necesidad de recursos especializados, para ello el gobierno federal ha redimensionado el entorno

¹²² Díaz de León Carlos, Op. Cit. pag. 7.

¹²³ Palacios Neri Javier, "De los jeroglíficos a la tecnología satelital", Revista CONTACTO con la tecnología, Canieco, Vol.4, Núm.45, Año 34, 2a Época, pag.27.

nacional al modificar la propiedad, adecuar las tarifas, desregular las actividades y modernizar el sector.¹²⁴

El Sistema de Satélites Morelos:

En los años sesentas México se incorporó a la comunicación vía satélite, al ser uno de los primeros miembros del servicio internacional Intelsat, pero su experiencia con satélites propios se inició en 1985 con el Sistema Morelos, primera generación de satélites mexicanos. Su contribución al desarrollo nacional es inobjetable, pues a partir de su operación se descongestionó la red de microondas y las comunicaciones del país experimentaron un auge inusitado, ocupando totalmente la capacidad de los dos satélites de ese sistema.¹²⁵

El sistema de satélites Morelos consistió en dos satélites geosíncronicos, denominados Morelos I y Morelos II. El primero fue lanzado en junio y el segundo en noviembre de 1985. La construcción de los mismos la realizó la compañía Hughes Communications International Inc. de Estados Unidos.

La puesta en órbita de los satélites estuvo a cargo de la NASA, con el sistema de transportación conocido como transbordador espacial *Discovery* y el segundo fue lanzado por el transbordador espacial *Atlantis*.

La infraestructura que permite el seguimiento de los satélites está basada en las estaciones de tierra. El Morelos I inició sus operaciones en seis estaciones de tierra internacionales y 237 ubicadas en el territorio nacional. Las

¹²⁴ Sánchez de la Vara Roberto, "Mensaje de bienvenida en el Acto Inaugural del Primer Seminario de sistemas de información industrial", Sistemas de información industrial y de comercio exterior, Op. Cit. pag.1-4.

¹²⁵ "En Órbita , El Satélite Solidaridad I", Revista CONTACTO con la tecnología, Canlece, Vol.5, Núm.59, Año 36, 2a Época, pp.20-22.

operaciones del Morelos II se iniciaron, de manera formal, en 1989, cuatro años después de puesto en órbita.

Con la colocación de los satélites Morelos I y II se produjo un cambio cuantitativo y cualitativo en el sector de las telecomunicaciones mexicanas. Se mejoraron las emisiones radiofónicas y televisivas generando un aumento sustancial del tráfico de las comunicaciones basadas en voz e imagen, y se abrió la posibilidad de introducir nuevos y modernos servicios para aprovechar la infraestructura satelital.¹²⁶

El Sector de Telecomunicaciones 1989-1994:

La política de gobierno del Presidente Salinas se fundamentó en la modernización de nuestro país, aprovechando la transformación mundial, así como en la recuperación y el crecimiento económico, de esta manera la modernización de las telecomunicaciones se orientó en 3 principales direcciones:¹²⁷

- * Redefinición del Estado como rector de las telecomunicaciones
- * Modernización del marco regulatorio, principalmente al expedir un Reglamento de telecomunicaciones
- * Impulso a la expansión de las telecomunicaciones.

Así, el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 estableció la urgencia de fortalecer los ámbitos científico y tecnológico dada la necesidad de impulsar la

¹²⁶ "Las telecomunicaciones en México", Revista CONTACTO con la tecnología, Canieco, Vol.4 Núm.45, Año 34 2a época, pp.34-38.

¹²⁷ Díaz de León Carlos, Op. Cit. pag.5.

participación de la economía mexicana en la esfera internacional, en virtud de que el crecimiento futuro de la productividad dependerá crucialmente de la modernización tecnológica del país.

Bajo tal contexto, y por decreto presidencial, en noviembre de 1989 se creó Telecomunicaciones de México (Telecomm), con el objetivo primordial de modernizar y elevar la eficiencia de este sector del país.

Telecomunicaciones de México Telecomm:

El 17 de noviembre de 1989, se publicó el decreto que creó Telecomm y cuya función es atender las necesidades de los diferentes sectores del país en materia de telecomunicaciones, en un marco de alta calidad y eficiencia en la prestación de los servicios administrando los recursos captados por este concepto.¹²⁸

Los servicios que presta Telecomm, Organismo Público Descentralizado del Sector Comunicaciones y Transportes, son: servicio nacional e internacional de conducción de señales de televisión, servicio nacional de distribución de información, servicio nacional e internacional de telegramas y giros telegráficos, servicio nacional e internacional de transmisión de datos, servicio radio marítimo, servicio infonet, servicio de transmisión de datos a través de la red pública VSAT, servicios múltiples vía satélite, servicios empresariales por satélite internacional y servicio nacional e internacional de videoconferencia.

Esta institución considera de vital importancia contar con equipos modernos de telecomunicaciones, y que el financiamiento y acceso a las nuevas tecnologías de comunicación se fundamenten en la política estatal de participación de la inversión privada nacional y extranjera, además de asumir la

¹²⁸ Cortés González Jorge, Op. Cit. pag.211-213.

capacitación de cuadros técnicos como piedra angular del desarrollo en estos rubros.

En Servicios telefónicos, Telecomm ha llevado a cabo un programa extraordinario para la rehabilitación de oficinas telegráficas, además, en las principales ciudades del país y aeropuertos de mayor tráfico se han establecido 45 centros de servicios integrados de telecomunicaciones donde se dan los servicios de telegramas, giros, facsimil y telemensaje electrónico, y el servicio de giros telegráficos se está modernizando radicalmente mediante la puesta en operación de la red de transferencia electrónica de fondos; así mismo, están automatizando las administraciones telegráficas estableciendo el servicio de fax público.

En lo que se refiere a Comunicación Vía Satélite, Telecomm está modernizando sustancialmente sus esquemas de administración y comercialización para aprovechar en mayor medida el potencial del sistema de comunicación vía satélite.

Satélites Solidaridad:

En consecuencia de lo anterior, y como estrategia esencial para esta política de modernización, en 1990 y 1991 se firmaron los contratos para construir y lanzar la segunda generación de satélites mexicanos, que remplazaron al Sistema de Satélites Morelos con dos de las más importantes compañías en materia satelital y de telecomunicaciones *Hughes* y *Arianespace*.

Así mismo, estos contratos contemplaron la capacitación y participación de especialistas mexicanos en los trabajos de supervisión, en la construcción y lanzamiento de esta innovadora tecnología.¹²⁹

¹²⁹ Cfr. Teledato, núm XX Agosto 1992 pag.3.

El satélite Solidaridad I fue lanzado el 19 de noviembre de 1993 desde la base espacial de la agencia Ariane en la Guyana Francesa. El primer artefacto de la segunda generación de satélites mexicanos fue colocado a 36 mil kilómetros de la tierra mediante un cohete Arianespace. El hecho fue relevante para el sector nacional de telecomunicaciones, sobre todo porque esto sucedió en la víspera de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

El satélite Solidaridad II fue lanzado el 7 de octubre de 1994 desde la base espacial de Korou en la Guyana francesa, este satélite cubrirá toda América Latina excepto Brasil, además a diferencia del Solidaridad I, dispondrá la mayor parte de su capacidad para atender la demanda de Centro y Sudamérica, hasta donde deberá extender su comercialización.¹³⁰

De acuerdo con datos de la S.C.T. los satélites Solidaridad I y II tienen una vida útil de 14 años, costaron 663 millones 879 mil nuevos pesos, el lanzamiento 464 millones 605 mil y la cobertura de riesgos 227 millones 682 mil, lo que nos da una inversión globalizada de 1,356 millones 166 mil nuevos pesos.¹³¹

Además de los servicios de distribución de señales para televisión y radio; enlaces y redes troncales de telefonía pública; redes corporativas de voz, datos y redes digitales públicas privadas que ofrecen actualmente, el Solidaridad I proporcionará un servicio de comunicación móvil directo entre los diferentes medios de transporte: aéreo, marítimo, ferroviario y carretero.

¹³⁰ *Reforma*, octubre 8, 1994, pag.5A.

¹³¹ "En Órbita, El Satélite Solidaridad I", Op. Cit. pp.20-22.

La utilización del satélite se compone de la siguiente manera: voz y datos del sector privado, 34.28%; televisión comercial, 28.58; televisión privada, 10.74; telefonía, 10.22; voz y datos del sector público, 9.25, y teleaudición, 2.5%.

Los principales usuarios estarán constituidos por prestadores de servicios (30), redes privadas diversas (20), instituciones financieras (20), radiodifusoras (19), instituciones gubernamentales (12) y televisoras (7).¹³²

Teléfonos de México Telmex:

Una de las primeras medidas adoptadas para profundizar la modernización de la economía fue el anuncio de la desincorporación de Teléfonos de México, la hasta entonces empresa pública responsable de las comunicaciones telefónicas en el país.

Con respecto al proceso de venta de la paraestatal la adjudicación fue obtenida por el grupo CARSO, integrado por un equipo de hombres de negocios mexicanos vinculado con empresas como FRANCE & CABLE, filial de FRANCE TELECOM.

De acuerdo con información recabada por la revista expansión en su edición especial de las 500 empresas más importantes de México, del mes de agosto de 1994, Teléfonos de México es la segunda empresa más grande de México con un total de ventas en 1993 de 24,601,560 miles de nuevos pesos, con una utilidad de 90,004,171 miles de nuevos pesos; un activo total de 52,901,811 miles de nuevos pesos, pasivo total de 15,852,699 miles de nuevos pesos; y un capital contable de 37,049,112 miles de nuevos pesos.¹³³

¹³² *Ibidem*.

¹³³ "Las 500 empresas más importantes de México", *Expansión*, agosto 17, 1994 Vol. XXVI No. 6477 pag. 368.

Como respuesta a todo el conjunto de medidas de modernización, Telmex inició un proyecto para facilitar los servicios de comunicación de voz, de datos y de imágenes, que actualmente se prestan por medio de redes independientes, promoviendo así la optimización de los recursos y la utilidad de los servicios. A este nuevo proyecto se denominó Red Digital Integrada-64. Conceptualmente, se basa en la construcción de una infraestructura de la más avanzada tecnología.

Los principales atributos y características de la Red Digital Integrada-64 son:

1.- Atender rápida y eficazmente las demandas de servicio de manera que reflejen una alta disponibilidad.

2.- Responder con prontitud a las fallas de servicio a través de una infraestructura redundante y de atención continua para ofrecer una gran confiabilidad al servicio.

3.- Mantener una alta calidad de transmisión.

4.- Ofrecer un paquete de servicios avanzados de comunicación de voz y datos.

5.- Establecer las bases para la implantación de la REDI-64 (Red Digital integrada 54) en México.

Esta Red Digital Integrada se compone de:

-Red Terrestre y -Red Satelital. La introducción de la Red Digital Integrada, está fundamentada en dos consideraciones:

- La primera, es la de satisfacer las necesidades de segmentos específicos del mercado de grandes usuarios que cada vez demandan servicios de telecomunicaciones más completos.

- La segunda, consiste en apoyar el desarrollo del país mediante servicios de telecomunicaciones que permitan contar con empresas más productivas y como resultado una economía más competitiva internacionalmente.¹³⁴

Cabe señalar que dentro del Programa de trabajo 1991 se incluyó el Sistema de comunicación para fomentar la indispensable modernización y expansión de los sistemas de telecomunicaciones sobre la base del entonces nuevo Reglamento de Telecomunicaciones, publicado el 29 de octubre de 1990, conteniendo los instrumentos para regular las comunicaciones, dentro de un nuevo entorno tecnológico y de administración pública.

Así Telmex es hoy por hoy, entre las empresas operadoras importantes la de mayor crecimiento en América; con lo cual se incorpora por méritos propios dentro del selecto grupo de operadoras telefónicas de clase mundial.

Entre las cifras y hechos sobresalientes destacan: De enero de 1991 a diciembre de 1993 puso en servicio 2,266, 380 nuevas líneas, es decir un crecimiento de 42.3% en tres años, y sustituyó en el mismo periodo más de 1,300.000 líneas analógicas en operación por líneas digitales, lo que representa haber reemplazado el equivalente a la cuarta parte del total de líneas en 1990.

Para satisfacer el crecimiento del tráfico previsto para principios de la próxima década, inició en este lapso el Proyecto META que comprende la construcción de Centros de Larga Distancia Duplicados utilizando centrales

¹³⁴ Cortés González Jorge, Op. Cit. pp. 210-211.

digitales AXE de Ericsson, equipadas con el procesador más potente en el mercado.

El apoyo a los programas de Telmex por parte de Ericsson, su proveedor más importante, ha sido un factor decisivo para el crecimiento espectacular de las telecomunicaciones en México, ya que además de la extensa base instalada de sistemas AXE en el país, Telmex ha contratado más de 3.5 millones de líneas digitales AXE desde su privatización en diciembre de 1990, compactando en 4 años los programas previstos para realizarse en 5 años.

Para continuar el programa de modernización de la red de telecomunicaciones de Baja California, que administra por conducto de su subsidiaria Teléfonos del Noroeste (Telnor), decidió incorporar los sistemas de transmisión por fibra óptica de la nueva generación SDH, sumándose a las más importantes administraciones telefónicas de Alemania, Dinamarca, Inglaterra, Suecia y Suiza, que han adquirido también de Ericsson esta avanzada tecnología.

Con el suministro de esta avanzada tecnología de Ericsson, la red de Telnor, es más completa y con mayor funcionalidad, se ha colocado al nivel tecnológico de las redes de las más importantes administraciones telefónicas del mundo.

Telmex ha impulsado en forma vigorosa la telefonía celular en México a través de su subsidiaria Radiomóvil DIPSA, que comercializa el servicio con el nombre de Telcel a más de 210,000 usuarios a nivel nacional, en 250 ciudades y 1,355 poblaciones rurales, lo que le mantiene como la mayor empresa de telefonía celular en México.¹³⁵

¹³⁵ El Financiero, abril 25, 1994, pag. 18.

III.2.3 Empresas de Telecomunicaciones en México

La producción del sector de las telecomunicaciones es importante en el área de equipo telefónico. Esto se debe a que nuestro país ha desarrollado una producción de equipo para telecomunicaciones, basada en una plataforma tecnológica que tiene marca de origen en las firmas multinacionales. Las compañías más importantes son Ericcon y Alcatel-Indetel.

Las firmas que dominan otras áreas relacionadas con las telecomunicaciones son en su gran mayoría de origen no nacional. En particular aquellas que han surgido y se han desarrollado a partir de la aplicación de los microcircuitos, como el fax, el telex, los equipos para la transformación de voz e imagen, el equipo para las emisiones radiales y de televisión y, los servicios derivados de la transmisión de bases de datos. Entre ellas se identifican a Canon, Nec, Xerox, Sharp y Toshiba. Así mismo, podemos mencionar algunas otras empresas en México de telecomunicaciones y teleinformática. *ver anexo 1.*

En la producción de equipo para la transmisión de telecomunicaciones existen empresas nacionales como Condumex, Conductores Monterrey, Conductores Guadalajara y Latincasa, que han hecho posible que nuestro país sea autosuficiente en este tipo de equipo.

Estas compañías han incursionado con éxito en otros mercados y en la fabricación de material que exige procesos técnicos de primera línea, como la fibra óptica. Una estimación preliminar sobre la demanda de fibra óptica de Telmex es de cerca de 2,500 kilómetros anuales. Esta cifra puede modificarse de acuerdo con las metas de modernización y actualización de la red telefónica nacional. Las empresas mencionadas podrían basar sus planes de expansión en los proyectos de modernización del sector de las telecomunicaciones.¹³⁶

¹³⁶ "Las telecomunicaciones en México", Revista Contacto, Op. Cit. pp.32-33.

Sin ánimo exhaustivo, los *anexos 2 y 3* presentan listas de empresas que en México producen equipos de informática y telecomunicaciones; no se incluyen empresas importantes que operan sólo como distribuidoras. Y simplemente es una muestra tomada de la información disponible, en total se enlistan 47 empresas, de las cuales 37 son nacionales y 10 transnacionales.

Entre las empresas nacionales productoras de equipos periféricos predominan las fabricantes de fuentes de poder, reguladores y multicontactos, o sea, lo que se denomina equipo de protección para fax, computadoras o teléfonos. Sólo tres de esas empresas realizan alguna actividad de diseño y apenas una, Condumex, desempeña labores formales de investigación y desarrollo.

Con respecto a los aparatos para telecomunicaciones (telefonía y redes para conducción de voz, datos e imagen), en las empresas nacionales destacan los procesos de ensamble y fabricación vía transferencia tecnológica. Algo similar ocurre con las compañías nacionales productoras de equipo de computación, donde predomina la manufactura de computadoras personales.

La mayoría de las empresas transnacionales, por su parte, realizan una amplia gama de actividades: diseño de productos, fabricación de equipo y aún el traspaso de ciertas labores a las maquiladoras. Tales empresas se orientan hacia el mercado nacional, pero también operan con miras al mercado mundial mediante la producción de equipos múltiples en varias plantas y el funcionamiento de unidades de negocios para mercados diversos.¹³⁷

¹³⁷ Tirado Jiménez Ramón, "La innovación tecnológica en la industria de la informática y las telecomunicaciones en México", Comercio Exterior, Vol. 44, Núm. 8, agosto de 1994, pp.720-721.

