

13
24



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**PERSPECTIVAS DE LA NEGOCIACION
INTERNACIONAL EN EL CAMPO DE LOS
SERVICIOS**

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A:
IRMA LILIA GROSSO GONZALEZ

MEXICO, D. F.

1987



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.

LISTA DE CUADROS

1. Exportaciones globales de los servicios en 1980.
2. Exportaciones de servicios de los Estados Unidos en 1980.
3. Ingresos obtenidos en el extranjero por filiales de compañías de servicios norteamericanos en 1981.
4. Empleo en las actividades económicas de algunos países en 1979.
5. Comercio internacional de servicios en 1980 con arreglo a ciertas definiciones.
6. Exportaciones de servicios no factoriales. 1971-1985.
7. Importaciones de servicios no factoriales. 1971-1985.

ANEXOS

1. Conceptos y definiciones.
2. Conferencia de William E. Block

CUADROS ESTADISTICOS COMPLEMENTARIOS

- A.1 Participación porcentual de los sectores en el PNB. 1960 y 1980.
- A.2 Participación porcentual de los sectores en el empleo. 1960 y 1980.
- A.3 Empleo en las actividades de servicios de algunos países en 1979.
- A.4 Comercio de SNF. 1975.
- A.5 Restricciones impuestas a la categoría de viajes. 1975.
- A.6 Restricciones impuestas a la categoría de otros servicios privados. 1975.
- A.7 Proporción de la agricultura, la industria y los servicios materiales en el producto total de los países socialistas de Europa Oriental: 1970 y 1979.
- A.8 Cambios en la composición del sector de servicios materiales de los países socialistas de Europa Oriental: 1970 y 1979.
- A.9 Producción de servicios en los países en desarrollo exportadores de petróleo: 1970, 1975 y 1979.
- A.10 Producción de servicios en los países en desarrollo no exportadores de petróleo: 1970, 1975 y 1979.
- A.11 Producción de servicios en los países menos adelantados: 1970, 1975 y 1979.

I N D I C E

I N T R O D U C C I O N	6
CAPITULO I : DESARROLLO INDUSTRIAL.....	15
A. AGOTAMIENTO DEL PATRON DE DESARROLLO INDUSTRIAL.....	22
B. ALCANCES Y PERSPECTIVAS DEL REDESPLIEGUE INDUSTRIAL.....	36
C. CAMBIOS TECNOLOGICOS EN LOS PAISES EN DESARROLLO.....	44
CAPITULO II : PERSPECTIVAS DE LA NUEVA SOCIEDAD DE SERVICIOS.....	50
A. CONCEPTOS Y DEFINICIONES.....	53
1. Servicios orientados hacia el interior.	
2. Servicios prestados dentro de las fronteras nacionales a no residentes.	
3. Servicios prestados por exportación o importación directa.	
4. Servicios prestados en el marco de relaciones contractuales.	
5. Servicios prestados a través de filiales extranjeras.	
B. OPERACIONES EXTERIORES DEL SECTOR DE LOS SERVICIOS.....	57
C. INVERSIONES EXTRANJERAS O EXPORTACION DE LOS SERVICIOS.....	61
D. POLITICAS OFICIALES QUE INFLUYEN EN EL SECTOR TERCIARIO.....	62
E. LA VINCULACION DEL TEMA DE LOS SERVICIOS CON EL DEL COMERCIO Y LAS FINANZAS INTERNACIONALES.....	65
1. Póliticas sobre inversiones extranjeras y tecnología en los países de reciente industrialización.	
CAPITULO III : EL COMERCIO DE SERVICIOS.....	82
A. PARTICIPACION DE LOS SERVICIOS EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA.....	89
1. El empleo en los países desarrollados de economía de mercado.	
2. El empleo en los países en desarrollo.	
3. El empleo en los países socialistas de Europa Oriental.	

B.	FORMA Y NATURALEZA DEL COMERCIO DE SERVICIOS.....	96
1.	Los servicios no relacionados con los factores.	
2.	Los servicios de los factores.	
C.	EL PROTECCIONISMO EN MATERIA DE SERVICIOS.....	107
1.	Controles de cambios.	
2.	Otras restricciones.	
CAPITULO IV :	EL TEMA DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN LOS FOROS INTERNACIONALES DE COOPERACION.....	114
A.	ORGANIZACIONES INTERNACIONALES.....	119
1.	Fondo Monetario Internacional (FMI).	
2.	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).	
3.	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).	
4.	Organización de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).	
5.	Asamblea General de las Naciones Unidas.	
6.	Sistema Económico Latinoamericano (SELA).	
7.	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).	
CAPITULO V :	POLITICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS.....	131
1.	Libre comercio.	
2.	Proteccionismo.	
CAPITULO VI :	RECOMENDACIONES DE POLITICA ECONOMICA PARA MEXICO... 147	
A.	EN RELACION CON EL GATT.	
B.	EN FOROS DE COOPERACION ECONOMICA INTERNACIONAL.	
C.	EN RELACION CON ESTADOS UNIDOS.	
D.	EN MATERIA DE INVERSIONES EXTRANJERAS.	
E.	EN MATERIA DE TECNOLOGIA.	
CONCLUSIONES.....		160
ANEXOS.....		169
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....		193

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

Généralmente, el conocimiento oportuno y preciso sobre los acontecimientos más relevantes en el campo de la negociación económica internacional, ha quedado reservado a un reducido grupo de expertos negociadores representantes en la mayoría de los casos, de los gobiernos. La academia por su parte ha tenido poco acceso a los asuntos de negociación económica internacional, habiendo quedado a la zaga del entendimiento profundo de los hechos

Así, en México como en muchos otros países en desarrollo, el dominio de las cuestiones de negociación económica internacional se ha quedado virtual y casi exclusivamente - en el aparato de gobierno. Las Universidades y Centros de -- Investigación se han dirigido a otros asuntos casi sólo en forma de hechos históricos. Toda esta cuestión ha derivado en una situación poco favorable para el país, ya que el sector gubernamental se ha venido encargando de estos tópicos - sin más resistencia, crítica o contribución, extragobierno, que con sus propias fronteras.

Esta situación se ha presentado en innumerables casos en que se han discutido asuntos importantes para el país como lo que año tras año se ventilan en foros como los de la Asamblea General de las Naciones Unidas, o las Reuniones del Consejo Económico y Social (ECOSOC), o bien las Reuniones - bianuales de la Comisión Económica para América Latina. Mu-

chas de estas reuniones tienen implicaciones indirectas para el país, y sin embargo, su contenido y desarrollo pasan generalmente inadvertidas. Otras ocasiones, con motivo por ejemplo de la celebración de alguna Conferencia Internacional, la falta de experiencia de los reporteros y de una adecuada orientación por parte de las autoridades, provoca que los reportajes obtenidos no reflejen con exactitud los hechos, o bien que las temáticas de mayor trascendencia futura se pasen por alto.

En el tema del Comercio Internacional de Servicios, -- ocurre algo ligeramente distinto; el desconocimiento parcial y en algunos casos hasta total, no sólo es para los sectores académico y social, sino que también alcanza a un buen número de instituciones y funcionarios del sector público. Casi podría destacarse que salvo en un número limitado de entidades públicas, el tema no ha sido considerado con la atención que merece. Entre las excepciones cabría la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y en cierta forma, la Secretaría de Relaciones Exteriores.

El asunto de la negociación económica internacional de servicios es bastante novedoso en el campo mismo de las instituciones pertenecientes al sistema de Naciones Unidas; lo es también para muchos países, sobre todo para los países en desarrollo. Justamente de ahí proviene el escasísimo conocimiento que sobre el mismo tiene la sociedad mexicana, inclu-

yendo a un alto número de negociadores.

La relativa novedad del tema proviene de que las cuestiones de comercio internacional de servicios tienen poco tiempo de haber aparecido en la escena de la economía internacional y, en consecuencia, antes no se había advertido la necesidad de atenderlas en los foros de negociación económica internacional.

Cabe señalar, que los datos actualmente disponibles sobre el tema de los servicios son insuficientes, en parte -- porque anteriormente el sector terciario tenía menos importancia en la producción nacional y en el comercio internacional; además el carácter intangible de muchos servicios dificulta la reunión y el desglose de los datos correspondientes. Casi todo el comercio de bienes se registra gracias a su paso por las aduanas; en cambio, como las transacciones internacionales de servicios no entrañan aranceles, faltan mecanismos amplios de registro estadístico, lo que dificulta el análisis a fondo de las tendencias de la producción y el comercio del sector. Por otra parte, el hecho de que la composición de cada sector de servicios varíe de un país a otro, dificulta aún más, la comparación internacional de los datos sobre diferentes grupos de servicios.

Sin embargo, algunos países desarrollados, como es el caso de Estados Unidos, han advertido la importancia de estos asuntos para la economía internacional en su conjunto -- para la suya propia, y sobre todo se han percatado de la ne-

cesidad de impulsar acuerdos de alcance mundial que comprometan al resto de los países a adoptar políticas que sean del interés de ese país. 1/

Al llegar a la adopción de cierto tipo de medidas de política comercial internacional, México no estaría exento de su aplicación; por el contrario, quedaría expuesto a las decisiones que sobre esta materia se adoptaran en los foros internacionales, de acuerdo a las posiciones que impulsaran otros países como Estados Unidos. Todas estas tendencias parecen indicar que nos encontramos en el umbral de una sociedad predominantemente orientada a la producción y comercialización de aquellos servicios que implican un alto grado de desarrollo tecnológico; es decir, se trata de una nueva configuración de la economía mundial.

Por lo anterior, se estima conveniente que México incorpore dentro de sus prioridades de política de comercio exterior aquellos temas cuya importancia ya está a la vista y que en el futuro seguramente serán centrales en la negociación económica internacional, a efecto de que oportunamente logre una posición adecuada a los intereses nacionales. Asimismo, se considera oportuno que esta vez, sea la Academia la que contribuya al examen oportuno de cuestiones prioritarias, coadyuvando así a que se revierta la tendencia de que las universidades estén permanentemente marginadas del quehacer nacional.

Así, por ejemplo, los círculos de opinión (centros académicos, reporteros, editorialistas, etc.) obtienen la mayor parte de su información de los discursos que tiene un matiz más político que veraz, suponiendo que en verdad eso es lo que se está negociando. La situación de los reportajes periodísticos se ha hecho evidente en conferencias como por ejemplo las siguientes: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Fuentes Nuevas y Renovables de Energía, Nairobi, Kenya, 1981. Conferencia de las Naciones Unidas sobre -- países menos adelantados, París, Francia en septiembre de 1981; VI Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo -- (UNCTAD) 1983, Belgrado, Yugoslavia, etc. Cuando algún conocedor de la manera en que se lleva a cabo la negociación económica lee lo que se ha reportado, advierte que el periodista ha tomado la información del discurso político que es obviamente lo que con mayor facilidad se obtiene, en lugar de preocuparse por acudir a los grupos de trabajo en los que realmente se están exhibiendo las posiciones de los países; de hacerse esto, se tendría entre otros, el inconveniente de que quizá habría menos sensacionalismo.

Grave es cuando toda esta clase de información se constituye en una de las fuentes principales de información de maestros y -- alumnos interesados en seguir de cerca el acontecer de la negociación económica internacional. Los documentos oficiales suelen manejarse con exceso de confidencialidad, aún mucho tiempo después de que han terminado los trabajos y negociaciones correspondientes.

Toda esta situación es frecuente en la mayoría de los temas de la negociación económica internacional, como son los siguien--

tes: Comercio Internacional de Manufacturas; Empresas Transnacionales ; Reforma al Sistema Monetario Internacional; Finanzas Internacionales, Energía, Agricultura y Alimentación, entre otros.

Por lo anterior puede señalarse que:

- Este trabajo pretende aportar elementos sustantivos para el mejor conocimiento de la negociación internacional en materia de servicios; es este, uno de los temas de mayor actualidad en todo el mundo y desafortunadamente en México hay poca información confiable y actualizada.
- Con esta investigación se desea mostrar los cambios más sobresalientes de los últimos años en las economías de algunos de los países desarrollados como Estados Unidos, República Federal de Alemania y en menor grado Japón; particularmente se hará énfasis en la pérdida de competitividad de otros países en algunas ramas industriales importantes, que los han inducido a aplicar medidas proteccionistas de tipo arancelario y otras de carácter cualitativo, a fin de cubrirse de la competencia de otros países, y en especial de aquellos países en desarrollo que han avanzado en el impulso de algunas ramas industriales; fenómenos como el aquí descrito, hacen prever posibles ajustes en la estructura industrial mundial, con una notable orientación al abandono por parte de algunos países desarrollados, de ciertas ramas industriales en las que sea incosteable mantener bajos niveles de productividad. Esto, implícitamente abre perspectivas para el avance industrial de países en desarrollo que

dispongan de una adecuada infraestructura; ciertamente -- esto también conlleva grandes perspectivas para una mayor penetración de inversiones extranjeras, situación que -- habrá que considerar.

- El relativo abandono de ciertas ramas industriales por -- parte de algunos países desarrollados se advierte en forma simultánea a su marcada incursión en áreas como la de la tecnología avanzada, el financiamiento, las inversiones extranjeras en áreas estratégicas, las comunicaciones, las tarjetas de crédito, la aeronáutica civil y del espacio, los servicios de ingeniería, el turismo, los seguros y los reaseguros de grandes riesgos, y los embarques, entre otros. En consecuencia existe interés por parte de algunos países desarrollados, como por ejemplo Estados Unidos, por llevar el tema del comercio mundial de servicios a la mesa de discusiones; obviamente esto está sucediendo en -- foros en donde su influencia es determinante como es el caso del GATT. El propósito final de ello es, en apariencia, lanzar una serie de negociaciones internacionales que tenga por objetivo el establecimiento de políticas de observancia general en esta área; algo muy similar a lo que ocurrió como resultado de la Ronda Tokio con la adopción de los Códigos de Conducta para el comercio mundial de manufacturas.

Nuestro propósito es apuntar algunos elementos que permitan la formulación de una política comercial, que establezca normas --

protectoras del sector servicios. Toda vez que la determinación de políticas se inicia con el conocimiento preciso del medio al cual se aplican, es imprescindible el análisis de los rumbos a que propenden las actuales negociaciones comerciales, como paso previo -- para el diseño de todo un conjunto de acciones de política económica encaminadas al desarrollo y protección racional y efectiva de las ramas y sectores que habrán de tener un mayor peso relativo en la estructura productiva mundial que ya se perfila. Ello permitirá incorporarse, con oportunidad histórica, a las nuevas tendencias de la economía internacional, so pena de quedar nuevamente a la zaga del progreso y continuar sujetos a variables externas sobre las cuales no se tiene control. Tales elementos, creemos podrían ser de utilidad al gobierno mexicano en el tratamiento de estos -- asuntos en diversas instancias como lo serían el propio GATT, la UNCTAD, las relaciones con Estados Unidos y en la definición de la propia política interna en cuestiones fundamentales como es la correspondiente a inversiones extranjeras.

En consecuencia se establecería que:

- A mediano plazo los países desarrollados presionarán en foros internacionales para que se impulsen políticas liberalistas en el mercado de los servicios; ante esto, es -- fundamental que el gobierno mexicano asuma una posición de vanguardia en términos de proteger el sector de los ser vicios.
- La posición de México debiera ser la de proteger a las em presas promotoras del desarrollo tecnológico, como son --

por ejemplo las firmas de ingeniería. Se trata de una protección racional, que no cancele las posibilidades de -- continuar importando tecnología proveniente de países de sarrollados, pero que en cambio sí permita asegurar el mercado interno para empresas nacionales.

El gobierno mexicano, en consecuencia, debe impulsar, en los foros internacionales de negociación, una posición de protección racional del mercado interno de servicios.

CAPITULO 1

CAPITULO I

DESARROLLO INDUSTRIAL

Una de las características más representativas de la sociedad contemporánea es su marcada preferencia por el progreso industrial. La industrialización se ha llegado a convertir en un punto de referencia para analizar y juzgar a la sociedad.

Es frecuente advertir las diferencias que existen entre una etapa previa y otra posterior a la llamada Revolución Industrial. Son muchos los autores que señalan a esta Revolución como un parateguas en la historia de la humanidad.

Económica y políticamente la industrialización ha sido tomada como base para algunas clasificaciones de países. Por lo general, los países pobres, denominados en el sistema de Naciones Unidas como países en desarrollo, constituyen el prototipo de sociedad que no ha logrado avanzar industrialmente. Complementariamente, los países ricos, o países desarrollados, son identificados como - aquellos en donde el progreso y el desarrollo industrial ha tenido y sigue teniendo su más clara y extensa expresión.

De esta manera, es frecuente que en la literatura actual se hagan referencias directas sobre países industrializados y países no industrializados, dejando sentir en esta clasificación un elemento peyorativo que implícitamente refleja que el desarrollo, - en su sentido más amplio, está directamente asociado ---- -

como una condición sine qua non, a los progresos industriales.

Correcta o no, la concepción de un mundo dividido en países con industrialización y países sin industrialización, ha sido -- virtualmente aceptada internacionalmente, aunque para fines de negociación y relaciones internacionales, se haya optado por emplear una clasificación más genérica de países desarrollados y países en desarrollo.

Cierta o falsa, la identificación del desarrollo con el progreso industrial, ha hecho que los países en desarrollo, al momento de señalar sus grandes objetivos nacionales, incluyan casi sin excepción el avance industrial, como un medio para alcanzar mejores niveles de bienestar social, cultural y económico.

América Latina es un caso que puede ejemplificar la búsqueda constante de la industrialización por parte de países en desarrollo, aún cuando a mediano y largo plazos se tengan que pagar costos muy elevados, económica y socialmente. Países como México, -- Argentina, Brasil, han mostrado un interés profundo por elevar su nivel de industrialización, y han llevado a la práctica diversas estrategias económicas, en base a las que han logrado avances importantes, aunque también han lesionado otros sectores, como por ejemplo el desarrollo integral del sector agrícola.

Países del Sudeste asiático como Corea del Sur, Taiwan, o Hong Kong han avanzado también en su industrialización a partir de una estrategia que incluye, entre otros factores, la partici--

pación activa de inversiones extranjeras y una orientación de su actividad productiva hacia los mercados de otros países.

Otros países como Tanzania, Nigeria o Costa de Marfil, están haciendo esfuerzos significativos por adentrarse en el terreno de la industrialización, tratando de aprovechar las experiencias de países latinoamericanos y asiáticos. En este esfuerzo queda inscrito el conjunto de acciones de cooperación económica internacional que se intenta llevar a la práctica por medio del Programa de Acción del Decenio de la Industrialización de Africa, impulsado en el sistema de Naciones Unidas.

Desafortunadamente, en muchos de los casos en que los países en desarrollo han puesto todo su empeño por industrializarse, los balances económicos y sociales que resultan, no son del todo favorables. Si bien es cierto que la industrialización ha reportado beneficios importantes para algunos de los países en desarrollo - que la han experimentado, también es cierto que sus efectos han sido y siguen siendo bastante lamentables. Estructuras económicas inadecuadas a la realidad de los países, hábitos de consumo distintos a las raíces de la sociedad; consumismo irracional; devastación de recursos naturales renovables y no renovables; degradación y desequilibrio, ecológico; cargas insostenibles de deuda externa; y concentración de los niveles de ingreso; son solamente algunos de los elementos negativos que se han derivado de los ejercicios de industrialización en algunos países en desarrollo.

Sin embargo, no es correcto suponer que la industrialización

sea un fenómeno negativo para la sociedad en su conjunto, o al menos para la de los países en desarrollo que deciden incursionar en este terreno. Tampoco es adecuado señalar que la industrialización supone el desarrollo por sí misma.

El problema radica en la estrategia con la que los países se incorporan al esquema mundial de la industria. Algunos países en desarrollo pueden encontrar respuesta a muchos de sus problemas del desarrollo a través de la industrialización si es que tienen las bases técnicas, humanas y económicas para alcanzarla. Y por el contrario, la industrialización puede convertirse en la prolongación del subdesarrollo si a aquella se le concibe como algo que debiera ser dirigido exclusiva o al menos fundamentalmente por -- empresas transnacionales.

Algo no menos cierto es que a más de un siglo de haberse iniciado la marcha mundial de la industrialización, los países en desarrollo han llegado tarde. América Latina no incursionó en este terreno sino hasta después de terminada la Segunda Guerra Mundial; al menos fue hasta entonces cuando exhibió una estrategia específica.

Lo grave de esta tardía incursión en el mundo de la industrialización es que tal proceso no es estático; por el contrario, tiene una dinámica sorprendente. Precisamente, si hubiera necesidad de definir brevemente las características de la sociedad contemporánea, no bastaría con hacer referencia a la industrialización colectiva; sino que habría que incluir los gran

des cambios; cambios que además cada vez son más dinámicos y más frecuentes. La Revolución Industrial es hoy en día una parte mínima, frente a lo que la sociedad industrial se ha revolucionado a sí misma.

Los avances sustantivos en el campo de la ciencia y en el de la tecnología, han constituido la base de los grandes cambios en la industria. De esta manera, no se tiene una industria estática sino una industria más que dinámica; los cambios son más de los que podrían haberse supuesto hace apenas unas cuantas décadas.

Sin embargo, es importante llamar la atención en cuanto a -- que los cambios no son únicamente en dirección ascendente, ni corresponden todos a los países desarrollados. Hay cambios en la -- composición mundial de la industria debido a la pérdida de competitividad en ciertas ramas industriales, por parte de los países desarrollados, y en los que algunos países en desarrollo han logrado avances sustantivos.

Por otra parte, los propios países desarrollados han entrado en un proceso de relocalizar o redespigar aquellas actividades - industriales en las que han venido perdiendo competitividad internacional. Ejemplos hay muchos y variados: VW de Alemania ya no se dedica a producir los autos tipo sedán, la producción ha quedado a cargo de sus plantas localizadas en países en desarrollo como la de México, desde donde se exporta a Europa. La fabricación de textiles y prendas para vestir es más barata en los países del --

sudeste asiático que en Estados Unidos, lo mismo que en el caso de productos electrónicos de uso generalizado.

La nueva distribución del trabajo industrial implica consideraciones de diverso tipo; entre otras destacan el clima favorable para las inversiones extranjeras, la disponibilidad de mano de obra calificada y en condiciones de salario y agrupación que estén controladas, estabilidad social, acceso garantizado a fuentes de materias primas, sobre todo las estratégicas como el petróleo, el gas, el carbón, el cobre, la bauxita o el acero.

Las perspectivas hacen suponer que para finales del siglo XX la estructura industrial será muy diferente de lo que las tendencias suponían hacia la década de los sesentas. Algunos países en desarrollo lograrán obtener una mayor participación en la producción mundial de manufacturas, precisamente porque algunos países desarrollados tenderán a abandonar, total o parcialmente, algunas ramas industriales.

Por su parte, los países desarrollados al abandonar algunas ramas industriales en las que vayan perdiendo competitividad internacional, se irán concentrando en otras ramas que impliquen un mayor componente tecnológico y que en consecuencia, sea menor la competencia, al menos por parte de países en desarrollo.

De esta manera, actividades industriales como la farmacéutica, la micro-electrónica, la robótica, la aeronáutica civil, la biotecnología, la industria de armamento, la química y la explotación de fuentes alternas de energía, se convertirán cada vez -

en mayor medida, en los renglones más importantes de la economía de los países industrializados o desarrollados.

Adicionalmente, las perspectivas hacen advertir que también irá creciendo en importancia el sector llamado de los servicios, especialmente por lo que toca a venta de tecnología, mercadotecnia, servicios de ingeniería básica y de detalle, exploraciones marítimas, servicios de tarjetas de crédito por conducto de tarjetas con memoria electrónica, créditos para infraestructura industrial, servicios médicos, transporte y turismo, entre los más importantes.

En síntesis, la tendencia de ajuste mundial parece indicar que los países hoy industrializados, avanzan hacia la conformación de una nueva sociedad de servicios de alto valor tecnológico, en donde también tendrán predominancia las actividades industriales, pero sólo aquellas que impliquen un acervo tecnológico e informativo de grandes dimensiones. El resto de las actividades industriales deberá continuarse; en éste, los países que hoy ofrecen perspectivas industriales alentadoras, como México, Taiwán, o Corea del Sur, podrán desempeñar un papel significativo.

A. AGOTAMIENTO DEL PATRON DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

Previamente a abordar las cuestiones propias a la negociación económica internacional con especial referencia al tema del comercio mundial de servicios, es necesario pasar revista a los cambios cualitativos más importantes que se aprecian en la economía mundial en su conjunto. Esto es necesario hacerlo con el pro

pósito de identificar los elementos más significativos que caracterizan a esta clase de comercio y de esta forma poder advertir su importancia en la esfera de la negociación internacional, particularmente la que se lleva a cabo entre países desarrollados y países en desarrollo.

La vida económica, política y cultural de las naciones está en constante cambio, filosóficamente se ha destacado que las sociedades, sin excepción, están en permanente movimiento, movimiento dialéctico señalaría Hegel. En ciertas épocas, los cambios se aprecian con mayor claridad. Así lo fue la etapa que hoy se conoce como la Revolución Industrial, en ella se cristalizaron los grandes avances en la ciencia de aquella sociedad. Ejemplos de aquellos progresos hay muchos: La máquina de vapor; las aleaciones de metales ferrosos, más adelante se daría la transición energética del carbón hacia el petróleo, etc.

Lo que aproximadamente hace un siglo constituía un conjunto de novedades, ahora se ha convertido en rutinario; el avance industrial a partir de la Segunda Guerra Mundial, ha llegado a ser la condición sine qua non para el desarrollo de los pueblos.

Cuando en 1938 se inicia la Segunda Guerra Mundial, prácticamente todos los países que en la actualidad se conocen como desarrollados, habían ya avanzado sustancialmente en su proceso de industrialización. Los textos históricos apuntan que, terminada la guerra, Estados Unidos emergió como una gran potencia mundial, debido básicamente a que su industria no había sido dañada.

Por lo que toca a los países de Europa Occidental, también se hace referencia a su industria y se destaca que al término de la conflagración el mayor reto a que se enfrentaban, era el de la reconstrucción; la reconstrucción juzgada fundamentalmente en base a las ciudades y a la industria; nadie hubiera concebido -- una reconstrucción sin que de ella formara parte la industria -- europea. Japón por su parte, se dió a la tarea de avanzar ácele radamente en su proceso de industrialización; su punto focal y de apoyo sería el desarrollo tecnológico, al cual habría de asignarle cuantiosos recursos.

De esta manera, hay evidencias muy claras de cómo a partir de la terminación de la Segunda Guerra Mundial, Japón y los países de Europa Occidental, canalizarían importantes recursos financieros, tecnológicos y humanos para lograr su fortalecimiento industrial; se entabla así, una virtual competencia por alcanzar y superar el nivel de desarrollo que había logrado Estados Unidos 6/

Los países de Europa del Este, asociados en mayor o menor medida a la Unión Soviética, hacen lo propio y se encaminan también hacia un acelerado proceso de industrialización 7/. Aún -- cuando lo hacen por medio de estrategias distintas, a diferencia de lo que ocurrió en países latinoamericanos, países como Yugoslavia o Rumania han dado prioridad explícita e implícita a la sa tisfacción de necesidades sociales y estratégicas internas. Otros países como Argentina o México implícitamente permitieron la orien tación de su estrategia industrial hacia situaciones poco favorecedoras; ejemplo de ello son las industrias automotrices; es cla-

ro que el objetivo de la industrialización no tenía ideología, - pues era un asunto vinculado más con el progreso y el desarrollo que con el pensamiento filosófico y las posiciones políticas.

Así, vinculando casi por definición la industrialización al progreso y al desarrollo económico, algunos países en desarrollo harían grandes esfuerzos por incursionar en este campo 8/.

El caso más representativo fue el de América Latina; esta - región, caracterizada en su mayoría por naciones que habían alcanzado su libertad política de la antigua metrópoli hacía más de un siglo, reunía algunos de los elementos necesarios para lanzarse a una etapa de decidida industrialización. Los países más grandes, territorial y económicamente, serían los promotores de una estrategia que parecía ser la más adecuada para alcanzar la industrialización de los países latinoamericanos: La Sustitución de Importaciones 9/.

La entonces recién establecida Comisión Económica para América Latina (CEPAL), se convertiría en la instancia articuladora y promotora de la estrategia de industrialización que habrían de adoptar los países latinoamericanos. Tal estrategia se orientaba en lo fundamental, a la sustitución de bienes importados por producción nacional. De una condición inicial de elevadas importaciones de bienes de consumo, la estrategia sustitutiva permitiría - una creciente producción interna de bienes manufacturados, en un proceso que iniciado en los bienes de consumo final, avanzaría paulatinamente a la sustitución de los bienes intermedios y cul-

minaría con la producción interna de algunos bienes de capital. Asimismo, se postulaba la necesaria expansión del mercado interno como medida indispensable para fijar endógenamente los factores de impulso a la industrialización y garantizar así su continuidad 10/.

La sustitución de importaciones, determinó entre otras situaciones, un cambio en la estructura de las importaciones. En efecto se dejaron de importar un enorme caudal de manufacturas de uso final, pero en cambio se importaron bienes de capital y bienes intermedios que eran fundamentalmente para hacer que la planta productiva funcionara.

Así, a partir de la segunda mitad de este siglo, América Latina consigue sus primeros avances en materia industrial, pero detrás de los progresos alcanzados prevalecían grandes problemas; por ejemplo, a la par con la industrialización, se inició un proceso de descapitalización del campo, cuya situación económica en la mayoría de los países era ya bastante precaria. Se generaron grandes concentraciones urbanas que respondían a una escasa o nula planeación, o al menos previsión urbana. Súbitamente países como México, Brasil y Argentina, dejaron de ser estrictamente agrícolas para avanzar en su escasa y limitada industrialización 11/. Contaminación ambiental, aglomeramientos urbanos, desforestación, desempleo campesino, son solamente algunas de las manifestaciones de ese proceso modernizador.