Como se mencionó en la XII Convención Anual (1992) de los industriales asociados a la CANIECE*, existe un mercado interno con un grado elevado de protección que limita la expansión sostenida del sector; así mismo, se reconoció que el valor añadido nacional es reducido debido a que la inversión en investigación y desarrollo tecnológico es incipiente, por lo que para reactivar el sector se necesita la complementación del capital extranjero.

Por lo anterior la intervención de la inversión extranjera en este sector debe procurar eliminar los desfases sufridos en los años que no se contaron con procesos tecnológicos de primera línea, sabiendo que el TLCAN se presenta como una oportunidad sin precedente para la consolidación de la industria electrónica.

Características generales de la oferta en el sector de la telemática en México: La oferta en el sector de la telemática puede dividirse en tres grandes grupos de actividad tomando en cuenta su importancia relativa en el proceso de la telematización de la economía y en el desarrollo tecnológico del sector:

- A) Producción de equipo y de software de informática y de telecomunicaciones.
- B) Prestación de servicios telemáticos y,
- C) Prestación de servicios asociados a la telemática.

A. Equipo y software de información y telecomunicaciones:

La evolución de las industrias de semiconductores, componentes y equipo de telecomunicaciones y de cómputo es determinante para el avance en los distintos aspectos relacionados con la capacidad de manejo y transmisión de información. La importancia en la producción de software, radica en su papel para desarrollar nuevas aplicaciones en la telemática de tareas que todavía se realizan de manera tradicional y en el perfeccionamiento de las aplicaciones existentes.

* Cámara Nacional de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas.

En México, la fabricación de equipo tanto en la industria de telecomunicaciones como en la información está dominada por empresas transnacionales o coinversiones con capital extranjero. La tecnología básica de producto y manufactura viene del exterior. El establecimiento de empresas fabricantes en el país y la consiguiente transferencia de tecnología ha significado un desarrollo tecnológico, al menos en lo que a tecnología de fabricación se refiere; sin embargo, la manufactura tiende a concentrarse en las fases finales del proceso y depende de la importación de componentes básicos.

De las industrias, la de equipo de informática es la de mayor dinamismo y desarrollo. En los segmentos de microcomputadoras, periféricos y algunos componentes se ha alcanzado un nivel competitivo de manufactura, que se ha manifestado en los últimos años en un buen desempeño exportador. La industria de telecomunicaciones en cambio, está más orientada al mercado interno, al cual sólo satisface parcialmente con productos de fabricación nacional, dependiendo de la importación tanto para componentes como para los equipos más avanzados.

En cuanto al desarrollo de software para equipo de cómputo, en México domina el software proveniente del extranjero y la presencia de las empresas extranjeras se manifiesta a través de la distribución de sus productos desarrollados en el extranjero: sistemas operativos para los equipos y software de aplicación. Sin embargo, el carácter intensivo en mano de obra calificada de esta actividad, aunado al gran dinamismo de la demanda de aplicaciones específicas orientadas al contexto nacional, ha servido de base para el desarrollo de una industria mexicana de software sustentada en empresas pequeñas de capital nacional.

Así mismo, el desarrollo de software y el software para telecomunicaciones en México se concentra en programas de tipo administrativo,

tanto empaquetado como de propósito específico, para tareas como contabilidad, nómina y facturación; aunque en forma aún incipiente, se ha logrado exportar exitosamente; el principal mercado es el latinoamericano, gracias a las ventajas que ofrece la afinidad cultural y lingüística.

B. Servicios telemáticos:

El desarrollo en la prestación de servicios telemáticos es una de las principales medidas del grado de telematización de una economía. Estos servicios se derivan de los avances en equipo y software, así como del grado de desarrollo de la infraestructura de las telecomunicaciones de un país.

En México, prácticamente la totalidad de la infraestructura de telecomunicaciones existentes pertenece a la S.C.T. y a Telmex; algunas grandes empresas como PEMEX y algunos grandes corporativos privados tienen su propia infraestructura pero, con respecto al total, su participación es mínima. De hecho la mayoría de las redes privadas de telecomunicaciones en el país, como las del sector financiero, descansan en una alta proporción en la infraestructura de la red pública. De igual forma, prácticamente todos los servicios telemáticos, tanto básicos como servicios de valor agregado o nuevos servicios, son proporcionados por estos dos organismos; los prestadores privados dan cuenta de una parte mínima. Además de los servicios generados dentro del país, las redes nacionales están conectadas a las principales redes de datos internacionales. A través de ellas, se tiene acceso a bancos de datos y otros servicios telemáticos en el extranjero.

Una de las principales limitantes para una mayor penetración de la telemática en la economía está en la calidad de los servicios básicos de telecomunicación, particularmente los de telefonía, ya que éste es uno de los principales servicios del que se hace uso para la transmisión de datos y la prestación de servicios telemáticos. Los problemas de calidad se derivan sobre

todo del mal estado de la planta externa y que aún es bajo el nivel de digitalización de la red pública. Sin embargo, tanto Telmex como la S.C.T. tienen importantes programas para avanzar en el proceso de digitalización: a corto plazo se tienen proyectos para ofrecer redes totalmente digitales a grandes usuarios para satisfacer las necesidades telemáticas de los productores.

Los servicios subordinados son una serie de servicios asociados como los de instalación, mantenimiento, arrendamiento, capacitación, asesoría, los cuales crecen en función de la difusión de los otros dos tipos de actividades. En México estos servicios son prestados básicamente por las empresas que comercializan el equipo, por los propios fabricantes o por distribuidores, lo que no significa que no existan empresas que se especializan en la prestación de alguno o varios de estos servicios.

La preocupación central de las empresas que demandan equipo y servicios de informática y telecomunicaciones es de orden estratégico. La meta es la integración en varios niveles: en el interior de la empresa, con las otras empresas del grupo, con proveedores y clientes actuales y potenciales. El objeto es compartir recursos, crear bases para el surgimiento de nuevos desarrollos y aprovechar las ventajas competitivas derivadas de esta sinergia. Así mismo, se busca la interacción con el entorno económico a nivel nacional global.

El desarrollo de sistemas vinculado al establecimiento de redes está orientado a una mayor incorporación de las tareas y de la comunicación de la empresa al ámbito de la telemática. En general, se percibe una sensibilidad por parte de las empresas sobre la importancia de la telemática como forma de integración a la economía global, aunque en algunos casos no se tiene del todo claro el modo de hacer esto operacional.

En este contexto, se presentan al país dos grandes retos. Primero, aprovechar al máximo el potencial de mejoramiento en la competitividad que

ofrece el acceso a mejores servicios derivados de una liberalización en su comercio y la modernización de su infraestructura. En segundo lugar, se debe amortiguar el efecto negativo que la apertura pudiera tener sobre las actividades de servicios en el país y estimular el desarrollo de aquellas en las que se tenga potencial para participar con éxito en el mercado internacional, incrementando el valor agregado, el empleo y la participación del sector privado.

Hay varias medidas que pueden tomarse en este sentido. A continuación se mencionan tres que se considera pueden ser importantes:

(1) Una apertura explícita, clara y tan amplia como sea posible para la prestación de servicios telemáticos por el sector privado.

(2) Promover en el sector público la captura, almacenamiento y, sobre todo, distribución información por medios telemáticos. Esto es importante en la medida en que la información es uno de los pilares de la telemática, y ya que el Estado es uno de los principales generadores de la misma, tiene gran capacidad para impulsar el desarrollo de esta área.

(3) Profundizar en la medida de lo posible en la telematización de los trámites de las empresas con el gobierno.

Por lo que respecta al equipo, es importante incentivar la manufactura dentro del país y evitar que el proceso de liberalización vaya acompañado de un desmantelamiento paralelo de la planta productiva en informática y telecomunicaciones, entre otras cosas por la importancia que esto reviste para el desarrollo tecnológico del país. Algunas medidas posibles en este sentido son:

(1) Ofrecer incentivos al establecimiento de empresas manufactureras de equipo de telecomunicaciones.

(2) Incentivar y motivar a los usuarios a realizar compras de equipo a las empresas que producen en el país, ya que ofrecen un mayor respaldo a sus equipos y garantía de permanencia en el mercado.

(3) Exigir a quienes distribuyen equipo de importación que ofrezcan un respaldo equivalente al que proporcionan los productores establecidos.

III.2.5 Marco Jurídico

Como en muchos países del mundo, en México se ha venido efectuando un proceso de liberalización y regulación en varios servicios, particularmente en el campo de las telecomunicaciones, que ha tenido y tendrá en el futuro cercano, un desarrollo más acelerado. En cuanto a la normatividad, muchas áreas del sector público y empresas del sector privado tenían hasta hace unos años una función contrastante en el caso de las telecomunicaciones, ya que el Estado era proveedor y controlador de los diferentes servicios. Por otro lado, la reglamentación existente omittía muchas definiciones y particularidades importantes que inhibían y retardaban el desarrollo del sistema.

A finales de 1990 el gobierno mexicano anunció la participación de la iniciativa privada en el sector de las telecomunicaciones. De esta manera el proyecto modernizador del estado avanzó en una de las áreas consideradas como estratégicas. Lo anterior con el objetivo de que los pequeños y medianos empresarios, puedan tener acceso fácil y directo a los adelantos tecnológicos desarrollados en las telecomunicaciones.

La Comunicación Satelital:

Por lo que respecta a la legislación mexicana en materia de telecomunicaciones por satélite, el estado mexicano tiene por mandato constitucional reservarse en exclusiva las actividades estratégicas de la

comunicación satelital y telegráfica. Así lo establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en la Ley Reglamentaria de Vías Generales de Comunicación, en su artículo 11, establece que están reservados en forma exclusiva al Gobierno Federal 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 vía satélite.

Con base en el artículo 11 del que se hizo mención, y con la puesta en órbita del satélite Morelos I en abril de 1985, se publicó el 21 de agosto de ese mismo año en el D.O.F. el reglamento a los párrafos 2º y 3º del artículo 11 de la Ley de Vías Generales de Comunicación, con el objeto de regular las disposiciones técnicas y administrativas para el establecimiento, operación y control de estaciones terrenas y para el aprovechamiento y explotación comercial de señales por satélite.

Este fue el primer ordenamiento en nuestro país que se encargó de marcar las directrices para poder utilizar los satélites nacionales, que surgió por la necesidad de regular los servicios por satélite y el establecimiento de estaciones terrenas, emisoras y receptoras de señales nacionales e internacionales.

Posteriormente el decreto publicado el 16 de marzo de 1989 eliminó el ordenamiento de que las estaciones terrenas que se utilizaran por particulares deberían de ser cedidas al Gobierno Federal, en el caso de estaciones terrenas para enlaces nacionales cuya autorización dependía de la S.C.T.

Reglamento de telecomunicaciones:

En el ejercicio de la facultad que le confiere la Fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y con base en el desarrollo de las telecomunicaciones en el mundo. El Ejecutivo Federal dictó el

Reglamento de Telecomunicaciones el 25 de octubre de 1990, que tiene como objetivo que el estado fortalezca su función de rectoría y fomento de las telecomunicaciones, al tiempo que disminuye su participación directa en la construcción de infraestructura y prestación de servicios, los que habrán de desarrollarse con una mayor participación de la inversión privada y social, lo cual debe estar avalado por un marco regulador claro y moderno.¹³⁹

El esquema de participación privada aplica el modelo de concesiones y permisos con opción a renovación. Se incluyen concesiones para la instalación, establecimiento, explotación y operación de redes, estaciones y servicios de telecomunicaciones. La regla básica que impone el gobierno es que cualquiera que sea la concesión otorgada, debe ser asignada sólo a mexicanos o sociedades nacionales. Los permisos pueden ser adjudicados a mexicanos y/o extranjeros, participando estos últimos como accionistas minoritarios.

El gobierno federal se reserva en forma exclusiva la prestación del servicio público de telegrafía y establecimiento de los sistemas de satélites, su operación, control y seguimiento y la prestación de los servicios públicos de conducción de señales vía satélite y de las estaciones terrenas para los enlaces internacionales satelitales.

La radiocomunicación queda regulada en cuanto al espectro de frecuencias y el sector privado tiene la oportunidad de participar en cualquier banda. En telefonía, el gobierno se reserva su participación y favorece la inversión privada en el nivel básico y local.

Este marco jurídico es de dos órdenes; el nacional y el internacional. Ello permite la coexistencia de servicios y sistemas internacionales, ya que al ser

¹³⁹ "Análisis del reglamento de telecomunicaciones", Revista *Teledato*, Telecom, Año.XX, Núm.55 agosto, 1992, pp. 22-27.

superadas las fronteras naturales por las telecomunicaciones, se da paso a las artificiales como referencia para establecer la jurisdicción de cada país.

De esta manera, se actualizó el marco normativo adecuándolo al avance tecnológico, manteniendo las atribuciones de autoridad del estado para modernizar y elevar la productividad, eficiencia y calidad de los servicios, fomentando la libre competencia y evitando las prácticas monopólicas dando seguridad jurídica a los diversos participantes de los sectores privado, social y público, cuya participación es de gran importancia, dada la magnitud de las inversiones que exige la modernización de las telecomunicaciones.

El Reglamento consideró la privatización de Telmex, la definición de la función estratégica de Telecomm, y la apertura de la competencia de nuevos servicios de telecomunicaciones para aprovechar las innovaciones tecnológicas.

Y así la S.C.T. fortalecía sus funciones como autoridad reguladora para inducir el desarrollo eficiente de los servicios de telecomunicaciones, modernizando el sistema de gestión del espectro de radiofrecuencias con el objeto de lograr un uso más eficiente de este recurso limitado y mejorando la inspección, la supervisión y la atención de los usuarios con un esquema descentralizado.

En lo que se refiere a Servicio Telefónico su función es supervisar y fomentar la expansión, modernización y mejoramiento de los servicios telefónicos, con base en los compromisos que el Título de Concesión establece para Telmex.

El reglamento considera una clasificación de los servicios de telecomunicaciones de acuerdo con la posibilidad de competencia, ya que de ello depende el grado de regulación o liberación. Estos Servicios son:

1.-Las Redes Públicas de Telecomunicaciones para el servicio local y de larga distancia requieren de una importante infraestructura para la conducción de señales. Por ello y por la magnitud de las inversiones requeridas y la necesidad de mantener una red integral de cobertura regional y nacional más restringida, la explotación comercial de estas redes se regula a partir de los títulos de concesión con compromisos claros de calidad, cobertura y precio.

2.-Los servicios públicos que utilizan directamente el espectro radioeléctrico, como la radio, la televisión y la radiotelefonía se desarrolló en un marco de competencia restringida, regulándose mediante concesiones, dado que utilizan un recurso limitado del dominio de la nación.

3.-Los servicios al público que no requieren de una infraestructura propia ni utilizan directamente el espectro, ya que transmiten sus señales a través de redes públicas de otras empresas, se pueden prestar en competencia abierta; tal es el caso de los servicios de valor agregado o teleinformática, entre los que se encuentran la transmisión de datos en paquete, correo electrónico, telebanco, telecompra, etc.

Estos servicios requerirán de un permiso mediante el cual se controlará y verificará el cumplimiento de las normas.

4.-La fabricación y comercialización de equipo y terminal (aparatos telefónicos, facsímil, teletipos, conmutadores privados o terminales de computación), se abrió a la libre competencia sin que se requiera algún permiso o registro. El equipo terminal sólo deberá estar homologado para conectarse a las redes de telecomunicaciones autorizadas. La homologación tiene por objeto garantizar la seguridad del usuario, evitar daños a las redes en que se conecten, evitar interferencias con servicios establecidos o equipos de otros usuarios y satisfacer los requerimientos técnicos y de operación estipulados por las normas nacionales.

5.-Las redes para uso privado se autorizan mediante un permiso en el caso de que implique la instalación de infraestructura en la vía pública o utilizar el espectro radioelectrónico o tratándose de circuitos dedicados a redes públicas. De otra manera, si se conectan con las redes públicas de manera conmutada, sólo requerirán que los equipos estén homologados.

El Reglamento de Telecomunicaciones incluye una serie de disposiciones innovadoras y vanguardistas, como ejemplo se pueden citar las siguientes.

La apertura en las redes locales complementarias para áreas no contempladas en la expansión del concesionario, por lo que será posible que los particulares soliciten permiso para explotar comercialmente el servicio de éstas; un ejemplo de esto es el de la telefonía rural y otras aplicaciones como edificios en condominio, parques industriales, centros comerciales, fraccionamientos, etc.

* La posibilidad de prestar servicios de valor agregado bien sea mediante autorización con fines de registro, cuando el servicio se preste a través de la red pública conmutada, o bien con permiso, cuando se utilice infraestructura propia o arrendada.

* Las nuevas disposiciones para la instalación, operación y explotación de redes de telecomunicaciones cuyo objetivo principal es obligar a los operadores a prestar un buen servicio.

A este respecto y en el marco del Reglamento de Telecomunicaciones, publicado en el D.O.F. el 29 de octubre de 1990, fueron incorporados en la normatividad sobre telecomunicaciones por satélite los siguientes aspectos:

El artículo 59 establece que las estaciones terrenas terminales propiedad de particulares o de uso común para recepción de señales incidentales de radio y televisión por satélite de difusión directa que se utilicen sin fines de lucro, no necesitarán la autorización de la S.C.T.

El artículo 60 establece un nuevo aspecto que permite el establecimiento de estaciones terrenas de carácter promocional de radio y televisión, sin constituir un elemento directo de lucro, por lo que no se requerirá de la autorización de la S.C.T. sino únicamente dar aviso a la misma para fines de registro.

En lo que respecta a las Radiocomunicaciones:

El Reglamento establece definiciones y lineamientos generales, así como términos de radiocomunicaciones con base en los acuerdos y recomendaciones internacionales. Se estipula que corresponde al Gobierno Federal por conducto de la S.C.T. las funciones de gestión y control del espectro de frecuencias radioelectrónicas y, en general, el medio en que se propagan las ondas electromagnéticas, que establecerá y publicará el cuadro de Atribución Nacional de Frecuencias para la utilización del espectro radioelectrónico.

Estos aspectos coadyuvarán a un mayor aprovechamiento de la infraestructura satelital que opera Telecomm, además de ayudar al desarrollo de servicios con nuevas tecnologías y aplicaciones. Por lo anterior podemos decir que el Reglamento de Telecomunicaciones, podría definirse como un "Marco regulatorio relevante que promueve y define la participación de todos los miembros que conforman el sector de las telecomunicaciones, en un ámbito de oportunidades y retos sin precedentes para la modernización de las telecomunicaciones en México.

Titulo de Concesión Telmex:

Hay una gran relación entre el Reglamento de Telecomunicaciones y el Título de Concesión, e incluso en este último, no sólo se incluyen muchos de los artículos del Reglamento en forma parcial o ampliada, sino algunos se incluyen íntegramente. El Título de Concesión tiene 87 condiciones, las que:

- * Otorgan derecho y/o facilidades para que Telmex cumpla con su compromiso.
- * Establecen obligaciones que deben cubrirse.
- * Preven sanciones y penas por incumplimiento y/o violaciones graves y reiteradas de las condiciones del propio título.
- * Señalan prohibiciones específicas de carácter jurídico, administrativo y operativo.
- * Consideran compromisos claves para la expansión, modernización y calidad de los servicios concesionados.¹⁴⁰

Los requisitos para que haya una competencia equitativa y transparente en los servicios, así como su interconexión, están contemplados en el Reglamento y en el Título de Concesión, de tal forma que la red pública telefónica es una red de transporte para diversos servicios de telecomunicaciones que podrán ser proporcionados por empresas filiales de Telmex y por empresas independientes, que tendrán los mismos derechos y obligaciones que Telmex.

Así mismo, el artículo 23 del Reglamento señala la facultad de la S.C.T. para otorgar nuevas concesiones en igualdad de circunstancias a las ya otorgadas a empresas particulares dentro de la misma área geográfica, el artículo 94 fija los criterios bajo los cuales debe llevarse a cabo la interconexión, cuyas condiciones deberán ser negociadas para las partes.

¹⁴⁰ *Ibid.*, pp.27-32.

En el marco del proceso de regionalización y globalización, las telecomunicaciones serán fundamentales para fijar y fortalecer la posición de nuestro país; por ello, el Reglamento de Telecomunicaciones ofrece seguridad jurídica al precisar los alcances del estado, que se reserva en exclusiva las áreas de carácter estratégico en los términos que señala la Constitución Política. Así mismo, no sólo permite la participación privada en la prestación y expansión de los servicios, sino que la promueve.

Tanto la concesión otorgada a Telmex como el Reglamento de Telecomunicaciones, enfatizan la necesidad de atender las demandas de los usuarios expandiendo y diversificando los servicios, alentando la competencia e incorporando la tecnología de punta para mejorar la calidad y cobertura de los servicios.

Finalmente podemos decir que la red pública telefónica al evolucionar a una red pública de telecomunicaciones, será la columna vertebral para que nuevos concesionarios y permisionarios ofrezcan diferentes servicios de telecomunicaciones que puedan sustentar el desarrollo económico, social y cultural de México.¹⁴¹

Aspectos Normativos en Materia de Informática

Marco de Atribuciones:

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, en la cual se determinan las atribuciones de las dependencias y entidades, corresponde al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) normar y coordinar los servicios de informática de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y promover el desarrollo nacional de esta tecnología.¹⁴²

¹⁴¹ *Ibidem*.

¹⁴² "Aspectos Normativos en materia de informática", *La situación de la informática en México*, INEGI, México, 1992, pp.70-73.

El INEGI es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que, de acuerdo con lo señalado en su Reglamento Interior, tiene las siguientes funciones: formular las políticas y normas técnicas que en materia de informática deberán observar las dependencias y entidades; establecer criterios de optimización y aplicación racional de recursos en el empleo de los sistemas de procesamiento electrónico; proponer los diferentes contratos tipo a celebrarse entre las dependencias y entidades y los proveedores de equipo y materiales de cómputo electrónico; promover el desarrollo tecnológico nacional en informática; y apoyar los programas de modernización administrativa del sector público en la materia.¹⁴³

Así mismo, la Ley de Información Estadística y Geográfica regula, entre otros aspectos, el desarrollo y la utilización permanente de la informática en los servicios nacionales de estadística y de información geográfica. Esta Ley confiere al INEGI atribuciones para: asesorar a la Secretaría de Relaciones Exteriores en tratados, convenios o acuerdos internacionales que en materia de informática celebre el Gobierno de México; normar y coordinar los servicios de informática en el ámbito de la información estadística y geográfica; formular las políticas a las que sujetarán dichos servicios; promover e integrar las instancias de participación y consulta que coadyuven al desarrollo de los mismos; y desarrollar programas de investigación y capacitación en esta materia.¹⁴⁴

Como conclusión podemos decir que en los últimos años hemos sido testigos de las profundas transformaciones que debido a la política de la administración federal, ha habido en materia de telecomunicaciones:

¹⁴³ *ibidem*.

¹⁴⁴ *ibidem*.

e) Se creó Telecomm como un organismo descentralizado de la S.C.T.

b) La S.C.T. es reconocida como órgano regulador del gobierno federal.

c) Se publicó el Reglamento de Telecomunicaciones que integra y mejora sustanciosamente los ordenamientos anteriores de la materia.

d) Se privatizó Telmex y se modificó el Título de Concesión para instalar, mantener, operar y explorar la red pública telefónica y así prestar el servicio de conducción de señales de voz, sonidos, datos, textos e imágenes, a nivel local y de larga distancia nacional e internacional.

En este capítulo se analizaron de forma más específica, el desarrollo de los servicios de telecomunicaciones, cuál ha sido su papel en la globalización de la economía mundial, mencionando las principales empresas líderes en telecomunicaciones.

De igual forma se comentó el papel de las telecomunicaciones en México, su desarrollo y el marco jurídico que rige en nuestro país para tal efecto.

Una vez que se definió la importancia de que México cuente con servicios de telecomunicaciones modernos y eficientes, y habiendo reconocido que es necesario el capital y tecnología de otros países para lograrlo, en el próximo capítulo se mencionan las nuevas perspectivas que se establecen en el marco del T.L.C.A.N. en materia de comercio de servicios, telecomunicaciones e inversiones, además de mencionar la nueva ley de inversión extranjera y las reformas al artículo 28 Constitucional.

En la última parte se comenta la importancia de Canadá en el sector de las telecomunicaciones y siendo este país uno de los signatarios del T.L.C.A.N., la oportunidad que tiene para invertir en el sector de telecomunicaciones en México.

CAPITULO

IV

T.L.C.A.N. Y LAS NUEVAS PERSPECTIVAS DE INVERSION

IV.1 Las nuevas perspectivas en el marco del T.L.C.A.N.

La apertura a los mercados internacionales y la decisión de firmar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, ha representado una decisión histórica trascendental para nuestro país, que traerá consigo la creación de un nuevo escenario de desarrollo económico y social, al intensificar y estrechar las relaciones de la sociedad mexicana con el resto de los países firmantes del Tratado, lo anterior compromete al conjunto de la sociedad y sus instituciones.

En este sentido el TLCAN establece reglas claras con el fin de dar confianza y certidumbre a los inversionistas incentivando el movimiento de factores productivos.

Por esta razón y para efectos del tema que nos ocupa, a continuación se analizarán los capítulos del TLCAN referentes a comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, inversión y servicios financieros, ya que junto con el GATS conforman la normatividad que en los próximos años determinará el comercio internacional de servicios, así como la conveniencia de invertir en sectores estratégicos como las telecomunicaciones.

Estos cuatro capítulos son los que hacen referencia a los servicios; el primero que se analizará se refiere al comercio transfronterizo de servicios, que hace referencia al comercio de servicios en general estableciendo una serie de principios que deben aplicarse.

En segundo lugar se analiza el capítulo XIII referente a las telecomunicaciones que constituye un factor estratégico en la promoción y fomento del comercio internacional, estimulando a todos los sectores de la economía nacional.

En seguida se analiza el capítulo de servicios financieros, ya que el poder realizar el comercio internacional de servicios financieros se encuentra estrechamente relacionado con los servicios de telecomunicaciones; y más aún con la importancia de contar con ellos de una forma eficaz y oportuna; finalmente el capítulo XVI de inversiones que estructura las condiciones y posibilidades para aprovechar las oportunidades que representa un acuerdo de esta naturaleza.

IV.1.1 Comercio Transfronterizo de Servicios (Capítulo XII del T.L.C.A.N.)

Los servicios representan una parte importante de la economía, además de la relevancia en el P.I.B. de la región (E.U., Canadá, México). Los servicios son parte fundamental e indisoluble del comercio de mercancías. El Tratado reconoce su importancia y establece las reglas para el intercambio entre países.

Este capítulo cubre actividades tan diversas como la construcción, los servicios profesionales, los de computación, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios portuarios los servicios aéreos especializados, los de reparación y mantenimiento, el comercio al mayoreo y menudeo, los servicios de telecomunicaciones de valor agregado, y los servicios turísticos. Para ellos se establecieron una serie de principios generales que deberán ser aplicados:

a) **Principio del trato nacional:** El país importador otorgará al proveedor extranjero un trato equivalente al que proporciona a sus propios nacionales o a los proveedores locales de un estado o provincia.

b) **Principio de la nación más favorecida:** Los tres países se otorgarán entre sí un trato no menos favorable al que concedan, en cualquier servicio, a otra nación no miembro.

c) Principio de no obligatoriedad de residencia: El proveedor de un servicio tendrá la posibilidad de proporcionarlo en cualquier país de la región, independientemente de su domicilio permanente. Sobre la base de estos tres principios, se convinieron las siguientes reglas específicas de liberación en diversos servicios transfronterizos.

1.- En materia de servicios profesionales, se acordó establecer procedimientos para que los Colegios y Asociaciones Profesionales puedan convenir voluntariamente el reconocimiento mutuo de licencias. En el caso de México, la Secretaría de Educación Pública participará en las negociaciones de los reconocimientos respectivos.

2.- En materias de telecomunicaciones, no se alteró la concesión otorgada por el estado a Teléfonos de México y los servicios públicos de telecomunicaciones no fueron sujetos de la negociación. Al entrar en vigor el Tratado, se eliminaron las restricciones a la inversión extranjera en los servicios de valor agregado, con excepción del video texto y la conmutación mejorada de datos, que se liberó en 1995.¹⁴⁵

Lo anterior incidirá directamente en la competitividad del aparato productivo mexicano, ya que las empresas podrán incorporar sistemas de respuesta dinámica y de inventarios "just in time", utilizando el enlace informático.

Una vez que hemos revisado de forma general los principios que regirán los servicios transfronterizos, pesaremos a explicar de forma más amplia lo negociado en el rubro de telecomunicaciones.

¹⁴⁵ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, SECOFI, pp.239-246.

IV.1.2 Las telecomunicaciones (Capítulo XIII del T.L.C.A.N.)

El objetivo de la negociación en el sector telecomunicaciones fue permitir que las empresas e individuos de los países integrantes del Tratado, puedan acceder y hacer uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, en condiciones no menos favorables que las otorgadas a cualquier usuario de las redes públicas en condiciones similares, para la realización de sus negocios.

Aspectos de la negociación: Los servicios básicos de telecomunicaciones quedaron fuera de los acuerdos logrados en las negociaciones de este sector; sin embargo, se acordó realizar consultas para estudiar la posibilidad de liberalizar aún más el comercio de todos los servicios de telecomunicaciones, incluidos las redes y servicios básicos.

Estados Unidos y Canadá consolidaron su apertura total a los servicios mejorados o de valor agregado, mientras que México acordó abrir todos estos servicios a la inversión y prestación transfronteriza, a partir de la entrada en vigor del Tratado, con excepción del videotexto y los servicios mejorados de conmutación en paquete, que son aquéllos en los que se envían paquetes de información a alta velocidad a los diferentes usuarios. Estos últimos se abrieron el primero de julio de 1995.

Cabe mencionar, que el aspecto del establecimiento y operación de la infraestructura para proporcionar servicios públicos de telecomunicaciones, no se incluyó en lo acordado en las negociaciones del Tratado para este sector.

Antes de iniciar las pláticas para el TLCAN, en noviembre de 1988, se eliminó en México el requisito de solicitar autorización para instalar y operar equipo terminal. Esto fue acordado por la S.C.T. quien estableció dicha medida con el objetivo de abrir el mercado de equipo terminal y de igual forma, a partir de

la apertura comercial los aranceles para equipo terminal son actualmente iguales o inferiores a 20%.

Como resultado de las negociaciones en esta área, México acordó eliminar inmediatamente, a partir de la entrada en vigor del Tratado, la mayoría de las barreras arancelarias y no arancelarias para el equipo de telecomunicaciones, incluyendo sistemas celulares, sistemas de administración de líneas, sistemas de transmisión con fibra óptica, equipo para la transmisión por satélite y para las estaciones terrenas.¹⁴⁶

Finalmente el resto de las barreras arancelarias para equipo de telecomunicaciones, será totalmente eliminado dentro de un periodo de cinco años a partir de la entrada en vigor del Tratado.¹⁴⁷ Este capítulo contiene tres grandes apartados:

- I) Acceso a de redes y servicios públicos de telecomunicaciones y su uso.
- II) Condiciones para la prestación de servicios mejorados o de valor agregado.
- III) Normas relacionadas con equipo terminal que conecta a redes públicas de telecomunicaciones.

Acceso a redes y servicios públicos de telecomunicaciones y su

uso: En lo que concierne a este aspecto "Acceso a, y uso de redes públicas de telecomunicaciones" cabe resaltar lo siguiente:

- En la negociación, se buscó principalmente la flexibilidad de conexión a las redes y la transparencia para su uso, evitando tratos discriminatorios para

¹⁴⁶ Definición: *Estación Terrena*.- Estación construida en la superficie de la tierra para establecer comunicación con otras estaciones especiales o terrenas, mediante satélites u otros objetos localizados en el espacio.

¹⁴⁷ "Entendiendo el TLC", folleto de SECOFI, pag. 6.

quienes la utilicen. Se establecieron las limitantes para salvaguardar la integridad de la red y asegurar la compatibilidad entre ésta y los equipos terminales.¹⁴⁸

- Se acordó permitir a las partes, introducir restricciones para compartir o revender los servicios ofrecidos e incluir ciertos requerimientos para las interfaces respectivas.

Cabe señalar que, el propósito medular que se pretendió alcanzar en este aspecto, es el de brindar seguridad a las empresas que toman la decisión de invertir en los países que conforman el TLCAN, los cuales tendrán acceso a servicios de telecomunicaciones en términos equitativos, transparentes, flexibles y que les permitirá incorporar los servicios de telecomunicaciones como un insumo que contribuya de manera decidida a su eficiencia.

Así mismo, cada parte garantizará que prevalezcan condiciones razonables y no discriminatorias para que cualquier persona de otra parte pueda:

a) acceder y hacer uso de redes y servicios públicos de telecomunicaciones ofrecidos en su territorio o a través de sus fronteras, incluyendo los circuitos privados, para la conducción de sus negocios;

b) emplear las redes y servicios públicos de telecomunicación para transmitir información en su territorio o de manera transfronteriza; incluso para las comunicaciones internas de las empresas, y para el acceso a la información contenida en bases de datos o almacenada en otra forma que sea legible por una máquina en territorio de cualquier parte;

c) comprar o arrendar y conectar equipo a las redes públicas;

¹⁴⁸ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Op. Cit. pp.238.

e) interconectar circuitos privados con las redes públicas en territorio de esa parte o a través de sus fronteras;

e) realizar funciones de conmutación, señalización y procesamiento; y

f) utilizar el protocolo de operación que elija.

De igual forma los precios de los servicios públicos de telecomunicaciones deberán reflejar los costos económicos directamente relacionados con la prestación de los servicios; además, los circuitos privados arrendados deben estar disponibles sobre la base de una tasa fija. Esto no impedirá el otorgamiento de subsidios cruzados entre los servicios públicos de telecomunicaciones.

Las condiciones impuestas para el acceso y uso de las redes y servicios públicos, serán solamente aquellas necesarias para establecer las responsabilidades de los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones y proteger la integridad técnica de las redes. Estas condiciones, una vez cumplidas, podrán incluir:

a) restricciones a la reventa o al uso compartido de las redes y servicios públicos;

b) requisitos para utilizar interfaces técnicas determinadas para la interconexión con las redes o servicios mencionados;

c) restricciones en la interconexión de circuitos privados con las redes o los servicios mencionados, o con circuitos de otra persona, cuando se utilicen para el suministro de redes o de servicios públicos de telecomunicaciones; y

d) procedimientos para otorgar licencias, permisos, registros o notificaciones que sean transparentes, y las solicitudes se tramiten de manera expedita.

Las medidas relacionadas al acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, serán puestas a disposición del público, como tarifas, requisitos de licencia o permiso, condiciones para conectar equipo a las redes públicas, etc.