De la misma manera repentina, en estos países el sector industrial se convirtió en el preferido de los ejercicios de la ad

ministración gubernamental. El establecimiento de empresas industriales era alentado a través de diversos mecanismos que reducían los costos y permitían elevar las utilidades; las exenciones fiscales adoptaron diversas formas; el mantenimiento de niveles contraídos en los precios de las materias primas y de la mano de obra, así como la existencia de condiciones mínimas para el funcionamiento de las empresas, provocó que estos países aceleraran su crecimiento industrial durante las décadas de los años cincuenta y sesenta 12/.

La estrategia no contemplaba otros problemas que eran inminentes. La penetración de inversiones extranjeras en áreas de enclave, provocó que éstas tuvieran una influencia determinante en el rumbo de la economía y no contribuyeran a la creación de una estructura integrada. La falta de tecnologías propias y de los recursos humanos capacitados, hizo que los países fincaran su desarrollo en el recurso más fácil de utilizar: la importación de tecnología, lo mismo la que venía incorporada a los bienes de capital, que la que se transfería por medio de contratos 13/. -- Adicionalmente, habría que destacar la cantidad de importaciones que por concepto de partes, componentes, maquinaria y equipo, -- había que realizar.

Todo esto contrastaba con la incapacidad de la industria -- para generar las divisas que requiera, debido a que las mercancías producidas no reunían las condiciones y calidad necesarias para competir a nivel internacional. Los altos niveles de precios en que se vendían las mercancías, aunados a la falta de controles de calidad y de normalización industrial hacían difícil el acceso

de estos países a otros mercados. En tanto, los mercados del resto del mundo estaban controlados por las empresas de los países desarrollados, de suerte tal que era prácticamente imposible que los países latinoamericanos exportaran sus mercancías^{14/}. Todo -- ello sin contar la insuficiente vocación exportadora que el proteccionismo indiscriminado había fomentado en el sector manufacturero.

Una de las consecuencias de ésta situación fue el endeudamiento externo; el origen se encontraba en la estrategia de industrialización seguida, que por su propia naturaleza obligaba a la importación de partes, componentes, equipos y tecnología; las exportaciones de materias primas se habían reducido en muchos casos debido a la descapitalización del campo. Aunado a todo esto, habría que apuntar la caída de los niveles de precios reales de las materias primas y la constante salida de divisas provocada por las operaciones de las empresas transnacionales en los países en desarrollo buscadores de la industrialización^{15/}.

De esta manera, después de alrededor de dos décadas de esfuerzos en la industrialización, países en desarrollo como los de América Latina se enfrentarían a los grandes problemas que esa industrialización limitada había conllevado.

Otros países, fundamentalmente los del Sudeste Asiático como por ejemplo Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, habían experimentado otra estrategia de industrialización^{16/} basada en los mercados del exterior a través de la acción de las empresas maquiladoras. Por principio, habían decidido ubicarse en -

áreas de gran demanda a nivel mundial; productos como los de la industria textil y electrónica, constituyeron el centro de sus actividades.

En algunos casos se decidió seguir por un camino similar al de Japón; esto significaba copiar las tecnologías de punta del momento y que eran desarrolladas por países como Estados Unidos, Alemania Federal, o el propio Japón ^{17/}. La estrategia de industrialización del Sudeste Asiático implicaba de manera fundamental una acción agresiva de comercio exterior. El mercado interno, reducido en la gran mayoría, no justificaba las dimensiones de inversión que se hacían. En consecuencia, esa estrategia también demandaba de la concurrencia de las mercancías en los mercados de todo el mundo. Y en efecto, así ha sucedido: la invasión silenciosa de mercancías de los países del Sudeste Asiático, se ve por doquier; predominan los aparatos eléctricos y electrónicos, lo mismo que las prendas de vestir, aunque también países como Corea del Sur se han dirigido con éxito a actividades como los astilleros.

Esa estrategia de industrialización ha requerido, asimismo, de inversiones extranjeras y de la importación de partes y componentes. Podría afirmarse que se trata de condiciones fundamentales para que funcione ese esquema; la diferencia con el seguido por algunos países de América Latina, radica en el acceso a los mercados internacionales ^{18/}. Ello ha permitido contar con un flujo de recursos que permiten financiar el proceso productivo. Así, el Sudeste Asiático, tradicionalmente superávitaro en balanza --

comercial, siempre ha contado con importantes reservas que respaldan la solidez de sus monedas 19/

Un siguiente aspecto que conviene destacar es la incorporación de países recientemente independizados a la lucha por un espacio en la estructura industrial mundial. A raíz de la terminación de la Segunda Guerra Mundial, se consolidan los movimientos de liberación nacional en un importante número de países, sobre todo africanos, con lo que se adicionan los centros que podrían producir manufacturas. Casos como Nigeria, Kenya, Tanzania y Argelia constituyen ejemplos muy importantes, en cuanto a que son países, otrora colonias, que han venido haciendo grandes esfuerzos por encaminarse hacia la industrialización. Sin embargo, hasta la fecha, la mayoría de los países africanos no han definido con precisión la estrategia de su propio desarrollo industrial. La propia Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas ha definido a la presente como la década de la Industrialización de Africa 20/.

Hasta aquí se podrían hacer un conjunto de reflexiones, como las siguientes:

- La estructura productiva industrial, ha caracterizado la vida moderna de la sociedad mundial en su conjunto;
- Los mayores avances en materia de industrialización han correspondido por lo general, a los países desarrollados, llamados también incluso países industrializados.
- Equivocadamente ha prosperado el concepto de industrialización como sinónimo de desarrollo económico y social;

- Algunos países latinoamericanos han incursionado en este campo, habiendo conseguido importantes progresos en cuanto a la producción de un elevado número de manufacturas de uso final y, en menor medida de bienes intermedios.
- Pesan sobre las economías de los países de América Latina grandes sumas de deuda externa, que no son sino el reflejo de sus incapacidades para llevar más adelante el proceso de sustitución de importaciones en las áreas de equipo, maquinaria y tecnología 21/;
- La incapacidad endémica de muchos de estos países para -- colocar de manera permanente sus mercancías en los mercados del resto del mundo, también ha ocasionado limitaciones al desarrollo económico de países como México y Argentina.
- El esquema de desarrollo seguido por países en desarrollo del Sudeste Asiático, ha hecho que se superen muchos de los obstáculos de competitividad que han estado presentes en América Latina, sin embargo los logros alcanzados por parte de estos países están limitados por la falta de una soberanía absoluta en el manejo de sus economías, debido a la gran participación de las inversiones y tecnología - externa.
- Africa, constituye una opción más dentro de todos los esquemas de industrialización, en este caso, todo se advierte más como una posibilidad que como una realidad.

Vistas así algunas de las características más sobresalientes de las relaciones industriales mundiales, sería parcial el enfoque. Este correspondería quizá a un esquema pasivo y dejaría de lado otros elementos que a partir de los últimos quince años se han hecho cada vez más evidentes. Al respecto conviene hacer notar que en los países desarrollados se ha iniciado ya un proceso de ajuste en el desarrollo de sus industrias. Este ajuste lleva a suponer que el esquema convencional de industrialización en -- manufacturas ha llegado a su agotamiento, al menos en la forma -- en que hasta ahora ha sido concebido 22/.

Para analizar estos cambios, sería necesario reconocer que:

Los países desarrollados están tendiendo a abandonar algunas actividades industriales que les resulta bastante costoso mantener. ¿Cuáles son esas ramas?, cabría preguntarse. Lo mismo que, ¿porqué se tiende a dejar determinadas líneas de producción?. La respuesta radica en que con todo el proceso de nacimiento de nuevos polos de desarrollo industrial en los países en desarrollo, hay líneas de fabricación en las que, con el paso de los años, -- algunos de estos países han alcanzado mayores márgenes de competencia a nivel mundial, como por ejemplo la producción de artículos textiles y prendas de vestir, calzado, partes automotrices, cemento, algunas máquinas, herramientas y artículos electrónicos 23/.

Ciertamente esa competitividad internacional se ha logrado en ocasiones; debido a la contracción de los salarios, el mantenimiento de subsidios a la industria, vía precios baratos de ma-

terias primas locales o exenciones tributarias. Pero también han habido otras circunstancias que han abierto las posibilidades -- a los países en desarrollo de competir con sus productos en mercados internacionales, como por ejemplo los avances conseguidos en las negociaciones comerciales multilaterales y el desarrollo comparativo en ciertas ramas como la textil, calzado y electrónica de consumo ^{24/}. La pérdida de competitividad internacional por parte de países como Estados Unidos, Alemania Federal y Francia, han venido a cerrar el círculo de esta nueva era de la industrialización.

Conviene hacer notar que esta no ha sido la característica más sobresaliente del proceso de industrialización mundial; más bien durante años fueron las excepciones, pero a partir de las elevaciones de los precios de los energéticos, en 1974, esto se volvió más recurrente ^{25/}.

Sería adecuado tratar de destacar algunas de las razones -- por las cuales los países desarrollados han venido perdiendo mercado en las líneas tradicionales de manufacturas. Al respecto, -- habría que apuntar que en su mayoría se han visto precisados a -- depender de los hidrocarburos de países petroleros, como los del Golfo Pérsico, México, Indonesia, Nigeria y Venezuela, entre los más importantes.

Por otra parte, el aumento sostenido en los precios de la mano de obra de los países desarrollados ha provocado aumentos -- en los niveles de precio total de los productos. No podría soslayarse mencionar que la mayoría de las ramas industriales requiere

de grandes cantidades de mano de obra y, en ellas el progreso -- técnico ha mostrado menor dinamismo. Las disposiciones severas de esos mismos países en cuanto a introducir obligatoriamente -- equipos anticontaminantes en las empresas que tienen un alto índice de utilización de hidrocarburos, también ha obligado a aumentar sus niveles de precios.

A todo lo anterior, se agregaría que los márgenes de innovación en las llamadas industrias tradicionales son bastante limitados pero sí requiere de grandes erogaciones por concepto de financiamiento al desarrollo tecnológico. La diferenciación de productos, también es escasa y en muchos casos, como se trata de -- productos de consumo generalizado (camisas, calzado), las normas de calidad tienen un papel menos importante que en otros casos, como en la fabricación de los bienes de capital, en donde la norma de calidad se considera como un requisito indispensable 26/

Así, la pérdida de competitividad en ciertas líneas industriales por parte de los países desarrollados, frente al aumento alcanzado por ciertos países en desarrollo, ha venido a introducir algunas variantes muy importantes en las relaciones internacionales. En un principio los países desarrollados, principalmente Estados Unidos, reaccionaron por la vía de un exacerbado proteccionismo a sus mercados en áreas que fueran demasiado vulnerables; por ejemplo partes automotrices venidas de Corea del Sur, o calzado de México. El proteccionismo concebido bajo la -- forma de elevar los aranceles o imponer cuotas o licencias previas a la importación resultó insuficiente 27/.

A partir del 1° de enero de 1980, la puesta en vigor de los nuevos acuerdos o códigos de conducta del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) constituirían las nuevas reglas del comercio mundial, que harían virtualmente insostenible la participación de mercancías que entre otras características estuvieran subsidiadas. Así, la aplicación de impuestos compensatorios a mercancías que supuestamente hubieran gozado de subsidios para su fabricación en el país de origen, se constituiría casi en la regla a seguir. Al mismo tiempo, se erigirían otro tipo de barreras no arancelarias como los "acuerdos para la comercialización ordenada" y las "restricciones voluntarias". Este neo-proteccionismo tendría importantes efectos sobre el comercio internacional; uno de ellos sería que algunos de los países en desarrollo más afectados ^{28/} estarían dispuestos a practicarlo (como Corea del Sur o Singapur), conduciendo a una contracción del comercio mundial sin precedente desde la década de los treinta. En tal circunstancia, la respuesta de los países desarrollados no sería fácil y, necesariamente, tendría que basarse en canalizar grandes recursos al desarrollo tecnológico que les hiciera mantener su competitividad en esas ramas. Aún así, nada garantizaría que lo lograrían; la disponibilidad de algunas de las materias primas esenciales como el algodón, los cueros, o incluso los energéticos, colocarían a los países en desarrollo en mayor ventaja comparativa.

Bajo estas condiciones todo parece indicar que la terminación del siglo XX coincidiría con el agotamiento, al menos para los países desarrollados, del patrón de desarrollo industrial --

hegemónico, en las áreas de las manufacturas tradicionales.

El surgimiento de nuevos polos de desarrollo industrial en los países en desarrollo, aunado a la competencia Norte-Norte en las tecnologías de punta, formaría las condiciones necesarias para impulsar un ajuste a fondo en la estructura industrial mundial.

B.- ALCANCES Y PERSPECTIVAS DEL REDESPLIEGUE INDUSTRIAL.

Los cambios en la estructura industrial mundial, estarían asociados hacia una relocalización de actividades manufactureras, justamente hacia aquellos países que ofrecieran las condiciones necesarias para que recibieran inversiones extranjeras.

Esto supondría que los países desarrollados, al ir perdiendo competitividad en determinadas ramas industriales, tendrían tres opciones que no necesariamente serían excluyentes:

- a) Aumentar sustancialmente los recursos canalizados al desarrollo tecnológico.
- b) Aumentar las barreras arancelarias y no arancelarias para limitar la competencia de otros países;
- c) Realizar inversiones extranjeras en países en desarrollo que representarían ventajas comparativas y desde donde los países desarrollados continuarían influyendo en los mercados internacionales.

Países en desarrollo como los siguientes, serían los que -- llamarían más la atención de los países desarrollados: Brasil, - México, Argentina, Singapur, India, Corea del Sur, Yugoslavia, Kenya 29/. Hacia ellos cabría la posibilidad de canalizar fuertes niveles de inversión extranjera directa. A países como estos la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) los denominó NIC'S, es decir, países de reciente industrialización (newly industrializing countries).

La connotación de NIC'S, tenía dos objetivos fundamentales. El primero de ellos era consolidar una posición de los países de sarrollados en cuanto a tratar de marginarlos de los beneficios de la cooperación económica internacional. Así por ejemplo, desde hace casi diez años, países en desarrollo como los que se han señalado, han ido siendo retirados de esquemas de cooperación (en forma parcial o total) como los Sistemas Generalizados de Preferencias (S.G.P.) y de los flujos de corriente financiera en condiciones favorables del Fondo de Operaciones Especiales (FOE) del Banco Interamericano de Desarrollo, entre otros.

Esta estrategia de marginación se apoya en el criterio de que se trata de países que han progresado lo suficiente, como -- para pasar de ser receptores a otórgantes de los conceptos de la cooperación económica. Desde el punto de vista de los países desarrollados, la base para medir el desarrollo económico de los - países es el ingreso per cápita, cuando que desde siempre ha quedado demostrado que esa cifra no puede por sí misma reflejar el verdadero nivel de desarrollo económico de los países. A toda --

esta estrategia se le ha conocido como la de Graduación de los países en desarrollo.

El segundo objetivo sería el entorpecer en lo que fuera posible el desarrollo de estos países a efecto de que quedaran limitadas las posibilidades de competencia internacional, en contra de las mercancías producidas por los países desarrollados.

Adicionalmente, cabría señalar que implícitamente se alcanzarían otros aspectos; por ejemplo, al menos entre los llamados NIC'S y los países menos adelantados, por obtener una mayor parte de los beneficios de la cooperación internacional. Al ser esta cooperación muy limitada y tenerse que distribuir sería entonces conveniente que fuera la división entre un número menor de países, por lo que el criterio de la graduación vendría a ser -- muy oportuno. Los países menos adelantados se podrían convertir así en los mejores aliados de los países desarrollados en contra de los NIC'S.

Al advertirse esta tendencia, los países en desarrollo en su conjunto, reaccionaron de manera favorable, destacando que la -- cooperación económica debiera darse para todos, y que en relación con los países menos adelantados, lo que procedía era el otorgamiento de flujos de asistencia adicionales. Esto fue en gran medida lo que hizo que se llegara en 1981, a la celebración de la Primera Conferencia de las Naciones Unidas de los países menos adelantados, como un primer esfuerzo por impulsar la concepción de que estos países se les tratara bajo condiciones distintas y de adición en los recursos que les destinaran.

Quizá en términos políticos y de la negociación económica internacional el problema de la graduación ha tendido a superarse sobre la base de que los países en desarrollo se han mantenido unidos; sin embargo, por el lado de las relaciones bilaterales y de las estrategias internas de los países en desarrollo, la situación se advierte de manera distinta.

Sigilosamente un buen número de países parecen haber entrado en una campaña por alcanzar una parte sustantiva de ese eventual proceso de redespigue industrial.

Los países desarrollados estiman que para que se de un proceso de redespigue industrial, a través del cual se trasladen algunas de las actividades industriales hacia países que tengan mayores posibilidades de mantener buenos niveles de competitividad, es necesario que se den ciertas condiciones específicas. -- Así, virtualmente han quedado establecidas algunas características para los países que eventualmente sean receptores de esas actividades, y que entre otras, son las siguientes:

- a) Que se trate de países que tengan una infraestructura industrial adecuada, como para soportar y permitir el desarrollo de nuevas empresas industriales.
- b) Que se trate de países en los que exista un favorable clima de libertad para las empresas privadas;
- c) Que se trate de países que ofrezcan condiciones favorables para el desarrollo de las inversiones extranjeras;

- d) Que se trate de regímenes gubernamentales que no impongan requisitos (performance requirements) a la operación de las empresas transnacionales, tales como balance de divisas favorables, metas de empleo y de exportaciones, limitaciones a la remisión de utilidades y a la importación - de partes y componentes, etc.;
- e) Que la mano de obra agrupada en sindicatos y uniones de trabajadores no represente problema para la estabilidad de ejercicio gubernamental y producto;
- f) Que se tenga un acceso oportuno y fácil al suministro de materias primas estratégicas para el correcto desarrollo de las actividades de la empresa; dentro de ésto queda incorporado el acceso a materias primas como los hidrocarburos y los minerales.

Así tal parece que un importante número de países en desarrollo han empeñado su interés por atraer capital foráneo que al estar asociado a los programas de ajuste industrial de los países desarrollados, represente una importante alternativa para la resolución de sus grandes problemas 30/.

Lo primero que se ha advertido en este sentido ha sido la flexibilización de las políticas y las condiciones para aceptar inversiones extranjeras; asimismo, países como México, Corea del Sur e incluso China, han adoptado una política de promoción para atraer nuevos capitales. China hasta 1983 no había aceptado inversiones extranjeras, más que en forma parcial; ahora ha empezado a darles cabida hasta en un 100% de estructura foránea.

Sin embargo, aún con toda la crisis de pérdidas de competitividad internacional de las empresas ubicadas en los países desarrollados, y a pesar de las condiciones favorables ofrecidas por los países en desarrollo que eventualmente podrían convertirse en anfitriones de nuevas corrientes de inversión extranjera, el redespigue industrial no ha prosperado.

Entre las razones más importantes que ayudarían a explicar esta situación podrían destacarse las siguientes:

- a) La crisis de recesión mundial ha abarcado y detenido también a las inversiones de las empresas transnacionales, - las cuales en apariencia han decidido llevar los asuntos del redespigue sobre bases más lentas.
- b) La caída de los precios del petróleo en los mercados internacionales, ha provocado que al menos se detenga la - pérdida de competitividad de los países desarrollados, - como Estados Unidos, y ha ahondado la crisis de liquidez de países que, como México, amenazaban con desplazar a - una gama importante de productos de los países desarrollados.
- c) La elevación en las tasas de interés en Estados Unidos ha hecho que las ventajas comparativas que habían logrado alcanzar muchos de los países en desarrollo se pierdan, ya que la productividad en el capital en los propios países desarrollados y más aún en los en desarrollo, está muy por debajo de los niveles de las tasas de interés en la economía norteamericana.

d) La puesta en práctica de medidas proteccionistas como la aplicación de derechos compensatorios a las importaciones que los países desarrollados realizan, provenientes de los países en desarrollo, ha logrado desplazar también las ventajas comparativas que éstos habían alcanzado.

Por otra parte, convendría llamar la atención que hacia finales de la década de los años setenta, cuando se advertía como muy claro y cercano el redespliegue industrial, los países en desarrollo impulsaron grandes conceptos acerca de cómo debería ser ese redespliegue. Mejor testimonio que los trabajos sustantivos realizados en torno y durante la III Conferencia de las Naciones Unidas sobre Desarrollo Industrial, de enero de 1980, difícilmente se encontraría.

Los países en desarrollo destacaron que el redespliegue de capacidades industriales del norte hacia el sur, debería ser un proceso ordenado y justo, que coincidiera con las prioridades nacionales de los países receptores; que las inversiones extranjeras que llegaran deberían quedar comprometidas con los grandes objetivos de política económica de los gobiernos que les acogieran ^{31/}. Por supuesto, el redespliegue industrial, al menos en forma masiva, no prosperó, debido, entre otros, a los factores que ya se han mencionado. Algunos países desarrollados llegaron a hacer patente su interés por relocalizar algunas de sus actividades industriales; sus objetivos estaban centrados en ramas que demandaran un uso intensivo de mano de obra y de energéticos, que presentaran problemas de contaminación ambiental y no tuvieron garantizado el abastecimiento de materias primas.

Temporalmente, algunos países desarrollados como Estados -- Unidos optaron por la relocalización interna de algunas de esas industrias que mantenían problemas como los que ya se han señalado; se dió así marcha a un proceso de redespliegue local, que -- por el momento no ofrece grandes expectativas para acelerar el - redespliegue hacia países en desarrollo; no al menos sobre las - bases en que estos últimos desean que suceda.

Sin embargo, el problema está planteado, los países desarrollados han venido perdiendo competitividad en ramas industriales tradicionales; eventualmente los países en desarrollo, sobre todo los NIC'S, han visto mermadas sus ventajas comparativas. El asunto no es circunstancial o coyuntural, es de estructura industrial en los países desarrollados.

Frente a este panorama hay un elemento importante que seguramente avivará en un futuro próximo los debates sobre el redespliegue de capacidades industriales: la competencia Norte-Norte, lo que implica destinar recursos humanos y financieros que ni aún en los países desarrollados son ilimitados, por el contrario son escasos. Ante ésto, como un movimiento natural de las economías de los países desarrollados, la tendencia de mediano y largo plazo será a abandonar aquellas áreas en las que se vaya perdiendo competitividad internacional, y se dediquen mayores recursos a - aquellas otras que ofrezcan mayores beneficios.

C. CAMBIOS TECNOLÓGICOS EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS.

Fieles a su tradición de invertir grandes recursos en materia de desarrollo tecnológico, los países desarrollados nuevamente están orientados a definir el esquema de desarrollo económico de la sociedad mundial en su conjunto. Desafortunadamente la historia armamentista nuevamente hace presencia en el campo industrial, los años de relativa paz han servido para que los países desarrollados se preparen para la que seguramente sería la última conflagración mundial. A la par de toda esa preparación armamentista ha progresado notablemente la tecnología industrial.

Así, de manera similar a como ha ocurrido en los anteriores conflictos bélicos, la producción de armamento ha inducido avances importantes en la industria: de esta forma, si en la Segunda Guerra Mundial se alcanzaron avances en la navegación aérea y -- las comunicaciones, ahora la electrónica constituye la característica fundamental de los progresos tecnológicos.

La electrónica constituye un factor determinante en el actual esquema de industrialización; su aplicación es palpable en prácticamente todos los ámbitos, aunque por lo general el ciudadano común lo advierte solamente en mercancías que están a su alcance. Televisores, videocasseteras, radios, relojes, hornos, -- micrófonos, grabadoras y estéreos, son las mercancías que se conocen entre la mayor parte de la población del mundo.

Sin embargo, la electrónica y más específicamente la microelectrónica constituye, con mucho, el parteaguas de dos socieda-

des. La industria, avanza más e inclusive adquiere mayores márgenes de productividad y eficiencia por el uso de aparatos electrónicos como grúas, cargadores, montecargas, que funcionan manejando cargas titánicas gracias al empleo de aparatos electrónicos.

El avance de la precisión de la aeronáutica civil sería virtualmente imposible sin el apoyo de la electrónica y qué podría decirse de la aeronáutica del espacio ultraterrestre, sino que ha tenido éxito debido a los progresos alcanzados en electrónica.

Un sector muy específico que merece ser mencionado en forma especial, es el caso de la robotización de la industria terminal automotriz en los países desarrollados. La introducción de los robots en el armado y ensamblado de partes automotrices ha permitido a Japón librar la batalla de los mercados internacionales - y llegar a desplazar en su propio terreno a los autos norteamericanos.

De manera aún más específica habría que destacar el caso de las computadoras. ¿Qué empresa bien organizada y por pequeña que esta sea podría administrarse sin el auxilio de una computadora? prácticamente ninguna. Mucho menos cuando las empresas son grandes pueden prescindir del uso de las máquinas computadoras; para estar en el extremo, ¿qué persona del medio urbano contemporáneo no ha usado alguna vez una calculadora? solamente la mínima, la que virtualmente no tiene contacto con el mundo y la sociedad que le rodea.

La tendencia es hoy más que nunca bastante evidente. Lo que solamente hace unos cuantos años era ciencia-ficción hoy es una -

absoluta e irreversible realidad. El mundo está dominado por la electrónica y será ésta la que caracterice la transición de un milenio a otro. El año 2,000 entrará electrónicamente exacto.

La participación en la actividad productiva del mundo será cada vez en mayor medida, determinada por la posesión de recursos tecnológicos e industriales aplicados a la electrónica. Y en este esquema son nuevamente los países desarrollados los que poseen los recursos necesarios para seguir dominando la escena. Cada vez en mayor grado, sus recursos son destinados a esta gran actividad.

En contraste, los países en desarrollo continúan debatiéndose en los problemas ancestrales de su desarrollo, que mucho tiene de su origen en las relaciones económicas internacionales. Solamente países como Brasil, Singapur, India, Taiwán y Corea del Sur, han estructurado políticas de desarrollo en el área de la electrónica en su afán de acortar la brecha que los separa de los países desarrollados. El resto de los países, que es obviamente la gran mayoría, no tienen ni siquiera definida a qué área de la electrónica desean y les conviene entrar.

De esta manera, la brecha entre los países desarrollados y los países en desarrollo es cada vez más amplia. La nueva revolución tecnológica se está encargando de ello. Los países en desarrollo parece que nuevamente han sido llamados a ocupar el sitio de expectadores y de consumidores. El Hardware y el Software, son términos aún demasiado lejanos en la composición de su estructura industrial.

Pero además, la diferencia en los niveles tecnológicos entre uno y otro grupo de países se ve ahondada con otra área de gran importancia; la biotecnología. Este concepto tan amplio como novedoso para los países en desarrollo no es sino la suma de esfuerzos de desarrollo tecnológico en actividades que estén directamente relacionadas con la vida humana. En este campo quedan aglutinadas diversas actividades que se vinculan por ejemplo con la industria farmacéutica, con la industria alimentaria, con los transplantes de órganos vitales. Es evidente que tampoco ésta actividad hubiera logrado desarrollarse sin el apoyo de la electrónica.

La ingeniería genética constituye hasta ahora uno de los componentes más importantes de la biotecnología; dedicada fundamentalmente a identificar y alcanzar la selección natural más ventajosa de los genes que componen la naturaleza, es punta de lanza para mejorar las condiciones alimenticias de la población.

Por fortuna, la situación es ligeramente diferente al panorama presentado en el caso de la electrónica. En este campo, los países en desarrollo han dado mayores muestras de interés.

Con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI) se ha iniciado la formación --- de Centros Regionales de Desarrollo de Biotecnología, que atiendan a las necesidades de desarrollo tecnológico en esta materia de los países en desarrollo. De manera similar, está promoviéndose la formación del Centro Internacional de Ingeniería Genética, que daría atención a los casos de los países en desarrollo.

Por supuesto las compañías transnacionales están destinando grandes recursos al desarrollo tecnológico en estas áreas; tales son los casos de empresas como CIBA, SANDOZ, PFIZE, SMITH, FRENCH AND KLEIN que tienen gran experiencia en el terreno farmacéutico.

Así, el panorama para los próximos años se advierte con las características siguientes:

- a) Los países desarrollados darán especial atención al desarrollo de tecnologías que estén vinculadas a las áreas de la electrónica y de la biotecnología.
- b) La mayoría de los países en desarrollo no podrá alcanzar el ritmo de progreso tecnológico de los países desarrollados, en las áreas de la electrónica y de la biotecnología.
- c) Difícilmente los países en desarrollo podrán incursionar por sí mismos en estos campos, requerirán irremisiblemente de las tecnologías de los países desarrollados, y eventualmente también de sus inversiones.

Todo esto tendrá que influir en la conformación de un nuevo esquema de desarrollo industrial; los países desarrollados habrán de orientar sus recursos hacia las actividades que mayores beneficios les redituen, y éstas justamente serán las que mayor valor tecnológico agregado impliquen, como son explícitamente la microelectrónica y la biotecnología. En consecuencia, su participación en cuestión de industria manufacturera tenderá a ser muy selectiva, manteniéndose casi exclusivamente en áreas estratégicas como el armamento, y dejando al margen otras de menor importancia como

por ejemplo las de textil, calzado, línea blanca, hule y productos de la madera. Quizá en algunos casos se abandonen total o -- parcialmente la producción de sustancias químicas, debido a la dificultad para acceder a los suministros de hidrocarburos.

A ésta, se le ha denominado la tercera revolución industrial , la primera fue la protagonizada por Inglaterra, hace más de un - siglo; la segunda la representó la gama amplísima de productos - petroquímicos, se le llamó entonces la revolución de plástico. Sin embargo, esta tercera revolución coloca al mundo en el umbral de una nueva sociedad; no será una nueva y más sofisticada sociedad industrial solamente, sino que además, sentará las bases para una sociedad de servicios, que, como se advierten los hechos, estará encabezada por las naciones desarrolladas.