Sin embargo, ninguna parte estará impedida para aplicar medidas necesarias para asegurar la confidencialidad y seguridad de la información transmitida, o para proteger la intimidad de los suscriptores de redes o servicios públicos de telecomunicaciones.

Como ya se mencionó, el objetivo fue liberalizar el acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones para las personas de cualquiera de los tres países signatarios. En México, siempre se ha permitido este acceso y uso de manera no discriminatoria, tanto a usuarios nacionales como a los extranjeros, por lo que las disposiciones del TLCAN reafirman la posición de nuestro país en este sentido, y se nos asegura un trato equivalente en los Estados Unidos y Canadá.

Para ejemplificar la aplicación de las disposiciones presentadas en esta sección del capítulo XIII, se puede considerar la situación siguiente: Un ciudadano mexicano, poseedor de una computadora personal, desea conectarla en red con algún servicio informativo accesable por computadora, como por ejemplo, un banco de datos que se encuentre en los Estados Unidos o Canadá; esta persona podrá hacer las conexiones necesarias a la infraestructura autorizada que se requiera para lograr su propósito, siempre que su conexión no interfiera con la utilización de la red por otros usuarios, y que no provoque daño técnico en las redes; además, la persona interesada en conectarse al servicio de

información deberá haber llegado a un acuerdo para la utilización del servicio informativo, en caso de que la agencia prestadora de dicho servicio así lo requiera.

Condiciones para la prestación de servicios mejorados o de valor agregado: En lo que toca a "Servicios de Valor Agregado" es pertinente señalar lo siguiente:

- Se persigue una gran flexibilidad en su regulación, toda vez que su incidencia como insumo para incrementar la productividad de una variedad de actividades en el orden económico es innegable.

- Las expectativas de atraer inversión extranjera a México están asociadas a la premisa de fomentar, desarrollar y diversificar servicios de valor agregado, y por ende la inserción en terminos competitivos al mercado internacional de bienes y servicios, en donde dichos servicios de valor agregado constituyen un insumo de gran importancia.

- Se enfatizan aspectos como:

- * transparencia y agilidad en el trámite y expedición de las autorizaciones emitidas por la autoridad reguladora.

- * regulación tarifaria solamente en casos de prácticas monopólicas.

- * creación de infraestructura en los territorios de las partes signantes.

* **Note**: Para dejar en claro la distinción entre servicios básicos y servicios mejorados se presenta el siguiente ejemplo: haciendo similitud con el transporte, las redes serían las carreteras, las supercarreteras, los caminos vecinales, etc., que son la infraestructura sobre la cual se proporcionan servicios. Sin embargo no basta con tener la carretera, hay que tener un autobús, tráiler o automóvil para transportarse de un lado a otro, transportar bienes, etc. Los servicios básicos son los que consisten fundamentalmente en el transporte mismo de la señal, sin modificarla. Los servicios mejorados o de valor agregado son aquellos que añaden un valor a la información o señal transmitida. "Entendiendo el TLC", Op. Cit. pag. 111.

Así mismo, cada parte garantizará que cualquier procedimiento que establezca para el otorgamiento de documentación, como licencias y registros, relacionado con la prestación de servicios mejorados o de valor agregado sea transparente y no discriminatorio, y que las solicitudes sean tramitadas de manera expedita; además, los requisitos para el trámite de estos documentos serán sólo los indispensables para comprobar la solvencia financiera del solicitante para iniciar la prestación del servicio, y que los servicios o equipos del solicitante cumplan con las reglamentaciones técnicas aplicables por la parte.

También se estableció que no se exigirá a los prestadores de servicios mejorados o de valor agregado:

a) prestar sus servicios al público general; b) justificar sus tarifas de acuerdo a sus costos; c) registrar una tarifa; d) interconectar sus redes con cualquier cliente o red en particular; e) satisfacer ninguna reglamentación técnica específica para una interconexión distinta a la interconexión con una red pública de telecomunicaciones.

Sin embargo, cada país podrá solicitar el registro de una tarifa a los prestadores de servicios mejorados o de valor agregado y garantizará que los monopolios involucrados en la provisión de servicios públicos no realicen prácticas contrarias a la competencia en la prestación de servicios de valor agregado, de acuerdo con la legislación de la parte involucrada.

Para ejemplificar la aplicación de las disposiciones expuestas en este apartado del capítulo, podemos mencionar la situación de los proveedores de servicios mejorados o de valor agregado en Estados Unidos y Canadá. Estas compañías pueden prestar dichos servicios en nuestro país y entre México, Estados Unidos y Canadá, a partir de que entró en vigor el Tratado, participando con cien por ciento de la inversión sin tener que establecerse en territorio nacional. Algunos servicios que las compañías extranjeras podrán prestar son: el correo electrónico, el teletexto y los servicios de consulta a bases de datos. Los

servicios que no estarán abiertos inmediatamente a los proveedores extranjeros son el servicio de videotexto y los servicios mejorados de conmutación en paquete; ambos servicios se abrieron primero de julio de 1985.

El permitir a los mexicanos disponer de los servicios mejorados ofrecidos por compañías de Estados Unidos y Canadá, permitirá que las empresas tengan acceso directo a fuentes de información con datos actuales y especializados; además de eficientar el intercambio de información involucrado en la conducción de sus negocios.

Normas relacionadas con equipo terminal que conecta a redes públicas de telecomunicaciones: Finalmente, para concluir el análisis de este capítulo haremos referencia a las "Normas" destacando lo siguiente:

Lo esencial estriba en permitir una gran flexibilidad para la conexión de equipo terminal a las redes públicas, evitando daños técnicos a las propias redes, interferencias y aspectos de seguridad al público usuario.

Así mismo se acordó que después de un año de entrada en vigor del Tratado, es decir en 1985, cada país adoptaría sus procesos de evaluación de equipos, disposiciones necesarias para aceptar los resultados de pruebas de laboratorios hechas en los territorios de las otras partes.

Medidas Relativas a Normalización: Para normalizar la conexión de equipo a las redes públicas de telecomunicaciones, solamente se adoptarán las medidas necesarias para:

- a) evitar daños técnicos a las redes públicas;
- b) evitar la interferencia técnica con los servicios públicos de telecomunicaciones o el deterioro de éstos;

c) evitar la interferencia electromagnética, y asegurar la compatibilidad con otros usos del espectro electromagnético;

d) evitar el mal funcionamiento del equipo de facturación; o garantizar la seguridad del usuario y su acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

De igual forma, se tomará en cuenta que se debe:

1.- Asegurar procedimientos transparentes y no discriminatorios para aprobar la conexión de equipo a las redes públicas, y que las solicitudes presentadas al respecto sean tramitadas de manera expedita;

2.- Permitir a cualquier entidad técnicamente calificada realizar las pruebas para evaluar la conexión de equipo a las redes públicas; reservándose el derecho a verificar los resultados. A partir de un año de la entrada en vigor del Tratado, se deberán aceptar ya las pruebas realizadas en laboratorios localizados en territorio de otra parte; y

3.- Garantizar medidas no discriminatorias en la autorización a personas para actuar como agentes proveedores de equipo de telecomunicación ante los organismos encargados de aprobar las conexiones a las redes.

Así también dentro de este apartado se estableció un Subcomité de Normas de Telecomunicaciones, que será integrado por representantes de cada una de las partes, y que deberá hacer lo más compatible posible la normalización de las partes referentes a la conexión de equipo a las redes públicas de telecomunicaciones; también deberá tomar en consideración la labor que las partes desarrollen en otros foros, así como la de los organismos no gubernamentales de normalización. Este subcomité podrá examinar cuestiones sobre normalización de equipo o servicios de telecomunicaciones y otras que juzgue conveniente.

De esta forma podemos decir que lo establecido en esta sección busca hacer más simple y uniforme la normalización para conectar equipo a las redes públicas, manteniendo en buen estado y óptimo funcionamiento las redes y servicios de telecomunicaciones.

Monopolios: Las partes podrán mantener o designar a un prestador monopólico de redes o servicios públicos de telecomunicación. Sin embargo, cada parte deberá asegurar adoptando medidas necesarias eficaces, que tal monopolio no "abuse" de su posición ventajosa en actividades que estén fuera de su monopolio realizando prácticas anticompetitivas que perjudiquen a una persona de otra parte.

Cooperación técnica: En este tema las partes cooperarán en el intercambio de información técnica, desarrollo de programas intergubernamentales de adiestramiento y otras actividades afines para estimular el desarrollo de la infraestructura de servicios de telecomunicaciones operables entre sí. Estas medidas permitirán modernizar la infraestructura de telecomunicaciones de nuestro país y eficientar dichos servicios a nivel nacional.

Así mismo, los países reconocieron la importancia de las normas internacionales para las telecomunicaciones globales y acordaron promoverlas mediante los trabajos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, la Organización Internacional de Normalización y otros organismos internacionales pertinentes.

Disponibilidad de información: Con respecto a la información que afecta el acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, esta se encontrará disponible al público en general, incluyendo:

- * Tarifas y otros términos y condiciones para la prestación del servicio.
- * Especificaciones sobre las interfases técnicas de redes de servicios;
- * Información sobre las entidades reguladoras en materia de normas;
- * Condiciones para la conexión de equipo terminal; y
- * Requisitos de notificación, permisos, registros o licitaciones.

Extensión de obligaciones: Este apartado de extensión de obligaciones menciona que las disposiciones de este capítulo no deberán interpretarse en el sentido de:

a) obligación de alguna de las partes a autorizar a una persona de otra parte para establecer, construir, adquirir, arrendar, operar o suministrar redes o servicios de telecomunicaciones.

b) obligar a ninguna parte o que ésta a su vez exija a ninguna persona establecer, construir, adquirir, arrendar, operar o suministrar redes o servicios de telecomunicaciones que no se ofrezcan al público en general;

c) impedir a ninguna parte prohibir a los operadores de redes privadas el utilizar dichas redes para proporcionarlas o dar servicios de telecomunicaciones a terceras personas;

d) exigir a ninguna involucrada en la radiodifusión o distribución por cable de programación de radio o de televisión, a que proporcione su infraestructura de distribución por cable o de radiodifusión como red pública de telecomunicaciones.¹⁵⁰

¹⁵⁰ "Entendiendo el TLC", Op. Cit. pp. 109-110.

Definiciones: Este capítulo incluye también para efectos del mismo un apartado de definiciones, ver *anexo 4*. También es importante destacar el enfoque de promoción que contiene el Anexo de Telecomunicaciones, el cual se presenta en dos vertientes: una, para facilitar el uso de las telecomunicaciones, y la otra, para crear un clima más propicio para quienes tienen la intención de invertir en este importante y dinámico campo. A continuación se describen de manera esquemática estos aspectos:

Para propósitos de clasificación, los servicios contemplados en el capítulo "Telecomunicaciones" se dividieron de la siguiente manera:

- * Servicios básicos.
- * Servicios satelitales, telegráficos y servicios a la navegación aérea.
- * Servicios mejorados o de valor agregado.
- * Servicios de radiodifusión y televisión por cable.

Servicios básicos.- Como ya se mencionó en el capítulo III estas comprenden fundamentalmente el servicio telefónico local, de larga distancia nacional e internacional, el servicio celular, la radiocomunicación especializada de flotillas (trunking), la radiolocalización de personas (paging), el télex, la transmisión de datos, los servicios móviles marítimos, terrestres y aéreos. Este rubro se convino dejarlos fuera del trabajo, siendo las posibilidades de inversión de los tres países como sigue:

-ESTADOS UNIDOS:	20% Inversión extranjera directa. 25% Inversión extranjera indirecta.
-CANADA	20% Inversión extranjera directa. 25% Inversión extranjera indirecta.
-MEXICO	49% Inversión extranjera directa o indirecta.

Servicios satelitales, telegráficos y servicios de navegación aérea.- En el caso de México, por ser parte de la reserva constitucional establecida en el Artículo 28, en lo que toca a los servicios satelitales y los

telegráficos, éstos no fueron objeto de negociación, situación que se da también en el caso de los servicios a la navegación aérea, reservados al organismo de Servicios a la Navegación en el Espacio Aéreo Mexicano (SENEAM) por Decreto Presidencial.

Servicios mejorados o de valor agregado.- En lo que se refiere a este importante rubro, que comprende entre otros el teletexto y la consulta de base de datos, es de señalarse que todos ellos se abren a la inversión extranjera directa hasta el 100%, salvo los casos del servicio de conmutación de datos y videotextos, lo cual tendrá lugar hasta julio de 1995.

Es en este rubro en el que espera un importante flujo de inversión extranjera, ya existe un desarrollo incipiente de estos servicios.

Servicio de radiodifusión y de televisión por cable.- En lo que concierne a radiodifusión, los tres países acordaron no incluir este rubro, por lo que el mismo quedó de la siguiente manera:

- ESTADOS UNIDOS	20% Inversión extranjera directa. 25% Inversión extranjera indirecta.
-CANADA	20% Inversión extranjera directa. 25% Inversión extranjera indirecta.
-MEXICO	No se permite inversión extranjera.

En el caso de la televisión por cable, México aceptó la posibilidad de que realicen inversiones extranjeras hasta del 49%, lo que sin duda también dará un gran impulso a esta industria que también se encuentra en una fase de desarrollo.¹⁵¹

¹⁵¹ Massieu Berlanga Andrés, Las telecomunicaciones en el TLCAN, Congreso de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, México, D.F., febrero 16, 1994, pp.4-10.

A manera de conclusión podemos decir que, sabiendo que las telecomunicaciones son un sector clave para el desarrollo de una nación y las redes de telecomunicación proporcionan el sistema nervioso central, que permitan a un país funcionar como un organismo integral y el TLCAN facilita el acceso de México a los últimos avances en telecomunicación y promueve la modernización y desarrollo de la infraestructura de telecomunicaciones mexicanas, mediante la cooperación técnica con los Estados Unidos y Canadá.

Las disposiciones establecidas en este capítulo del Tratado, proporcionarán a las empresas mexicanas la ventaja competitiva de poder consultar rápida y directamente valiosas fuentes actualizadas con información de gran utilidad para la realización eficiente de sus actividades; además, se incrementará la calidad de aquellos servicios que serán abiertos a la competencia extranjera.¹⁵²

Las telecomunicaciones y principalmente los servicios básicos y los servicios mejorados o de valor agregado, están vinculados y son determinantes para la prestación de servicios financieros, que a continuación analizamos en el marco del TLCAN.

IV.1.3 Servicios financieros (Capítulo XIV del T.L.C.A.N.)

En este contexto la negociación de servicio financiero revistió especial importancia, en la medida en que el establecimiento de intermediarios extranjeros podría incidir sobre el grado de competencia, la variedad de productos y la tecnología utilizada en el sistema financiero mexicano. Así mismo, ante una

¹⁵² "Entendiendo el TLC", Op. Cit. pag.118.

mayor integración comercial y financiera la tendencia a que las actividades financieras se ubiquen en los mercados que ofrecen mayores ventajas.

Dada la complementariedad que existe entre los servicios financieros y otras actividades productivas, el efecto de estos procesos sobre el costo del crédito sería determinante para definir la suerte que correrán éstas ante la apertura prescrita por el Tratado.

El acuerdo negociado incluye: *disposiciones relativas a reglas de establecimiento de intermediarios extranjeros, *transacciones transfronterizas, *dominio de los marcos regulatorios y *reglas de operación del tratado. A continuación se resume el contenido del Tratado en cada uno de estos aspectos.

Establecimiento

El esquema negociado prescribe apertura en prácticamente todos los segmentos de la intermediación financiera en México, incluyendo a las sociedades financieras de objeto limitado (non-bank banks) que han tenido un desarrollo importante en el mercado de Estados Unidos. Es decir, cada una de las Partes contratantes otorga a los intermediarios financieros de las otras, un trato no menos favorable que el que otorga a los intermediarios nacionales (trato nacional). Sólo los planes públicos de pensiones (por ejemplo, el SAR) quedan reservados para intermediarios nacionales.

El establecimiento de los intermediarios extranjeros debe tomar la forma de subsidiarias, esto es, de empresas constituidas en México de acuerdo con la legislación vigente.

Así mismo, para los segmentos más importantes de la intermediación financiera (bancos, casas de bolsa, arrendadoras y empresas de factoraje) se plantea un esquema de apertura gradual. En la mayoría de los casos el gradualismo toma la forma de limitar, a partir de la entrada en vigor del Tratado

(enero de 1994) y hasta el año 2000, la participación de cada intermediario y la participación global de los intermediarios de Estados Unidos y Canadá en el mercado mexicano. Estas limitaciones establecen valores máximos para el capital de los intermediarios financieros del exterior. También en algunos casos se les restringe temporalmente la realización de algunas operaciones.

En el caso de los bancos también se limita el establecimiento, incluso después del año 2000, si éste se lleva a cabo a través de la adquisición no puede exceder del 4% del capital neto del total de instituciones de crédito.

Por otra parte, se prohíbe que los bancos extranjeros emitan en México deuda subordinada durante los primeros seis años de vigencia del Tratado, y es posible impedir que emitan acciones en el mercado mexicano, lo cual en principio no significa una restricción muy fuerte dado que los diferenciales en costos de financiamiento favorecen la emisión de títulos en el exterior.

Para el caso de las casas de bolsa destaca la posibilidad de que México autorice el establecimiento de este tipo de instituciones de las otras Partes, aún si éstas, a diferencia de lo que ocurre con las casas de bolsa que operan actualmente en México, se dedican sólo a un subconjunto de actividades.