CAPITULO II

CAPITULO II

PERSPECTIVAS DE LA NUEVA SOCIEDAD DE SERVICIOS.

Nada hace suponer que desaparecerá la producción manufacturera, pero sí podría prevenirse que no serán los países desarrollados los que mantengan en sus territorios esa clase de actividades entre los rubros más importantes de su estructura productiva; los países desarrollados se han ido colocando en el esquema de una economía altamente dirigida a los servicios. Las bases para ello están dadas; la marcada orientación de las economías de países desarrollados hacia la electrónica y hacia la biotecnología, les permitirá constituir adecuadamente una sociedad de servicios altamente desarrollada 32/.

Para apoyar ésto, habría que traer a colación la lista de los principales renglones de los servicios en los que los países desarrollados están participando. Así, por ejemplo, se tiene lo siguiente: 33/

- Financiamientos bancarios privados.
- Telecomunicaciones por vía satélite.
- Tráfico aéreo
- Teleconferencias
- Publicidad
- Tarjetas de crédito de uso y aceptación internacional
- Información y documentación
- Turismo

- Seguros y reaseguros de grandes riesgos.
- Firmas de ingeniería y de detalle.
- Empresas constructoras.
- Tecnología industrial.
- Tecnología agrícola, ganadera y minera.
- Exploración y Explotación petrolera.
- Desarrollo de tecnologías para fuentes alternas de energía.
- Transporte marítimo

De acuerdo con la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, el término "servicio" abarca una serie heterogénea de actividades económicas que suelen tener muy poco en común. Llevar una compañía de seguros y arrendar equipo son dos actividades totalmente diferentes, como lo son la prestación de servicios de asesoramiento jurídico y la explotación de una cadena de restaurantes en régimen de concesión exclusiva; la industria cinematográfica y el transporte marítimo son indudablemente dos actividades que no guardan relación alguna entre sí. Además, los servicios entran en los mercados internacionales por muy distintos conductos; algunos, como los servicios de transporte aéreo y marítimo, se exportan por su propia naturaleza, mientras que otros, -- como los servicios de alojamiento facilitados por los hoteles, -- deben prestarse en el lugar mismo en que se consumen. También -- existen servicios internacionales que pueden obtenerse en el país mismo o en el extranjero, como los servicios de construcción e ingeniería, que pueden ser proporcionados por una filial extranjera o importarse. Teniendo presentes la naturaleza heterogénea de las actividades del sector terciario y los diversos cauces --

por los que éstas pueden llegar al mercado, en este capítulo se intenta elaborar un marco conceptual que facilite el análisis - de los servicios en el contexto del comercio internacional.

A. CONCEPTOS Y DEFINICIONES.

Las transacciones de servicios pueden efectuarse de una de las cinco formas siguientes:

- Algunos servicios los prestan y consumen los residentes - de un país, y no entran en el mercado internacional.
- Otros servicios se prestan dentro de las fronteras nacionales pero sus destinatarios no son residentes del país.
- Algunos servicios son facilitados fuera de las fronteras del país por sociedades o individuos residentes en el extranjero.
- Hay servicios que se prestan en el marco de relaciones - contractuales.
- Muchos servicios son proporcionados en el extranjero por las filiales de una empresa matriz.

Además, varias clases de servicios pueden prestarse en los mercados exteriores mediante la exportación directa o por conducto de filiales radicadas en el extranjero.

1. SERVICIOS ORIENTADOS HACIA EL INTERIOR.

Muchos servicios no son objeto de comercio en los mercados internacionales. Ciertas actividades, como las transacciones inmobiliarias, los servicios personales (por ejemplo, los de limpieza de ropa y peluquerías) y los servicios públicos, suelen representar un porcentaje importante del componente "servicios" del PIB de un país, pero rara vez llegan al mercado internacional. En muchos países en desarrollo, los servicios (personales y colectivos) representan una parte considerable del sector terciario nacional. De ahí la necesidad de distinguir, al analizar los servicios en el marco del comercio internacional, entre los de carácter principalmente interno y los que se venden efectivamente en los mercados internacionales.

2.- SERVICIOS PRESTADOS DENTRO DE LAS FRONTERAS NACIONALES A NO RESIDENTES.

Algunos servicios prestados por los residentes de un país son consumidos en éste por no residentes, sin que por ello dejen de ser transacciones internacionales de servicios. Pertenecen a esta categoría, por ejemplo, el turismo internacional los servicios de puertos y aeropuertos proporcionados por empresas residentes a otras no residentes, y el transporte aéreo de pasajeros extranjeros efectuado por compañías nacionales en rutas aéreas internas. Además de los gastos realizados por los visitantes privados extranjeros, como los turistas y los hombres de negocios,

están incluidos en esta categoría los gastos efectuados en el extranjero por el personal diplomático y militar. Aunque estos servicios no son objeto de exportación propiamente dicha, las transacciones de que son objeto repercuten directamente en la balanza de pagos. Los gastos correspondientes representan un abono para la economía del país en que se efectúan y un cargo para la del país en que residen las personas o las empresas que reciben los servicios.

3. SERVICIOS PRESTADOS POR EXPORTACION O IMPORTACION DIRECTA.

Algunas actividades entrañan la exportación de servicios por empresas o personas residentes a empresas o personas no residentes del extranjero. Entre ellas cabe citar, por ejemplo, el transporte aéreo y marítimo de carga, el transporte de pasajeros, el reaseguro internacional, el alquiler de películas, las comunicaciones y los servicios de consultores e ingeniería proporcionados por empresas residentes. Los términos "residente" y "no residente" deben interpretarse en este contexto de acuerdo con el concepto de ubicación, con arreglo al cual se considera que las empresas son residentes en el país en que están ubicadas y realizan sus operaciones, sin atender a consideraciones de propiedad. Según esto, será una actividad interna toda transacción de servicios efectuada entre una empresa nacional y otra extranjera radicadas en el mismo país, mientras que la transacción de servicios entre una empresa nacional y su filial en el extranjero será una actividad internacional.

4. SERVICIOS PRESTADOS EN EL MARCO DE RELACIONES CONTRACTUALES

Algunas actividades del sector terciario implican la existencia de varios tipos de relaciones de asociación con empresas independientes radicadas en el extranjero que no entrañan la participación en el capital social de las mismas. Las operaciones correspondientes son en lo esencial vínculos empresariales de carácter contractual con sociedades de servicios ubicadas en el exterior, que dan lugar a un reparto de las utilidades generadas por esas sociedades o a la obligación de abonar una remuneración en forma de regalías, honorarios o de otra manera. Esos vínculos empresariales pueden adoptar la forma de acuerdos de asociación o relaciones de licencia o de concesión exclusiva, y entrañar el uso del nombre o la marca de una sociedad determinada o el empleo de alguna otra identificación común en el plano internacional.

5. SERVICIOS PRESTADOS A TRAVES DE FILIALES EXTRANJERAS.

Hay servicios que sólo pueden ser facilitados dentro del mercado nacional y no mediante la exportación directa. En esos casos, las empresas correspondientes establecen sucursales o filiales en el extranjero y son éstas y no la casa matriz quienes prestan los servicios. Así ocurre con los hoteles y moteles, cuyos servicios, por su propia naturaleza, no pueden exportarse. Lo mismo sucede con la mayoría de las actividades de la banca comercial. Si un banco no puede establecer sucursales en su mercado, apenas tendrá la posibilidad de atraer al cliente local para efec

tuar transacciones personales o mercantiles. De modo análogo, los servicios de arrendamiento de equipo deben establecerse por lo general en el mercado en que se hallan los usuarios. Dado que determinadas exportaciones de servicios, como el transporte aéreo o los servicios de consultores técnicos, pueden exigir el mantenimiento de agencias u oficinas en los mercados exteriores, es preciso distinguir entre las filiales que sirven de cauce para las inversiones directas y las agencias locales establecidas para respaldar las operaciones de exportación. Cabe citar como ejemplo las agencias prensa como las de los periódicos, las revistas o las compañías de televisión; las oficinas de compras, como las sucursales de las compañías aéreas; las oficinas de supervisión de las empresas de construcción e ingeniería; las oficinas de corresponsales bancarios; y otras análogas 34/.

B. OPERACIONES EXTERIORES DEL SECTOR DE LOS SERVICIOS.

Las actividades de servicios a nivel internacional son principalmente operaciones de empresas de ese sector radicadas en países desarrollados de economía de mercado. Las autoridades de los países socialistas de Europa oriental consideran que los servicios son en lo esencial una cuestión de carácter puramente nacional, a excepción de determinadas actividades del sector terciario como el turismo, el transporte marítimo y los servicios técnicos, que se consideran cada vez más como posibles fuentes de divisas. La expansión de las actividades internacionales de las empresas del sector terciario de los países desarrollados de economía

de mercado obedece a dos motivos fundamentales:

- Atender las necesidades de las filiales extranjeras de las empresas industriales transnacionales con las cuales tienen vínculos en los países de origen.
- Establecer actividades comerciales en los mercados exteriores para atender el mercado receptor, dentro de una -- estrategia encaminada a diversificar las operaciones.

Los servicios de contabilidad y asesoramiento jurídico, la publicidad, la banca y los seguros figuran entre las actividades del sector cuya expansión en el exterior suele estar relacionada con las inversiones extranjeras directas realizadas en la industria manufacturera. Así, por ejemplo, si una empresa industrial emplea los servicios de una determinada firma de contabilidad y luego se establece en el extranjero, probablemente utilice los - servicios de la filial de esa firma radicada en el país en que se lleve a cabo la inversión. De modo análogo, las agencias de pu--- blicidad se trasladan junto a sus principales clientes al extranjero para ayudarles en la labor de penetración en los mercados exteriores. Lo mismo ocurre con el sector bancario, que extiende sus actividades al extranjero para facilitar las inversiones de las empresas nacionales y atender las necesidades de estas en sus operaciones exteriores.

Al propio tiempo, el sector bancario es un ejemplo de la creciente tendencia a extender las actividades al extranjero con el objeto de establecer relaciones comerciales en los mercados exte-

ores con las empresas y los consumidores locales. A partir de una actividad consistente tan sólo en atender las necesidades de las filiales extranjeras de las empresas nacionales las filiales de los bancos en el exterior han ampliado cada vez más su campo de actividad con objeto de incluir la prestación de servicios de banca a los consumidores e inversionistas financiar las operaciones empresariales y las de arrendamiento, hipotecarias, fiduciarias y de cobro de deudas.

El sector terciario de los países en desarrollo está sólo empezando a participar en las transacciones internacionales, a juzgar, por ejemplo, por los servicios de construcción y de ingeniería prestados por algunos de esos países en los mercados exteriores. Los países en desarrollo han tratado durante algún tiempo de aumentar su participación en el transporte aéreo internacional, que en la mayoría de los casos entraña la asociación de dos compañías para explotar una ruta aérea que atiende el tráfico de un país en desarrollo; la compañía del país desarrollado asegura una parte más importante del tráfico de entrada y salida de pasajeros. Aunque esto cabe atribuirlo en parte a la menor capacidad de las compañías aéreas de los países en desarrollo, éstas tienen en muchos casos una pequeña participación en el mercado y un bajo coeficiente de carga de pasajeros^{35/}.

Se han desplegado esfuerzos para desarrollar la industria turística en los países en desarrollo que gozan de ventajas naturales. En realidad, algunos de esos países ya han dejado

atrás la fase inicial, caracterizada por la dominación del sector hotelero local por las empresas transnacionales, y la participación del capital extranjero ha ido disminuyendo sin cesar en los últimos años. En cambio, las empresas hoteleras---transnacionales siguen ejerciendo cierto control merced a los contratos de gestión suscritos con las empresas locales de los países en desarrollo.

Además, los países en desarrollo de gran densidad turística continúan dependiendo en alto grado de las compañías aéreas de los países desarrollados en lo tocante al transporte de turistas, así como del sector de las agencias de viaje transnacionales, que está controlado casi por entero por firmas de los países desarrollados de los cuales proviene el turismo.

A largo plazo, la participación transnacional en las actividades de servicios no quedará limitada a las empresas de los países desarrollados, sino que también aumentará probablemente la importancia del papel desempeñado en este sector por las -empresas transnacionales de servicios de los países en desarrollo. Ahora bien, los obstáculos con que tropieza el acceso de estas últimas son enormes dado que las sociedades transnacionales de servicios de los países desarrollados han establecido, ampliado y extendido sistemas integrados de gestión y comercialización. En ciertos sectores de servicios, como las concesiones bajo licencia exclusiva, la lealtad a una marca representa un obstáculo importante para la entrada de nuevos competidores. Por el momento, las empresas de servicios de muchos países en

desarrollo no se deciden a implantarse en otros mercados por una serie de motivos, entre los que cabe citar la falta de conocimientos técnicos en materia de servicios, el conocimiento insuficiente de los mercados exteriores y los limitados recursos financieros.

C. INVERSIONES EXTRANJERAS O EXPORTACIONES DE SERVICIOS.

Muchas actividades de servicios pueden llevarse a cabo mediante la exportación directa o a través de las ventas realizadas por una filial extranjera. Por ejemplo, una sociedad nacional puede prestar servicios de construcción y de ingeniería a un cliente extranjero, bien enviando el personal necesario en misión al extranjero (en realidad, exportando sus servicios), bien estableciendo una filial en el extranjero y ocupándose directamente de la cuestión a partir de ella. Lo mismo cabe decir de los servicios de comunicaciones y de salud.

Las empresas cuyos servicios pueden exportarse o venderse a través de sus filiales extranjeras optarán en general por la solución más rentable o que les permita explotar más favorablemente su ventaja comparativa. Por ejemplo, una empresa de servicios quizás necesite estar en estrecho contacto con sus clientes o poder disponer constantemente de información sobre el mercado local para adaptar sus servicios a las necesidades concretas de su clientela. La mejor manera de conseguirlo suele ser el establecimiento de una filial extranjera. De

modo análogo, los dones naturales de un país extranjero pueden - ofrecer ventajas comparativas o aumentar las ya existentes, para dedicarse a una actividad de servicios determinada, en cuyo caso los beneficios inherentes a la "ubicación" podrían ser muy superiores a los derivados de la exportación del servicio correspondiente.

La relación de otras actividades de servicios quizá no necesite una presencia constante en el mercado local, como ocurre con los servicios de construcción e ingeniería, en los cuales sólo es menester en la fase de ejecución del proyecto pero no una vez finalizado este. En otros casos, los costos inherentes a la creación de varias filiales pueden ser prohibitivos o disminuir la ventaja comparativa de que puede gozar una determinada empresa de servicios. Esto sucede sobre todo con los servicios que requieren gran densidad de capital o conocimientos, en cuyo caso la empresa puede hacer importantes economías de escala actuando desde la casa matriz.

D. POLITICAS OFICIALES QUE INFLUYEN EN EL SECTOR TERCIARIO.

Entre los principales factores determinantes de la manera en que las empresas prestan sus servicios en los mercados exteriores figuran también las políticas oficiales que afectan a la importación de servicios o a la entrada de capital extranjero. En algunos casos, las políticas seguidas por el país receptor quizá -- exijan la implantación local para poder prestar los servicios o que haya participación nacional en esa implantación. En otros --

casos, el gobierno del país receptor puede tratar de estimular las inversiones extranjeras directas mediante diversos planes de subvención. Un ejemplo de ello es la tendencia reciente a trasladar al extranjero las actividades de producción cinematográfica para beneficiarse de los incentivos financieros proporcionados por el país receptor con la esperanza de promover ese sector en la economía nacional. De modo análogo, las decisiones relativas a las Inversiones extranjeras están influenciadas por consideraciones fiscales, en particular la práctica de la fijación de precios de transferencia por los servicios prestados.

Con frecuencia se optará por la concesión de una licencia o por la inversión directa según sea la relación existente entre los costos del traspaso de las ventajas inherentes a la licencia, por un lado, y las utilidades netas que pueden obtenerse de la inversión directa, por otro. La decisión dependerá también de la política seguida por el país receptor en materia de participación extranjera en el capital social. La tendencia observada en el sector hotelero internacional a la suscripción de contratos de gestión para explotar inmuebles de propiedad local obedece, entre otros motivos, a los costos cada vez más elevados que entraña la construcción y la financiación de instalaciones hoteleras y a la política seguida por los países receptores con miras a seguir reduciendo la participación extranjera en el capital.

Por consiguiente, las políticas oficiales que afectan a las inversiones y el intercambio comercial en el sector terciario pueden repercutir considerablemente en el modo en que las empresas comercializan sus servicios en el extranjero. En la medida

en que la política aplicada por los países en materia de inversiones represente un factor de disuación para la implantación de filiales extranjeras, las empresas optarán por las actividades de exportación. Cuando la política comercial impida la exportación de un servicio, es probable que las empresas traten de venderlo recurriendo a la inversión directa de una filial extranjera.

De seguirse ambas políticas a la vez, o si la empresa sólo dispone de una alternativa viable, esas políticas pueden impedir el acceso de los servicios al mercado internacional. Si bien es importante abordar el tema de las políticas oficiales en relación con las transacciones internacionales de servicios, es esencial disociar la cuestión de política seguida en materia de "inversiones" en el sector terciario de la relacionada con la política -- que afecta el "comercio" de servicios.

La política en materia de inversiones extranjeras suele formar parte de la estrategia de desarrollo. Esa política puede afectar a las inversiones extranjeras en general, tanto las realizadas en el sector de producción de bienes como en el terciario. Por consiguiente, ciertas actividades de servicios pueden verse afectadas por la política seguida en materia de inversiones extranjeras, pero esto quizá obedezca a la preocupación suscitada en los países por la magnitud de esas inversiones y por las consecuencias que para la economía nacional podría tener en general el capital extranjero y, en particular, el uso de prácticas comerciales restrictivas por parte de las empresas propiedad de extranjeros o controladas por ellos.

Por otra parte, hay servicios que tienen consecuencias importantes para la seguridad nacional (por ejemplo, servicios asociados a la defensa), la soberanía nacional (por ejemplo, la política monetaria y fiscal), y el desarrollo (por ejemplo, el crecimiento equilibrado). De ahí que algunas políticas oficiales estén especialmente destinadas a los servicios y que las medidas resultantes no obedezcan a decisiones adoptadas en relación con el comercio o las inversiones extranjeras sino más bien a prioridades o estrategias económicas y sociales de carácter más general.

La cuestión de las inversiones no sólo se aplica a los servicios sino también a los bienes. Por consiguiente, es importante reconocer que la política de inversiones debe examinarse con independencia de las demás cuestiones relacionadas con las transacciones internacionales del sector terciario.

E. LA VINCULACION DEL TEMA DE LOS SERVICIOS CON EL DEL COMERCIO Y LAS FINANZAS INTERNACIONALES.

En materia de economía internacional, cada vez es más evidente la interrelación que existe entre los diversos asuntos; así por ejemplo, las modificaciones en política comercial están directamente asociadas con los cambios que se registran en las tendencias de las inversiones extranjeras. Esta interacción es bastante lógica y natural y responde a una forma obvia de funcionamiento de la economía de los países 36/

La interrelación de los asuntos es de por sí muy evidente, que no resulta igual al apuntarse que existe una interdependencia mundial de todos los países. La teoría de la interdependencia supone que la dependencia de los países en desarrollo con respecto a los países desarrollados, tiene una correlación de fuerzas. De esta manera se destaca que los países desarrollados dependen de los países en desarrollo en cuanto a su mercado, su suministro de materias primas, su disponibilidad de la mano de obra, etc. Esto es muy discutible, pues supone que los países en desarrollo pueden presionar a los países desarrollados para que transformen algunas de sus políticas económicas, apoyándose en el poder que les da esa interdependencia. De ahí que en verdad sea oportuno marcar la diferencia entre la interrelación de los asuntos y las interdependencias.

Lo que en este apartado se intenta mostrar es el vínculo tan estrecho que existe entre el surgimiento de los servicios como tema de negociación económica internacional y otros tres asuntos de gran importancia: la inversión extranjera directa, el comercio de manufacturas y el sistema monetario y financiero internacional.

Inversión Extranjera Directa (IED), Comercio Mundial de Manufacturas, Moneda y Finanzas, son cuestiones fundamentales en el campo de la economía mundial. Son, asimismo, motivo de las grandes discusiones y negociaciones entre países en desarrollo y países desarrollados en los foros de negociación económica internacional, puesto que constituyen parte esencial de

los temas incluidos en el Programa de Acción del Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI), que es el documento, formulado en 1974, que refleja en forma más amplia las aspiraciones de los países en desarrollo en materia de cooperación económica. 37/

Sin embargo, lejos de haberse registrado avances importantes en el cumplimiento del Programa de Acción del Nuevo Orden Económico Internacional, los países en desarrollo han visto ensanchar la brecha que los separa de los países desarrollados 38/.

Dentro del conjunto de planteamientos que están contenidos sobre estas cuestiones en el Programa de Acción del N.O.E.I., destacan las siguientes:

- Lograr que los países en desarrollo obtengan la tercera parte del comercio mundial de manufacturas, hacia finales del siglo; actualmente es del orden del 11% y en los últimos años no se han registrado cambios favorables.
- Tener acceso, los países en desarrollo, a los mercados de los países desarrollados; para lo cual es fundamental que estos países liberalicen su economía de las barreras arancelarias y no arancelarias que han estado imponiendo a las mercancías provenientes de países en desarrollo.
- Llegar a establecer y adoptar un ordenamiento internacional (Código de Conducta) que permita regular las operaciones de las empresas transnacionales, especialmente en los países en desarrollo; de tal forma que es-

tas empresas se apeguen a las políticas internas de -- cada uno de los países anfitriones, respetando las leyes locales y contribuyendo a alcanzar los objetivos económicos y sociales nacionales.

- Avanzar en la reforma integral del sistema financiero y monetario internacional, para lo cual se requiere, entre otras cosas, dar cumplimiento a las demandas de los países en desarrollo en cuestiones como las siguientes:
 - Obtener mayor participación, los países en desarrollo, en el proceso de toma de decisiones en las instancias del Fondo Monetario internacional y el Banco Mundial.
 - Que el Fondo Monetario Internacional ejerza mayor vigilancia en la forma de administrar las economías de aquellos países que tengan moneda de reserva como son los casos de Estados Unidos, Alemania Federal y Japón, con el propósito de evitar que su déficit en cuenta corriente y en sus finanzas públicas tengan sus mayores repercusiones en las economías de los países en desarrollo.
 - Acelerar el uso de los Derechos Especiales de Giro (DEG'S) como activos de reserva internacional.

- Flexibilizar los términos de los criterios de condicionalidad que utiliza el Fondo Monetario Internacional en sus programas de apoyo financiero a los países en desarrollo.
- Cumplir con los compromisos de Asistencia Oficial para el Desarrollo (AOD) por parte de los países desarrollados, en favor de los países menos desarrollados
- Establecer una estructura multilateral de renegociación de las deudas externas de los países en desarrollo 39/.

Sin embargo, lejos de haberse avanzado sustancialmente en el cumplimiento de propuestas de esta naturaleza, los países desarrollados han puesto en marcha una estrategia que involucra una doble acción en las áreas de comercio y de las inversiones extranjeras, y que está asociada a las cuestiones monetarias y financieras 40/.

Un elemento fundamental que debe destacarse para tener mayor claridad sobre estas cuestiones es que los países desarrollados han "abandonado" virtualmente los foros de negociación económica internacional, como las instancias por excelencia para dirimir controversias y se han orientado por las relaciones bilaterales, debilitando así las instituciones multilaterales en donde las presiones ejercidas por los países en desarrollo son ya bastante fuertes; ésto ha sucedido particularmente en la

UNCTAD y la Asamblea General de las Naciones Unidas, más no en otros foros en donde dominan los países desarrollados como son el GATT, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

En este sentido, a las demandas de liberación de sus mercados de mercancías, los países han respondido con la propuesta de llegar a un acuerdo que involucre los asuntos comerciales y de inversión extranjera directa. Así, por ejemplo los países de sarrollados han aceptado abrir las puertas a mercancías de un - determinado sector, si a cambio, los países en desarrollo en cuestión aceptan permitir las importaciones de otras mercancías.

El elemento central de la estrategia es la inversión extranjera directa. Los países desarrollados estarán en mejores condiciones de apertura de sus mercados a aquellas mercancías que hayan sido fabricadas por las propias empresas transnacionales. Esta situación, podría llegar a ser aceptada por los países en desarrollo, y de hecho lo ha sido en muchos casos, como por ejemplo Taiwan o Singapur, debido básicamente a la necesidad que -- esos países tienen de divisas. 41/.

De esta manera, el proteccionismo de los países desarrollados tiene mayor flexibilidad cuando es la propia empresa transnacional la que participaría en ese mercado 42/. De ahí que en los últimos años las manifestaciones más claras del redespiegue industrial se hayan cristalizado en la formación de empresas maquiladoras, en las que el capital es transnacional y el destino de la producción, en su mayor parte, es la exportación.

Ejemplos de economías de maquiladoras hay muchos México es uno de ellos, además de Hong Kong, Taiwan, Singapur, y ahora también Brasil, India y Paquistán.

Analizando el mismo asunto con otro enfoque, el resultado sería el mismo, los países desarrollados han venido insistiendo tanto en forma bilateral como multilateral en que los países en desarrollo debieran retirar los llamados performace requirements (condiciones) a las inversiones extranjeras directas. Los performace requirements incluyen entre otras, la obligatoriedad para las empresas transnacionales de ubicarse en zonas de menor desarrollo relativo, dar ocupación al mayor número de personas posible, sustituir importaciones, generar exportaciones, desarrollar tecnología, presentar una balanza de pagos positiva, asociarse a inversionistas locales, y sobre todo, coadyuvar de manera efectiva al logro de los objetivos nacionales de desarrollo económico y social 43/.

Para los países desarrollados, origen de la inmensa mayoría de las empresas transnacionales, estos condicionamientos que en los últimos años los países en desarrollo han estado impulsando y aplicando, no les son agradables. En consecuencia, han ejercido presión para que no sean aplicados. La mejor presión que han encontrado, radica precisamente en el acceso a su mercado de mercancías provenientes de esos países en desarrollo 44/.

México ha sido un ejemplo claro de esa estrategia, seguida en este caso por Estados Unidos. En 1982, por ejemplo, en la Cá-

mará de representantes de ese país estuvo discutiéndose una ley finalmente aprobada con la denominación de ley de comercio y tarifas que otorga facultades al Presidente de la Nación para evitar las importaciones provenientes de aquellos países que tengan dentro de sus políticas de desarrollo, los performance requirements para la inversión extranjera.

Complementariamente podrá destacarse que las nuevas corrientes de inversión extranjera solamente, o al menos prioritariamente, serían dirigidas hacia países y actividades que no impliquen el cumplimiento de los performance requirements ^{45/}. También serían analizadas en aquellas áreas en que se estuvieran cubriendo una función estratégica como por ejemplo serían las inversiones de petróleo, gas, bauxita, hierro y acero, minerales oceánicos y otras materias primas fundamentales. Con esto último quedarán asociados los temas de comercio e inversiones extranjeras, al de finanzas y moneda. Esto se entiende así, puesto que a raíz de la crisis de abastecimiento de hidrocarburos, instituciones como el Banco Mundial, y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) canalizaron recursos cuantiosos a la exploración de nuevos mantos petrolíferos, a efecto de contribuir el aumento de la oferta mundial de estas materias primas ^{46/}.

En su ámbito monetario, también el Fondo Monetario Internacional ha desplegado sus recursos al señalar como inadecuadas y contrarias a la libertad de mercado todas aquellas formas de intervención del Estado en la economía. Concretamente, anualmente el Fondo Monetario Internacional pasa revista a las restricciones monetarias que los países establecen como por ejemplo el ---

control de cambios, que en muy buena medida, asienta un desequilibrío a la manera de conducirse financieramente las empresas - transnacionales 47/.

A manera de conclusión de este apartado, podría decirse -- que el papel de la inversión extranjera directa está en el centro de los grandes debates entre los países desarrollados y países en desarrollo; que la función primordial para la que está siendo encauzada es la del redespiegue industrial futuro, y que la orientación general de las políticas de comercio internacional, moneda y finanzas es hacia el apoyo de las operaciones de servicios de la inversión extranjera.

1.- POLITICAS SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS Y TECNOLOGIA EN LOS PAISES DE RECIENTE INDUSTRIALIZACION.

El redespiegue de capacidades industriales supone un conjunto de posibilidades como eventuales centros en donde quedarían establecidas las nuevas empresas, o bien en donde se darían las ampliaciones de empresas ya establecidas. En la actualidad, la mejor y más viable de las alternativas, juzgada sobre cualquier enfoque, es la que representan los llamados países de reciente industrialización 48/.

Dentro del conjunto de países que integran esta clasificación, de por sí arbitraria, destacan los siguientes: México, -- Brasil, Argentina, Chile, Singapur, Indonesia, Taiwan, Hong Kong Tailandia, India, Yugoslavia, Egipto, Nigeria y Kenya 49/.

Este segmento de agrupación de los países en desarrollo, ha sido planteado con éxito por la Organización de Cooperación y - Desarrollo Económico (OCDE). Aquí quedan comprendidos países que han avanzado por la vía de la sustitución de importaciones de - manufactureras, lo mismo que otras que han seguido el esquema - de la industrialización a través de empresas maquiladoras, como son los casos de Taiwan o Singapur. También se incorporan en -- este subgrupo aquellos que tan sólo han dado algunos pasos por transformar y agregar más valor a sus materias primas abundantes como Nigeria o Kenya.

En esencia, la clasificación señalada por la OCDE responde - fundamentalmente a la idea de identificar a aquellos países en desarrollo que hayan demostrado tener un interés particular en el proceso de industrialización que también hayan avanzado en forma importante en la formación de una estructura industrial y tecnológica de dimensiones considerables.