Transacciones Transfronterizas

En esta área México impone varias restricciones orientadas a que dentro del territorio nacional las empresas de las otras Partes presten servicios financieros sólo a través de subsidiarias, atendiendo a las restricciones señaladas anteriormente. En este sentido se establece que los prestadores de servicios financieros transfronterizos en el exterior sólo a través del traslado físico o de las telecomunicaciones. Así mismo, el Tratado establece el derecho a limitar transferencias de fondos con el propósito de evadir los límites de capital.

Las restricciones a las transacciones transfronterizas también buscan facilitar la conducción de la política monetaria en México, cuando se prescribe que los residentes en México no podrán adquirir servicios financieros transfronterizos si las transacciones están denominadas en pesos mexicanos. Con esto aparentemente se trata de evitar el desarrollo de un mercado de pesos en el exterior, que pudiera interferir con diversas acciones emprendidas por el Banco de México.

Una vez que se han comentado los aspectos más relevantes sobre telecomunicaciones y servicios financieros, a continuación se analizarán las perspectivas y oportunidades referentes a inversión que bien pueden ser aprovechadas para invertir en el sector de telecomunicaciones.

IV.1.2 Las inversiones (Capítulo XVI del T.L.C.A.N.)

Situación actual:

La inversión extranjera directa es uno de los pilares fundamentales en los que se basa el desarrollo de cualquier economía, de ella dependerá el nivel de crecimiento esperado de la producción, los flujos de capital (divisas) para financiar la cuenta corriente, y transferencias de nuevas tecnologías, entre otras.

Panorama Mundial:

Los flujos de inversión mundial provienen en un 96.4% de los países industrializados y se dirigen principalmente hacia estos mismos en un 85.6 %.

Durante 1990, los Estados Unidos contribuyeron con el 14.5% de la emisión mundial de la inversión, y recibió el 20.7%; Canadá, a su vez, participó con el 0.5% y recibió el 3.3%; México por su parte, recibió el 1.4% del flujo mundial de inversión, lo que representa cerca del 10% de los recursos destinados a los países en vías de desarrollo.

Los objetivos principales en el proceso de negociación fueron mantener las actividades reservadas al Estado y a los mexicanos conforme al marco constitucional; crear un clima de mayor confianza y certidumbre; así como garantizar a los inversionistas mexicanos en Canadá y los Estados Unidos, el mismo trato que en México se otorgue a la inversión proveniente de esos países.

Principales Resultados de la Negociación:

Se logró llegar a una amplia definición para el concepto de inversión que incluye entre otros: empresas, participación accionaria, deuda entre afiliadas, préstamos con vencimiento mayor a tres años, bienes inmuebles adquiridos con propósito de lucro y en general, aportaciones o transferencias de recursos hacia una de las partes.

La cobertura, en el caso de México se aplica a inversionistas de Canadá y de Estados Unidos; a inversiones realizadas en México por inversionistas de Canadá y de Estados Unidos y a inversiones controladas por nacionales de países ajenos al TLCAN, siempre que provengan de Canadá y Estados Unidos y realicen, en esos países, actividades empresariales sustantivas.

Trato a la Inversión:

Trato nacional.- Las partes otorgarán a los inversionistas extranjeros cubiertos en este capítulo, el mismo trato que confieren a sus propios inversionistas cuando se encuentren en situaciones similares.

Trato de nación más favorecida.- Las partes harán extensivos a los inversionistas extranjeros, cubiertos por este capítulo, los beneficios que confieran a inversionistas de otros países.

Nivel mínimo de trato.- En todo caso, las inversiones extranjeras, cubiertas por el capítulo, serán tratadas conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el derecho internacional.

Requisitos de desempeño.- Las partes no podrán imponer requisitos de comportamiento que distorsionen el comercio a ningún inversionista nacional o extranjero, tales como: volumen de exportación, contenido nacional, balanza de divisas o transferencia de tecnología.

Adicionalmente, México se reservó de manera temporal la aplicación de los requisitos de comportamiento contenidos en los programas de la industria maquiladora, Programa de importaciones temporales para empresas exportadoras (PITEX), Programa para empresas altamente exportadoras (ALTEX) y en los decretos de la industria automotriz.

Expropiación y Compensación:

Las partes sólo podrán expropiar inversiones extranjeras o adoptar medidas equivalentes, por causa de utilidad pública; sobre bases no discriminatorias; con estricto apego al principio de legalidad y mediante el pago de la indemnización respectiva.

La indemnización antes mencionada, se pagará sin demora, el valor justo de mercado, más intereses correspondientes. Para determinar el valor justo de mercado de la inversión expropiada, se tomará en cuenta el valor de los activos, incluyendo el valor catastral de los inmuebles.

Transferencia de Recursos:

Las partes permitirán la libre transferencia de recursos al exterior por conceptos como: utilidades, dividendos, ganancias de capital; intereses, regalías, pagos por asistencia técnica, o pagos en especie.

Estas remisiones al exterior se harán conforme al tipo de cambio que prevalezca en el mercado el día de la transferencia.

Las partes podrán impedir transferencias en casos de quiebra, insolvencia o protección a los derechos de los acreedores y cuando haya evidencia criminal o para garantizar el pago de sentencias judiciales.

Mecanismo de Solución de Controversias:

Se creó un mecanismo para solución de controversias, cuyas características principales son el respeto pleno a los principios de igualdad y reciprocidad internacional; el estricto apego a la garantías de audiencia y legalidad y la composición imparcial del tribunal arbitral. El tribunal arbitral decidirá el caso conforme al derecho internacional aplicable y a la interpretación que respecto al tratado haga la comisión del TLCAN. Se puede acceder al mecanismo de solución de controversias si:

- 1) El inversionista extranjero recibe daños en su persona;
- 2) El inversionista extranjero recibe daños causados en su inversión.

La acción puede iniciarse contra cualquier Estado que haya violado el capítulo de inversión, siempre que la inversión o el inversionista hayan sufrido daños o pérdidas materiales; el periodo para ejercer la acción (iniciar el procedimiento arbitral) es de tres años.

Se debe procurar solucionar la controversia a través de mecanismos de consulta y de negociación; de no ser así, deben transcurrir 6 meses a partir de la

fecha en que se causó el daño antes de que el inversionista extranjero pueda iniciar el procedimiento arbitral.

Además, las controversias se podrán dirimir a través de los siguientes mecanismos arbitrales:

- CIADI (Convención Internacional para Arreglo de Disputas en materia de inversión);
- Mecanismo complementario de CIADI;

En el caso de México, el inversionista debe elegir entre someter su controversia al arbitraje o ante los tribunales mexicanos. Si inicia el procedimiento judicial en México, pierde su derecho al arbitraje, y si se inicia éste, renuncia a su derecho de acudir a los tribunales mexicanos. Una vez hecha la elección ésta es exclusiva.

Composición del Tribunal Arbitral:

Salvo acuerdo de las partes, el tribunal arbitral tendrá 3 miembros, donde cada parte elegirá a uno de éstos y ellos al tercero de una lista de 45 árbitros previamente seleccionados por consenso; el tercer árbitro elegido fungirá como Presidente del Tribunal Arbitral.

Si los árbitros no acuerdan en el tercer árbitro, lo nombrará el Secretario General de CIADI de la misma lista antes mencionada. El Presidente del Tribunal Arbitral nunca podrá ser nacional del Estado del inversionista extranjero o del Estado parte de la controversia.

Acumulación de Procedimientos:

En el caso de demandas similares o que se deriven del mismo acto, estas podrán acumularse, dicha acumulación será decidida por un tribunal integrado por tres miembros designados por el Secretario General del CIADI,

como en el caso anterior, los miembros serán, un nacional del Estado, otro nacional del Estado del inversionista extranjero, partes de la controversia, y el tercero será el Presidente el cual se seleccionará de la lista especial de 45 árbitros.

Los tres países podrán intervenir por escrito en cualquier procedimiento arbitral que conozca sobre cuestiones de interpretación del TLCAN. El arbitraje se llevará a cabo en México, Estados Unidos o Canadá de acuerdo con las reglas aplicables.

El tribunal sólo podrá otorgar daños monetarios más intereses, en su caso, podrá ordenar la restitución de la propiedad pero siempre dándose al Estado la opción de pagar indemnización en vez de restituirla.

Reservas Permanentes y Temporales:

Cada país incluyó una serie de anexos que contiene sus excepciones a las obligaciones contenidas en el capítulo de inversión.

En el anexo i se describen las reservas a la obligación de otorgar trato nacional, en México se incluyen:

- Restricciones para adquirir derechos reales sobre inmuebles en la zona restringida.

- Autorización de la CNIE para proyectos de inversión extranjera directa mayoritaria en ciertos sectores y para la adquisición de empresas mexicanas por inversionistas extranjeros.

- Límites específicos a la participación de inversión extranjera doméstica (por ejemplo, la radio y televisión, telecomunicaciones, construcción, minería, educación, pesca, etc.).

- En algunos casos se acordó un calendario de desregulación para permitir gradualmente mayor participación de la inversión extranjera directa en ciertas actividades (por ejemplo, autopartes, transporte terrestre).

En el anexo II se incluyen reservas permanentes en ciertos sectores, manteniendo las partes la facultad de ser aún más restrictivas en el futuro. Para México, se incluyeron la adquisición de valores gubernamentales, telecomunicaciones y servicios legales.

En el anexo III se contemplan las actividades reservadas al Estado. Para este anexo, México contempló las actividades que la Constitución Política Mexicana marca como exclusivas para el Estado. En el caso de que en el futuro se permita inversión privada en dichas actividades, México se reserva la facultad de restringir la participación extranjera. Adicionalmente, en caso de privatizar alguna actividad y permitir inversión extranjera, México se reserva la facultad de que la primera venta de los activos de la empresa paraestatal se haga exclusivamente a empresas con mayoría de capital mexicano.

En el anexo IV se encuentran los sectores en que las partes se reservan la obligación de Trato de Nación más Favorecida, en este anexo se reservaron los tres países lo relacionado a tratados internacionales que suscriban en el futuro en los siguientes sectores:

- Aviación,-Pesca, -Marítimo, -Telecomunicaciones.
- Programas de ayuda económica.

Umbrales:

En Estados Unidos no hay límite para que los accionistas extranjeros accedan a empresas americanas.

En Canadá existe límite de ciento cincuenta millones. En México se negoció que los primeros tres años a partir de la entrada en vigor del tratado, la Comisión de Inversiones no revisará adquisiciones de Empresas cuyo valor de activo total sea inferior a veinticinco millones de dólares por los primeros tres años.

Los segundos tres años o sea los años cuatro, cinco y seis, sube el umbral cincuenta millones de dólares.

Los tres años del tercer periodo, años siete, ocho y nueve el umbral sube a setenta y cinco millones de dólares y en el año diez se ubica a ciento cincuenta millones de dólares.

Con los resultados de la negociación en materia de inversión extranjera:

Se llegó a una cobertura y definición del concepto de inversión y del inversionista que abarca diversos supuestos en los que el capital extranjero que se ubica en el territorio de los países miembros del TLCAN, goza de la aplicación de las disposiciones y la protección que otorga el capítulo.

De igual forma se acordaron disciplinas sobre trato a la inversión, requisitos de comportamiento, expropiación y compensación, transferencia de recursos y solución de controversias; lo que le da seguridad a la inversión extranjera directa.

Se reconoce la asimetría que existe entre los tres países de la región y se convinieron periodos graduales para la liberación de la inversión, principalmente las ramas de autopartes, transporte terrestre y minería, con el fin de no dañar la planta productiva nacional.

Cabe mencionar que esta parte del Tratado incluye en su gran mayoría aspectos y términos técnicos en forma de artículo, sin embargo se trató de explicar lo más ampliamente posible mencionando los puntos más importantes de cada tema.

Hasta aquí se han mencionado las oportunidades y disposiciones en materia de inversión que contiene el TLCAN, sin embargo para completar este análisis mencionaremos a continuación los aspectos más importantes de la nueva ley de inversión extranjera de México, publicada el 27 de diciembre de 1993, justo antes de entrar en vigor el Tratado.

IV.2 La nueva Ley de inversión extranjera (D.O.F. 27-XII-1993)

La nueva legislación para el tratamiento de las inversiones extranjeras, es otro de los pasos que se han dado en el proceso de transformación que la sociedad mexicana emprendió en el decenio de los ochenta. Sin lugar a dudas se trata de una determinación congruente con las necesidades de una economía, cuyo ahorro interno es insuficiente frente a las necesidades de inversión prevaletentes en diversos campos de la estructura económica nacional, y responde además al propósito de participar activamente en la competencia mundial de los capitales, en momentos en los que se intensificarán los esfuerzos de los países por atraer dichos recursos a sus territorios.¹⁵³

El 27 de diciembre de 1993, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación, la nueva Ley de Inversión Extranjera, la cual abrogó la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (1973).

En los últimos años, el arribo de capitales se caracterizó, entre otras cosas, por su concentración en los instrumentos de inversión financiera, por ser

¹⁵³ "Macro Análisis", Canacimra, Año VIII, Núm. 66, Enero de 1994, pag. 1.

éstos los que mayores rendimientos ofrecieron. Ahora, México busca inducir un cambio cualitativo, al ofrecer certidumbre y seguridad jurídica a las inversiones que se orienten hacia proyectos productivos.

En esta ley se ha plasmado, por un lado, lo dispuesto en la legislación vigente y lo acordado con nuestros vecinos del norte en el marco del Tratado de Libre Comercio y, por el otro, a impedir se presente en México el fenómeno de "extranjerización" de empresas, que ha acompañado a procesos de apertura similares.

En dicho marco regulatorio, se da una mayor apertura al capital foráneo en prácticamente todos los renglones de la economía, por lo que los extranjeros podrán participar en la perforación de pozos petroleros y de gas; en la construcción de ductos para transportar hidrocarburos, y en la minería y transporte terrestre de pasajeros, turismo y carga.

Así mismo, en la construcción de obras, administración de terminales aéreas; servicios portuarios, de educación y legales; seguros; telefonía celular, y con ciertas condiciones podrán hasta adquirir inmuebles en las zonas restringidas del país, como las playas.

Además, abre la posibilidad para que los inversionistas extranjeros participen en cooperativas, de transporte aéreo nacional, la totalidad del sector financiero, los almacenes generales de depósito, la publicación de periódicos, la pesca en la zona económica exclusiva, el suministro de combustible y lubricantes para barcos, aviones y ferrocarriles, y hasta en la comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales.

Quedan reservadas como actividades para los empresarios mexicanos, el comercio al por menor de gasolina y gas licuado; el transporte terrestre (hasta

1995); los servicios de radiodifusión y de televisión; las uniones de crédito y la banca de desarrollo.

En los artículos transitorios, se señala que los empresarios extranjeros podrán participar -hasta el 100% del capital total- en la edificación, construcción e instalación de obras y, en la fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para la industria automotriz, a partir del primero de enero de 1999.

Se apunta, que el transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga, a partir de 1995 se abrirá el capital externo (49%) en el 2001 hasta el 51%, y en el 2004 al 100%.

Así mismo, podemos mencionar que detrás de la nueva legislación se advierte el hecho de que en la década de los noventas la capacidad de competir por los recursos financieros y los capitales determinará, en buena medida, la velocidad del proceso de revitalización del aparato productivo de cada nación.¹⁵⁴

En la nueva ley se reconoce lo que el Reglamento ofrecía al inversionista foráneo: la posibilidad de que en el 80 por ciento de todas las actividades económicas exista inversión 100 por ciento extranjera de manera automática. El resto está integrado por áreas exclusivas para el Estado e inversionistas mexicanos y sectores con participación minoritaria de capitales foráneos. Se trata de una decisión que hace ley algo que ya estaba en operación, a través del Reglamento.

En México el ahorro interno es insuficiente para financiar el crecimiento económico. En los próximos años será necesario el arribo de capitales extranjeros para lograr crecimientos cada vez mayores en la producción de bienes y servicios. La ley ofrecerá certidumbre jurídica al inversionista foráneo,

¹⁵⁴ *Ibidem*.

para que sus recursos se canalicen más a la producción y menos al sector financiero, todo ello en un contexto internacional que se caracteriza por una intensa competencia entre las economías de desarrollo intermedio, interesadas en atraer capitales extranjeros.¹⁵⁵

Por lo anterior, México también decidió a principios de 1995 establecer reformas para abrir las posibilidades de inversión extranjera en sectores estratégicos como las telecomunicaciones.

IV.3 Reforma de la fracción IV del Art. 28 Constitucional

El 26 de enero de 1995 se aprobó la reforma del artículo 28 constitucional que abre los ferrocarriles y las comunicaciones satelitales a la iniciativa privada.¹⁵⁶

Las reformas de este artículo estipulan que el estado mantendrá la rectoría de ambos sectores y que el gobierno podrá participar como concesionario, aunque prevalecerán concesionarios privados para las inversiones.

Las telecomunicaciones representan un mercado con amplias oportunidades para el país, ante la privatización de los servicios satelitales y la apertura de la telefonía de larga distancia. Cabe mencionar que con la privatización de los satélites y la apertura en la telefonía, el gobierno federal deberá crear las condiciones adecuadas para establecer un ambiente favorable para las compañías, con un marco regulatorio en donde la competencia sea en

¹⁵⁵ *Ibid.*, pag. 2.