Este interés se refiere fundamentalmente a la estrategia de buscar desde ahora, posibles países en donde puedan establecerse filiales de las empresas transnacionales. Sin embargo, el asentamiento de nuevas corrientes de inversión extranjera deberá corresponder a sitios en donde se tenga la capacidad y la -- infraestructura física para assimilarlas

Quedó muy atrás ya el concepto de colocar inversiones ex-- tranjeras en sitios que recientemente habían dejado de ser colonias, ahora la búsqueda queda orientada fundamentalmente hacia países que ya cuenten con experiencia en materia industrial.

Dentro de las características que deberán reunir, destacan las siguientes:

- Haber logrado avanzar en forma importante en la educación básica, superior y técnica de la mayoría de la población.

Tener una infraestructura industrial importante en materia de caminos, puentes, presas hidroeléctricas, telefónica, electricidad, agua potable, parques y ciudades industriales.

- Disponer de un acceso permanente y viable de recursos --- naturales esenciales para la industria de transformación.

- Tener acceso a fuentes de crédito internacional.

- Disfrutar de un clima de libertades individuales y para la empresa.

- En el mejor de los casos, tener libertad de cambios y -- transferencia de recursos hacia el extranjero.

- Que no existan movimientos sindicales ni revolucionarios - que pongan en peligro la estabilidad del sistema.

- Que no tengan simpatías ni acercamientos con los gobiernos de países socialistas 50/.

Todo ésto, constituye una parte importante de los criterios para determinar que las nuevas corrientes de inversión extranjera se desplacen hacia, por ejemplo, aquellos países con políticas flexibles en materia de inversiones extranjeras y transferen

cia de tecnología.

Podría darse el caso de que hubiera países que reunieran las condiciones necesarias para que, según la OCDE, pudiera recibir mayores volúmenes de inversión extranjera directa, pero que quizá por su régimen y legislación sobre la materia, los inversionistas decidieran no hacerlo.

De esta manera, las naciones llamadas de reciente industrialización que han decidido proseguir en el camino de la industrialización con apoyo de inversión extranjera, necesariamente tendrían que readecuar sus políticas de regulación económica. En consecuencia, y dado que los países en desarrollo requieren inversiones para su desarrollo económico, han tenido que incorporarse a una lucha silenciosa por captar mayores inversiones 51/.

No debe olvidarse que la crisis económica de la actualidad ha puesto de manifiesto que es mayor la demanda que la oferta de inversiones extranjeras, y que aún cuando los gobiernos de los países en desarrollo no lo expresan así, prácticamente todos tienen interés por captar inversiones extranjeras.

¿Que es lo que no agrada a los gobiernos y a las propias empresas transnacionales?. La respuesta nuevamente está en los llamados performance requirements. Las empresas extranjeras están dispuestas a invertir en nuevos proyectos dentro de los países de reciente industrialización si es que tienen la seguridad de que no serán presionadas a que se sometan a las grandes decisiones gubernamentales.

Las empresas transnacionales no están dispuestas a aceptar que tengan balanzas superavitarias particulares para los países en donde operan, ésto necesariamente obligaría a aumentar las exportaciones y a reducir drásticamente las importaciones, situación que en muchos casos, como es el automotriz, pondría en --- cuestionamiento el mismo esquema tradicional de funcionamiento de la economía occidental.

Las empresas transnacionales no siempre están dispuestas a utilizar más a la mano de obra que al capital, todo depende de la alternativa que les ofrezca mayores rendimientos. El uso y - el abuso de marcas de nombres comerciales, la utilización de -- partes y componentes de origen extranjero, el uso de tecnología y bienes de capital provenientes de la casa matriz, son solamente algunos de los ejemplos más recurrentes que caracterizan las operaciones de las empresas extranjeras, y que evidentemente no estarán tan fácilmente dispuestas a cambiar 52/.

Es evidente que en muchos casos, se ha elevado de manera - importante la capacidad de negociación en los contratos de tecnología importada. De igual forma, hay evidencia muy clara de - que se ha logrado progresar en materia de innovación tecnológica.

La formulación y aplicación de legislaciones que regulan la transferencia de tecnología, particularmente en lo que se re - quiere a plazos de vigencia de los contratos y del pago de las - regalías, se ha convertido en algo muy común en países como los aquí examinados.

Sin embargo, la aplicación irrestricta de esos ordenamientos pone en tensión las relaciones entre los países y, sobre todo, - desalienta la generación de nuevas inversiones extranjeras. De esta forma, la estrategia y las condiciones están planteadas. Si los países en desarrollo desean recibir nuevas y mayores inversiones extranjeras, tendrán que flexibilizar las condiciones que a éstas se les imponen ^{53/}

No es necesario que los países en desarrollo modifiquen o den marcha atrás a sus reglamentaciones y legislaciones, el planteamiento de los países desarrollados se orienta más bien hacia la no aplicación y mucho menos la proliferación de ordenamientos restrictivos.

Una alternativa bastante importante en todo este tema es el relativo a las empresas maquiladoras. Los países desarrollados la tienen contemplada como una de bastante viabilidad ya que ésta implica menores riesgos y pueden así preservar sus intereses.

Lo que hasta aquí se ha señalado, pone de manifiesto que la época de escasez de capitales y recesión generalizada en los países en desarrollo obligará a estos a dar marcha atrás en muchos de sus planteamientos de regulación a la inversión extranjera, cambiándola por otras de promoción a la inversión extranjera. - De esta forma se confirma que en épocas de crisis la regulación estatal no puede conducir a grandes éxitos, y que es entonces - cuando los objetivos de desarrollo social necesariamente se ven postergados.

En resumen, los servicios mencionados son algunos de los -- rubros más representativos de la actividad de servicios que vienen desarrollando los países desarrollados. Para hacerlo es fundamental disponer de una infraestructura bastante bien consolidada en materia de educación técnica, disponer de los recursos necesarios, el progreso tecnológico consolidado, y el abastecimiento de mercancías que se demanden por la sociedad totalmente asegurado.

Importante es señalar que entre la nueva concepción de la sociedad moderna de servicios y la tradicional sociedad industrial, solamente hay una diferencia: el avance tecnológico en su expresión más alta, que en buena medida queda representada por lo que se ha conseguido en áreas como la biotecnología o la electrónica 54/

El impulso a actividades de servicios como los que se han señalado en los párrafos anteriores solamente puede concebirse cuando se ha consolidado una estructura tecnológica al más alto nivel. No es una cuestión de elección entre actividades industriales o agropecuarias, o el desarrollo de los servicios. Es algo similar a lo que ocurrió con los países que hoy son industrializados, en cuanto a que solamente cuando habían logrado resolver los problemas de su sector primario pudieron consolidarse en materia de industria manufacturera.

Pero, por otra parte, tampoco es imprescindible que para progresar en áreas como la de los servicios se tenga que pasar por todas las etapas de la industrialización. Más sin embargo,

una condición sine qua non es tener un sistema tecnológico bastante desarrollado, lo cual supone implícitamente que será necesario abordar al menos algunas ramas industriales que requieran del elemento tecnológico.

Ciertamente es difícil esperar que países con poca infraestructura tecnológica puedan avanzar en la nueva sociedad de servicios, si no es solamente como observadores o como consumidores. Pero aún así, existen espacios en los que pueden incursionar con éxito, si es que desde ahora se canalizan recursos significativos hacia ese fin, como por ejemplo la aviación civil, los reaseguros, la biotecnología, o la informática 55/.

Países como México, Brasil, India o Venezuela, disponen de una infraestructura tecnológica importante que bien podría servir de punto de partida para una incursión decidida en este campo.

Resultaría muy grave que en esta ocasión también los países en desarrollo, en su totalidad, llegaran tarde a la nueva sociedad de servicios que, quiérase o no, está ya dando muestras de su predominio en el rumbo de la vida moderna.

CAPITULO III

CAPITULO III

EL COMERCIO DE SERVICIOS

El sector servicios tiene un papel predominante en las naciones industrializadas, ya que representa entre la mitad y dos terceras partes de sus productos nacionales brutos y aproximadamente la misma proporción de sus empleos. Durante las últimas dos décadas, su comercio internacional ha cobrado una importancia creciente como fuente de empleos y crecimiento económico para las principales economías del mundo. Para 1980, el valor global de sus exportaciones alcanzó 370 mil millones de dólares, lo que representa aproximadamente 20% del valor del comercio mundial total.

Entre 1970 y 1980, la tasa media de crecimiento anual de estas exportaciones fue de 18.7% cifra inferior a la de las exportaciones de mercancías (20.4%), pero superior a la de la producción mundial global (14.2%) ^{56/}. En consecuencia, el comercio mundial de servicios ha estado aumentando su participación nominal dentro del valor de la producción mundial, pero menos rápidamente que las mercancías. Sin embargo, en términos reales (excluyendo el efecto de las alzas en los precios de los energéticos), el comercio de servicios creció a una tasa anual del 17%, en comparación al 6% de las mercancías.

Más aún, estas cifras pueden considerarse como extraordinarias si se toma en cuenta la existencia de numerosas barreras que impiden u obstaculizan su comercio y la falta de reglas, --

principios y procedimientos para regular sus flujos. En general, el GATT siempre ignoró a estas industrias, habiendo establecido únicamente un código (para la industria cinematográfica) y habiéndose discutido solamente el caso de los seguros a la transportación de mercancías en una de sus negociaciones.

En realidad, no fue sino hasta la Ronda Tokio -a mediados de los setenta- que las negociaciones multilaterales comenzaron a tener en cuenta este tipo de comercio, fundamentalmente a instancias de los Estados Unidos. Más tarde, en la Reunión Ministerial del GATT en 1982 el comercio de servicios fue uno de los tres puntos principales de discusión, al igual que en la Reunión Cumbre de los Siete Grandes en Williamsburg, en 1983.

De acuerdo a cifras del F.M.I., en 1980, el valor de las exportaciones globales de servicios totalizó 370 mil millones de dólares, siendo los Estados Unidos el principal exportador - (37.5 mil millones de dólares), aún cuando la Comunidad Económica Europea en su conjunto exportó una cantidad 5 veces mayor. Por países, el Reino Unido exportó 37.1 mil millones siguiéndole Alemania Occidental (33.8 mil), Francia (33 mil), Italia (23.5), Japón (19.4), Holanda (18.6), Bélgica (14.9), España (12.2) y Austria (10.8). Estos diez países representaron algo más de un tercio del total mundial del comercio de servicios, (véase cuadro 1)

No obstante que, en general, los países desarrollados han tenido cuantiosos superávits en su balanza de servicios (que pasó de 7.7 mil millones de dólares en 1968 a 15 mil millones diez

CUADRO 1
EXPORTACIONES GLOBALES DE LOS SERVICIOS, 1980

Países	Miles de millones de dólares
<u>Total</u>	<u>370,0</u>
Estados Unidos	37,5
Reino Unido	37,1
Alemania Occidental	33,8
Francia	33,0
Italia	23,5
Japón	19,4
Holanda	18,6
Bélgica	14,9
España	12,2
Austria	10,8
C.E.E.	138,7

Fuente: American Enterprise Institute (1984).

años después) y las naciones en desarrollo han sido tradicionalmente deficitarias; existen algunas excepciones notables a estas reglas, por ejemplo, en 1976 Alemania Occidental tuvo un déficit de 6.2 mil millones de dólares, a pesar de que ocupó el segundo lugar en cuanto a ingresos; por su parte, en el mismo año Japón tuvo un déficit de 5.7 mil millones y Canadá uno de 6.1 mil millones. En contraste, el pequeño Singapur registró un superávit mayor incluso al de Francia.

Ahora bien, aún cuando estas cifras agregadas dan una idea de la importancia creciente de este tipo de comercio, no revelan un factor fundamental para su análisis: la mezcla entre los llamados servicios tradicionales (como el turismo y la transportación) y aquellos caracterizados por una alta tecnología y un -- avanzado grado de especialización de la mano de obra. Aún cuando las estadísticas disponibles no permiten una desagregación exacta, diversos estudios del gobierno norteamericano han llegado a la conclusión de que la mayor parte de los 37.5 mil millones de dólares que exportó dicho país en 1980 correspondieron al turismo, pasajes y transportación; además de 10.8 mil millones por concepto de "otros servicios privados", constituidos básicamente por regalías y derechos. Por lo tanto, las ventas directas de alta tecnología apenas llegaron a cerca de 5 mil millones de dólares.

A la luz de estas cifras, podría resultar extraña la insistencia del gobierno norteamericano por discutir en los foros internacionales este tipo de comercio, buscando el establecimiento

de reglas o códigos que lo regulen. Sin embargo, en estudios más detallados efectuados por American Enterprise Institute, han revelado que el verdadero valor del comercio mundial de servicios es sustancialmente mayor, ya que gran parte de los ingresos registrados como provenientes de inversiones en el exterior en realidad ocultan una alta proporción de pagos de servicios. Así, para 1980 se estima que el verdadero valor de las exportaciones norteamericanas de servicios fue de 60 mil millones de dólares, de los que cerca de 56 mil correspondieron a 16 industrias. (Véase cuadro 2).

Mientras que con los métodos tradicionales de contabilizar estas operaciones el turismo y la transportación representaban cerca de las dos terceras partes del total, estos cálculos revelan -- que en realidad sólo representaron el 38%. En consecuencia, fácilmente se pueden ver las razones por las cuales los Estados Unidos han dado en los últimos años gran importancia a este tipo de comercio, pues -- representa una de las principales áreas potenciales de crecimiento de sus exportaciones. Así como se observaron los ingresos que por sus filiales obtiene, resultan aún mayores sus ingresos totales que se situaron en un orden cercano a los 100 mil millones de dólares, suma lo suficientemente representativa y significativa para mostrar el por qué del interés estadounidense por el sector llamado "servicios". (Vease cuadro 3).

Ahora bien, de las cifras existentes sobre la evolución del comercio mundial en los últimos años, se revelan tres puntos de gran importancia.

CUADRO 2

EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1980

Industria	Miles de millones de dólares
Servicios contables	2,35
Publicidad	2,05
Servicios bancarios	9,10
Servicios administrativos, profesionales y técnicos	1,07
Construcción/ingeniería	5,36
Educación	1,27
Empleo	0,55
Franquicias	1,26
Servicios de salud	0,27
Informática	0,60
Seguros	6,00
Arrendamientos	2,35
Alojamiento	4,60
Películas cinematográficas	1,14
Turismo	4,15
Transportación	13,93
Subtotal, 16 industrias	56,05
Servicios diversos: financieros, de comunicaciones etc.	4,00
Total de ventas de servicios	60,05

Fuente: Economics Consultants Services, Inc., en FOCUS, noviembre de 1982.

CUADRO 3
 INGRESOS OBTENIDOS EN EL EXTRANJERO POR FILIALES DE
 COMPAÑIAS DE SERVICIOS NORTEAMERICANAS, 1981

Servicios	Miles de millones de dólares
Servicio de producción (petróleo y gas)	6,45
Petroleros	9,58
Oleoductos	1,82
Finanzas (salvo bancos), seguros e inmobiliarias	20,7
Bancos	4,29
Construcción	20,89
Comercio (al por mayor y menudeo)	5,20
Transportes y comunicaciones	15,57
Hotelería	1,80
Publicidad	1,58
Cine y televisión	1,23
Ingeniería	4,69
Contabilidad	0,50
Otras	5,64
Total	99,94

Fuente: U.S. Department of Commerce, in Financial Times, 22 de noviembre de 1982.

En primer lugar, a pesar de que el comercio de servicios ha cobrado una influencia creciente a nivel internacional, de ninguna manera ha desplazado al comercio de mercancías. En realidad, el comercio de servicios complementa y facilita el comercio de mercancías. Sin embargo, dado que este último se encuentra en -- gran medida ya liberalizado, es lógico que los países industrializados enfoquen sus esfuerzos ahora y en el futuro inmediato a la búsqueda de formas de liberalizar los servicios.

En segundo lugar, si bien las exportaciones mundiales de servicio se encuentran fuertemente concentradas en cuanto mucho 25 países (factor que puede contribuir también a su liberalización, ninguno de ellos puede considerarse como el líder absoluto (incluyendo a los Estados Unidos).

Tercero, la competitividad de los países mas avanzados radica en los servicios de mayor tecnología y los financieros, aún cuando las cifras oficiales no reflejan del todo esta ventaja. Y es en este tipo de servicios donde se centrará el crecimiento del comercio, ya que los tradicionales muestran cada vez un menor dinamismo.

A. PARTICIPACION DE LOS SERVICIOS EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA.

En términos de la contribución de los servicios al Producto Nacional Bruto (PNB) se detecta una tendencia constante al alza durante los últimos años, tanto en los países desarrollados como en aquellos en desarrollo.

Según las estadísticas del Banco Mundial, en los países de menor desarrollo los servicios aportaban el 33% del PNB en 1960. En ese mismo año, la participación de la agricultura en el PNB ascendía a 50 por ciento. Para 1980 la participación de los servicios y de la agricultura en el PNB era equivalente, en ambos casos, a 38 por ciento. Esto es la participación de los servicios en el PNB de estos países había aumentado en detrimento, principalmente, de la participación de la agricultura.

En cuanto a los países en desarrollo más adelantados, la evolución fue similar aunque de diferente magnitud. La participación de los servicios en el PNB era de 47% en 1960 y aumentó a 54% en 1980 (en lo que a la agricultura se refiere, la participación decreció de 22% a 12%).

En los países desarrollados se detecta también un incremento de la participación de los servicios en el PNB. Si bien los servicios aportaban ya el 54% del PNB en 1960, en 1980 su participación fue de 60 por ciento. Esto es, en este último año, casi dos tercios del PNB de los países desarrollados correspondían a servicios (véase cuadro A-1) a nivel mundial. En promedio la participación de los servicios aumentó, en el periodo 1960-1980, de 44.7% a 54 por ciento. En otras palabras, a finales de la década de los setenta, más del 50% del PNB mundial provenía del sector de servicios.

El proceso ha sido similar en materia de absorción de la fuerza de trabajo. En los países de menor desarrollo el porcentaje de mano de obra ocupada en los servicios creció de 14.0% en 1960 a 18.9% en 1980. Cabe señalar que en los países en desarrollo más adelantados el porcentaje aumentó de 25% a 34 por ciento. Durante el período de referencia, dicho porcentaje aumentó en los países desarrollados de 45% a 57 por ciento. (Vease cuadro A-2).

Actualmente, en los Estados Unidos, dos de cada tres trabajadores se emplean en el sector de servicios. En varios otros países desarrollados el porcentaje es muy similar al registrado en los Estados Unidos y las proyecciones indican que a mediados del próximo siglo, la mayoría de los países en desarrollo registrarán porcentajes equivalentes.

Entre los factores que explican el aumento del número de personas empleadas en el sector servicios, destaca la notable expansión del empleo en el sector público. Las estadísticas señalan - que desde la década de los cincuenta, principalmente, el empleo en el sector público se ha elevado constantemente.

Cabe aclarar que el turismo constituye una de las categorías de servicios con mayor crecimiento de empleo. Las perspectivas indican que el número de habitaciones de hotel en el mundo (que asciende a 7.5 millones) será dos veces mayor dentro de 30 años. Sin embargo, el nivel de empleo no se elevará en la misma proporción debido a que el proceso actual de mecanización reduce el número de empleados por habitación de hotel.

Los subsectores educacional y de salud ofrecen un gran potencial de empleo, especialmente en los países en desarrollo. La variación del nivel de empleo en ambos subsectores guarda una relación directa con el aumento de la población y el nivel de desarrollo económico.

Finalmente, la "industria del ocio" ocupa un número cada vez mayor de personas. La paulatina reducción de las horas de trabajo y el correspondiente aumento de las horas de ocio han fomentado el auge de los centros deportivos, la televisión y videocassetteras, sitios de entretenimiento diverso, etc.

Cabe destacar, por otro lado, que los precios de los servicios han tendido a aumentar más rápidamente que los precios de los productos agrícolas y manufacturados debido, principalmente, a la dificultad de elevar la productividad en los servicios.

Dado que algunos servicios dependen del desarrollo de la infraestructura o de las capacidades tecnológicas, la adquisición de dichos servicios constituye, a menudo, una precondition para el crecimiento económico.

1. El empleo en los países desarrollados de economía de mercado.

En cuanto a las estadísticas del empleo por países, tenemos que el sector servicios es con mucho el mayor empleador en los países desarrollados de economía de mercado. En 1979, el empleo en los servicios variaba del 53.9% del empleo total en España al

CUADRO 4
EMPEÑO EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE ALGUNOS PAÍSES EN 1979

País	Total		Agricultura		Industria		Servicios	
	Número (miles)	Número (miles)	Porcentaje del total	Número (miles)	Porcentaje del total	Número (miles)	Porcentaje del total	
Países desarrollados de economía de mercado								
Alemania, República Federal de	25 041,0	1 558,0	6,2	9 122,0	36,4	14 361,0	57,3	
Australia	6 041,5	399,0	6,6	1 421,2	23,5	4 221,0	69,9	
Canadá	10 369,0	589,0	5,7	2 237,0	21,6	7 543,0	72,7	
España	11 837,0	2 314,3	19,6	3 141,7	26,5	6 381,3	53,9	
Estados Unidos de América	98 824,0	3 509,0	3,6	23 358,0	23,6	71 957,0	72,8	
Francia	21 118,0	1 887,0	8,9	5 665,0	26,8	13 566,0	64,2	
Italia	20 287,0	3 012,0	14,8	5 625,0	27,7	11 650,0	57,4	
Japón	54 790,0	6 130,0	11,2	13 450,0	24,5	35 210,0	64,3	
Suecia	4 180,0	242,0	5,8	1 041,0	24,9	2 897,0	69,3	
Reino Unido*	24 776,0	654,0	2,6	7 644,0	30,9	16 478,0	66,5	
Países en desarrollo								
Bolivia	1 565,7	687,6	43,9	235,2	14,9	644,9	41,2	
Colombia	2 996,6	41,0	1,4	782,3	26,1	2 173,3	72,5	
Chile	3 003,2	504,1	16,8	572,0	19,0	1 927,1	64,2	
Egipto	9 565,3	4 002,0	41,8	1 554,7	16,3	4 008,6	41,9	
Hong Kong	1 851,8	-	-	871,7	47,1	980,1	52,9	
India	21 884,0	1 249,0	5,7	6 744,0	30,8	13 891,0	63,5	
Pakistán	22 596,0	12 383,0	54,8	3 114,0	13,8	7 099,0	31,4	
Perú	5 054,3	2 035,9	40,3	907,8	18,0	2 110,6	41,8	
República Árabe Siria	2 092,1	686,8	32,8	334,1	16,0	1 071,3	51,2	
República de Corea	13 664,0	4 887,0	35,8	3 237,0	23,7	5 540,0	40,5	
Singapur	1 021,0	15,2	1,5	296,2	29,0	5 709,6	69,5	
Tailandia	21 230,0	15 019,0	70,7	1 763,6	8,3	4 447,1	20,9	
Túnez	1 567,9	534,2	34,1	344,8	22,0	688,9	43,9	
Venezuela	4 106,0	632,6	15,4	728,3	17,7	2 745,4	66,9	
Países Socialistas de Europa Oriental								
Bulgaria	3 946,9	934,0	23,7	1 354,2	34,3	1 658,7	42,0	
Checoslovaquia	7 284,0	1 050,0	14,4	2 703,0	37,1	3 531,0	48,5	
Hungría	5 077,3	1 110,2	21,9	1 715,6	33,8	2 251,5	44,3	
Polonia	17 875,0	5 375,0	30,1	5 233,0	29,3	7 267,0	40,7	
República Democrática Alemana	7 719,0	334,1	4,3	3 489,5	45,2	3 895,4	50,5	
Rumania	10 320,0	3 208,0	31,1	3 582,0	34,7	3 530,0	34,2	
URSS	124 150,0	25 397,0	20,5	36 496,0	29,4	62 257,0	50,1	

Fuente: Oficina Internacional del Trabajo, Anuario de estadísticas del trabajo, 1981. *Datos provisionales.

72.8% en los Estados Unidos de América y en la mayor parte de los países la proporción estaba entre el 57% y el 64%. La industria - constituía el segundo empleador en importancia, y variaba del 21.6% del empleo total en el Canadá al 36.4% en la República Federal de Alemania, pero en la mayor parte de los países desarrollados de economía de mercado la proporción estaba entre el 24 y el 28%. La agricultura, el sector más pequeño como porcentaje del -- PIB, era también el empleador de menor magnitud. Si bien en la mayoría de los países el sector agrícola empleaba aproximadamente - del 6% al 8% de toda la fuerza de trabajo, la proporción variaba del 2.6% en el Reino Unido al 19.6% en España. (Véase el cuadro 4).

2. El empleo en los países en desarrollo.

El sector terciario era también el empleador más grande en los países en desarrollo en conjunto, pero la proporción del sector en el empleo total era menor que la proporción del sector en el - PIB. Mientras que los servicios representaban el 51% en 1979, la proporción de ellos en el empleo variaba del 20.9% en Tailandia al 69.5% en Singapur, y en la mayoría de los países la proporción es taba entre el 32 y el 44%, era mínima en Singapur (1.5%) y máxima en Tailandia (70.7%). La industria era el empleador más pequeño, y su proporción variaba entre el 8.3% en Tailandia y el 47.1% en Hong Kong, y en la mayoría de los países la proporción estaba entre el 14 y el 30%.

CUADRO 5
COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS EN 1980 CON ARREGLO A Ciertas DEFINICIONES
 (Miles de millones de dólares y porcentajes del comercio de mercancías)

	Todo el mundo		Países desarrolla dos de economía de mercado		Países en desarro llo		Estados Unidos de América	
	Crédito	Débito	Crédito	Débito	Crédito	Débito	Crédito	Débito
Embarques	56,8	86,3	50,0	48,4	6,8	38,0	3,7	6,1
Servicios de pasajeros	17,2	16,1	13,3	12,1	4,0	4,0	2,6	3,6
Otros servicios privados	127,0	116,1	105,6	91,4	21,4	24,8	10,6	4,0
Definición estricta	201,0	218,5	68,9	151,9	32,2	66,8	16,9	13,7
Porcentaje	11,4	12,4	13,5	11,4	6,4	17,1	7,5	5,5
Viajes	100,0	105,8	77,1	80,3	22,9	25,5	10,1	10,4
Servicios portuarios	50,2	57,3	29,1	45,6	11,0	11,8	7,5	4,8
Servicios privados no relaciona dos con los factores	351,2	381,6	285,1	277,8	66,1	104,1	34,5	28,9
Porcentaje	20,0	22,1	22,7	20,8	13,1	26,6	15,4	11,6
Oficiales	31,0	48,0	25,1	22,5	5,9	25,6	10,1	12,0
Servicios no relacionados con -- los factores	388,0	429,9	315,8	306,0	72,2	129,5	44,8	40,9
Porcentaje	22,1	24,9	25,2	23,0	14,3	33,1	20,0	16,4
Renta de la inversión directa	51,2	49,2	50,7	26,5	0,6	22,8	36,8	9,3
Otra renta de la inversión	171,1	183,6	140,6	146,0	30,6	37,7	39,1	33,9
Servicios totales	610,4	668,4	507,1	478,5	103,3	189,8	120,7	84,1
Porcentaje	34,7	38,8	40,4	35,9	20,5	48,5	53,9	33,7
Para fines de referencia:								
Transferencias privadas	39,4	33,3	24,6	22,5	14,9	10,8	1,5	2,6
Comercio de mercancía	1 757,2	1 724,1	1 253,9	1 332,7	503,2	391,3	224,0	249,4
Porcentaje	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: F.M.I., cintas de computadora de la balanza de pagos, 1981.

3. El Empleo en los Países Socialistas de Europa Oriental.

Análogamente, el sector de los servicios en los países socialistas de Europa Oriental era el empleador más grande; empleaba entre el 26 y el 39% toda la fuerza de trabajo y variaba del 34.2% en Rumania al 50.5% en la República Democrática Alemana. No obstante, cabe señalar que el sector de los servicios ocupaba el segundo lugar desde el punto de vista de su contribución al producto material neto en 1979, en el cual su proporción era del 47.1%, mientras que la de la industria era del 64.0%. La industria era segundo empleador y variaba del 29.3% de toda la fuerza de trabajo en Polonia al 45.2% en la República Democrática Alemana. Este hecho probablemente refleja la densidad de capital del sector industrial de estos países en relación con la del sector terciario. La agricultura era el empleador más pequeño, aunque empleaba entre el 4.3% de la fuerza de trabajo en la República Democrática Alemana y el 31.1% en Rumania. En la mayoría de estos países el sector agrícola empleaba entre el 20 y el 31% de toda la fuerza de trabajo.

B. FORMA Y NATURALEZA DEL COMERCIO DE SERVICIOS

Para efectos de balanza de pagos, el FMI define las exportaciones e importaciones de bienes y servicios como todas las transacciones entre residentes en un país y no residentes ^{57/}. Como se indicó en el Capítulo II, existen varias formas de definir técnicamente las transacciones internacionales por concepto de servicios. En la presente sección se expresan en forma cuantitativa esas definiciones conceptuales. Según la definición que se elija,

las transacciones internacionales por concepto de servicios pueden triplicarse y en el caso del mayor exportador mundial, los Estados Unidos de América, resultan multiplicadas por más de siete. De ahí que la importancia dada al sector terciario internacional dependa, en gran medida de la definición adoptada.

En el sentido más estricto (y quizá más tradicional), se incluyen dentro de las exportaciones e importaciones de servicios las transacciones por ese concepto entre residentes en un país y no residentes cuando el servicio de que se trata "atraviesa" realmente una frontera internacional. Son ejemplos típicos el transporte y el seguro de carga por vía aérea y marítima, el transporte internacional de pasajeros, el alquiler de películas cinematográficas, los reaseguros, las regalías, la retribución de los contratistas y las comunicaciones. Esta definición excluye todas las transacciones de las filiales de empresas nacionales situadas en el extranjero y de las filiales locales de empresas extranjeras. Se excluyen asimismo los gastos realizados en el país por no residentes (es decir, el turismo internacional y las tasas de aeropuerto y portuarias) porque, en términos estrictos, los servicios de que se trata no se proporcionan a través de una frontera internacional.