¹⁵⁶ Reforma, enero 27, 1995, pag. 26 A.

igualdad de condiciones que eviten la creación de monopolios y que en el otorgamiento de las concesiones no implique la pérdida de la soberanía.¹⁵⁷

Al autorizarse un cambio en la fracción IV del artículo 28 constitucional para permitir la inversión privada y social en telecomunicaciones, surge la necesidad de hacer una Ley Federal de telecomunicaciones, y cuya iniciativa ya fue aprobada por la Cámara de Senadores y se discutirá en el actual periodo extraordinario de la Cámara de Diputados.

El espíritu de esta ley se basa fundamentalmente en que el Estado mantenga la rectoría de las comunicaciones vía satélite; que las señales utilizadas fortalezcan los valores culturales y refuercen la identidad nacional; que se fomente la inversión, el uso y la competencia en esta rama; que siempre se mantenga la disposición de bandas de frecuencia del espectro radioeléctrico para las redes de seguridad nacional y para la prestación de servicios de carácter social, y que se lleve a cabo un desarrollo ordenado de las comunicaciones vía satélite, con apego a las leyes y a los tratados internacionales.

Así mismo, esta iniciativa de ley tiene diversos objetivos claramente entre los que destacan los siguientes:

*** Promover los servicios que prestan las telecomunicaciones competitivos, modernos, eficaces, eficientes, y accesibles a todos los niveles económicos de nuestro país; procurar una competencia intensa entre los prestadores de servicios que beneficie a los usuarios con precios accesibles y un servicio eficiente.**

¹⁵⁷ El Financiero, marzo 10, 1995 pag. 15.

* Promover el desarrollo de este campo tan importante para que México pueda estar a la vanguardia en pocos años; que la regulación del Estado sea muy eficiente y eficaz; promover la disponibilidad en todo el territorio de sus servicios, con precios que sean competitivos a nivel internacional; enfocar esta actividad principalmente a la participación de empresas y empresarios mexicanos; estimular la investigación y el desarrollo tecnológico en este campo para que todo ello ayude a un mejor nivel de vida de los mexicanos.

Además se tocan puntos específicos como es la telefonía en sí, que utiliza diversas vías de comunicación en su desarrollo, y que en 1996 estará abierto a la competencia en sus diferentes fases de larga distancia, lo cual está debidamente asentado en cada uno de los artículos de la ley para que se permita una mayor inversión y se promueva la competencia entre las diferentes compañías que se instalen, para que en todo momento el Estado mantenga su rectoría sobre las vías generales de comunicación así como de los espacios orbitales, teniendo siempre como principio el de salvaguardar la seguridad y los intereses de nuestra patria.

La ley también define cuales son aquellos servicios sujetos a concesión y cuales son aquellos que requieren permiso, mismos que se precisan en la iniciativa. Por otra parte, el proyecto incluye disposiciones que brindan seguridad en todas aquellas concesiones o permisos que se dieron con anterioridad a la puesta en vigor de esta ley; respecto a las sociedades y personas que puedan invertir y ser objeto de concesión, queda perfectamente establecido que son sociedades mexicanas con posibilidad de incluir capital extranjero hasta en 49 por ciento, exceptuando las de telefonía celular, cuyo caso resolverá la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Posteriormente y como complemento de esta ley, el Congreso de la Unión deberá analizar la ley de radio y televisión, que será aquella donde se

regule el contenido específico de la programación de estos dos importantes servicios al público.¹⁵⁸

Así con estas reformas, las posibilidades que abre a la inversión extranjera directa el TLCAN y la ley de telecomunicaciones se establecen nuevas posibilidades para atraer capital al atractivo mercado de telecomunicaciones en México.

IV.4 El mercado de las telecomunicaciones en México

El mercado mexicano de las telecomunicaciones y de la informática continúa abriendo inigualables oportunidades de negocios para inversionistas nacionales o extranjeros, al estimarse en los próximos seis años un crecimiento de éste de entre 15 mil y 20 mil millones de dólares, según pronósticos de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas (Caniece).

Tal representación industrial estima que en los últimos años ambos subsectores han observado tasas anuales de crecimiento ponderado en el orden de entre 12 y 15 por ciento, por lo que una parte importante de la inversión extranjera directa se ha enfocado hacia estas áreas.

Tan sólo en el subsector de las telecomunicaciones se espera un crecimiento económico del orden de los 10 mil millones de dólares hacia fines del actual siglo.

De esta manera en los últimos cuatro años el subsector informático mostró un crecimiento sostenido y con esta base se estimó que al final de 1994 las ventas alcanzaron los tres mil 600 millones de dólares, mismos que se

¹⁵⁸ El Financiero, mayo 19, 1995 pag. 38.

desglosán de la siguiente manera: de servicios, mil 100 millones de dólares; *software*, 500 millones de dólares, y equipos, casi dos mil millones de dólares.

En la misma forma, según los datos de Caniece, el sector informático ha adquirido una importante presencia en el ámbito exportador al colocar el año pasado alrededor de mil 200 millones de dólares en ventas al exterior provenientes sólo de las manufactureras ubicadas en Guadalajara, Jalisco.

Así mismo se estimó que para 1998 el ingreso podría ser de dos mil millones de dólares por prestación de servicios; mil 100 millones de dólares en *software* y tres mil millones de dólares en equipo.¹⁵⁹

De igual forma cabe mencionar que la industria mexicana de telecomunicaciones negoció en la exposición internacional Expo-Comm México'94, ventas superiores a los 15 millones de dólares, y mantienen expectativas de cerrar nuevos contratos por 100 millones de dólares en los próximos doce meses.

Las expectativas optimistas sobre la dinámica de los próximos años también se explican por los programas de inversión anunciados por la S.C.T. y Teléfonos de México, a que los planes anunciados abrirán, a juicio de E. J. Krause, un mercado potencial para las empresas que fabrican equipo y proveen servicio.¹⁶⁰

Además, el consorcio American Telephone and Telegraph (AT&T) estima haber logrado en México un incremento en ventas de 15% en relación con las que reportó durante 1993, año en el que sus ingresos ascendieron a 750 millones de dólares.

¹⁵⁹ El Financiero, agosto 16, 1994 pag 10

¹⁶⁰ El Financiero, mayo 6, 1994 pag 19

Claudio Muruzabal, Director General de la División de Cómputo de AT&T Global Information Solutions (GIS), dijo que en esta área de la empresa ha registrado en el país un crecimiento de 65 por ciento, también mencionó que al finalizar 1994 la facturación de dicho negocio podría haber alcanzado los 94 millones de dólares, cifra que significaría un incremento de 40% en relación con 1993.

Por su parte, Jerre L. Stead, Vicepresidente de AT&T y Presidente mundial de AT&TGIS, señaló que la unidad de cómputo del consorcio estadounidense invertirá en México cinco millones de dólares en un periodo de tres años, para mejorar su infraestructura de servicios.

Globalmente, los ingresos de la división de cómputo de la empresa en 1993 alcanzaron los 300 mil millones de dólares. De éstos, 750 millones se originaron de la venta de computadoras personales, negocio en el que AT&T GIS ocupa el sexto sitio a nivel mundial y en el que espera ubicarse en el tercer lugar en 1996.¹⁶¹

Del mismo modo con una inversión de dos millones de dólares, Alcatel-Indetel incrementó en 25%, en 1994 la capacidad de producción de equipo de telefonía básica en su planta de Tollocan, informó Pedro Luis Sánchez, Director General de Manufactura de esta compañía.

Los trabajos de desarrollo de proveedores mexicanos han permitido que en la actualidad exista 50 por ciento de integración nacional en estos productos de Alcatel, aunque en materia de costos de integración las importaciones son muy superiores, también mencionó que lo interesante, es que la producción de esta planta de manufacturas se está vendiendo en el extranjero a clientes de

¹⁶¹ El Financiero, agosto 9, 1994, pag 14

muchas de las empresas competidoras que están llegando a México. Entre sus principales clientes en el exterior destaca: Telefónica de Singapur, Telefónica de Egipto, Telefónica de Hungría, así como una de las telefónicas de Perú.

Alcatel obtuvo su certificado ISO-9000 desde diciembre de 1991, recibiendo auditoría cada seis meses y con lo cual ha desarrollado un programa de apoyo a sus proveedores en sus sistemas de calidad, logrando en la actualidad 98% de aceptación lo que significa que sus proveedores embarcan directamente sin necesidad de inspección.¹⁶²

Las telecomunicaciones. Imán Para el Capital Extranjero Directo:

En los últimos seis años el sector de telecomunicaciones ha demostrado ser uno de los negocios más dinámicos de la economía mexicana, al captar más inversión extranjera que todo el sector manufacturero del país.

Adicionalmente, según estudios de la empresa de información y análisis Select, representada en México de International Data Corporation (IDC), con tal dinámica se espera que entre mediados de 1993 y fines de 1994 el número de empresas que proporcionan servicios de valor agregado hayan incrementado en alrededor de 450 por ciento en relación con el número de negocios existentes en la primera mitad del año pasado.

De esta forma, precisa el estudio, en el periodo de 1984-1994 más del 50% de la inversión extranjera directa fue captada en este sector, lo que refleja un impacto favorable de la política de regulación y liberación.

Se menciona que a partir de la publicación del Reglamento de Telecomunicaciones el sector ha sido el de mayor desarrollo para los capitales

¹⁶² El Financiero, agosto 9, 1994 pag 14.

privados, ya que mientras que en 1993 ya había 34 empresas que proporcionaban distintos servicios, para finales de 1994 ya había 50 empresas en este segmento.

Entre los servicios en que están involucradas estas empresas se incluyen: procesamiento y consulta remota de datos; video y audiotexto; correo electrónico de fondos; sistema computarizado de emergencia, transmisión de datos por conmutación de paquetes y de servicios de valor agregado inherentes al servicio telefónico.

Del total nacional, 22 proporcionan el servicio de correo electrónico, en su mayoría sólo para la ciudad capital; sin embargo, de acuerdo con estimaciones de la S.C.T. señala Select, para fines de 1994 las empresas prestadoras de servicios de valor agregado podrían llegar a un total de 150, de las cuales el 75% podrían ofrecer el correo electrónico.

Empero, la cifra de empresas involucradas en esta área de negocios contrasta radicalmente con el número de compañías de este tipo registradas en Estados Unidos, estimadas en 40 mil.

En lo que se refiere a servicios de radiocomunicación con requisitos de concesión para operar, el número de solicitudes ha sido mayor para los de valor agregado.

En el periodo de 1989-1993 se ha otorgado nueve autorizaciones para el servicio celular, 25 para radiocomunicación troncalizada de flotillas y 37 para radiolocalización de personas, segmento que, según el documento, alcanza unos 100 mil suscriptores y donde Skytel da servicio a nivel nacional a 31 mil usuarios.

Por lo que se refiere al potencial del mercado nacional, el estudio elaborado por Jorge Arredondo, Asesor en Telecomunicaciones de Select, indica

que de acuerdo con el reporte de las cuentas nacionales, la contribución del área de comunicaciones y transportes al producto nacional bruto (PNB) ha evolucionado de 6.4% registrado en 1988 al 7.6% en 1992, lo que en otros terminos ha representado un crecimiento sostenido de casi dos veces más que la media del producto total.

En este mismo periodo, la participación de las telecomunicaciones se ha incrementado entre 17 y 23 por ciento, dinamismo que se atribuye al aumento en el valor de producción del sector que en 1992 creció 31.6% respecto a 1991.

En la misma forma, indica, que la expansión del mercado se deriva de las fuertes inversiones que se han canalizado tanto para la creación de infraestructura básica como para los nuevos servicios.

En este sentido ejemplifica que el Plan Trienal 1991-1993 de Teléfonos de México representó una inversión de casi ocho mil millones de dólares, es decir, un promedio de poco más de 2.6 mil millones por año; y la inversión anunciada para 1994 alcanza los 2.2 mil millones de dólares.

Mientras tanto, la inversión de los concesionarios de la telefonía celular alcanzaron en 1993 aproximadamente 240 millones de dólares, lo que significa un incremento de 100% respecto a su inversión de 1991.

Cálculos de Caniece indican que la inversión total en el sector rebasa los 12 mil millones de dólares en el periodo 1990-1993. La misma fuente señala que en forma aproximada el mercado nacional de telecomunicaciones pasó de 450 millones de dólares en 1989 a mil 515 millones de dólares en 1991, previéndose que a fines de 1994 haya llegado a dos mil 500 millones de dólares, es decir cinco veces más que en 1991, y tomando como referencia que el PIB en 1994 fue 388.3 mil millones de dólares.

El sector de los servicios representa más de las tres cuartas partes del mercado de las telecomunicaciones públicas, con un volumen de negocios de 415 mil millones de dólares; mientras que el equipo se valora en 120 mil millones de dólares.¹⁶³

IV.5 La importancia de Canadá en el sector de las telecomunicaciones

El comercio bilateral con México es todavía muy pequeño, 3.5 mil millones entre Estados Unidos y Canadá, y 80 mil millones entre Estados Unidos y México. El gobierno de Canadá espera que para el año 2000 el comercio con México se duplique.

Se espera que las áreas de mayor crecimiento de las exportaciones canadienses hacia México incluyan equipo de telecomunicaciones, refacciones automotrices y aeronavales, software, productos de hierro y acero, papel periódico, carbón, leche en polvo, trigo, servicios financieros, ingeniería y tecnología ambiental y de servicios.

De esta forma y siendo Canadá uno de los países del TLCAN se abren nuevas perspectivas para beneficiarse de las oportunidades que el mercado de telecomunicaciones de nuestro país posee, por esta razón a continuación se menciona la importancia de Canadá a nivel mundial en este sector.

Como resultado de las grandes distancias a las que se encuentran las diferentes ciudades de Canadá y la necesidad de mantener una estrecha comunicación entre ellas, este país ha desarrollado una avanzada tecnología en telecomunicaciones. Sin ánimo exhaustivo en el *anexo 5* se presenta una lista de empresas canadienses de servicios de telecomunicaciones y productores de equipo de informática y telecomunicaciones.

¹⁶³ El Financiero, Julio 12, 1984 pag. 10.

Así tenemos que de las principales empresas de Canadá la más importante es *Northern Telecom* que durante 1993 registró ventas por 8,148 millones de dólares, y de acuerdo a datos de la revista *Fortune* ocupa el lugar 187 en ventas dentro de las 500 empresas más grandes a nivel mundial. Dentro de las principales empresas de telecomunicaciones *Northern Telecom* ocupó el noveno lugar habiendo realizado ventas mayores a la de su competidor sueco *Ericsson*; sin embargo empresas como *AT&T* y *Siemens* continúan ocupando el primer y segundo lugar en ventas respectivamente por un amplio margen.

PRINCIPALES EMPRESAS DE CANADA "1993"

EMPRESAS	ACTIVIDAD	VENTAS	GANANCIAS	ACTIVOS	EMPLEOS
NORTHERN TELECOM	TELECOMUNICACIONES	8,148.00	(878.00)	9,485.00	60,293
ALCAN ALUMINIUM	METALES Y ALUMINIO	7,232.00	(104.00)	9,810.00	43,900
THOMSON CORP.	IMPRESOS Y PUBLICIDAD	5,849.00	277.00	8,213.00	46,400
SEAGRAM	BEBIDAS	5,227.00	379.00	11,718.00	15,805
NORANDA	METALES Y ACERO	4,703.00	(28.70)	7,360.00	31,300
BOMBARDIER	AEROSPAZIAL.				
	TRANSPORTE FERROVIARIO	3,666.00	135.00	3,386.00	36,500
PETRO-CANADA	PETROLEO REFINADO	3,493.30	125.60	4,173.50	7319
TOTALES:		38,338.30	(94.10)	54,145.50	241,517

FUENTE:REVISTA FORTUNE, JULIO DE 1994

Durante el segundo trimestre de 1994, *Northern Telecom* reportó un crecimiento de sus ingresos similar al 14 por ciento en relación con el mismo periodo de 1993. De acuerdo con sus resultados financieros más recientes, la empresa tuvo ingresos por 2000 mil 120 millones de dólares en el segundo trimestre de 1994, contra los 1870 millones de dólares obtenidos en el mismo periodo del año anterior.

FALLA DE ORIGEN

En este contexto, Northern Telecom informó que las iniciativas de reducción de costos siguen vigentes y que con los ingresos obtenidos por la venta de activos no relacionados con el negocio, la operación logró una mejor posición financiera.

Los ingresos del trimestre por regiones mostraron sólidos avances en los mercados internacionales principalmente de Estados Unidos. Los ingresos en EU según la compañía, se fortalecieron sustancialmente y a partir del comportamiento de los sectores de conmutación para oficinas centrales y transmisión, los mercados de Asia-Pacífico, así como el Caribe y América Latina registraron un importante aumento en los ingresos en la mayoría de líneas de productos. En contraste, los ingresos en Canadá se mantuvieron sustancialmente bajos, en un reflejo del continuo impacto de las reducciones en las inversiones de capital por parte de las compañías operadoras de Teléfonos.¹⁶⁴

COMERCIO DE CANADA CON MEXICO
(millones de Dólares) 1991

	Exportaciones		Importaciones
autopartes	153.5	autopartes	1439.3
hierro y acero	46.3	partes de motores	340
tinta	34.5	equipo de audio,	
trigo	25	radio y TV	143.2
partes de		partes de cómputo	127.2
telecomunicaciones	23	petróleo	97.6
productos de papel	18.9	computadoras	127.2
sulfuro	18.9	fruta, café y nueces	76
partes de avión	18.6	aire acond. y ven.	58.3
petróleo y derivados	16.1	vegetales	48.5
asbestos	16	alfombras	30
		utensilios de cocina	23.3
Total incluyendo otros	524.5		2574

FUENTE Morales Aragón Elezer.¹⁶⁵

¹⁶⁴ El Financiero agosto 9, 1994 pag 14.

¹⁶⁵ Morales Aragón E. La nueva relación de México con América del Norte. UNAM, México 1994 pag 358.

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CANADA A ESTADOS UNIDOS

PRODUCTOS	1990
autos	13,758.1
papel	6,052.1
transporte	6,024.1
autopartes	5,706.5
petróleo	4,413.7
madera	2,702.4
pulpa de papel	2,545.7
aceite no crudo	2,026.4
gas natural	2,012.4
aluminio	1,794.6
partes de aeronaves	1,766.5
maquinaria	1,753.2
partes eléctricas	1,439.4
partes de equipo para oficina	133.2
muebles	1,209.4
válvulas/cátodos	1,027.4
equipo de telecomunicaciones	880.3
pescado	768.7
fertilizantes	750.8
metalurgia	731.4
Total incluyendo otros	93,736.0

FUENTE: Eliezer Morales Aragón¹⁶⁶

IV.6 La oportunidad de Canadá para invertir en el sector de telecomunicaciones en México

Una de las oportunidades para que Canadá invierta en el sector de telecomunicaciones en México lo constituye el hecho de que Telmex dejará de tener la exclusividad para operar el servicio de telefonía de larga distancia de tal

¹⁶⁶ *Ibid.*, pag. 359.

FALLA DE ORIGEN

manera que el 11 de agosto de 1996 será el tiempo límite en que Telmex deje de tener esta exclusividad.

Cabe destacar que las empresas que ganen la licitación de larga distancia "teóricamente" no pueden tener acceso a la red pública del lapso que va del 11 de agosto de 1996 al primero de enero de 1997, fecha ésta última en que la interconexión se realice de manera formal, por lo que las empresas ganadoras sólo podrán hacer pruebas.¹⁶⁷

Con esto, la competencia "podrá tener también precios internacionales y es indudable que para el primero de enero de 1997 se tendrán que tener tarifas internacionales".¹⁶⁸

Por otro lado podemos mencionar también que el intercambio comercial entre la provincia canadiense de Quebec y México en el marco del TLCAN, el sector de las telecomunicaciones "tiene un futuro muy promisorio", tal como lo comentó Marc-André Turcotte, director comercial quebequense.

Turcotte explicó que en 1993 diversas empresas quebequenses del sector telecomunicaciones firmaron contratos "importantes" en México: *SLR Telecom* firmó un contrato por 22 millones de dólares; *Compositor* por nueve; *Sistema 911* (sistema de urgencia) y *Northern Telecom* (mitad Estados Unidos, mitad Canadá) acaba de firmar un contrato de 330 millones con *Iusacel* en telefonía celular.¹⁶⁹

El 5 de mayo del año pasado (1994) en Montreal, la división México de la empresa *Northern Telecom* firmó un contrato con el grupo *Industrias Unidas*,

¹⁶⁷ *El Financiero*, junio 2, 1994, pag. 11.

¹⁶⁸ *El Financiero*, agosto 22, 1994, pag. 35.

¹⁶⁹ *El Financiero*, agosto 10, 1994, pag. 22.

Sociedad Anónima (IUSA) que es una empresa mexicana que produce equipos de telefonía, cerraduras y contactos para instalaciones eléctricas; este convenio tiene por objetivo la fabricación de equipo destinados a crear una red telefónica sin hilos que se establecería en territorio mexicano.¹⁷⁰

El director general de la división, Douglas Clark, dijo que el proyecto sería una alternativa para la telefonía que ofrece Telmex, así también comentó que la telefonía sin hilos crece de forma acelerada en México, debido a que cada año se invierten en el sector unos tres mil millones de dólares, de los cuales dos mil 400 millones provienen de Telmex.¹⁷¹

También se puede tomar en cuenta como oportunidad de inversión el considerar que de acuerdo con un análisis del Sindicato de Teléfonos de México, con cifras de la transnacional MCI, 13% de las llamadas internacionales que se originan en Estados Unidos tienen como destino México.

En cambio, más del 90% de las llamadas internacionales de México son hacia Estados Unidos y Canadá.

Según MCI, aliada de grupo Banamex-Accival, el mercado mexicano de larga distancia tanto empresarial como público, es de 6000 millones de dólares al año, con un crecimiento dos veces mayor que el estadounidense.¹⁷²

170 El Financiero, mayo 6, 1994 pag. 19.

171 Ibidem.

172 El Economista, agosto 3, 1994. Pag 16.

La necesidad de México de Invertir en el Crecimiento de su red Telefónica: México deberá invertir de aquí al año 2000 alrededor de nueve millones 400 mil dólares en el sector de telecomunicaciones si quiere mantener el ritmo reciente de crecimiento de su red telefónica, declaró la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

De acuerdo a información dada a conocer por Telmex, esta inversión, si se concreta, permitirá instalar un total de seis millones 260 mil líneas antes de que concluya el siglo.

Pero se precisa que dichas cifras, basadas en estadísticas de 1992, no toman en cuenta las inversiones realizadas en 1993 por los operadores del servicio telefónico en México, las que deberían ser deducidas del total de los nueve millones 395 mil dólares.

Las proyecciones son de acuerdo con datos de la UIT de que Latinoamérica, en su conjunto, deberá haber invertido 35 millones 500 mil dólares en sus teléfonos antes del final del siglo.

Telmex sostiene que en la actualidad nueve de cada 100 habitantes cuenta con teléfono; la UIT señala que esta densidad está muy lejos de la establecida para los países en desarrollo, mismos que deben contar con 20 líneas telefónicas por cada 100 habitantes.

De igual forma el organismo internacional asevera que en promedio los mexicanos sostienen una conversación de 88.7 minutos por cada año en llamadas internacionales, porcentaje muy por debajo de los países centroamericanos como Nicaragua, Honduras, El Salvador, Panamá y Guatemala, que van de entre 150 a 350 minutos.¹⁷³

¹⁷³ El Financiero, junio 16, 1994 pag. 14.

Así mismo podemos mencionar que también ya se han aprovechado estas oportunidades ya que con una inversión inicial de 10 millones de dólares, la compañía canadiense Northern Telecom inauguró el 17 de junio de 1994 su planta de manufacturas en la Ciudad de Monterrey, Nuevo León, en la que se elaborarán productos con valor de 100 millones de dólares anuales, y de los que alrededor de 80 por ciento se captarán mediante la exportación.

Guillermo A. Grimm, Presidente y Director General de Northern Telecom de México, informó durante la inauguración, que esta planta está dotada de la más avanzada tecnología para la producción de teléfonos digitales, arneses de cable y fibra óptica y que además ya cuenta con la certificación internacional de calidad ISO-9000 que garantiza la calidad de los productos que se manufacturarán tanto para el mercado nacional como para la exportación.

Se mencionó que se ha concluido la primera fase de inversión en esta planta, pero que en aproximadamente dos años más se invertirán otros 10 millones de dólares adicionales.

Así mismo, se destacó que la inauguración de la planta que se ubica en el Parque Industrial Monterrey, a ocho kilómetros del aeropuerto internacional Mariano Escobedo y a 240 kilómetros de Laredo, Texas, sobre un terreno de 50 mil metros cuadrados y 25 mil metros cuadrados de construcción, marca un momento significativo para las operaciones de esta compañía en nuestro país.

Al profundizar sobre los estándares de calidad y la preocupación de la empresa por los procesos, materiales y particularmente de los recursos humanos, y que la obtención del certificado ISO-9000 coloca a Northern Telecom como una de las 30 plantas que en México han alcanzado este reconocimiento, mismo que de igual manera ha sido obtenido en las 48 operaciones de manufactura que tienen en todo el mundo.

La planta, además de las divisiones de producción de teléfonos y de elaboración de ameses de cable, cuenta con un centro de distribución para abastecer los mercados del continente americano.

Esta planta y el programa de crecimiento de Northern Telecom en México, se enmarca en la creciente integración de nuestro país con Canadá y Estados Unidos.

Las nuevas instalaciones de manufactura fueron diseñadas a futuro; además de contar con los más avanzados sistemas de producción, tiene la capacidad de utilizar diferentes tecnologías, a partir de una fuerza laboral flexible para adaptarse a diferentes procesos, con bajos costos de operación y un historial de calidad y satisfacción para los clientes.

En Monterrey, la planta emplea a mil trabajadores, cifra que se incrementará a mil 500 empleados al término de 1994. Más de 80 por ciento de la producción de la planta, el equivalente a cien millones de dólares, es destinada al mercado de exportación.¹⁷⁴

¹⁷⁴ El Financiero, junio 17, 1994 pag. 10.

Conclusiones.

En este trabajo se analizó la etapa de ajuste de la economía mexicana de 1982 a 1994, a partir de la crisis de la deuda que se presentó al fracasar el modelo de desarrollo basado en el sector petróleo.

Se examinaron las estrategias que se llevaron a cabo en la política económica, la renegociación de la deuda externa y los cambios en la política comercial que iniciaron un profundo proceso de desregulación y apertura comercial a fines de 1985, creando un ambiente de certidumbre y confianza en el país.

Así, una vez que México adquirió estabilidad económica y capacidad negociadora frente al exterior se comenzaron a suscribir acuerdos con nuestros principales socios comerciales. Se realizó un Acuerdo de Complementación Económica con Chile, un Acuerdo Marco de Cooperación con la Comunidad Europea, negociaciones con la Cuenca del Pacífico Oriental y finalmente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; sin embargo, solamente con la Comunidad Europea y con América del Norte se negociaron apartados específicos sobre servicios de telecomunicaciones.

Todos estos cambios y avances de la estrategia comercial, así como la publicación del Reglamento en 1989 de la Ley de Inversión Extranjera y la posterior publicación de la nueva Ley de Inversión Extranjera en 1993, impregnaron de mayor certidumbre las expectativas sobre el curso del futuro del comercio y las inversiones e hicieron a México atractivo para invertir, convirtiéndose en uno de los principales países en desarrollo receptores de inversión extranjera.

Se estableció que el comercio de servicios ha existido desde que las aldeas hacían negocios entre sí, y a medida que aumentó el flujo internacional de bienes, personas, dinero e información, una cantidad cada vez mayor de los

servicios pudieron ser adquiridos más fácilmente, y como resultado de las nuevas tecnologías: barcos de vapor, ferrocarriles y aviones no sólo se volvieron más baratas y rápidas las travesías sino que además se facilitaron; sin embargo no fue sino hasta este siglo que el comercio de servicios cobró gran importancia, siendo fundamental en el proceso de globalización de la economía mundial.

Desde la década de los cincuentas, las grandes corporaciones que han sido integradoras y ordenadoras para la acumulación capitalista general, emprendieron la integración global de la producción como extensión lógica del abastecimiento mundial que todavía era incipiente a principios de los setentas; este proceso se ha manifestado en la relocalización de ciertas industrias intensivas en capital fuera de las naciones centrales caracterizándose por la producción internacionalizada bajo control centralizado.

El capitalismo global involucra dos procesos que se fuerzan entre sí, por un lado el capital mundial industrial producto y causa de la expansión de las corporaciones mundiales y de la internacionalización de la economía mundial; por otro lado, el capital bancario mundial producto y causa de la expansión de los bancos globales, así en esta nueva economía global los servicios juegan un papel fundamental y específicamente los servicios de telecomunicaciones.

De esta forma en los últimos veinte años, la economía mundial ha experimentado una considerable transformación, cuyos resultados se reflejan en una nueva competencia internacional; sin embargo, no fue sino hasta los ochenta que los avances en la tecnología de la información hicieron que resultara viable centralizar la producción de los servicios empresariales.

Por lo anterior se puede hablar de que los servicios se hayan en la médula de una Revolución Económica, equivalente por su influencia a la Revolución Industrial que desplazó a los artesanos con las fábricas durante el siglo XVIII. En la nueva economía, la creación, el procesamiento y la distribución

de la información está desplazando a la manufactura como actividad económica primaria de la mayoría de los trabajadores.

Por lo que el papel crucial que poseen los servicios empresariales basados en la información para el crecimiento económico en la actualidad, y la posibilidad de comerciar estos servicios a través de los modernos medios de comunicación y procesamiento de datos, ha convencido a muchos gobiernos que deben de prestar mayor atención al comercio de servicios, así que en la Ronda Uruguay que concluyó en 1994 después de un intenso trabajo del Grupo Negociador de Servicios de casi diez años, quedó establecido el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, organizando los principios y fundamentos que deberán seguir los países miembros, así que sin duda regularán en los próximos 10 ó 15 años las transacciones del sector terciario de la economía mundial.

La información se ha transformado en la actualidad en un factor de crecimiento económico, control político y social, eficiencia operativa, apoyo académico y aún de desarrollo cultural; sin embargo es una entidad que no tiene existencia física, sino como una representación sobre algún tipo de soporte, por lo que es notablemente dependiente para su manejo de la tecnología utilizada.

Recientemente hemos visto nacer una nueva tecnología en el manejo de la información, la informática y después su fusión con las telecomunicaciones, en esta actividad la electrónica ha revolucionado el concepto de comunicación. Las telecomunicaciones aumentan la eficiencia de los servicios públicos, de comercio y de las demás actividades económicas; desempeñando una función vital, ya que cada vez es mayor la necesidad de transmitir información entre puntos más distantes y con velocidades mayores.

Por lo anterior, el impacto que están teniendo es muy grande en todos los sectores de actividad, un claro ejemplo es como lo mencionamos anteriormente la existencia y viabilidad de grandes corporaciones transnacionales

ya que la enorme interdependencia del mundo actual en la globalización de la economía, sólo puede mantenerse con base en los sistemas de comunicación electrónica.

En este proceso de globalización México no ha permanecido al margen, y la industria mexicana se encuentra en este momento inmersa en un proceso de transformación. La industria que se desarrolló en un ambiente de proteccionismo y regulación se encuentra hoy cara a cara con los retos de la competencia global, obligando a nuestro país a adoptar una estrategia de cambio total en este contexto, revalorando la importancia de la información nacional e internacional, tanto en el aspecto de sistematización como el de generar condiciones de acceso generalizado a quienes le requieren para fabricar productos con alta calidad, para consumidores nacionales y extranjeros, desarrollar e incorporar tecnología, entrega justo a tiempo o mejorar las estrategias.

En este sentido las telecomunicaciones, como instrumento de información, son muy provechosas tanto para la industria y el comercio como para la sociedad en general, por lo que se debe reducir la brecha tecnológica existente en este sector y lograr competitividad internacional.

Dada la importancia de este sector, durante los últimos años México ha dado bastante atención a nuestro rezago tecnológico, para ello el gobierno federal ha redimensionado el entorno nacional al modificar la propiedad, adecuar las tarifas, desregular las actividades y modernizar el sector; su modernización requiere cuantiosas inversiones, por lo que la inversión extranjera puede complementar el capital necesario para su reactivación.

De acuerdo a lo anterior, las nuevas perspectivas en el marco del TLCAN también representan una excelente alternativa para la modernización de este sector, considerando lo negociado en los capítulos de, comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros e

inversiones, y considerando también las oportunidades de la nueva ley de inversión extranjera, las reformas al Artículo 28 Constitucional y la ley de telecomunicaciones que se publicará próximamente.

Tomando en cuenta que Canadá ocupa un destacado lugar en la fabricación y comercialización de equipos de telecomunicaciones, además de ser uno de los países signatarios del TLCAN, está en una situación privilegiada para participar en la modernización del sector de telecomunicaciones en México.

De hecho se han comenzado a realizar algunos contratos con empresas mexicanas para la fabricación de equipo destinado a crear una red telefónica sin hilos y el establecimiento de una planta para elaborar equipo de telecomunicaciones y en el futuro se espera que este tipo de negocios e inversión se incremente, ya sea con alianzas estratégicas o coinversión con empresas mexicanas.

Finalmente debe considerarse que este estudio se inició y se desarrolló casi en su totalidad durante 1994, antes de que cambiaran drásticamente las condiciones políticas y económicas principalmente, que han afectado considerablemente el curso que se preveía siguiera la economía mexicana en 1995; aún así se considera que el sector de las telecomunicaciones podrá crecer en los próximos años gracias a las diferentes reformas, desregulación y privatización que el gobierno mexicano ha realizado en este sector.

ANEXOS

Anexo 1

Lista de Empresas de Telecomunicación.

Alcatel Indetel comunicaciones de empresa, s.a. de c.v.
Alcatel Indetel, s.a. de c.v.
At&T de México, s.a. de c.v.
Armex comunicaciones, s.a.
Comunicaciones y satélites, s.a.
Corporación AMV de Telecomunicaciones, s.a. de c.v.
Datatrón, s.a. de c.v.
Digitrón, s.a. de c.v.
Especialistas en comunicaciones y servicios, s.a. de c.v.
Expertos en telecomunicaciones, s.a. de c.v.
Fab. Inst. y serv. de sistemas de comunicación y telecomunicación, s.a. de c.v.
Fag, s.a. de c.v.
General de radio, s.a. de c.v.
General de telecomunicaciones, s.a. de c.v.
General telecomm, s.a. de c.v.
Gpo. mexicano de telecomunicaciones y electrónica, s.a. de c.v.
Grupo Gaher telecomunicaciones, s.a. de c.v.
Harris, s.a. de c.v.
Hedítel, s.a. de c.v.
Henrys. Dabdoub, s.a.
ICD ingeniería en comunicaciones de datos, s.a. de c.v.
IMG telecom, s.a. de c.v.
Importación, consultoría y producción, s.a.
Industria de telecomunicación, s.a. de c.v.
Industrial médica electrónica, s.a. de c.v.
Industrias Hase, s.a. de c.v.
Industrias Quicer, s.a. de c.v.
Ing.serv. y asesoría en telecomunicación y electrónica, s.a. de c.v.
Ingeniería Bramex, s.a.
Ingeniería telefónica digital, s.a. de c.v.
Ingeniería y proyectos de telecomunicaciones, s.a.
Ingenieros y técnicos especializados en telecomunicaciones, s.a.