En el cuadro 5 puede verse que, en 1980, los servicios, en esta acepción estricta, representaron aproximadamente el 12% del valor del comercio mundial de mercancías.

1. Los servicios no relacionados con los factores.

La definición del comercio de servicios puede extenderse para incluir a los servicios "que no entran en el comercio internacional" utilizados por extranjeros en el país de que se trate, y por residentes de este cuando se encuentran en países extranjeros (de modo que no se produce ninguna "exportación" efectiva). Los principales servicios de esta índole son los gastos de viaje, tanto de turistas como de hombres de negocios, y las tasas portuarias y de aeropuertos. Se puede considerar que los servicios definidos de este modo; es decir, los servicios en su acepción limitada, más las transacciones internacionales de servicios que no entran en el comercio internacional, representan los ingresos (y gastos) privados percibidos por servicios no relacionados con los factores; en el cuadro 5, puede verse que esta definición más amplia duplica el valor comunicado del comercio internacional de servicios. Hasta ahora no se han tomado en consideración las exportaciones e importaciones de servicios de los gobiernos. Las transacciones de los gobiernos por concepto de servicios incluyen los gastos de los diplomáticos y el personal militar destinado en el extranjero, similares, en gran medida, a los gastos de los hombres de negocios y los turistas incluidos en la categoría de viajes. Lógicamente, ese gasto debería considerarse, pues, parte del activo de la economía en la que se efectúa y se registra en el pasivo de la economía del país en que residen habitualmente esas personas. Por otra parte, entre las transacciones internacionales de los gobiernos por concepto de servicios comunicados por algunos países figuran las transferencias efectuadas en el -

marco de contratos militares de venta de equipo, suministros y material. En muchos casos sería más adecuado incluir esas partidas en la cuenta de mercancías, aunque, con frecuencia, comprenden un elemento intrínseco de servicio, (por ejemplo, la transferencia de aeronaves militares incluye a menudo la organización de un programa de capacitación para los pilotos del país que los reciben). Estos servicios han sido designados por el FMI como Servicios No Factoriales (SNF).

2. Los servicios de los factores.

Desde el punto de vista cuantitativo, los problemas más importantes y, sin duda, más difíciles teóricamente, se refieren al tratamiento de los "servicios" proporcionados por filiales de empresas nacionales ubicadas en el extranjero (en el activo) y por filiales de empresas extranjeras situadas en el país (en el pasivo). Es importante resolver esos problemas para dar mayor precisión a la expresión cuantitativa del nivel de las transacciones internacionales por concepto de servicios. La renta de inversión y el interés sobre los préstamos se denominan frecuentemente "servicios de los factores", ya que representan la supuesta retribución del servicio prestado por el capital como factor de producción. El concepto de servicios totales se refiere a la suma de los servicios de los factores y de los no relacionados con estos; se utiliza también con frecuencia el término de comercio invisible.

En el cuadro 5 puede verse que la adición de los servicios de los factores (según la definición expuesta) a los servicios no

CUADRO 6
EXPORTACIONES DE SNF ^{1/}

Grupo de países	Variación Anual Promedio (%)		
	1971-75	1975-80	1980-85 ^{2/}
Países desarrollados	5.0	4.8	5.8
Países en desarrollo	4.9	5.7	5.9
Más adelantados	--	5.8	6.0
Menos adelantados	--	3.3	3.8
Global	5.0	5.1	5.3

^{1/} Datos relativos a los países miembros del FMI. No incluye a las economías Centralmente Planificadas.

^{2/} Proyecciones.

Fuente: Banco Mundial - Staff Working Paper No. 410

CUADRO 7
IMPORTACIONES DE SNF ^{1/}

Grupo de países	Variación Anual Promedio (%)		
	1971-75	1975-80	1980-85 ^{2/}
Países desarrollados	6.6	4.3	4.7
Países en desarrollo	16.9	5.2	5.5
Más adelantados	--	4.0	4.4
Global	9.1	5.0	5.1

^{1/} Datos relativos a los miembros del FMI. No incluye las Economías Centralmente Planificadas.

^{2/} Proyecciones.

Fuente: Banco Mundial - Staff Working Paper No. 410

relacionados con estos tiene como consecuencia un nuevo aumento del 50% del valor del comercio internacional del sector terciario. En el caso de varios países desarrollados de economía de mercado, el efecto es aún más pronunciado. Si tomamos como ejemplo a los Estados Unidos de América (aunque ese país constituye un caso extremo), la inclusión de la renta de la inversión eleva los ingresos comunicados por concepto de servicios en 1980 de 45,000 millones de dólares a 120,000 millones, es decir, triplica casi -- esos ingresos, multiplicando por más de dos los pagos comunicados por ese concepto (que aumentan de 40,000 millones de dólares a 84,000 millones).

Ahora bien, durante la primera mitad de la década de los setenta, las exportaciones totales de servicios no factoriales (SNF) (concepto definido en el anexo), crecieron anualmente en 5.0%. Las exportaciones provenientes de los países desarrollados crecieron en 5.0%, en tanto que aquellos provenientes de los países en desarrollo aumentaron anualmente en 4.9%. En ambos grupos de países, destaca el crecimiento de la categoría de otros servicios gubernamentales. (véase cuadro 6).

En materia de importaciones de SNF y durante el período de -- referencia, se detecta un crecimiento anual de 9.1% de los cuales 6.6% corresponden a los países desarrollados y 16.9% a aquellos en desarrollo. En el primer grupo de países, las categorías de SNF con mayor y menor crecimiento anual corresponden a la de otros -- servicios privados y otros gubernamentales, respectivamente. Las importaciones de otros servicios gubernamentales de los países en desarrollo registraron el crecimiento más elevado en tanto que las importacio

nes de la categoría de viajes registró el menor crecimiento. (Ver cuadro 7).

Al final del período, esto es, en 1975, y en términos de valor, las exportaciones totales de SNF del mundo capitalista ascendían a 169,460 millones de dólares, cifra que representaba el -- 17.3% de la importaciones totales de bienes y SNF. A su vez, el valor de las importaciones de SNF del mundo capitalista en 1975 era de 188,419 millones de dólares, o sea el 19.3% de las importaciones totales de bienes y SNF. El comercio de SNF representaba, en ese mismo año; el 25% del comercio de bienes.

En ese mismo año, los mayores exportadores de SNF fueron los países desarrollados, los cuales efectuaron el 75% de las exportaciones totales de SNF. En particular las naciones de Europa Occidental realizaron el 53.1% de las exportaciones totales de SNF del mundo capitalista. Entre los países de menor desarrollo, las naciones de Europa del Sur y de América Latina eran las exportadoras del SNF más importantes.

Sin embargo, los países desarrollados (especialmente Alemania Occidental, los Estados Unidos y Japón) fueron también los mayores importadores de SNF en 1975, ya que adquirieron el 7.6% de las importaciones totales de SNF. Entre los países en desarrollo que realizaron las mayores importaciones, destacan Irán, Arabia Saudita y Africa del Sur.

La importancia del comercio de SNF fue variable de un país o grupo de países a otro. En materia de exportaciones, los países de Europa del Sur y Singapur registraron las mayores relacio

nes comercio de SNF/comercio de bienes. A su vez, en algunos paí ses africanos se detectaron las cifras más altas de la relación importaciones de SNF/importaciones de bienes.

En cuanto a la composición de las exportaciones de SNF, cabe destacar que la categoría de otros servicios privados ha ocupado una posición dominante en los países desarrollados en tanto que la de viajes ha sido predominante en los países en desarrollo de América Latina y Europa del Sur, y la de otros servicios privados en las naciones en desarrollo de África y Asia.

Las importaciones de otros servicios privados y viajes han tendido a ocupar una posición dominante en los países de Europa Occidental. En el caso de la mayoría de los países en desarrollo la categoría de transporte marítimo ha sido la categoría más importante en las importaciones de SNF de estos países, seguida -- por la categoría de otros servicios privados.

En el período 1975-1980, las exportaciones de SNF del mundo capitalista crecieron anualmente a una tasa de 5.1% para alcan-- zar, al final del periodo, el valor de 224,480 millones de dóla-- res. Las exportaciones de SNF de los países desarrollados umenta ron, durante el período de referencia, a una tasa anual de 4.8%. En tanto, las exportaciones de SNF de los países en desarrollo registraron una tasa anual de crecimiento de 5.7%.

En el caso de los países desarrollados, las categorías de -- SNF que registraron mayores tasas de crecimiento fueron las de fletes y seguros (7.5%) y las de otros transportes (5.8%). En --

cuanto a los países en desarrollo, las categorías con mayor crecimiento se refieren a las de fletes y seguros (8.7%) y las de otros servicios privados (6.4%).

Durante el mismo período, las importaciones de SNF del mundo capitalista registraron una tasa anual de crecimiento de 5.0%. En 1980, el valor de las mismas ascendía a 240,281 millones de dólares. La tasa de crecimiento anual registrada por las importaciones de SNF de los países desarrollados (4.3%) fue inferior a la observada en el caso de las naciones en desarrollo (5.2%).

En el primer grupo de países las categorías de otros transportes (6.0%) y fletes y seguros (5.6%) destacaron como las de mayor crecimiento anual. Cabe señalar que las importaciones de otros servicios gubernamentales realizadas por los países desarrollados registraron una tendencia a la baja en el período de referencia.

Por su parte, las importaciones de SNF con mayor dinamismo en el caso de los países en desarrollo correspondieron a la de otros servicios gubernamentales (6.8% de crecimiento anual) y a la de otros transportes (5.5%).

El Banco Mundial ha estimado que las exportaciones totales de SNF del mundo capitalista ascenderán a 386,651 millones a finales de la presente década. Esto significa que las exportaciones totales crecieron anualmente en 5.3% entre 1980 y 1985 y se prevé un incremento anual de 5.4% en el período 1985-90.

Las exportaciones de SNF de los países desarrollados aumentaron anualmente en 5.0% entre 1980 y 1985 y aumentarán en 5.1% entre 1985 y 1990. A su vez, las exportaciones de SNF de las naciones en desarrollo crecieron a una tasa anual de 5.9% en el período 1980-1985 y crecerán de 6.0% en el período 1985-1990. Estas estimaciones indican que el crecimiento anual de las exportaciones de SNF será mayor en los países en desarrollo que en las naciones desarrolladas.

En materia de importaciones de SNF del mundo capitalista,-- el valor proyectado para éstas por el Banco Mundial asciende a - 308,208 millones de dólares (a precios de 1975) en 1985 y a ---- 394,235 millones de dólares en 1990. Tanto para el período 1980-1985 como para el quinquenio 1985-90, el Banco Mundial proyecta una tasa anual de crecimiento de las importaciones de SNF de 5.1%.

En el caso de los países desarrollados, el Banco indica que las importaciones de SNF crecieron anualmente en 4.7% entre 1980 y 1985 y crecerán en 4.9% entre 1985 y 1990. A su vez, el Banco proyecta un crecimiento anual de 5.5% en el período 1980-85 y de 5.3% en el período siguiente para las importaciones de SNF de -- los países en desarrollo.

En cuanto al comercio de invisibles (concepto definido en anexo 1), el valor del mismo ascendió en 1979 a 448,000 millones de dólares. El 33.3% correspondió a la categoría de ingresos por inversión, el 23.0% a la de transportes, el 18.8% a la de viajes y el 24.9% a la de otros servicios. Estas cifras ponen de mani-- fiesto la destacada importancia de la categoría de ingresos por

inversión obtenidos, en su gran mayoría, por las compañías petroleras. Cabe señalar que se registraron déficit en la categoría de transporte y viajes.

A su vez, Gran Bretaña registró un saldo superávitario de 9,700 millones de dólares cifra a la que contribuyó con el 61.9% la categoría de otros invisibles. A diferencia del norteamericano, el saldo británico fue superávitario en todas las categorías de invisibles.

Entre las naciones altamente deficitarias destacaron, también en 1979, Japón y Alemania Occidental. En el caso de Japón el saldo fue de 14,200 millones de dólares cifra a la que contribuyó en mayor medida el déficit en el balance de transporte.

El déficit de Alemania Occidental ascendió a 17,700 millones de dólares, de los cuales el 68.9% correspondía a la categoría de viajes. De estos dos países mencionados, Alemania Occidental registró el menor déficit en materia de ingresos por inversión.

Aunque con escasas excepciones, los países en desarrollo registraron déficit sustanciales en su cuenta de invisibles. Un cierto número de países goza de notables superávit en la categoría de viajes (gastos internos en bienes y servicios realizados por turistas extranjeros). Sin embargo, los países en desarrollo son importadores netos de las demás categorías de invisibles.

C. EL PROTECCIONISMO EN MATERIA DE SERVICIOS.

El estancamiento de la economía en los países desarrollados ha afectado el escenario internacional. En este sentido, la falta de demanda efectiva interna ha forzado a los productores de servicios de los países desarrollados a realizar mayores esfuerzos en los mercados internacionales para sostener su nivel de actividad. Simultáneamente, los países en desarrollo se enfrentan, en la búsqueda por diversificar sus exportaciones, a una nueva actitud proteccionista en los mercados del mundo desarrollado.

Como prueba de la importancia del proteccionismo cabe señalar que la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo -- (OCDE) ha estimado que el comercio invisible efectuado entre sus 24 miembros podría triplicarse si se desmantelaran las barreras.

En general, los obstáculos existentes en el sector servicios no toman las formas proteccionistas comunes de tarifas o cuotas, dado que, al menos una parte de los servicios debe ser desempeñado dentro del país importador (por ejemplo, servicios de ingeniería o de contabilidad). De hecho, la mayoría de las restricciones al comercio de invisibles surgen disfrazadas en las leyes fiscales o de nacionalización.

Debido a su importancia en la cuenta corriente de muchos -- países y a su exclusión de los códigos del GATT, los servicios -- se han convertido de objetivo conveniente de las políticas comerciales orientadas a neutralizar las dificultades de balanza de pagos a mediano plazo.

El espectro de las discusiones relativas a las distorsiones del comercio ha sido ampliado más allá del sólo concepto de los SNF, debido a la posible sustitución entre comercio e inversión extranjera en los SNF, misma que permite el diseño de políticas comerciales alternativas orientadas hacia un mismo objetivo.

Esto se puede ejemplificar considerando el caso de una aseguradora inglesa que pretende asegurar a los residentes de Egipto. En teoría, esta empresa tiene dos opciones: exportar servicios de seguros desde Inglaterra o establecer una filial en el Cairo.. En el primer caso se da un flujo comercial de SNF, y en el segundo la única transacción internacional que se dará será un flujo de ingreso derivado de la inversión hacia Inglaterra, resultado de la tenencia de activos de capital en Egipto.

El gobierno egipcio puede limitar las opciones de la aseguradora mediante las siguientes:

1. Imponer restricciones a la importación de seguros.
2. Imponer restricciones al establecimiento de filiales.
3. Permitir el establecimiento de filiales pero:
 - a) Restringiendo la magnitud y alcance de sus operaciones o;
 - b) Restringiendo el flujo de ingreso derivado de la inversión.

La medida 1) es una barrera a los SNF, y la 3 b) al flujo de ingresos por inversión; pero ambas restringen el comercio de servicios. Por su parte, las medidas 2 y 3 a) son restricciones a la inversión extranjera.

Las barreras no arancelarias aplicadas al comercio de servi cios (SNF más ingresos por inversión) y a la inversión en servi cio incluyen: cuotas y políticas restrictivas al comercio estatal, subsidios e impuestos a la exportación, políticas públicas y pri vadas discriminatorias, impuestos indirectos selectivos, subsi-- dios domésticos selectivos, reglamentaciones antidumping y adminis trativas y técnicas restrictivas, prácticas empresariales restric tivas, controles a la inversión extranjera, políticas migratorias restrictivas, controles monetarios selectivos y políticas cambia rias discriminatorias.

1. Controles de cambio.

Con base en el análisis que cada año realiza el Fondo Mone-- tario Internacional sobre las prácticas restrictivas de sus paí-- ses miembros, el Banco Mundial elaboró un cuadro resumen que --- permite detectar la intensidad con la que se aplican los contro-- les de cambio.

Los controles de cambio se agrupan en tres categorías según el objeto de los mismos; los gastos de viajes de residentes en el extranjero, los pagos sobre otros servicios privados y los flujos al exterior del ingreso por inversión.

En la primer categoría el 67.1% (9 países de la OECD y 83 países en desarrollo) de los países analizados aplican restriccio nes al flujo externo de divisas para viajes internacionales a-- ser realizados por residentes. Dichas restricciones toman la -- forma de límites al otorgamiento de permisos de viajes, control

de cambios o impuestos a los viajes. Este último tipo de restricción es particularmente común en América Latina.

En cuanto a la segunda categoría se detectó que el 50.4% (6 países de la OCDE y 63 países en desarrollo) de las nacionales analizadas restringen los pagos a otros servicios privados. En algunos de estos países, es necesario obtener la aprobación de una -- agencia autorizada para transferir las divisas derivadas de los salarios de los extranjeros. En otros países, se fija una proporción fija de las ganancias que pueden transferirse al extranjero. Finalmente, en otros países se imponen restricciones a las transferencias de ingreso de propiedad.

En el 39.4% de los países analizados (3 países de la OCDE y 51 países en desarrollo) las remisiones de ganancias, dividiéndose intereses derivados de la inversión extranjera están sometidas a controles de cambio. En algunos países, se impone un límite al -- monto de ingreso por inversión que puede transferirse a las cuentas de los no residentes en el extranjero. En otros países, se establece un control indirecto mediante un impuesto especial.

En suma los controles de cambio son variados y de uso común. Estos se aplican particularmente en los países en desarrollo menos adelantados y son frecuentes en algunos países de la OCDE, especialmente en Grecia, Islandia e Italia. Cabe señalar sin embargo, que las restricciones a las remisiones de inversión e ingreso de propiedad sólo representan una parte del proteccionismo en materia de inversión extranjera y transferencia de tecnología. De hecho,

los movimientos internacionales de capital y mano de obra estan sujetos a estrictas legislaciones nacionales y las restricciones a la remisiones constituyen un reflejo de dichas legislaciones.

2. Otras Restricciones.

En cuanto a otros tipos de restricciones y con base en un estudio realizado por el Departamento Norteamericano de Comercio, el Banco Mundial señala tres categorías según la naturaleza de las barreras: las de tipo comercial, las de carácter de inversión y las que combinan las dos primeras. Cabe señalar que el estudio no hace alusión a las prácticas aplicadas en Estados Unidos.

La primera categoría incluye las restricciones a los servicios de publicidad (aplicadas en el 15.3% de los países miembros del FMI), a la industria cinematográfica (en el 24.1% de las naciones), a los servicios de transportación aérea (el 27.7%) y a los servicios de transporte marítimo (en el 16.8% de los países). Las restricciones a los servicios de publicidad toman la forma de licencias, cuotas (Canadá), impuestos discriminatorios (Costa Rica) o regulaciones técnicas restrictivas (Grecia, Indonesia y México).

La industria cinematográfica está sujeta, entre otros factores a restricciones cuantitativas (Australia, Egipto, India y Suiza), monopolios gubernamentales (Burma y Siria), requisitos locales de trabajo (Brasil, Canadá e Italia), impuestos discriminatorios (Argentina y Dinamarca) o subsidios gubernamentales.

Los obstáculos a los servicios de transportación aérea comprenden, entre otras, prácticas favorecedoras de los transportadores

nacionales (Argentina, Bélgica y Alemania Occidental), impuestos discriminatorios (Guatemala e Indonesia) o cuotas discriminatorias de aterrizaje (Haití, Italia y México).

En materia de servicios de transporte marítimo, algunos países celebran acuerdos bilaterales (Brasil, Chile e India), otros aplican impuestos especiales en favor de cargueros nacionales -- (Argentina y Brasil), en tanto que otros formulan esquemas preferenciales reservando una parte del transporte del comercio para -- sus propios cargueros (Australia, Egipto y Francia).

La segunda categoría incluye las restricciones aplicadas a la actividad bancaria y a la rama hotelera. Las barreras a la actividad bancaria se aplican en el 21.2% de los países analizados y comprenden la prohibición del establecimiento de nuevas sucursales de bancos extranjeros (Australia e India), la limitación de las actividades financieras de bancos extranjeros (Australia y Nueva Zelandia) o restricciones a las remisiones de ganancias (Brasil y Ghana).

Las restricciones a la actividad hotelera se aplican en tan sólo el 3.7% de los países incluidos en el informe. Este tipo de actividad generalmente se desalienta mediante retrasos administrativos que afectan la importación de insumos necesarios (como en Bangladesh o India), la prohibición a la importación de dichos insumos (como en algunos países de América Latina) o la imposición de obstáculos a la remisión de ganancias (como en algunas naciones de África, América Latina y Asia del Sur).

Finalmente, la tercer categoría de restricciones, en la que se combinan los obstáculos de tipo comercial con los impuestos a --

la inversión, abarca los servicios de contabilidad, construcción, ingeniería, computación y legales, la renta de automóviles y el área de seguros. En la mayoría de estos servicios, las restricciones consisten en limitar el establecimiento de empresas extranjeras y la remisión de las ganancias.

En suma, muchos países aplican, además de los controles de cambio, otras restricciones al comercio de servicios. Cabe señalar que los problemas a los que se enfrenta este tipo de comercio se refieren principalmente al aspecto de la inversión.

Varios tipos de industrias de servicios se ven limitadas en el establecimiento de sus filiales en el extranjero. Sin embargo, cabe señalar también que las restricciones se imponen a dichos servicios, especialmente en los países en desarrollo, en un intento por proteger sus propias industrias de servicios o fomentar el nacimiento de los servicios necesarios para el logro de sus objetivos de desarrollo.

CAPITULO IV

CAPITULO IV

EL TEMA DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN LOS FOROS INTERNACIONALES DE COOPERACION

Hasta la fecha, el tema de los servicios sigue resultando bastante novedoso, esto no quiere decir que no se hayan hecho los esfuerzos necesarios por lograr que éstos sean discutidos. Tanto los países desarrollados como los países en desarrollo han tratado de incorporarlos a la agenda de las grandes reuniones internacionales, pero nada ha prosperado en forma trascendente.^{58/}

Quizá el caso más importante sea el de Estados Unidos, quien ha insistido de manera especial en el tratamiento del tema de los servicios sólo en aquellos foros de negociación en los que a todas luces tiene predominancia, como es el GATT, y no así en otras instancias como por ejemplo la Conferencia de las Naciones Unidas -- sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD).

Una preocupación central de la política comercial de los países desarrollados, particularmente los Estados Unidos, es la relativa a negociaciones sobre el sector de servicios, el cual ha estado marginado de las reglas del GATT. Dentro de ellos, los más importantes son los seguros, firmas contables, consultores, diseñadores industriales, publicidad, transportes, comunicaciones, bancos, películas cinematográficas, servicios legales y de salud, y educación.

Los problemas básicos asociados al comercio de servicios son dos: la negación del derecho de establecerse y, cuando son autorizados, los complicados requerimientos de licencias y certificación que deben cubrir. No obstante, hay que señalar que de hecho existen ya diversos mecanismos que intentan regular este tipo de actividades, el mismo GATT contiene una cláusula que regula las películas cinematográficas (a través de cuotas), en tanto que el Código sobre Adquisiciones Gubernamentales abarca los servicios asociados a la entrega de los productos. También existe un Código de la OCDE sobre "invisibles", si bien contiene múltiples excepciones; además, la OCDE tiene varios comités que analizan las cuestiones relativas al transporte marítimo, telecomunicaciones, seguros, turismo y mercados financieros.

Por otra parte, en varios campos o sectores han existido acuerdos que regulan sus actividades desde hace tiempo, como son el -- transporte aéreo y marítimo, así como las comunicaciones, en tanto que la UNCTAD ha jugado un papel activo en el campo naviero, aún -- cuando sus reglas han sido para restringir y no para liberalizar esta actividad. En consecuencia, cualquier negociación futura sobre estas cuestiones necesariamente tendrá que tomar en cuenta todos estos tipos de arreglos pre-existentes.

El objetivo central de la política norteamericana es lograr la aceptación internacional del principio de que el comercio de -- servicios, como el de bienes, deberá liberalizarse. Ahora bien, en contraste con el caso de los bienes, no es todavía del todo claro qué naciones serán las más favorecidas con la liberalización del

comercio de servicios. No obstante, el interés para actuar lo más pronto posible se debe a las amplias posibilidades que el cambio tecnológico abrirá para este tipo de comercio, y que para poder aprovecharlas del todo se requiere fijar las "reglas del juego", antes de que se creen y fortalezcan intereses particulares en estas industrias.

Es evidente que hay ciertos servicios en los que sería irreal esperar cualquier tipo de liberalización, como sería el caso de aquellos ligados a cuestiones de seguridad nacional (o comunicaciones). Sin embargo, se sostiene que las reglas ya existentes del GATT bien podrían extenderse en muchos casos, como la aplicación del Código de Estándares Técnicos y el de Barreras no Tarifarias a los servicios, la adopción de acuerdo de "Congelamiento" 59/, el establecimiento de un procedimiento de quejas, y los acuerdos bilaterales.

El énfasis en la liberación de los servicios también obedece, como ya se indicó, a que su valor representa cerca del 20% del comercio mundial y a que enfrenta barreras no tarifarias similares a las de los productos, las cuales son negociadas dentro del GATT. Además, recientemente han aparecido nuevas formas de comercio de servicios, como es la transmisión internacional de información y aquellas relacionadas con la alta tecnología. De hecho, todo parece indicar que la siguiente ronda de negociaciones del GATT -hacia finales de los ochenta- tendrá como tema central el de los servicios, toda vez que después de la Ronda de Tokio difícilmente se justificaría otra concentrada únicamente en el comercio de mercancías.

Un área de conflictos comerciales que ha emergido en los últimos años ha sido la referente a las distorsiones del comercio que tienen su origen no en tarifas ni barreras no arancelarias, sino en regulaciones o reglamentaciones de las decisiones en inversión.

Es común que en muchos países (particularmente en desarrollo), los gobiernos condicionen el establecimiento o expansión de empresas extranjeras a ciertos compromisos, dentro de los cuáles sobresalen: metas mínimas de exportaciones, niveles máximos de importaciones o límites en los pagos de regalías y remisión de utilidades. Obviamente, todos estos factores afectan y distorsionan los patrones del comercio mundial.

Un estudio^{60/} del Departamento de Comercio de Estados Unidos en 1977, encontró que el 14% de toda la inversión extranjera norteamericana -y 29% de la canalizada en países en desarrollo-, se encontraba sujeta a alguna de estas restricciones. Más aún, estas cifras se refieren al stock de inversiones, por lo que es bastante probable que subestime la verdadera magnitud de estas restricciones (el ejemplo típico es la industria automotriz).

Adicionalmente, en muchos países hay sectores cerrados total o parcialmente a la inversión extranjera, en tanto que también es frecuente que éstas empresas enfrenten un tratamiento discriminatorio vis á vis empresas locales en aspectos tales como subsidios, régimen fiscal, etc.

En esta materia existen algunos códigos, tanto en el OCDE como en la CEE, pero además de ser limitados a aspectos muy es-

Un área de conflictos comerciales que ha emergido en los últimos años ha sido la referente a las distorsiones del comercio que tienen su origen no en tarifas ni barreras no arancelarias, sino en regulaciones o reglamentaciones de las decisiones en inversión.

Es común que en muchos países (particularmente en desarrollo), los gobiernos condicionen el establecimiento o expansión de empresas extranjeras a ciertos compromisos, dentro de los cuáles sobresalen: metas mínimas de exportaciones, niveles máximos de importaciones o límites en los pagos de regalías y remisión de utilidades. Obviamente, todos estos factores afectan y distorsionan los patrones del comercio mundial.

Un estudio^{60/} del Departamento de Comercio de Estados Unidos en 1977, encontró que el 14% de toda la inversión extranjera no teamericana -y 29% de la canalizada en países en desarrollo-, se encontraba sujeta a alguna de estas restricciones. Más aún, estas cifras se refieren al stock de inversiones, por lo que es bastante probable que subestime la verdadera magnitud de estas restricciones (el ejemplo típico es la industria automotriz).

Adicionalmente, en muchos países hay sectores cerrados total o parcialmente a la inversión extranjera, en tanto que también es frecuente que éstas empresas enfrenten un tratamiento -- discriminatorio vis á vis empresas locales en aspectos tales como subsidios, régimen fiscal, etc.

En esta materia existen algunos códigos, tanto en el OCDE como en la CEE, pero además de ser limitados a aspectos muy es-

Turismo: Organización Mundial del Turismo (OMT)

Telecomunicaciones: Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)

Patentes, derechos de autor, marcas de fábrica, derechos de propiedad intelectual (OMPI).

ca:

Estas organizaciones se ocupan especialmente de cuestiones técnicas dentro de sus esferas de competencia y no de la reducción de los obstáculos al comercio internacional. No obstante, algunas de sus actividades son de interés; por ejemplo, los acuerdos concertados en la IATA repercuten en las estructuras comerciales de los servicios de transporte aéreo civil.

Los trabajos de otras muchas organizaciones pueden incidir sobre cuestiones relativas a las industrias de servicios, en el marco de unas actividades más amplias:

1.- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL: Ya se ha hecho mención de las estadísticas de balanza de pagos del FMI, en las que figuran estadísticas relativas al comercio de servicios. Report of Exchange Restrictions (Informe sobre restricciones cambiarias) contiene información sobre los obstáculos al comercio de servicios.

2.- BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO: El BIRF financia proyectos relacionados con el turismo e incluye elementos de servicios en los proyectos financiados en otros sectores (por ejemplo, desarrollo portuario, transporte marítimo, infraestructura).

tura de telecomunicaciones).