Lanix Technology, s.a. de c.v.
Materiales de telecomunicación, s.a. de c.v.
Motorola de México, s.a. (div.comunicaciones).
Nec de México, s.a. de c.v.
Northern telecom de México, s.a. de c.v.
Opticom, s.a. de c.v.
Pana Siditel, s.a. de c.v.
Pentamex, s.a. de c.v.
Proyectos, asesoría e instalación de intercomunicación, s.a. de c.v.
Quadrum Telecom, s.a. de c.v.
R.t. comunicaciones, s.a. de c.v.
Radiocomunicación, mantenimiento y equipo, s.a. de c.v.
Redes y sistemas digitales integrales, s.a. de c.v.
Retelco, s.a. de c.v.
Roim telecomunicaciones, s.a. de c.v.
Servicio organizado secretarial, s.a. de c.v.
Servicios troncalizados, s.a. de c.v.
Servicios y sistemas de Radiocomunicaciones, s.a.
Settel computación, s.a. de c.v.
Sprint International México, s.a. de c.v.
Tecnologías Nec de México, s.a. de c.v.
Telecomunicaciones del sur, s.a.
Telecomunicaciones y sistemas profesionales, s.a. de c.v.
Teleconstructora, s.a. de c.v.
Telectronic, s.a. Teléfonos de México, s.a. de c.v.
Teleindustria Ericsson, s.a.
Telemontaje Ericsson, s.a. de c.v.
Teletec, s.a. de c.v.

Lista de Empresas de Telemática.

Corporación AMW de telecomunicaciones, s.a. de c.v.
Impulsora de tecnología, s.a. de c.v.
Ingeniería de sistemas y telemática, s.a. de c.v.
Pana Siditel, s.a. de c.v.
Telecomunicaciones y sistemas profesionales, s.a. de c.v.

A N E X O 2: EMPRESAS MEXICANAS FABRICANTES DE EQUIPO INFORMATICO Y DE TELECOMUNICACIONES

Empresa	Tipo de producción	Transferencia	Producto
<u>Equipos electrónicos</u>			
Alternativa en captura	Ensamble		Reguladores
Geniel	Ensamble		Partes para teléfonos
Celecas	Diseño y fabricación		Reguladores y no break
Teltron	Ensamble		Protectores de línea
Data Ingeniería Mexicana	Ensamble		Reguladores
Denab de México	Ensamble		Equipos de Protección
Electroindustrias Delta	Ensamble		Auto transformadores y reguladores
Equipos Electrónicos San Francisco	Ensamble		Reguladores y fuentes de poder
Industrias Sole Basic	Ensamble		Reguladores y soportes de energía
Vico	Ensamble		Reguladores
Merak	Ensamble		Fuentes de energía
Mexel	Ensamble		Reguladores y fuentes de poder
Tecnologías Unidas	Ensamble		Equipos de protección
Potencia Industrial	Ensamble		Convertidores, generadores y fuentes
Partes y Refacciones Técnicas	Diseño y fabricación		Fuentes de poder, baterías y equipos de respaldo
Teleproductos Mexicanos	Ensamble		Equipos de protección
Sahuaro	Ensamble		Equipos de protección
ConduMex	Fabricación, diseño, ID		Equipos de conectividad, sistemas fotovoltaicos
Deltapec	Fabricación, diseño, ID		Cintas para impresora
Karbocont	Fabricación, diseño, ID		Cintas para impresora
<u>Telecomunicaciones</u>			
Tecnología y Sistemas Profesionales	Fabricación	De ATT Networks System International	Multiplexores y equipo PCM
Grupo SIT	Ensamble		Circuitos
Róm	Ensamble		Componentes telefónicos
Siscom	Ensamble		Fabricación de modem
Telektra	Fabricación	De Goldstar Telecommunication	Teléfonos
Radiocel	Ensamble		
Iusacel	Fabricación, instalación	De Microwave Networks	Teléfonos celulares, red de microondas
<u>Computación</u>			
VH Computers	Fabricación	De Deuphin Technology	Computadores Lap-top
Gpcsi	Fabricación	Joint venture Lapro (Taiwan)	Computadores notebook
Elektra	Ensamble		Computadores personales
Printaform	Ensamble		Computadores personales
Sigs Micros	Ensamble	De NCR	Computadores personales
Tesla	Fabricación		Computadores personales
Logix	Ensamble		Computadores personales
TeleVideo	Ensamble		Computadores personales
Herramientas en informática y tecnología en computación	Ensamble		Computadores personales
Sahuaro	Ensamble		Computadores

FUENTE: COMERCIO EXTERIOR, VOL. 44, NUM. 8, AGOSTO 1994.

A N E X O 3: EMPRESAS TRANSNACIONALES FABRICANTES DE EQUIPO INFORMÁTICO Y DE TELECOMUNICACIONES

Empresa	Tipo de producción	Mercado	Producto
Telecomunicaciones			
ATT	Fabricación, diseño, investigación desarrollo, ensamble y maquila	Nacional y exportaciones	Transformadores, fuentes de poder, equipo de cómputo, periféricos, teléfonos
Ericsson	Fabricación, diseño, investigación y desarrollo	Nacional y exportaciones	Equipo telefónico
Motorola	Fabricación, diseño, investigación y desarrollo	Nacional y exportaciones	Equipo de radio de VHF, comunicación móvil
Northern Telecom	Fabricación	Nacional y exportaciones	Equipo telefónico
Alcatel-Indetel	Fabricación, diseño, investigación y desarrollo	Nacional y exportaciones	Equipo telefónico
Computación			
IBM	Fabricación, investigación y desarrollo	Nacional y exportaciones	Computadoras, periféricos, impresoras
Hewlett-Packard	Fabricación, diseño, investigación y desarrollo	Nacional y exportaciones	Computadoras, periféricos, impresoras
Digital Equipment	Fabricación, diseño, investigación y desarrollo	Nacional y exportaciones	Computadoras personales y mainframes
Olivetti	Fabricación	Nacional y exportaciones	Calculadoras, máquinas de escribir, computadoras
NCR	Fabricación		Estaciones de trabajo, redes locales

FUENTE: COMERCIO EXTERIOR, VOL.44, NUM.8, AGOSTO 1994.

Anexo 4

Definición de términos:

Comunicaciones internas de la empresa:

Significa las telecomunicaciones mediante las cuales una empresa se comunica:

- a) internamente o con o entre sus subsidiarias, sucursales y filiales, según las defina cada parte, o
- b) de una manera no comercial, con todas las personas de importancia fundamental para la actividad económica de la empresa, y que sostienen una relación contractual continua con ella, pero no incluye los servicios telecomunicaciones que se suministren a personas distintas a las descritas en esta definición.

Equipo terminal:

Cualquier dispositivo digital o analógico capaz de procesar, recibir, conmutar, señalar o transmitir señales a través de medios electromagnéticos y que se conecta a la red pública de telecomunicaciones, mediante conexiones de radio o cable, en un punto terminal.

Medida relativa a normalización:

Una norma, reglamento técnico o procedimiento de evaluación de la conformidad.

Procedimiento de evaluación de la conformidad:

Cualquier procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar que las reglamentaciones técnicas o normas pertinentes se cumplen, incluidos el muestreo, pruebas, inspección, evaluación, verificación, seguimiento, auditoría, aseguramiento de la conformidad, acreditación, registro o aprobación, empleados con tales propósitos; pero no significa un procedimiento de aprobación.

Protocolo:

Un conjunto de reglas y formatos que rigen el intercambio de información entre dos entidades pares, para efectos de transferencia de información de señales o datos.

Punto terminal de la red:

La demarcación final de la red pública de telecomunicaciones en las instalaciones del usuario.

Redes o servicios públicos de telecomunicaciones:

Las redes públicas de telecomunicaciones o los servicios públicos de telecomunicaciones.

FALLA DE ORIGEN

Red privada:

La red de telecomunicaciones que se utiliza exclusivamente para comunicaciones internas de una empresa.

Red pública de telecomunicaciones:

La infraestructura pública de telecomunicaciones que permite las telecomunicaciones entre puntos terminales definidos de la red.

Servicio público de telecomunicaciones:

Cualquier servicio de telecomunicaciones que una parte obligue explícitamente o de hecho a que se ofrezca al público en general, incluidos el telégrafo, télex y transmisión de datos y que, por lo general, conlleva la transmisión en tiempo real de información suministrada por el usuario entre dos o más puntos, sin cambio "de punto a punto" en la forma ni en el contenido de la información del usuario. Otros ejemplos de servicios públicos son las redes de datos, telefonía celular, redes de información y los localizadores de personas.

Servicios mejorados o de valor agregado:

Los servicios de telecomunicaciones que emplean sistemas de procesamiento computarizado que:

a) actúan sobre el formato, contenido, código, protocolo aspectos similares de la información transmitida del usuario.

b) que proporcionan al cliente información adicional, diferente o reestructurada; o

c) implican la interacción del usuario con información almacenada. Algunos ejemplos de servicios mejorados o de valor agregado son: correo electrónico, teletexto y consulta a base de datos.

Tasa fija:

La fijación de precio sobre la base de una cantidad fija por periodo, independientemente de la cantidad de uso.

Telecomunicaciones:

La transmisión y recepción de señales por cualquier medio electromagnético.

Anexo 5

EMPRESAS CANADIENSES DE TELECOMUNICACIONES (CABLE O RADIO)

Alta Telecom International Ltd.
BCE Inc
Bell Canada.
Blanshard Municipal Telephone System.
British Columbia Telephone Co.
Bruce Municipal Telephone System.
Cable & Wireless Telecommunications Inc.
Gosfield North Municipal Telephone System.
Hay Municipal Telephone System
Island Telephone Co Limited.
Manitoba Telephone Limited.
New Brunswick Telephone Company Limited.
Northern Telecom Limited.
Northwestel Inc.
Québec Téléphone.
Radcel Communications Inc.
Saskatchewan Telecommunications.
Société de Développement de la Baie James.
Sogetel Inc.
Télélobe Canada Inc.
Telebec Ltée.
TELUS Corporation.

EMPRESAS DE SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES EN CANADA

ACC Long Distance Ltd.
AGT Limited.
Aicatel Canada Inc.
Alta Telecom International Ltd.
B T Canada Inc.
BCE Inc.
Bell Canada.
Bell Celular Inc.
Bell Radio Communications Inc.
C N Tower Ltd
Cable & Wireless Telecommunications Inc.
Cable Atlantic Inc.
Cable 2000 Inc.

Cablecasting Limited
Cablenet Limited
Cablestrie Inc
Cablevision Du Nord Du Québec Inc
Call-Net Telecommunications Ltd.
Canadian Pacific Limited
Canadian Satellite Communications Inc.
Classic Communications Ltd.
Conseillers En Gestion Et Informatique CGI Inc
CUC Broadcasting Limited
Edmonton Telephones Corporation
Fonoria Inc
Frontec Joint Venture
Fundy Cable Ltd
Groupe CGI Inc
Groupe Vidéotron Ltée (Le)
Manitoba Telephone System
Maritime Telegraph & Telephone Company Limited
Moco Canada Inc
Moffat Communications Limited
National Pageette Ltd
Newbrige Networks Corporation
Newfoundland Telephone Company Limited
Northwestel Inc
Prism System Inc
Quebec Téléphone
Riser Teleconnect Inc
Roger Ottawa Limited/Limitée
Saskatchewan Telecommunications
Societe de Developpement de la Baie James
Téleglobe Canada Inc
Télébec Ltée
Telesat Canada Inc
TELYS Corporation
Tiel/Communications Canada Inc
Topaz Communications & Promotions Inc.
Trimel Corporations
TSB International Inc.
Unitel Communications Inc

FUENTE Report Business Canada 1992 y Canada Key Business 1992

FALLA DE ORIGEN

BIBLIOGRAFIA

Libros

Aspe Armella Pedro, El camino mexicano de la transformación económica, FCE, México 1993. 215 pp.

Feketekuty Geza, Comercio internacional de servicios, Gernika, México, 1990. 363 pp.

Luna Calderón Manuel, Comercio de Servicios: contribuciones al debate internacional, CIDE, México 1989. 190 pp.

Maria Alponte Juan, La política Exterior de México en el Nuevo Orden Mundial, FCE, México, 1993. 879 pp.

Morales Aragón Eliezer, La nueva relación de México con América del Norte, UNAM, México 1994. 476 pp.

Ortiz Wadgymar Arturo, Introducción al comercio exterior de México, Editorial Nuevo tiempo, México 1993. 315 pp.

Unger Kurt y Arjona Luis E., "La telemática en México". en ONU México una economía de servicios, Naciones Unidas, Nueva York, 1991.287 pp.

Revistas

Borrego John, "La economía global: contexto del futuro". en Investigación económica, vol. XLIX, núm. 191, enero-marzo, 1990. 157-206 pp.

De Mateo Fernando y Carner Francoise, "Las negociaciones en torno de los servicios en la Ronda Uruguay", en Comercio Exterior, vol. 44 núm. 11 México, noviembre 1994. 962-977 pp.

Díaz de León Carlos, "El mercado de las telecomunicaciones por satélite en México y su perspectiva", en Teledato, Telecom, año XX, núm 56, diciembre 1992. 5-8 pp.

El Mercado de Valores, Nacional Financiera, año LIII, octubre 1993 no. 16. 61-68 pp.

"En órbita, el satélite solidaridad I", en Contacto con la tecnología, Caniece, vol.5, núm. 59, año 36, 2a época. 19-24 pp.

Expansión, agosto 17, 1994, vol. XXVI. 32-57 pp.

Fortune, julio, 1994. 53-185 pp

Gallegos Maria de los Angeles, "La regulación internacional de las telecomunicaciones via satélite" en Teledato, Telecomm, año. XX núm. 55 agosto. 1992. 19-22 pp.

G A T T "Protocolo de inicio de la Ronda Uruguay", en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 10, Mexico, octubre 1986. 928-936 pp.

"Las telecomunicaciones en México", en Contacto con la tecnología, Caniece, vol.4, num. 45, año 34, 2a época. 34-36 pp.

Tirado Jimenez Ramon, "La innovación tecnológica en la industria de la informática y las telecomunicaciones en México", en Comercio Exterior, vol. 44, num. 8, agosto de 1994. 714-724 pp.

Urias Brambila Homero, "La ofensiva comercial de la Diplomacia Mexicana", en Comercio Exterior, vol. 43, núm. 12, México, noviembre, 1993. 1099-1107 pp.

Periódicos

El Economista, enero 10 de 1995; agosto 3, 1994.

El Financiero, mayo 10, 1994; abril 25, 1994; marzo 10, 1995; mayo 19, 1995; agosto 16, 94; mayo 6, 1994, agosto 9, 1994; julio 12, 1994; agosto, 9, 1994; junio 2, 1994; agosto 22, 1994; agosto 10, 1994; mayo 6, 1994; junio 16, 1994; junio 17, 1994; abril 25, 1994; marzo 10, 1995.

Reforma, octubre 8, 1994; enero 27, 1995, pag.26A.

Documentos

Acuerdo Mexico-Chile, SECOFI. 16-22 pp.

Acuerdo Marco de Cooperación Económica, D.O.F. marzo 5, 1992.17-34 pp.

Alzati Araiza Fausto, Discurso de inauguración del seminario Sistemas de información industrial y de comercio exterior, Canacintre y Conacyt, México, septiembre 2, 1991

Canadian Key Business Directory, Library of Toronto University, 1992, 3143-3145 pp.

FALLA DE ORIGEN

Report Business, Canada Company Hand Book 1992. Technical Editors, Library of Toronto University. 535 pp.

Cortes Gonzalez Jorge, ponencia "Red Digital Integrada-64", Sistemas de información industrial y de comercio exterior. Canacintre y Conacyt, México septiembre 2, 1991.

Entendiendo el TLC. folleto de SECOFI. 109-123 pp.

G.A.T.T. "El proyecto de Acta Final de la Ronda Uruguay". UR 080, 14 de diciembre de 1993, Publicación de la División de Información y Relaciones de Prensa del GATT. 18 pp.

"Informe sobre el estado de las telecomunicaciones". Comunicado de prensa de U.I.T., UIT/93-10, 19 de noviembre de 1993 4 pp.

La situación de la informática en México. INEGI, Mexico, 1992 77 pp.

Macro Análisis, año VIII, núm.66, enero de 1994. 6 pp.

Massieu Berlanga Andrés, ponencia en el Congreso de la asociación nacional de importadores y exportadores de la Republica Mexicana, México, febrero 16, 1994.

Molina Enzo, "Consideraciones sobre tecnologías de información". Sistemas de información industrial y de comercio exterior, Canacintre y Conacyt, Mexico, septiembre 3, 1991.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, Secretaria de Programación y Presupuesto, México 1983.

Sánchez de la Vara Roberto, Acto inaugural del seminario de Sistemas de información industrial y de comercio exterior. Canacintre y Conacyt, Mexico, septiembre 3, 1991.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. SECOFI 247-262 pp.

FALLA DE ORIGEN