3.- ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA EDUCACION, LA CIENCIA Y LA CULTURA: La UNESCO estudia los problemas de los derechos de autor y de las corrientes internacionales de información.

Las organizaciones cuya labor tiene mayor interés en este contexto parecen ser la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

4.- ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO. (UNCTAD) Siendo este el foro más cercano a los intereses de los países en desarrollo, no es fácil que éstos impulsen este tema, puesto que por el momento, no es de gran urgencia para ellos. Los países en desarrollo están más preocupados por utilizar el foro de la UNCTAD como un factor de apoyo para la resolución de los problemas del comercio y del desarrollo.

Las actividades de la UNCTAD en el sector de los servicios son principalmente de la competencia de dos de sus comisiones permanentes, a saber: la Comisión de Transporte Marítimo y la Comisión del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio.

La Comisión de Transporte Marítimo ha elaborado una Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas que aún no ha entrado en vigor. Se abrió a la firma del 1° de julio de 1974 al 30 de junio de 1975. El 1° de junio de 1980 la ha-

bían aceptado 46 países y otros 10 la habían firmado a reserva de ratificación. Las principales disposiciones de la Convención se refieren a la participación en el comercio, las relaciones con los usuarios, los fletes y la solución de diferencias.

También se encomendó a la Comisión de Transporte Marítimo la preparación de un Convenio sobre el Transporte Multimodal Internacional, que fue adoptado en mayo de 1980. El Convenio versa sobre la documentación para el transporte multimodal y las responsabilidades de los transportistas y consignadores. Recientemente se ha ampliado el mandato de la Comisión de Transporte -- Marítimo y se le han encomendado nuevas actividades sobre el -- transporte multimodal y la contenedorización (incluidas las normas sobre contenedores). La Comisión ha adoptado un programa de trabajo sobre estos temas que se realizará en cooperación con la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI), la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) y la Organización Internacional de Normalización (ISO).

La Comisión de Transporte Marítimo ha tenido además en su orden del día los temas siguientes: la evolución del transporte marítimo en el mundo, el desarrollo de las flotas mercantes de los países en desarrollo, los servicios portuarios, las flotas de -- matrícula libre, la legislación marítima y los contratos de seguro marítimo.

El proyecto de Código Internacional de Conducta para la -- Transferencia de Tecnología, que se discute en la UNCTAD, trata de las transacciones relativas a la transferencia de conocimientos

sistemáticos para la manufactura de un producto, la aplicación - de un proceso o la prestación de un servicio.

La Comisión del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio ha consagrado un considerable volumen de trabajo a los problemas de seguros, con especial referencia al fomento del sector de seguros en los países en desarrollo.

Ciertamente la esencia del problema es similar en todos los casos, esto es, buscar el aumento de la participación de los países en desarrollo en el rubro de los servicios, y evitar la salida de divisas por la contratación de los servicios por otros países. Sin embargo no son esos todos los servicios que deberán quedar incorporados en una negociación de conjunto, ni tampoco son esas justamente los que están asociados en un proceso de reestructuración mundial. No por eso debiera soslayarse la importancia - de incluirlos en un ejercicio de largo alcance, en donde pudieran obtenerse algunas ventajas para los países en desarrollo.

Dentro de la UNCTAD, todo este capítulo que se conoce bajo el rubro del comercio de invisibles, ha tenido una evolución bastante lenta y en verdad no ha llegado a grandes conclusiones. Una de las razones fundamentales de esta situación es la atención -- que normalmente acaparan los asuntos tradicionales de comercio de productos básicos y de manufacturas.

La muestra más evidente está precisamente en la celebración de la VI UNCTAD en Belgrado, Yugoslavia, en la que los problemas de la recuperación económica acapararon la mayor de las atenciones

en tanto las cuestiones de largo plazo quedaron para eso; para el largo plazo.

5.- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS.

Al ser este un foro de resultados sobre lo que se discute en los foros particulares, no podría haber ocurrido algo diferente. El tema de los servicios se mantiene rezagado, en un segundo sitio.

La Asamblea General ha conocido los informes correspondientes de las reuniones de la UNCTAD y del GATT, en donde se han examinado estos asuntos, pero eso ha sido más por rutina que en verdad - como análisis profundo de la trascendencia de estas cuestiones.^{61/}

En este foro, ni siquiera Estados Unidos ha demostrado interés particular por impulsar el tema; obviamente es en parte por las reservas que tendría de que el asunto prospera en algún foro diferente al GATT, como podría ser la propia Asamblea General o la UNCTAD.

Al no haberse profundizado en el tratamiento del tema de los servicios se exhibe la evidencia de que los países, tanto desarrollados como en desarrollo, aún no han concebido a este como un tema prioritario en sus relaciones, al menos las multilaterales.

En la Asamblea General, al menos las dos últimas XXXVII y -- XXVIII) han dado especial atención a los temas de la recuperación económica mundial y del lanzamiento de la ya virtualmente frustrada serie de negociaciones globales^{62/}. Así, al menos en foros tan amplios como los del sistema de Naciones Unidas, los servicios son

un asunto marginal y hasta secundario.

Mientras ésto ocurre en los grandes foros multilaterales, -- Estados Unidos ha ido ganando terreno en sus negociaciones bilaterales, y en su fortalecimiento tecnológico. Esto queda constatado por la actitud mostrada sobre los mismos asuntos con América Latina.

6.- SISTEMA ECONOMICO LATINAMERICANO (SELA): Hacia 1981, el SELA promovió el análisis profundo del estado que guardaban las relaciones económicas de América Latina con Estados Unidos en cuatro grandes áreas: comercio exterior, hidrocarburos, finanzas y empresas transnacionales. El elemento fundamental que subyacía en todo este ejercicio no era una labor académica, sino que era la preparación de una eventual reunión de negociación de conjunto entre América Latina y Estados Unidos^{63/}.

Dentro de los aspectos fundamentales que se analizaron en los documentos que se elaboraron destaca el que se refiere a la importancia de revisar la estructura de las relaciones entre ambos lados; se hizo hincapié en que Estados Unidos había venido perdiendo competitividad en ciertas ramas industriales y que en consecuencia sería procedente iniciar un proceso de redespliegue de esa capacidad industrial hacia países de América Latina.

De manera especial se mencionaron sectores como el del calzado, los textiles, línea blanca y algunos aparatos eléctricos. Se anotó al redespliegue industrial como un proceso selectivo, que respondiera a los objetivos de política económica y social

de los países de América Latina, que serían los receptores de las nuevas inversiones 64/.

Se hizo destacar también la tendencia de países como Estados Unidos hacia el desarrollo sostenido del sector servicios, con especial referencia a aquéllos que implican un fuerte crecimiento de las potencialidades tecnológicas, como la microelectrónica y la biotecnología.

Como consecuencia de estos señalamientos, en los documentos recomendatorios se anotaba que el cambio estructural en las relaciones de la región con Estados Unidos, ameritaba un enfoque -- distinto, que incluyera la discusión del posible redespiegue de las capacidades industriales en las que había perdido competitividad Estados Unidos. También se hacía mención de que debiera -- llegarse a un entendimiento con Estados Unidos en materia de -- servicios 65/.

Adicionalmente, se hizo notar que la región debiera impulsar una posición de conjunto con los países en desarrollo en su totalidad, sobre las cuestiones de servicios. Todo esto, en buena medida fue promovido por México. Sorprendentemente la reunión de países latinoamericanos, celebrada en Panamá, no tuvo la resonancia esperada. Varios países, entre ellos Argentina, objetaron la idea incluso de llegar a negociar con Estados Unidos en el marco del SELA; se destacó entonces que para eso estaban constituidos los foros naturales como el GATT o el Banco Mundial.

Finalmente, el consenso no fue más allá de dar instrucciones a la Secretaría Permanente para que mantuviera en estudio -

estas cuestiones, pero nada más.

Adicionalmente, Estados Unidos hizo saber que de llegarse a un eventual consenso latinoamericano, no estaría en posibilidad de negociar algo tan trascendente como lo ahí considerado, en el seno del SELA. Estimó que para llegar a una negociación en cuestiones fundamentales había foros más adecuados como por ejemplo la Organización de Estados Americanos (OEA) 66/.

Lo importante en este caso es llamar la atención sobre el verdadero interés de Estados Unidos en torno al redespigie in dustrial y a los servicios. No desea en verdad llegar a establecer ningún acuerdo multilateral, sino que prefiere seguirse manejando en forma más sigilosa, en forma bilateral, y dejando que las condiciones maduren más a su favor, para en unos años más - entonces sí lanzar la idea de negociar multilateralmente lo que no consiga por otros medios.

7.- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)
Es este el foro en que más discusión ha habido sobre el tema del comercio mundial de los servicios. Estados Unidos ha sido quien lo ha venido impulsando, sin éxito hasta la fecha.

El interés demostrado por Estados Unidos ha evolucionado a raíz de la terminación de la Ronda de Negociaciones Multilaterales, conocida como la Ronda Tokio, que duró de 1973 a 1979. Durante este proceso largo se acordaron importantes reducciones del GATT, pero quizá lo más importante en esa ocasión fue la -- adopción de Códigos de Conducta cuya observancia constituirían las

nuevas reglas del comercio internacional 67/.

Los Códigos aprobados y entrados en vigor fueron los de - Subsídios y Derechos Compensatorios, Dumping, Barreras Técnicas al Comercio, Compras del Sector Público, carne y lácteos.

Siguiendo este esquema, Estados Unidos, en la XXXVIII Reunión de las Partes Contratantes, planteó la posibilidad de que se iniciara un proceso de largo alcance encaminado a determinar las nuevas reglas del comercio internacional, ahora en materia de servicios. Para este efecto, Estados Unidos distribuyó un documento entre los miembros del grupo de los 18, en el que hacía notar la importancia del tema en las economías de los países - desarrollados 68/. (Véase anexo No. 2)

Así, en noviembre de 1982, el GATT estaría escuchando por primera vez un planteamiento sustantivo por parte de uno de los países miembros. La propuesta concreta sería el lanzamiento de una serie de negociaciones internacionales dirigida a formular y poner en práctica Códigos de Conducta que regularan el comercio mundial de servicios.

Evidentemente, la preocupación fundamental de Estados Unidos radica en que otros países como Francia y Alemania Federal, están avanzando de manera importante en la generación de servicios con un alto contenido de valor tecnológico. Quiere, Estados Unidos en sus Códigos de Conducta, no solamente regular sino desvirtuar la competencia que pudiera surgir por parte de otros países desarrollados y en un futuro, también de países en desarrollo 69/.

La premisa fundamental de la que parte Estados Unidos es - que no debe existir proteccionismo por parte de los países para el comercio mundial de servicios, particularmente en áreas en - donde estima que aún tiene ventajas comparativas, como por ejemplo en servicios financieros o en turismo receptivo. Es evidente que en este esfuerzo, Estados Unidos persigue influir de manera determinante en el mercado mundial de servicios, de manera - similar a como lo ha conseguido hacer en el mercado de manufacturas.

Su preocupación por establecer Códigos de Conducta está -- orientada a protegerse de las ventajas comparativas tan grandes que pudieran alcanzar en un corto plazo Japón, Francia, Ingla-- terra o Alemania Federal. Quiere en esta forma influir para salvaguardarse y reservarse para sí mismo ciertas áreas en las que pueda dominar. Así, por ejemplo, hay indicios de que Estados -- Unidos no impediría que en el supuesto caso de que se formula-- ran esos Códigos de Conducta, quedaran en ellos incorporados la aceptación tácita para utilizar subsidios gubernamentales a actividades como las de la aviación civil y la comunicación por sa-- télite, que es justamente lo que ese país está haciendo 70/.

En esa ocasión, la propuesta estadounidense no prosperó de bido, entre otras razones, a que la Comunidad Económica Europea se opuso, destacando que había otros asuntos de mayor urgencia que atender en el seno del GATT, antes de lanzarse a un ejercicio de tales dimensiones 71/. Concretamente fue Francia quien en un principio, en las consultas officiosas, hizo saber que ni-

siquiera estaría dispuesto a apoyar la inclusión del tema en la agenda de la Reunión. Meses después, en la víspera de la reunión la Comunidad Económica Europea anunció a Estados Unidos su disposición a que se examinara el tema, siempre que se revisara a fondo el de los productos agrícolas que tantos problemas ha tenido en los últimos años, debido básicamente a que en Europa se han logrado cosechas abundantes que obligan a poner restricciones a las importaciones.

De cualquier forma, el examen de las cuestiones sobre servicios no han tenido mayor trascendencia en el GATT, salvo un proceso significativo de declaraciones sobre el tema por parte de varias Delegaciones, incluyendo obviamente y de manera especial la del representante de Estados Unidos. Hay suposiciones de que este país había previsto desde un principio que el tema no tendría grandes progresos; pero su estrategia era solamente esa, la de dejar planteado el asunto, en donde se haría constar el interés fundamental de ese país por iniciar negociaciones lo antes posible en esas áreas.

Podría suceder en un futuro cercano, que Estados Unidos -- adoptara actitudes de alto proteccionismo, por ejemplo, entrada de servicios de ingeniería aérea civil, para que una vez lesionados los intereses de otros países, la comunidad internacional aceptara incursionar en la negociación de servicios

CAPITULO V

CAPITULO V

POLITICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS.

En el período comprendido entre la Primera Guerra Mundial y 1930, Estados Unidos se encontraba involucrado en un esfuerzo por lograr el desarrollo industrial, con una actitud hostil hacia las importaciones. Cuando el Congreso aprobó la Ley de Comercio de 1930 (Smooth-Hawley), establecía los aranceles más elevados de toda la historia de Estados Unidos.

A raíz de la Gran Depresión, la reconstrucción gradual de la economía fue acompañada por la Ley de Comercio de 1934. El objeto central de esta legislación fue adoptar el arancel como principal instrumento de regulación del comercio, con la creencia de que una disminución gradual de los aranceles beneficiaría a todas las naciones; sin embargo, se subrayó que las reducciones deberían ser graduales y recíprocas, por lo que la ley delegó autoridad en el Presidente para negociar esta reducción.

En el período inmediato a la Segunda Guerra Mundial surgió el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), como una institución multilateral que buscaría la liberalización del comercio mediante la reducción de los aranceles. La idea original provino de Estados Unidos, que buscaba la creación de la Organización del Comercio Internacional (ITO), como una organización hermana del Fondo Monetario Internacional. --

Aún cuando la ITO nunca se estructuró, algunas naciones negociaron una reducción de aranceles en Ginebra en 1947. Este acuerdo constituyó el lineamiento general de lo que más tarde sería el GATT. Estados Unidos ha participado en las diversas rondas del GATT resaltando los beneficios del libre comercio; sin embargo, ha habido excepciones a esta afirmación. Uno de los casos más conocidos es el de productos agrícolas y textiles.

En 1967, en la Ronda Kennedy, se puso de manifiesto la necesidad de que las naciones en desarrollo participaran significativamente en el GATT, así como de otro tipo de prácticas no arancelarias para contrarrestar las importaciones.

Con base en los acuerdos de la Ronda de Kennedy se aprobó la Ley de Comercio de 1974. En ella se autorizaba al Presidente a negociar en las próximas sesiones comerciales y a apoyar el funcionamiento del Sistema Generalizado de Preferencias, en reconocimiento a la obligación de Estados Unidos de impulsar el desarrollo de los países pobres.

La legislación aprobada tuvo como propósitos adicionales: estimular el desarrollo económico de Estados Unidos, mantener y ampliar los mercados extranjeros para productos agrícolas, industriales, mineros y mercantiles; fortalecer las relaciones económicas con otros países mediante la liberalización del comercio y la no discriminación; proporcionar procedimientos adecuados para la salvaguardia de la industria y de los trabajadores de Estados Unidos contra toda competencia injusta o perjudicial, y aportar "asistencia de ajuste" para las industrias, ---

trabajadores y comunidades perjudicadas o amenazadas por una -- creciente competencia exterior.

Más tarde, en 1979 se aprobó la Ley de Acuerdos Comerciales como un cambio no sólo en la legislación comercial, sino también en los procedimientos adoptados en el Congreso. La Ley de 1979 buscó una orientación al libre comercio; sin embargo, los procedimientos aprobados estuvieron en favor de intereses proteccionistas. Desde un punto de vista técnico, la ley de 1979 fue una enmienda a la Ley de Comercio de 1930.

En realidad, la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 fue un paquete de reformas y adiciones a diversas leyes, cuyo objeto - fue incorporar a la legislación los acuerdos logrados en la Ronda de Tokio. Está compuesta por once títulos, entre los que resaltan: derechos compensatorios y antidumping, valoración aduanera, barreras técnicas al comercio, medidas agrícolas y ejecución de los derechos de Estados Unidos. La ley de 1979 fue estudiada ampliamente a partir del momento de su promulgación, destacando los efectos e implicaciones para México y Latinoamérica 727

Como se mencionó, la Ley de 1979 modificó otras leyes, a - saber: Ley de Comercio de 1974, Ley Arancelaria de 1930, Ley - Antidumping de 1921, Código de Ingresos Internos de 1954, etc. por lo que puede decirse transformó radicalmente la política - comercial de Estados Unidos.

En los primeros días de octubre de 1984, el Congreso aprobó una nueva pieza en la legislación comercial, la Ley de comer

cio y aranceles, testimonio de la dinámica de la política comercial de Estados Unidos. Algunos meses antes, la posibilidad de una nueva negociación comercial parecía difícil, ya que numerosos proyectos de Ley presentados habían sido detenidos en algún comité o en el Senado; sin embargo, 1984 era un año de elecciones y al final de la sesión legislativa, cada una de las áreas del Congreso (House) desarrolló proyectos de ley que incluyeron casi todas las piezas de la legislación comercial. Después se trabajó en un proyecto conjunto, que rechazó todas las alternativas de proteccionismo; más tarde se envió al Presidente para su firma. Durante 1983 fueron numerosas las sesiones del Congreso que estudiaron las enmiendas a la legislación comercial. Una revisión a los nueve herings sobre comercio en 1983, refleja la preocupación sobre el tema.

Durante todo el período estudiado, han existido presiones por una acción comercial proteccionista. Sin embargo, desde la aprobación a la legislación de 1934 puede verse una tendencia a favorecer el libre comercio, por ser Estados Unidos el más favorecido. Las medidas proteccionistas emanan cuando se demuestra la posible reducción en la mano de obra contratada a consecuencia de la importación. Las acciones proteccionistas se confunden con la urgencia de Estados Unidos por contar con un marco jurídico al que puedan acudir para hacer valer sus derechos.

La legislación norteamericana a partir de la década de los sesenta, refleja claramente el deseo por contar con una mayor "legalización" y "jurisdicción" del sistema de regulación comer

cial, con una doble finalidad. Primero, se ha buscado establecer los lineamientos para el libre comercio; a través de una - considerable reducción de los aranceles, actitud patente en la negociación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y, las siete rondas de negociaciones arancelarias bajo los auspicios del GATT. El segundo objetivo es hacer frente a una intensificación gradual del uso de medidas diferentes a las tarifas para restringir las importaciones, acciones clasificadas como el Nuevo Proteccionismo.

Se asegura que la política económica de la Administración de Reagan en el área del comercio, promueve el libre comercio y no considera a las restricciones y barreras arancelarias como los instrumentos al alcance del gobierno para superar sus problemas de déficit comercial y contracción de sus exportaciones. Sin embargo, lo anterior hay que matizarlo ya que la tesis del libre comercio está generalmente vinculada a prioridades en el - área de la política exterior o a la necesidad de proteger sectores específicos de su industria. Por ejemplo, días después de tomar posesión Ronald Reagan, en una reunión informal, logró el compromiso voluntario de Japón de reducir la venta de vehículos hacia Estados Unidos. Tiempo después, el sector del acero evidenció un acuerdo semejante, al fracazar el "Trigger Price Mechanism", y la Administración tomó la decisión de establecer -- acuerdos individuales. Un caso interesante es el del comercio con la República Popular China, a quien se ofreció una amplia - cuota en el área de textiles. Inmediatamente surgió la petición de un impuesto compensatorio y la investigación correspondiente.

alegando el uso de prácticas comerciales desleales. El gobierno ofreció a cambio del retiro de esta petición, un programa muy riguroso de protección al sector textil. Muchos han estudiado con detenimiento el papel de la política comercial de Estados Unidos durante la administración de Ronald Reagan. En general, se llega a la conclusión de que por su importancia en el comercio internacional deberían atender con más cuidado este aspecto.

Se dice que más allá de una situación coyuntural, Estados Unidos debe replantear su estrategia de crecimiento y aceptar la transformación del mundo industrializado. Esto no sólo lo reconocen los estudiosos, sino muchas instituciones como las Naciones Unidas. Se identifica que la preocupación comercial actual responde a los adelantos que los PMD han logrado en su proceso de industrialización y que las alternativas de Estados Unidos no dependerán de su política comercial, sino del cambio de orientación en su estructura económica.

Sin embargo, todas estas actitudes están incluidas en lo - que puede llamarse los principios básicos de la política comercial de Estados Unidos. Los principios son argumentos en favor del proteccionismo o del libre comercio, según las circunstancias particulares en que se desenvuelve Estados Unidos y sus socios comerciales. En general, hay principios de libre comercio y proteccionistas.

1. LIBRE COMERCIO.

-- Los aranceles son el método principal y preferido para regular el comercio; la liberalización del comercio ocurre mediante la revisión periódica de ellos, bajo el auspicio del GATT.

-- Los subsidios a la exportación (subvenciones) tienden a neutralizar los efectos de los aranceles (impuestos a la importación) en el país importador y distorsionan la percepción de los costos reales, rompiendo con la organización racional del comercio mundial.

-- Los importadores extranjeros que exploten monopolios o posiciones privilegiadas en su país no pueden vender a Estados Unidos, especialmente a precios artificiales.

-- Todas las políticas comerciales que discriminen entre países deben condenarse.

-- Las preferencias comerciales de los países industrializados hacia los PMD son permitidas en tanto sean generalizadas.

-- Los acuerdos comerciales regionales, como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, son aceptables a pesar de su carácter discriminatorio, pues tienen como objetivo la reducción de las restricciones existentes.

2. PROTECCIONISMO

-- Las industrias de Estados Unidos no deben ser dañadas por la competencia súbita del exterior. Deben tener un periodo razonable que les permita ajustarse a la competencia externa.

-- Algunos sectores de la economía, aquellos políticamente importantes por su concentración geográfica, empleo, interés o seguridad nacional, deben ser objeto de consideración y protección especial.

-- Ni la industria norteamericana ni su mercado deben ser afectados por economías controladas por el Estado, donde los precios y los costos son manipulados.

-- Estados Unidos no abrirá sus mercados a países que no ofrezcan beneficios recíprocos a las empresas nacionales.

-- La agricultura juega un lugar especial en la economía de Estados Unidos y será protegida de las importaciones masivas y los subsidios que generen precios artificialmente bajos en la nación exportadora.

Estos principios han estado presentes, de una u otra forma, en la legislación y práctica comercial de Estados Unidos, como es el caso de la reciente Ley de Comercio e Inversión Internacional (1984). Esta ley enfoca la atención en aquellas barreras "genéricas" que enfrentan el comercio y la inversión de Estados Unidos. La Ley y quienes la apoyaron compar

ten la convicción de que Estados Unidos debe buscar la oportunidad de competir en plan de igualdad en los mercados mundiales. Es una ley que contó con la aprobación unánime del Comité del 98º Congreso, el apoyo del gobierno, así como prácticamente de todas las organizaciones empresariales y agrícolas del país.

La ley contiene nueve títulos, en los que se reitera el compromiso general de la Administración con el comercio libre y justo. Brinda flexibilidad en áreas tan importantes como el Sistema Generalizado de Preferencias, la autoridad negociadora del Presidente, la reciprocidad y el comercio de servicios, - además de precisar algunos elementos que habían sido objetos de varias interpretaciones.

Algunos de los aspectos más importantes de la Ley de Comercio e Inversión Internacional son: 73/

- Busca mantener y expandir las oportunidades para las exportaciones norteamericanas de bienes y servicios, así como la inversión en otros países.
- Está destinada a liberar el comercio internacional y a combatir las presiones proteccionistas hacia Estados Unidos, haciendo valer sus derechos bajo las normas de los acuerdos internacionales.
- Contempla un procedimiento sistemático por el cual el gobierno identificará y analizará las barreras claves al comercio de productos y servicios, así como a la inversión.

- Enmienda la sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, ampliando el alcance y aclarando la autoridad presidencial para tomar represalias contra políticas comerciales injustas. De esta forma, las barreras extranjeras que no se logren suprimir mediante la negociación o la aplicación de las normas del GATT, podrá neutralizarlas Estados Unidos mediante el retiro de concesiones, imposición de derechos y otras restricciones (como multas).
- Establece los lineamientos para alcanzar acuerdos internacionales que favorezcan el comercio justo y abierto, en las áreas que más preocupan a Estados Unidos: servicios, alta tecnología e inversiones.

Un elemento implícito en la nueva legislación es el concepto de "reciprocidad"^{24/}, que debe entenderse como el acceso de Estados Unidos a los mercados extranjeros en condiciones similares a las que ese país otorga, con la salvedad o estipulación de tomar represalias en forma de mayor proteccionismo contra cualquier país que no conceda un acceso a sus mercados, - comparable al que reciben sus exportaciones en Estados Unidos.

Este es el enfoque que marca una nueva vertiente en la política comercial de Estados Unidos: la reciprocidad obtenida por represalia, violando el principio fundamental del trato incondicional a la nación más favorecida. Se dice que esta reciprocidad esconde una actitud proteccionista; irónicamente, quienes apoyan esta idea la consideran una alternativa preferible a la protección, destinada a enfrentar las presiones comer

ciales, ampliando las oportunidades de exportación en lugar de ensanchar las barreras a la importación.

La tesis sobre reciprocidad no es nueva; es un término entre la reducción de las barreras comerciales ofrecida por - Estados Unidos y la liberalización del comercio de sus socios comerciales; que a lo largo de la historia se le ha dado un - sentido más amplio. El nuevo movimiento de reciprocidad tiene las características siguientes:

- El enfoque es de origen sectorial: servicios, alta tecnología, agricultura e inversión.
- El objetivo de abrir mercados extranjeros en servicios e inversión no ha sido discutido en el GATT, por lo que existen presiones norteamericanas para su análisis en una futura ronda de negociaciones.
- La nueva reciprocidad es de naturaleza unilateral.
- El enfoque coloca al país extranjero como simple observador, en una posición de incumplimiento.
- Está dirigido a superar la balanza deficitaria con algunas naciones industrializadas, principalmente Japón.

De lo anterior se desprende que la legislación actual y el nuevo enfoque sobre la reciprocidad se dirigen a proteger los candidatos lógicos, que por condiciones internas y externas han perdido o pueden llegar a perder su ventaja comparativa: servicios, alta tecnología, agricultura e inversión. La importancia que han cobrado los servicios se pone de manifiesto en todos los trabajos relacionados con el tema, así como en

las audiencias en el Congreso 71 /.

Como ya se ha demostrado, Estados Unidos tiene una economía con alto predominio de los servicios, la producción de bienes declina como porcentaje del PIB, encontrándose de esta manera en una posición favorable en el área de los servicios; - sin embargo, hasta la fecha no se ha reconocido que los servicios caen bajo las normas del sistema comercial internacional. Es pues, propósito de la administración Reagan lograr la liberalización de los servicios, en términos de la ventaja comparativa y la reciprocidad.

Los esfuerzos en esta materia se han realizado a través de la OCDE, buscando mejorar las relaciones con los clientes industriales e interesando a los ministros del GATT sobre el tema. Es, como se ha señalado a lo largo de esta tesis, Estados Unidos quien ha sugerido la conveniencia y la necesidad de realizar negociaciones en el sector servicios, orientados a neutralizar las acciones discriminatorias aplicadas tanto por los países desarrollados como por aquellos en desarrollo.

Las autoridades norteamericanas y británicas parecen ser las más interesadas en lograr una revisión del comercio en materia de servicios. Ello no es sorprendente si se recuerda la importancia que guarda el comercio de servicios para la economía de Estados Unidos y el Reino Unido. Ambos países registraron los mayores superávit de invisibles en 1979 y la mayoría del comercio norteamericano consiste en servicios (principalmente seguros y procesamiento de datos).

En Estados Unidos ha aumentado la toma de conciencia en torno a los grandes beneficios que derivarían para ese país de un esfuerzo internacional de liberalización de los servicios. La Cámara de Comercio de los Estados Unidos ha urgido a las autoridades comerciales estadounidenses para que la industria de servicios reciba la misma atención que las manufacturas y los productos agrícolas, se de prioridad a la penetración de los servicios estadounidenses en los mercados internacionales; y se combata el proteccionismo que prevalece en el mundo.

La importancia del comercio de servicios para los Estados Unidos ha sido reconocida formalmente a través de la reorganización que recientemente sufrió el aparato administrativo de comercio exterior de ese país. A partir del 1º de enero de 1980 la Oficina del Representante Comercial cuenta con un Representante Asistente a cargo del comercio de servicios; se nombró un Subsecretario Asistente para el Financiamiento, Industria y Servicios en el Departamento de Comercio; y se amplió la División de Servicios Internacionales en éste último.

Si bien en el pasado, también Japón había apoyado esta revisión del comercio de servicios, actualmente las autoridades japonesas expresan dudas acerca de la posibilidad de que los países deficitarios, si se levantan las restricciones, -- transformen en superavitaria su relación comercial. Este país ha preferido tomar medidas unilaterales y los cargueros japoneses transportan ahora casi el 50% de las exportaciones japonesas y un porcentaje aún mayor de las importaciones niponas.

Algunos otros países industrializados, como Francia y Alemania, aún no apoyan la iniciativa de los Estados Unidos y han subrayado el imperativo de definir alternamente cual sería el beneficio que obtendrían a partir de esta liberalización. Por su parte, los países en desarrollo pretenden desarrollar sus nacientes industrias de servicios y se muestran, por lo tanto, poco interesados en acceder a eliminar las barreras y restricciones que se aplican a la importación de servicios.

Para iniciar el proceso de negociación, los Estados Unidos tendrán que convencer primero a los países industrializados, porque sólo con la voluntad política de todo el grupo será posible emprender negociaciones en el seno del GATT. Adicionalmente, los Estados Unidos tendrán que resolver el arduo problema que representa la necesidad de conciliar intereses con los países en desarrollo, que no parecen muy proclives a negociar en este sector. En la mayor parte de los casos la reciprocidad será de poco interés para los países en desarrollo, pues en general no persiguen vender el producto de sus industrias de servicios a los países ricos, porque además a veces ni siquiera cuentan con industrias de servicios. En los únicos sectores en los que habría interés de negociar con los países industrializados, en función de la actitud proteccionista adoptada por éstos sería en el Transporte Marítimo y Aéreo.

Por lo anterior, y por las dificultades especiales que se presentarán en el terreno de los servicios, en donde no es obvia la definición de los que constituyen barreras económicas

al comercio de servicios y lo que son acciones soberanas orientadas a proteger genuinamente la seguridad nacional, debido a la estrecha relación existente entre el comercio de servicios la inversión extranjera y la migración internacional de mano de obra, parece que llevará más de lo que se puede suponer la iniciación de negociaciones multilaterales formales en el seno del GATT.

CAPITULO VI

CAPITULO VI

RECOMENDACIONES DE POLITICA ECONOMICA PARA MEXICO.

Por todo lo señalado en los apartados precedentes, se --- considera que es conveniente que México adopte una política activa en materia de servicios, tanto por lo que se refiere a foros de negociación económica internacional, como por lo que corresponde a política económica interna.

Se estima que el tema global de los servicios, ligado al de la reestructuración económica internacional, son fundamentales para México; ignorarlos sería tan grave como permitir - que desde el exterior, en países desarrollados, se decidiera de manera absoluta el futuro de la sociedad mundial. Hay evidencias de que se está ante una nueva división internacional del trabajo, y lo mínimo que debiera hacerse es tener una de ta ca da labor en la definición del papel que a México le toca desempeñar.

De esta manera, a continuación se expresan algunas ideas que pudieran servir para normar los criterios que el país utilizará al abordar estas cuestiones.

A. EN RELACION CON EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

México debe mantenerse activo en cuanto a conocer al detalle las estrategias que se decidan impulsar en el GATT, so-

bre todo por parte de Estados Unidos, y que pudieran llegar a derivar en la adopción de esquemas como los Códigos de Conducta que fueran contrarios a los intereses de la mayoría de las naciones en desarrollo.

De lanzarse una Ronda de Negociaciones Comerciales en materia de servicios, similar a las anteriores que el GATT ha llevado a cabo, lo más aconsejable parecería ser que México tuviera una activa participación. Ya en otras ocasiones, como en la Ronda Tokio, México no sólo se mantuvo atento, sino que incluso participó en forma importante en el intercambio de ideas sobre el contenido de los Códigos de Conducta.

B. EN FOROS DE COOPERACION ECONOMICA INTERNACIONAL.

A diferencia de lo que se apunta para el caso del GATT, en otros foros internacionales es conveniente mantener desde ahora una posición de gran actividad. Tales son los casos de por ejemplo la UNCTAD, o la ONUDI, o también la Asamblea -- General de las Naciones Unidas.

Para este caso, la estrategia debiera ser de destacar la importancia de estos asuntos en el desarrollo económico y social de los países en desarrollo. Así, por ejemplo, en foros como el de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) los países en desarrollo deberán redoblar los esfuerzos por provocar las discusiones y conclusiones acerca del redespiegue industrial. En este caso, la mejor forma de abordar este tema es como lo han venido haciendo los países en desarrollo.

De esta manera, la ONUDI debiera ser el organismo rector en materia de redespliegue de capacidades industriales. El señalamiento debiera ir en el caso de las posiciones sustantivas, sobre la base de que los países desarrollados debieran aceptar entrar en un proceso de identificación de aquellas actividades en las que se advierta que han perdido competitividad internacional, y que además se precisen aquellos países en desarrollo que pudiera convertirse en los receptores de nuevas empresas industriales.

Por supuesto, el redespliegue de capacidades industriales no puede concebirse sin un adecuado entendimiento sobre política de inversiones extranjeras y de transferencia de tecnología. Soslayar esta cuestión sería tan grave que sentaría las bases para que se mantuviera la hegemonía de los países desarrollados en forma permanente, y con características irreversibles.

Las labores que ha venido desarrollando la ONUDI en cuanto a promoción de inversiones extranjeras en países en desarrollo a través de oficinas de enlace como las de París, Nueva York y Munich, debieran quedar asociadas al objetivo de conciliar intereses en materia de redespliegue industrial.

En cuanto al tema central de este trabajo, el comercio internacional de servicios, México debiera insistir en que -- sería la UNCTAD el foro más adecuado para llevar adelante su análisis y las eventuales negociaciones. El argumento más im--

portante que al respecto podría destacarse en que la UNCTAD no solamente tiene atribuciones en materia de comercio, sino también en diversas cuestiones relacionadas con el desarrollo de los países en desarrollo. Las discusiones sobre los servicios no pueden restringirse únicamente al ámbito del comercio internacional, ya que sus repercusiones trascienden hasta cuestiones más amplias como son el financiamiento, las inversiones extranjeras directas, el redespiegue industrial, la informática y las comunicaciones, entre otras.

De esta manera, el enfoque con que se consideren todas estas cuestiones debe ser de conjunto, globalizados, y en consecuencia, el ámbito del GATT resultaría bastante limitado para una concepción tan amplia como se requiere.

Aún así, quizá fuera inclusive más conveniente que el tema de los servicios, asociados a la reestructuración económica mundial, quedará ubicado en una instancia o Comité dependiente de la Asamblea General; algo similar como lo han sido los -- Comités dedicados a la preparación de la Estrategia Internacional para el Desarrollo. El esfuerzo que habría que desplegar es seguramente de dimensiones mayores a lo que han representado los alcances de las Estrategias Internacionales de Desarrollo.

Una acción de esta naturaleza, concebida en forma totalizadora, debiera tener una concepción de conjunto, en la que puedan participar diferentes instancias como el Banco Mundial,

los Bancos Regionales, así como las que pertenezcan al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas. Lo que está bastante bien precisado es que lanzar una propuesta para negociar el tema de los servicios debe ser un ejercicio de largo plazo, - de amplio alcance, y que necesariamente debiera quedar inscrito dentro de las instancias económicas del sistema de Naciones Unidas. Lo que es bastante importante es detener la tendencia del bilateralismo promovido por países como Estados Unidos, en el tratamiento de cuestiones tan importantes como éstas.

Aún así, será bastante importante lo que puedan aportar otros foros como el del Sistema Económico Latinoamericano, en el debate sobre cuestiones regionales. Esto, no con el propósito de transgversar la globalización de los esfuerzos de Naciones Unidas, sino con el objetivo de realizar acciones complementarias. Particularmente, esto podría resultar de gran apoyo en cuestiones tales como la del ajuste económico entre los -- países de América Latina y Estados Unidos, de manera similar a como se intentó hace tres años. Quizá ahora, con nuevos gobiernos en la región, los planteamientos tengan mejor acogida.

C. EN RELACION CON ESTADOS UNIDOS.

Los esfuerzos que se desplieguen en los ámbitos multilaterales tendrán un largo periodo de maduración, y de ninguna manera hay la seguridad de que los resultados al final de todo sean satisfactorios. Por otra parte, está la urgencia de resolver problemas inmediatos, y de manera fundamental en las relaciones comerciales con Estados Unidos.

La respuesta para las complejas relaciones entre ambos - países, parece ser la de llegar a la formulación y adopción de un acuerdo bilateral de largo alcance, en donde queden involucradas las instancias más importantes de los dos países, como podrían ser por ejemplo las Presidencias de las dos naciones, y las Cámaras de Senadores. El acuerdo debería ser de largo plazo e involucrar, al menos, los asuntos más trascendentales en materia económica, como podrían ser los sectores industriales de mayor vulnerabilidad, el tipo de relaciones comerciales, las características de la aceptación de las inversiones extrangeras, y las relaciones en ciertos servicios como el turismo, y la informática y las tecnologías en biotecnología y micro--electrónica.

No se trata tampoco de involucrar a todos los asuntos bi laterales en un sólo paquete de negociación, pero sí al menos a todos aquellos que tengan una relación directa con el rea--juste estructural de la economía estadounidense, y que sea la causa de muchos de los grandes problemas que se tienen con ese país.

Es evidente que para llegar a negociar un conjunto de -- asunto con Estados Unidos, es fundamental que en el país se proceda a la definición de una política económica de largo -- plazo con ese país; no es posible estar en la mesa de negocia--cionessin una propuesta concreta y, sobre todo, que sea el pro ducto de un consenso mayoritario de los sectores más interesa--dos del país. Por supuesto, una definición de esta política -

a largo plazo corresponde a otro trabajo y otro espacio, pero al menos en esta ocasión se deja constancia de la trascendencia de negociar el tema de los servicios, en un aspecto amplio y de conjunto, y no por separado.

Lo importante será que se pueda mantener un adecuado -- equilibrio entre lo que se acuerde a nivel bilateral y lo que discuta en el ámbito multilateral. Con Estados Unidos, la relación comercial es bastante difícil ya que se parte de un -- esquema de desigualdad entre ambos países, tratando de nego-- ciar en igualdad de términos.

Con Estados Unidos, se han intentado diversas alternati-- vas de entendimiento, entre ellas destaca que entre 1979 y - 1982 se trató de llegar a establecer acuerdos sectoriales de comercio e inversiones en cuatro sectores industriales: textil, petroquímico, automotriz y electrónica. Al final no se llegó a ningún acuerdo, y únicamente se estableció que ambos países se mantendrían informados sobre los cambios en la política -- gubernamental sobre estos sectores.

Para el caso de los servicios, aún no ha habido ningún - planteamiento por parte de alguno de los dos países. Ambos la-- dos parecen concebir a este, como un tema de vastas dimensio-- nes, en el que al abordarlo se corre el riesgo de caer en de-- masiadas generalidades. Se advierte también, que debería ana-- lizarse este asunto en una perspectiva más amplia, de conjun-- to, en la que se involucre a la comunidad internacional.

D. EN MATERIA DE INVERSIONES EXTRANJERAS.

Numerosos son los trabajos que sobre este tema se han escrito, y por lo tanto, en este documento solamente se desean - apuntar algunos lineamientos que contribuyan a la consolidación de una política de inversiones extranjeras.

México cuenta con una estupenda ley sobre la materia, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Es totalmente correcto el planteamiento de que la Ley tal como está, permite el ejercicio de políticas de mayor o menor flexibilidad. No es necesario modificarla; lo que es fundamental es precisar la política, tal como ya lo han estado haciendo las autoridades gubernamentales.

Lo fundamental para este trabajo, es destacar que México siga aceptando nuevas corrientes de inversión extranjera, pero sobre bases ampliamente selectivas. No es posible aceptar que por el purito de la creación de empleos, se dé cabida a inversiones que solamente vengana distorsionar la estructura productiva. El país requiere de inversiones extranjeras en áreas que coadyuven al cumplimiento de los objetivos nacionales.

E. EN MATERIA DE TECNOLOGIA.

Finalmente, cabría destacar la importancia de que México incurriera de manera sustantiva en el desarrollo de tecnología de punta. Dos grandes campos se tienen para que México evolucione ahí, como lo son la microelectrónica y la biotecnología.

En ambos casos, el país no está partiendo de cero; hay avances importantes en diferentes sentidos. Así por ejemplo, en el área de biotecnología, desde hace ya varios años, la Universidad Nacional, a través del Centro Sobre Investigaciones en Ingeniería Genética, ha logrado desarrollos tecnológicos de gran valía para la industria farmacéutica. Lo importante es ahora que esos esfuerzos estén muy estrechamente asociados a las propias necesidades de la industria, que es quien utilizará la tecnología que se desarrolle.

Aún más importante que las labores de los centros de investigación académica, son las tareas de desarrollo tecnológico que desarrollen las propias empresas; no debe olvidarse que han sido las compañías y empresas industriales o de servicios de ingeniería las que han hecho las mayores aportaciones al desarrollo tecnológico en el mundo.

México dispone de una red de importantes instrumentos de fomento tecnológico, que deberán ser aprovechados con mayor eficiencia en el desarrollo de áreas tan necesarias como las que aquí se han identificado. Sobre esto, deberían aumentarse los recursos canalizados por el Estado a través de los fideicomisos FOMEX y FONEI, para el desarrollo de tecnología.

El Programa de Riesgo compartido del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, constituye un instrumental de gran importancia para que las empresas inviertan en proyectos de alto riesgo como lo es la biotecnología.

Por lo que se refiere a la microelectrónica, es de advertirse que el Estado ha demostrado particular interés por incentivar las inversiones en este sector. Ha elaborado ya dos Programas Nacionales de Fomento, para estimular la fabricación de partes y equipos de computación.

En el desarrollo de actividades tan trascendentes como las que implican avanzar en la tecnología de estos campos, es necesario que el Estado corra riesgos junto con la industria. El papel de las compras gubernamentales, a través de empresas como PEMEX, TELEFONOS DE MEXICO, y el sector SALUD, son de -- particular importancia.

La conclusión fundamental de este apartado, y en cierta forma, de todo este trabajo, es que México debe entrar de manera decidida al campo de las tecnologías de punta, como la bio tecnología y la microelectrónica; solamente así se estará en mejores condiciones de negociar su inserción en la ya muy próxima sociedad de servicios. De no hacerlo así, se corre el -- riesgo de quedar, una vez más, a la zaga del progreso mundial en lo económico, lo social y lo cultural.

Así por ejemplo, se requiere de inversiones en áreas que sustituyan importaciones en forma eficiente e integral. Se necesita que aporten divisas al país, de manera neta. Se precisa que colaboren en la descentralización del país, que exporten y que promuevan la investigación y el desarrollo tecnológico industrial.

Aún cuando los países desarrollados han cuestionado la aplicación de excesivas condiciones a las inversiones extranjeras directas (performance requirements), México debe continuar aceptando a estas inversiones solamente bajo condición - que ofrezcan al país beneficios en lo económico y social.

Precisamente, no sería adecuado que se aceptaran nuevas inversiones en áreas en donde las empresas mexicanas han demostrado tener mayor competitividad internacional que las de otros países, como ejemplo en textiles o calzado; como tampoco sería útil aceptar inversiones en sectores que son tradicionalmente derrochadores de energéticos.

En suma, parece impostergable la necesidad de poner especial atención a la situación y tendencias prevalecientes en el sector de los servicios al definir los programas de desarrollo. Si el mundo moderno se está encaminando hacia un nuevo tipo de estructura productiva en la que los servicios de alta tecnología tienen el papel preponderante, los intereses nacionales estarán mejor servidos con una estrategia de desarrollo que asegure un lugar para México en la nueva economía mundial de servicios.

Por supuesto esta es una problemática vasta, que escapa al horizonte analítico del presente trabajo. No obstante, de acuerdo con las tendencias aquí analizadas, es clara la necesidad de establecer una estrategia comercial que priorice la negociación en las instancias multilaterales, sobre todo en aquellas que reconocen la estrecha vinculación entre los problemas

del desarrollo y los del comercio. En ese mismo tenor, se requiere romper con la dicotomía entre librecambismo y proteccionismo, de escaso sustento en una economía mundial cada vez más compleja. En una combinación inteligente de protección y liberalización comercial, que atienda a la situación específica de cada sector productivo y a su ubicación en la escena internacional, puede encontrarse un factor que coadyuve a una mejor inserción del país en el nuevo panorama económico mundial.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

De lo expuesto hasta aquí puede concluirse que nos encontramos en un proceso de transición hacia una sociedad mundial de servicios. La progresiva pérdida de competitividad de los países desarrollados en la fabricación de mercancías tradicionales, ha dado lugar a una mayor orientación de esas economías hacia el sector de los servicios y a un paulatino traslado de procesos industriales hacia las áreas en desarrollo. A este desplazamiento espacial de la industria lo hemos denominado -redespliegue industrial. La profundidad de estos cambios, tanto en las actividades económicas "de punta" como en la estructura mundial de la industria, permiten apreciar que, al despuntar el año 2000, el mundo estará regido por un nuevo patrón de desarrollo inclinado hacia el sector de los servicios.

Pero no son los servicios tradicionales los que interesan a los países desarrollados, como es el caso de Estados Unidos y Gran Bretaña; el desarrollo de las actividades de los servicios como las que se han anotado en la página 51, quedarán a cargo de los países en desarrollo, particularmente de aquellos que hayan logrado avanzar sustantivamente en la conformación de una sólida estructura tecnológica. El ejercicio de tecnologías de punta como la biotecnología y la microelectrónica, permitirá que los países tengan las bases para participar en el terreno de los servicios.

Si bien los servicios que se mencionan corresponden a los de una sociedad desarrollada, eso no implica que no hagan uso de ellos los países en desarrollo, y aún también los países menos desarrollados. No debe olvidarse que en todas las naciones hay estratos y grupos de población que, por su tipo de trabajo o disponibilidad de ingresos, tienen acceso a los servicios más sofisticados.

Más aún, habría que destacar que la moderna sociedad de servicios no está contemplada sobre bases del uso de recursos para combatir el ocio de la población económicamente estabilizada, sino que los servicios que se generarían cada vez con mayor intensidad estarían asociados a las necesidades fundamentales de toda la población del planeta

Ciertamente, en un principio los progresos en la microelectrónica estuvieron vinculados al uso de aparatos de consumo en las esferas altas de sociedades como la estadounidense. Ejemplos hay muy variados como las videocasseteras, los relojes digitales, los teléfonos, los juegos electrónicos, los televisores de control remoto, entre otros. Contemplada así, la microelectrónica y la sociedad de servicios estarían dirigidos a satisfacer únicamente necesidades superfluas o de la sociedad de consumo.

Pero en verdad cuando en este documento hay señalamientos sobre la sociedad de servicios, se está considerando algo mucho

más amplio; por ejemplo las centrales telefónicas para dar -- atención eficiente a todas las demandas, en cualquier y desde cualquier parte del mundo, requiere de los servicios de compu tación electrónica. Así, la comunicación telefónica, telegrá- fica y también de correos, no podrá mantenerse por mucho tiempo ajeno al desarrollo de la electrónica; lo mismo en Bangladesh que en Austria o Estados Unidos, la telefonía en base electró nica es prácticamente un hecho.

Para citar otros ejemplos, la atención médica a los nú- cleos de población mayoritaria, no puede concebirse sin el apoyo de la microelectrónica y de la biotecnología; la educa- ción básica para los millones de niños y jóvenes en todo el - mundo será imposible de lograr sin el apoyo de todos estos -- avances .

En suma, no existe país alguno que pueda quedar sustraí- do al progreso tecnológico; así como no existe prácticamente lugar en el mundo en que no se hayan conocido el automóvil o el plástico. Así, ahora no habrá sitio en donde la electróni- ca no esté presente. Sin embargo, lo grave es que los centros de generación de todos estos avances tecnológicos no podrán ser muchos, sino más bien, serán escasos y casi en su mayo--- ría aglutinados en los países desarrollados.

Considerando estos aspectos podría afirmarse que el mer- cado para los avances tecnológicos del futuro está en todo el mundo

En consecuencia, si los países desarrollados serán los que dominen la generación de los mismos, interés particular tendrán en preservar la mayoría del control sobre los mercados de servicios en los países en desarrollo.

Es evidente que, aunque tardíamente, los países en desarrollo también participarán en toda esta gran empresa; podría ser que estos países decidieran hacerlo de manera similar a como incursionaron en el campo de la producción de manufacturas; ésto es, por medio de la sustitución de importaciones. Así podría preverse, aunque a largo plazo, la incorporación por parte de los países en desarrollo de medidas proteccionistas hacia la importación de los servicios.

Ya sea por razones de balanza de pagos, por interés en recaudación fiscal por la vía de los aranceles, o por una estrategia de la protección de su mercado interno de servicios, los países en desarrollo podrían intensificar sus medidas proteccionistas a la importación de servicios.

De ahí que los países desarrollados tengan especial interés en garantizarse el mercado para sus servicios, no sólo en los propios países del norte, sino también en los países en desarrollo. Es por ésto que desde ahora, los países desarrollados preparan las condiciones para que obtengan un amplio mercado.

De hecho ya lo han conseguido, simplemente habría que pasar revista a una lista de los principales servicios que consumen los países en desarrollo y se vería su origen. Tales son - los casos de la publicidad, las series de televisión, el software utilizado en computación, las cadenas de noticias, las -- marcas comerciales, las firmas de ingeniería, la construcción de grandes obras de infraestructura, marcas y nombres comerciales, tecnología de proceso y de detalle, solamente son algunos ejemplos.

De existir fuertes e infranqueables barreras para la importación de estos servicios, difícilmente los países desarrollados lograrían consolidar su infraestructura tecnológica, pues entonces en sus mercados estarían limitados. De ahí su marcada atención por que los países en desarrollo mantengan un liberalismo comercial también en el área de los servicios.

Este interés es mucho mayor si se toma en cuenta que el mercado mundial de servicios es fuertemente competitivo. Pese a que las exportaciones mundiales se concentran en unos 25 países, a ninguno de ellos puede adjudicarse el liderazgo absoluto. De esta manera, por el papel de vanguardia que están adquiriendo los servicios en sus economías, los países desarrollados se han interesado por la superación de la compleja gama de restricciones que afectan a esa actividad productiva. Sin embargo, como hemos señalado a lo largo de este trabajo, --- existen también un conjunto de países en desarrollo -los denominados NIC's- preparados para incursionar en la producción y comercio de servicios de alta tecnología. Sus posibilidades -

de éxito dependen, en buena medida, de su capacidad para insertarse en las nuevas corrientes comerciales.

La experiencia arrojada por los esfuerzos de industrialización en América Latina es aleccionadora. Las normas que rigen el comercio internacional fueron producto del mayor poderío y capacidad de los países del norte. En ellas, los intereses de los países en desarrollo fueron escasamente considerados. Por tal motivo, en la coyuntura de negociaciones tendientes a normar el comercio internacional de servicios, los países en desarrollo deben asumir una posición. Los primeros trazos de una estructura latinoamericana sobre el particular han empezado a esbozarse. En el SELA se han estado elaborando estudios con vista a una eventual serie de negociaciones globales entre Estados Unidos y los países latinoamericanos. Pero no será tarea fácil. Los nuevos criterios que guían la política económica internacional norteamericana crean un marco poco propicio para la negociación. Nociones como reciprocidad graduación y derecho al establecimiento de la IED, al menos en la forma en que son definidas en la legislación estadounidense, no corresponden a las aspiraciones latinoamericanas. Significan, en los hechos, variables externas y volátiles sobre las cuales los gobiernos de la región no tendrían control, y con ello, el subcontinente continuaría reproduciendo los círculos viciosos de su desarrollo. Por ello resultan convenientes y necesarias, negociaciones de mayor amplitud. En efecto, los países latinoamericanos potencialmente receptores de actividades industriales redespiegadas, deben participar con sus

propias propuestas en el nuevo patrón de desarrollo industrial, a fin de preservar sus intereses.

México en particular cuenta con ventajas comparativas que lo convierten, a un tiempo, en potencial receptor de inversión y actividades productivas en proceso de redespigüe y en un probable productor de líneas de servicios altamente tecnificados. Para aprovechar éstas ventajas y posibilidades, será necesario, entre otras cosas diseñar una política comercial coherente que proteja de manera racional y efectiva ramas y sectores productivos, como el de servicios, en los que se cuenta con capacidad competitiva en los mercados internacionales. Con ello se trata de evitar el liberalismo a ultranza que cercenaría las posibilidades de consolidación de la producción doméstica de servicios de alta tecnología, y de romper con esquemas de protección indiscriminada que, en nuestra experiencia histórica, únicamente se han traducido en una insuficiente vocación exportadora del aparato productivo.

En el plano de la negociación, podemos concluir en la conveniencia de impulsar discusiones tendientes al establecimiento de normas para el comercio internacional que tomen en cuenta los intereses de los países en desarrollo y los de México en particular. Si bien no puede desdeñarse la necesidad de -- continuar en el corto plazo negociando bilateralmente con Estados Unidos, la mayor vulnerabilidad mexicana frente a su -- vecino indica que debe darse prioridad a la negociación multilateral.

Al respecto cabe recordar que las mayores posibilidades de negociación de los países en desarrollo han tenido como -- marco los foros multilaterales, por lo que la formación de un órgano dependiente de la Asamblea General de las Naciones Unidas y un mayor dinamismo de la ONUDI, probablemente sean -- las alternativas adecuadas; en tanto que el SELA puede representar un apropiado complemento regional a aquellos esfuerzos. Asimismo, la estrecha relación existente entre los problemas del desarrollo económico y los del comercio mundial, hace -- aconsejable el fortalecimiento de la UNCTAD.

En síntesis, México se encuentra ante una oportunidad histórica. Las posibilidades de insertarse en las nuevas corrientes de la producción y el comercio mundiales están a la vista. Si en esta coyuntura se omite la elaboración de una estrategia clara, que asegure un lugar para México en la nueva sociedad mundial de servicios, nuevamente el país quedaría a la zaga del progreso y las consecuencias, en todos los órdenes, serían incalculables.

ANEXO 1

CONCEPTOS Y DEFINICIONES

Las definiciones y los conceptos utilizados en el documento corresponden a las publicadas por el FMI en su cuarta edición del Manual de Balanza de Pagos.

El Comercio de Servicios y Transferencia no Compensadas se define, generalmente, como el componente invisible de la cuenta corriente.

El concepto de invisibles incluye los ingresos por inversión, transporte, viajes y otros servicios.

Los servicios no factoriales (SNF) se definen como los invisibles menos el componente de ingreso por inversión de los servicios, menos las transferencias no compensadas. Por lo tanto, los SNF incluyen los siguientes rubros:

1. Embarques (fletes, seguros y otros servicios involucrados en la distribución de las mercancías).
2. Otros transportes (servicios realizados por transportistas que no están clasificados en la categoría de embarques o viajes, así como bienes y servicios adquiridos por los transportistas y consumidos en el curso de las operaciones, principalmente servicios portuarios).

3. Viajes (bienes y servicios adquiridos en un país por viajeros no residentes durante su estancia en ese país, para su propio uso).
4. Otros servicios privados
 - 4.1 Ingreso por trabajo obtenido por personas que trabajan para un residente en un país diferente a -- aquel en el cual residen.
 - 4.2 Ingreso por propiedad (ingreso recibido por los propietarios de patentes, derechos de autor y activos no financieros intangibles similares). El ingreso derivado de activos financieros se clasifica como ingreso por inversión.
 - 4.3 Otros bienes y servicios (seguro de no mercancías, comunicaciones, publicidad, servicios de bolsa de valores, administración, operación de arrendamiento, suscripciones a publicaciones, procesamiento, reparación y servicios mercantiles, profesionales y técnicos).
5. Otros servicios gubernamentales (gastos en bienes y servicios de instituciones oficiales localizadas en el extranjero, tales como embajadas, consulados, unidades militares, etc.).

ANEXO 2

**OFFICE OF THE UNITED STATES
TRADE REPRESENTATIVE**

**Executive Office of the President
Washington
10506**

Address By

AMBASSADOR WILLIAM E. BROCK

Before the

**NATIONAL PRESS CLUB
May 18, 1982**

Ladies and Gentlemen:

Almost 20 percent of the goods produced in the United States today are exported. This has doubled from less than 10 percent --- years ago. One acre out of three our farmland is planted for export and farm exports as a percentage of farm sales have doubled to 30 percent over the last 10 years. And that's just the tangibles -the goods in truth our isstest growing export sector in -- trade in services shipping, insurance, banking, etc.- wich regis tred exports of at least \$60 billion in 1920. Real jobs, real in come are involved in trade. So we have a stake in expending the global exchange of goods and services.

In order for the United States to derive the maximum benefit --- from trade in the coming years, we have to compate from a position of strenght. And despite the current recession, our atrengths are many and greal. Contrary to popular perception, the United - States remaing the world's most productive country. We are by -- and large more akilled, better educated, and more highly motivated than any other country. Our small business while admittedly still too focussed on domestic markets, is more creative and com petitive than any in the world. No country is self-sufficient in natural resourses, including the United States, yet we have parhags the most balancel economy in the world. Our export strength runs the gamut from agriculture where we recorden a trade sur--- plus of nearly 30 billion last year, high-technology exports whe re most recent data show a surplus of \$30 billion, to service in dustries such as banking insurance, and construction engineering where aour surplus was over \$8 billion.

Costly petroleum imports in excess of \$75 billion contributed -- greatly to last your's merchandise trade deficit of \$30 billion. Were petroleum trade excluded, however, our merchandise trade -- would have shown a surplus of over \$45 billion.

Without any doubt, our greatest single resource in world markets

is the overall quality and skill of the American labor force. - Our massive national investment in education, both through formal instruction and through on the job training, helped build - the past economic strength of America and is leading the way to ward the future. The tragedy of the current economic malaise in the under utilization of the American work force.

The American worker made possible our superior record in new -- product development. American ingenuity developed the electro-- nic communication equipment which is broadening the scope of the service sector at home and creating new opportunities for many US service industries abroad. From microbotica to communications to robotics, American researches are building new strengths in world markets and are expanding the job horizon for US workers. Thus do we fully understand the importance of embracing the future? The persistent problems of today sometimes consume our resolve to avoid the problems of tomorrow. We cannot afford to ignore the realities of the decades to come.

The key to economic success and trade competitiveness is the ability to adapt continuously to change -whether that change is triggered externally by the progress of other nations or is generated internally by our own efforts to raise domestic productivity. The need to increased competition from the newly industrializing countries of the Third World as well as from other industrial nations indeed is a change- but is also is an opportunity. Successful adaptation to change as a major source of -- growth for productivity incomes, and employment.

In order to realize our full export potential in products and sectors of growing competitive advantage, we must begin to focus on those areas where trade restrictions still abound. This is less a question of resisting renewed protectionist pressures than of addressing barriers which have rarely before been subject to international negotiation. Four areas which are likely to be the subjects of particular attention through the --- 1980s are high technology, services, investment, and developing countries.

Advantage technology industries area dramatically changing the patterns of production and trade. Modern electronics are - altering the kinds of goods and services produced, how they -- are produced with where they are produced. With modern communications, job involving the processing of information can be -- performed anywhere in the world. New technological advances in industrial materials will have a major effect of the demand of various raw materials. And new advances in microbiology and genetical engeneering could result in better yields for crops -- and livestock in less favorable locations, wich will have a major impact in world trade.

These new technologies offer enourmus opportunities for -- the United States, with is large scale productive capacity for many of these advanced technologics. To reach our potential - in these areas howeber, we most have a sound economy, acces to foreign markets and an oppeness to technology cross fertilization througt investment an licensing.

The large-scale of production and R&D required by these -- technologies increases the temptation for governments to pro-- tect their domestic markets and promote penetration of other - markets through subsidies, closed government procurement, countertrade arrangements, and various interventions in the pro-- cess of technological development. Suc actions are not in the long-run interest of either producers or consumers. Accordin-- gly, we will explore with other countries possible multilateral mens of dealing with the issue of distortions in advanced technology trade.

Services also have become a major source of export earnings for the United States and have helped to offset the deficit in US merchandise trade. And the world market for the services -- will expand in the future. This will create new potential for US exporters of services, many of whom are among the most dynamic in the world.

Despite these opportunities, the United States will never -- reach its full export potential until the wide range of foreign barriers confronting services industries are dismantled. In the past we have gone directly to the restricting country and negotiate access for US firms. But the scope of the problem surpasses the framework of bilateral negotiations. What is needed is broader international agreement on increasing assets for service industries. In close consultation with the private sector, we have services included on the agenda for the GATT Ministerial in November. We are convinced that it is in the interest of every --- country to see open markets for services.

Policies abroad toward foreign investment also restrict and distort trade flows. It is not well understood that US investment abroad makes an important contribution to our economy and - our balance of payments position: first, from the substantial earnings on our companies' foreign investment, which in 1981 totalled \$31 billion; and second, from the substantial share of US - exports - approximately one-third - which represent export sales to US affiliated companies abroad.

Increasing, however, many countries are resorting to investment policies which reduce trade benefits. These interventionist policies impinge on the trade opportunities of other countries, promote the development of protected and inefficient industries abroad, and reduce the contribution that foreign investment can make to global economic development. From a trade policy point of view, interventionist investment policies undercut the trade rules agreed to in the GATT and thus represent a threat to the international trading system. Therefore, the United States intends to press for progress in the GATT and elsewhere for greater discipline over the use of trade-distorting investment policies.

If meaning earlier that we must cope with changes in global trading patterns resulting from the progress in other nations. One of the most significant developments in international trade during the past decade is the growing importance of developing countries as markets, as competitors and as suppliers of needed goods and services. This trend will continue and will provide a major challenge for the remainder of this century. A few figures may surprise you:

-US exports to developing countries have increased from \$7 billion in 1961 to \$89 billion in 1981.

-Currently we export more to developing countries than to all of Western Europe and Japan combined.

In manufacturing trade, which sometimes is mistakenly characterized as an area in which the United States is losing its comparative advantage to developing countries, we have expanded our exports to developing countries nearly seven-fold since 1970.

-Today nearly 40 percent of US exports of manufactures are shipped to the Third World.

This impressive growth and diversification of trade has occurred in spite of significant trade barriers in nearly all developing countries. Trade expansion and economic welfare of both developed and developing countries would have been promoted even more had there been fewer and lower impediments to trade. But if we are to expand trade between North and South during the eighties, we must be clear about the context in which we will be working.

Frankly speaking, developing countries currently are conducting their trade and trade-related policies largely unfettered by multilateral discipline. We wanted them in the system, and they came as they were -with sky-high tariffs, quotas, licensing systems, and a host of similar restrictive and protectionist barriers. As a consequence, their development strategies have been export oriented rather than trade-oriented in the sense of facilitating both imports and exports.

Last October in the Cancun Summit, President Reagan stated that one of the principles of the United States program of action for development would be "to stimulate international trade by opening up markets within individual countries and among countries". Our nation has the most open market of any major industrial country in the world. It's time the openness matches - by our fully competitive trading partners. And it's time we began to negotiate away some of the barriers to trade in the developing world. For these reasons, I have asked our trading partners to consider calling for a North-South round of trade negotiations in the GATT. The crucial element in such a round would be the link between the developing countries' commitment to reduce their protection and the promise of continued access for LDCs in developed country markets.

For obvious reasons, in the last year we have focussed our - collective attention on the problems of the international economic system and, increasingly, the dangers posed by recession -- and protectionism. It is equally important to consider the opportunities. The 1980's can be the most explosive growth for international trade in history. Here in our own country we have said down the fundamentals for that growth. Inflation is falling rapidly, and will be followed by the lower cost of money. R&D will expand with the incentives of the President's tax program.

Internationally, if the proposals we have made over the last year are adopted, the international economic environment will be considerably changed and improved.

These proposals included:

1. A GATT strengthened to discipline domestic industrial policies with trade effects (effective MTN codes, safeguards, active dispute settlement mechanism to deal with deviations from GATT principles, etc.).
2. A new "third tier" in the GATT for the newly industrializing countries which will provide lower duties (and NTBs) in ex

change for improved access to developed country markets.

3. An international trade regime for agricultural products.
4. A GATT related investment discipline
5. New coverage of services in the GATT.
6. A "special" trade regime for high technology products -- among the most industrialized countries.
7. A market-rate regime for Government-supported credits.
8. A more open -and rapidly expanding- world trading system.

This may sound ambitious. Or futuristic, in light of our - current economic climate. But I am sick and tired of seeing the defenders of free trade constantly under seige.

Trade means jobs. That's right jobs. And profits, and in--- creased foreign exchange, and a strong dollar, and consumer choise.

So we are going to exercise some leadership and we expect our trading partners to join with us. It's a fast train and the inint-hearted are going to be left at the station.

As Ben Franklin said, "We must all heng together, or we --- shall hang separately". It is time to be hold, imaginative, and determinated. Bet's get an with it.

CUADROS ESTADISTICOS COMPLEMENTARIOS

CUADRO A - 1
 PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS SECTORES
 EN EL PNB 1960 y 1980

GRUPOS DE PAISES Y SECTORES	1960 (%)	1980 (%)
Países Desarrollados		
Agricultura	6.0	5.0
Industria	40.0	37.0
Servicios	54.0	60.0
Países en Desarrollo menos adelantados		
Agricultura	50.0	38.0
Industria	17.0	24.0
Servicios	33.0	38.0
Países de Desarrollo más adelantados		
Agricultura	22.0	12.0
Industria	31.0	34.0
Servicios	47.0	54.0

FUENTE: Banco Mundial - Staff Working Paper No. 17

**PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS SECTORES
EN EL EMPLEO 1960 Y 1978**

Grupos de Países y Sectores	1960 (%)	1980 (%)
Países Desarrollados		
Agricultura	17.0	4.0
Industria	38.0	39.0
Servicios	45.0	57.0
Países en Desarrollo Menos Adelantados		
Agricultura	77.0	70.1
Industria	9.0	11.0
Servicios	14.0	18.9
Países en Desarrollo Más Adelantados		
Agricultura	58.0	43.0
Industria	17.0	23.0
Servicios	25.0	34.0

FUENTE: Banco Mundial - Staff Working Paper No. 410

CUADRO A - 3

EMPLEO EN LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE ALGUNOS PAISES EN 1979

	Construcción		Agua, gas y electricidad		Comercio y servicios financieros		Transportes y comunicaciones		otros	
	Número (miles)	Porcentaje (total)	Número (miles)	Porcentaje (total)	Número (miles)	Porcentaje (total)	Número (miles)	Porcentaje (total)	Número (miles)	Porcentaje (total)
Países desarrollados de economía de mercado										
Alemania, República Federal de	1 891.0	13.2	220.0	1.5	4 986.0	34.7	1 493.0	10.4	5 721.0	40.2
Australia	465.9	11.0	a	a	1 707.3	40.4	470.7	11.2	1 577.1	37.4
Canadá	640.0	8.5	118.0	1.6	2 359.0	31.3	782.0	10.4	3 644.0	48.3
España	1 087.2	17.0	74.2	1.2	2 722.1	42.7	680.5	10.7	1 817.3	28.5
Estados Unidos	6 437.0	8.9	1 354.0	1.9	28 250.0	39.3	5 174.0	7.2	30 742.0	42.7
Francia	1 023.0	13.4	182.0	1.3	4 851.0	35.8	1 329.0	9.8	5 381.0	39.7
Italia	2 021.0	17.3	a	a	4 260.0	36.6	1 128.0	9.7	4 241.0	36.4
Japón	5 360.0	15.2	330.0	0.9	15 380.0	43.7	3 490.0	9.9	10 650.0	30.2
Reino Unido ^b	1 699.0	10.3	346.0	2.1	5 773.0	35.0	1 577.0	9.6	7 083.0	45.0
Suecia	284.0	9.8	34.0	1.2	843.0	29.1	290.0	10.0	1 446.0	49.9
Países en desarrollo										
Bolivia	93.7	14.5	7.6	1.2	127.6	19.8	111.5	17.3	304.4	47.2
Colombia	182.3	8.4	21.0	1.0	884.7	40.7	197.5	9.1	887.7	40.8
Chile	126.0	6.5	26.0	1.3	615.0	31.9	201.5	10.5	958.0	49.7
Egipto	448.5	11.2	65.7	1.6	1 035.2	25.8	438.4	12.2	1 970.8	37.0
Hong Kong	86.0	8.8	7.9	0.8	532.0	54.3	68.0	6.9	286.2	29.2
India	1 115.0	8.0	668.0	4.8	1 227.0	-8.8	2 668.0	19.2	8 213.0	59.1
Pakistán	946.0	13.3	111.0	1.6	2 657.0	37.4	1 100.0	15.5	2 285.0	32.2
Perú	161.6	7.7	a	a	660.5	31.3	0.0	0.0	1 288.5	61.0
República Árabe Siria	287.4	26.8	31.9	3.0	238.0	22.2	95.4	8.9	418.5	39.1
República de Corea	836.0	15.1	46.0	0.8	2 563.0	46.3	610.0	11.0	1 485.0	26.8
Singapur	51.3	7.7	9.8	1.4	309.3	43.6	118.9	16.8	217.3	30.6
Tailandia	410.0	9.2	53.9	1.2	1 741.8	39.2	425.3	9.6	1 816.1	40.8
Túnez	162.0	23.5	8.7	1.3	145.6	21.1	58.8	8.5	313.8	45.6
Venezuela	366.0	13.3	49.6	1.8	917.6	33.4	285.9	10.4	1 126.4	41.0
Países socialistas de Europa oriental										
Bulgaria	542.3	20.6	a	a	330.1	10.9	297.3	17.0	689.0	41.5
Checoslovaquia	641.0	17.2	64.0	1.8	1 029.0	29.1	491.0	13.9	1 305.0	37.0
Hungría	408.4	18.1	a	a	486.6	21.6	408.0	18.1	948.5	42.1
Polonia	1 479.0	20.3	163.0	2.2	1 529.0	21.0	1 245.0	17.1	2 851.0	39.2
República Democrática Alemana	576.9	14.8	a	a	848.7	21.8	633.5	16.3	1 836.3	47.1
Rumanía	936.0	26.5	a	a	624.0	17.7	564.0	16.0	1 406.0	39.8
URSS	11 156.0	17.9	a	a	11 723.0	18.8	39 378.0	63.3

Fuente: Oficina Internacional del Trabajo, Anuario de Estadísticas del trabajo, 1981.

a Incluido en "otros".
b Datos provisionales

CUADRO A - 4
 COMERCIO DE SNF - 1975 ¹/₁
 (Miles de millones de DEG)

CONCEPTO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
	(1)	(2)	3=(1)-(2)
Mercancías f.o.b.	613.6	598.4	15.2
Servicios	197.8	214.9	17.1
Servicios No Factoria <u>l</u> es	140.8	156.8	16.0
Flete	20.6	30.8	10.2
Seguros	0.8	2.3	1.5
Otros transportes	27.7	29.3	1.6
Viajes	35.5	35.1	0.4
Otros servicios pri <u>v</u> ados	44.1	44.1	0.0
Otros servicios gu <u>l</u> bernamentales	12.6	15.0	2.4
Ingreso por Inversión	57.0	58.1	1.1

¹/₁ Datos relativos a los países miembros del FMI.

FUENTE: FMI- Balance of Payments Yearbook.

CUADRO A - 5

RESTRICCIONES IMPUESTAS A LA CATEGORÍA DE VIAJES¹⁾
1975

TIPO DE RESTRICCIÓN	PAISES DE LA OECD	PAISES EN DESARROLLO	TOTAL
1) Ninguna	14	31	45
2) Limitación cuantitativa	8	48	56
3) Permiso	0	4	4
4) Impuesto	0	7	7
5) 2 + 3	0	11	11
6) 2 + 4	1	11	12
7) 3 + 4	0	0	0
8) 2 + 3 + 4	0	2	2
T o t a l	23	114	137

1 En los países miembros del FMI

FUENTE: Banco Mundial- Staff Working Paper No. 410

CUADRO A - 6

RESTRICCIONES IMPUESTAS A LA CATEGORIA
DE OTROS SERVICIOS PRIVADOS ¹ 1975

TIPO DE RESTRICCION .	PAISES DE LA OECD	PAISES EN DESARROLLO	TOTAL
1) Ninguna	17	51	68
2) Permiso	5	17	22
3) Limitación cuantitativa/impuesto	1	29	30
4) 2 + 3	0	17	17
T o t a l	23	114	137

¹ En los países miembros de FMI.

FUENTE: Banco Mundial- Staff Working Paper No. 410

CUADRO A - 7

PROPORCIÓN DE LA AGRICULTURA, LA INDUSTRIA Y LOS SERVICIOS MATERIALES EN EL PRODUCTO TOTAL
DE LOS PAISES SOCIALISTAS DE EUROPA ORIENTAL: 1970 y 1979
(Porcentaje)

País	<u>Agricultura</u>		<u>Industria</u>		<u>Servicios</u>	
	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Bulgaria	22.6	19.4	49.1	55.0	28.3	25.6
Checoslovaquia	11.3	7.4	61.3	64.0	27.4	28.6
Hungría	17.8	13.2	43.8	47.9	38.4	38.9
Polonia	17.3	15.7	54.6	52.9	28.2	31.4
República Democrática Alemana	13.2	9.7	59.0	62.1	30.2	29.8
Rumania	18.5	14.8	58.0	58.5	23.5	26.7
URSS	21.8	16.2	51.2	51.6	27.0	32.2

Fuente: cálculos de la Secretaría de la UNCTAD, basados en datos del Yearbook of National Accounts Statistics, 1980 (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.82.XVII.6)

CUADRO A - 7

PROPORCIÓN DE LA AGRICULTURA, LA INDUSTRIA Y LOS SERVICIOS MATERIALES EN EL PRODUCTO TOTAL
DE LOS PAISES SOCIALISTAS DE EUROPA ORIENTAL: 1970 y 1979
(Porcentaje)

País	Agricultura		Industria		Servicios	
	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Bulgaria	22.6	19.4	49.1	55.0	28.3	25.6
Checoslovaquia	11.3	7.4	61.3	64.0	27.4	28.6
Hungría	17.8	13.2	43.8	47.9	38.4	38.9
Polonia	17.3	15.7	54.6	52.9	28.2	31.4
República Democrática Alemana	13.2	9.7	59.0	62.1	30.2	29.8
Rumania	18.5	14.8	58.0	58.5	23.5	26.7
URSS	21.8	16.2	51.2	51.6	27.0	32.2

Fuente: cálculos de la Secretaría de la UNCTAD, basados en datos del Yearbook of National Accounts Statistics, 1980 (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.82.XVII.6)

CUADRO A 8

CAMBIO EN LA COMPOSICIÓN DEL SECTOR DE SERVICIOS MATERIALES DE LOS PAISES SOCIALISTAS DE EUROPA ORIENTAL, 1970 y 1979
(Porcentaje del producto material neto)

País	Construcción		Comercio al por mayor y al por menor		Transportes y comunicaciones		Otros servicios materiales		Diferencia estadística	
	1970	1979	1970	1979	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Bulgaria	8.7	8.5	9.9	5.7	6.9	9.0	2.8	2.6	0.0	0.0
Checoslovaquia	11.3	11.0	11.3	13.3	3.9	3.8	1.0	0.5	0.0	0.0
Hungría	11.2	12.2	19.9	19.9	6.2	5.7	1.2	1.1	0.0	0.0
Polonia	9.6	11.1	9.9	10.5	6.7	7.0	1.7	2.3	0.0	0.0
República Democrática Alemana	7.8	7.2	14.6	14.6	5.1	4.9	2.8	3.1	2.5	1.6
Rumanía	10.4	9.6	-	-	6.0	5.8	7.1	11.2	0.0	0.0
URSS	10.3	10.9	11.1	15.0	5.6	5.8	-	-	0.0	0.0

Fuente: cálculos de la Secretaría de la OCEDE, basados en datos del Yearbook of National Accounts Statistics, 1980 (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: F.82.XV11.0)

CUADRO A - 5

PRODUCCION DE SERVICIOS EN LOS PAISES EN DESARROLLO EXPORTADORES DE PETROLEO:
1970, 1975 y 1979

(millones de dólares y porcentaje de todas las actividades de servicios internas)

	<u>1970</u> Porcentaje	<u>1975</u> Porcentaje	<u>1979</u> Porcentaje
Total	100.0	100.0	100.0
Comercio y servicios financieros	35.5	34.7	32.6
Construcción	11.0	16.8	20.1
Transportes y comunicaciones	12.7	10.8	11.2
Otros servicios	18.4	16.6	15.5
Administración pública	19.8	19.7	19.2
Agua, gas y electricidad	2.6	1.6	1.4

Fuente: cálculos de la Secretaría de la UNCTAD, basados en información contenido en World Tables: The Second Edition (1980), from the Data Files of the World Bank, Baltimore y Londres, - Johns Hopkins University Press para el Banco Mundial, 1980

CUADRO A .16

PRODUCCION DE SERVICIOS EN LOS PAISES EN DESARROLLO NO EXPORTADORES DE PETROLEO:

1970, 1975 y 1979

(millones de dólares y porcentaje de todas las actividades de servicios internas)

	<u>1970</u> Porcentaje	<u>1975</u> Porcentaje	<u>1979</u> Porcentaje
Total	100.0	100.0	100.0
Comercio y servicios financieros	39.4	41.0	46.3
Construcción	10.1	10.2	10.8
Transportes y comunicaciones	12.1	11.1	11.6
Otros servicios	23.8	22.6	16.4
Administración pública	11.7	12.4	11.7
Agua, gas y electricidad	2.9	2.7	3.2

Fuente: cálculos de la Secretaría de la UNCTAD, basados en información contenida en World Tables: The Second Edition (1980), from the Data Files of the World Bank, Baltimore y Londres, Johns Hopkins University Press para el Banco Mundial, 1980.

CUADRO A 11

PRODUCCION DE SERVICIOS EN LOS PAISES MENOS ADELANTADOS:
1970, 1975 y 1979

(millones de dólares y porcentaje de todas las actividades de servicios internas)

	<u>1970</u>	<u>1975</u>	<u>1979</u>
	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
Total	100.0	100.0	100.0
Comercio y servicios financieros	37.9	37.6	36.0
Construcción	8.6	11.0	9.0
Transportes y comunicaciones	16.9	13.4	14.2
Otros servicios	14.2	19.2	19.2
Administración pública	19.5	17.1	20.0
Agua, gas y electricidad	2.7	1.7	1.6

Fuente: cálculos de la Secretaría de la UNCTAD, basados en información contenida en World Tables: The Second Edition (1980), from the Data Files of the World Bank, Baltimore y Londres, Johns Hopkins University Press para el Banco Mundial, 1980.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1/ Wallace, Marvin, The future of international negotiation, Ed. Princess Twn, EUA 1982, pp. 44-62
- 2/ Carrillo Puerto, Jesús, "Negociaciones internacionales", Revista Española de Comercio Exterior, Barcelona, mayo de 1979.
- 3/ Hegel, G.W.F, Historia de la Filosofía, Eds. Madrid, Madrid 1969
- 4/ Heilbroner, Robert, Introducción a la Economía, F.C.E., - México 1974, pp. 36-49
- 5/ McGregor, Robinson, Historia de Estados Unidos, Ed. Espasa-Calpe, México 1980
- 6/ Ibid
- 7/ Gobierno de Yugoslavia, Yugoslavia y el Tercer Mundo, Eds. especiales del gobierno yugoslavo-Impresos Guadalquivir, - 1975
- 8/ Barajas, Edith, "Repunte industrial en la década de los 40's", Revista de Comercio, Industria y Turismo, Vol. III, Núm. 11, Lima 1978
- 9/ Nacional Financiera, "La industrialización en México", participación de Francisco Javier Alejo, Inédito, México 1972
- 10/ Ibarra, David, y otros, El perfil de México en 1980, Siglo XXI eds., tomo I, México 1980
- 11/ Faletto, Enzo, "La industrialización en América Latina", -

Working paper Núm. 45, Ed. Amiga, Sao Paulo 1965, pp. 38-92

- 12/ Katz, Jorge, Tecnología, Industrialización y aprendizaje, - F.C.E., México 1974, pp. 58-92 y 112-119.
- 13/ Wionzcek, Miguel S, La inversión extranjera directa, Ed. Joaquín Mortiz, México 1974.
- 14/ Oteyza, José Andrés, El economista mexicano, Colegio Nacional de Economistas, México 1974.
- 15/ Navarrete, Ifigenia Martínez de, Revista Comercio Exterior número especial de aniversario, México 1975
- 16/ Rivas Farías, Sergio, "Tecnologías de punta e industrialización", Grupo especial de negociación económica internacional, Secretaría de Relaciones Exteriores, México 1980, inédito.
- 17/ María y Campos, Mauricio de, "Política de desarrollo industrial", Comisión de Desarrollo Industrial, IEPES-PRI, México, julio de 1982.
- 18/ Ceceña, José Luis, Diversos artículos. Excelsior 1981-1983. Compilación en mimeógrafo del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- 19/ Asiatic Bank of Development, Annual Report 1983
- 20/ Asamblea General de las Naciones Unidas, Cooperación Económica Internacional, resolución 34/127, ONU, dic. de 1979.
- 21/ María y Campos, Mauricio de, op. cit.
- 22/ Rivas Farías, Sergio, "Industrialización y Tecnología", Conferencia en el Colegio Nacional de Economistas, mayo 18 de 1983.

- 23/ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "El comercio mundial de manufacturas", documento interno, SHCP 1982.
- 24/ Méndez, José Ernesto, La industria mundial en los setentas, -- Eds. Unidas Andinas, Lima, mayo de 1979, pp. 342-385 y 411--429.
- 25/ Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, Economic - Overlook, OECD, París 1981.
- 26/ Rivas Farías, Sergio, op. cit.
- 27/ Trejo Reyes Saúl, Comercio Exterior, Bancomext, junio de 1983
- 28/ Dávila Gómez Palacio, Roberto, "Gabinete de Comercio Exterior" documento interno SECON, circulación limitada 1981.
- 29/ Dulcin, David, Le nouvelle division internationale du travail, París 1981.
- 30/ Masini, Eleonora, "Futures research and global change", Futures the Journal of Forecasting and Planning, Vol. 16, Núm. 5, USA, octubre de 1984, pp. 468-470.
- 31/ Trumann, Chris, "Technological change and low wages", Futures, op.cit., pp. 494-507.
- 32/ Sagástegui, Francisco, "Industrialización y Tecnología", reunión preparatoria del Grupo de Expertos de Alto Nivel a la IV ONUDI, Lima, abril de 1983.
- 33/ ONUDI, "International Forum on technological advances and development a survey of dimensions; issues, and possible responses". Reunión de expertos en tecnología, Tibilisi, URSS, enero de 1983.

- 34/ E.P. Lederer. W. Lederer y R. L. Sammons, "International Services Transactions of the United States: Proposals for improvement an data collection", documento preparado por los Departamentos de Estado y Comercio y la oficina del representante especial de los EE.UU. para asuntos comerciales, Washington, D.C., enero de 1982, p. 9
- 35/ Transnacional Corporations en International Turism, publicación de las Naciones Unidas, No. de Venta E. 83 II A. 9, p. 35
- 36/ Arriola Barrenechea S.: "El Comercio Mundial de Servicios y la Reestructuración Mundial". Documento Interno, México 1982
- 37/ Organización de las Naciones Unidas: "El nuevo Orden Económico Internacional", resolución 2626 ONU 1974
- 38/ CEPAL/CEGAN: "Evaluación del Cumplimiento en el Programa de Acción del Nuevo Orden Económico Internacional y la Estrategia Internacional del Desarrollo", CEPAL-CEGAN, Guatemala, julio, 1978
- 39/ Organización de las Naciones Unidas: "Programa de Acción del Nuevo Orden Económico Internacional", resolución No. 2626 Asamblea General. ONU
- 40/ Arriola, Barrenechea S.: op. cit.
- 41/ IEPES-PRI: "Políticas de Desarrollo Industrial" (Resultados de los trabajos y consultas realizadas), Comisión de Desarrollo Industrial México 1982-1988.

- 42/ Martínez Tarragó, Trinidad: "Las Empresas Transnacionales en México y su Proyección en América Latina"; F.C.E., México
- 43/ World Bank: "Working papers on industrializing", Internal Document, World Bank, may 1982
- 44/ Arriola, Barrenecheas: op. cit.
- 45/ Tamez, Miguel Angel: "La Nueva Sociedad de Servicios", Conferencia UAM; Facultad de Ciencias Políticas. Reunión en torno a los diez años de vida de la UAM, junio 1983
- 46/ Banco Interamericano de Desarrollo: Informe Anual 1982, BID, Washington, 1982
- 47/ International Monetary Fund: Change Rates Restriction Members Countries, IMF, Washington, 1982
- 48/ Organización de Cooperación Económica y Desarrollo: (OECD) Newly Industrializing Countries NIC'S, OCDE, París, Francia, 1980
- 49/ OECD: op. cit. (NIC's)
- 50/ Tamez, Miguel Angel, op. cit.
- 51/ Castillo, Jorge Asunción: "La Integración Moderna", CEPAL, Santiago de Chile, 1979, Artículo presentado dentro del ciclo "Problemas Actuales y Perspectivas de la Economía Latinoamericana, agosto 1979
- 52/ Vigorito, Raúl: "Las Empresas Transnacionales en América Latina", SELA y CEPAL, julio 1979 (Primera Reunión de Consulta sobre Negociaciones de América Latina, EE.UU.

- 53/ Reagan, Donald: "Fongun Investments of USA", Conference at University Memers Club, Boston, E.U.A., August 1983
- 54/ Mayagoitia, Domínguez Héctor: "Intervención de la Delegación de México", Reunión de Expertos ONUDI, Tibilisi, URSS, op. cit.
- 55/ Luiselli, Cassio: "Intervención de Inauguración en el Primer Seminario sobre Microelectrónica", CEPAL, SECOFI, abril, 1984
- 56/ Economics Consulting Services, Inc., in Focus, noviembre 1982
- 57/ Fondo Monetario Internacional, Manual de Balanza de Pagos, parr. 30
- 58/ United, Delegational UNG: Working paper Asamblea United Nacion General Asambly UNG.; noviembre 1981 (confidential paper)
- 59/ Significan que se prohíbe cualquier nueva restricción al comercio a partir del momento en que se llega al acuerdo
- 60/ Citado por Bergsten-Cline, 1982
- 61/ UNTAD Y GATT: "Informes anuales de actividades a través de la Misión de México en New York, N.L., E.U.A., antes Naciones Unidas, Ginebra, Suiza, 1981-1983
- 62/ ONU: "United Nations Press 30 enero 1980, 14 febrero 1982, Nueva York, ONU (Accesadas a través de la Misión de México ante la ONU, Nueva York)

- 63/ SELA: Consejo Económico Latinoamericano, Informe del Secretario Ejecutivo, Caracas, Venezuela, 1981
- 64/ Rivas, Matus, Arriola y Dávila: Documento "Relaciones Comerciales de América Latina con Estados Unidos", SELA, Caracas, Venezuela, 1981. (Documento elaborado como consultores del SELA)
- 65/ SELA: Relaciones Económicas de América Latina con Estados Unidos, SELA, julio 1981
- 66/ UNTAD: Informe de la III Comisión de Comercio Invisible, UNTAD, Ginebra, Suiza, enero 1981
- 67/ Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT: "Códigos de Conducta" en Revista de Comercio Exterior, febrero 1980
- 68/ General Agreement on Tariff and Trade: "Services in World Trade", GATT; Working Paper, december 1982
- 69/ United States: Proposal at GATT meeting on the area of services, op. cit.
- 70/ United States: "Posición de la Delegation Estadounidense", op. cit.
- 71/ Economic European Community: Delegation document at GATT meeting", CEE, noviembre-diciembre 1981
- 72/ Cfr. Hearing, 57, 58 y 69
- 73/ Se le considera la legislación más severa en materia comercial que endurecerá las relaciones bilaterales para América Latina.

74/

Durante muchas sesiones en el Congreso se ha enfatizado la importancia de la reciprocidad (Hearing 18). Es un elemento según el cual se exige un trato similar a los productos que se reciben de EUA, como el que ellos dicen ofrecer. Es y será en el futuro un elemento de negociación y presión, sobre todo con los países en desarrollo.

75/

Hearing, 7, 25, 26 y 81