



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

“EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE SERVICIOS EN EL
ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS
Y COMERCIO (G. A. T. T.)”.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :
SUSANA TREJO CHAPARRO

Asesor: Lic. Humberto Simoneen A.

México, D. F.

1990

FALLA DE ORIGEN



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.

I N D I C E

	Página
I N T R O D U C C I O N .	1
I. LOS SERVICIOS.	
A. DEFINICION.	5
1. Características de los servicios.	7
2. Áreas de actividad del sector servicios.	8
3. Clasificación de los servicios.	9
II. COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS.	
A. IMPORTANCIA DEL SECTOR SERVICIOS.	11
B. PARTICIPACION DEL SECTOR SERVICIOS EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y EL EMPLEO.	22
C. COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS.	28
D. LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y LA INVERSION EXTRANJERA EN SERVICIOS.	35
III. LAS NEGOCIACIONES SOBRE SERVICIOS EN LA RONDA URUGUAY DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (G. A. T. T.).	
A. ESTRUCTURA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL GATT.	41
B. EL SECTOR SERVICIOS EN EL GATT.	44
1. Antecedentes.	44
2. Posición de los países desarrollados y de los países en desarrollo	49

3. Conceptos para un acuerdo en servicios.	56
4. Acuerdos para la negociación internacional de servicios.	62
IV. MEXICO Y LAS NEGOCIACIONES SOBRE SERVICIOS.	
A. EL SECTOR SERVICIOS EN MEXICO.	78
1. Actividades de servicios en México	80
a) Publicidad.	84
b) Transporte marítimo.	85
c) Turismo.	87
d) Empresas de Comercio Exterior.	90
e) Servicios de Ingeniería, Consultoría y Construcción.	92
B. COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS EN MEXICO.	96
C. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN SERVICIOS EN MEXICO.	98
D. MEXICO Y LAS NEGOCIACIONES DE SERVICIOS.	
1. Posición de México.	100
E. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UN ACUERDO MULTILATERAL EN SERVICIOS PARA MEXICO.	113
CONCLUSIONES	119
ANEXOS	127
BIBLIOGRAFIA	136

INTRODUCCION

En las actividades internacionales tiene lugar el tratamiento de un nuevo campo que se pretende negociar multi lateralmente consistente en transacciones sobre actividades de servicios o el sector terciario de la economía, el cual ha adquirido gran importancia en muchos países, los que incluso le otorgan un papel prioritario en las estrategias de crecimiento y desarrollo económico nacional. Ello se debe a que tiene efectos multiplicadores sobre las actividades del resto de la economía, es generador de su propio crecimiento y porque contribuye mayoritariamente en la generación del Producto Interno Bruto y en el empleo, en un gran número países.

Muchos países, sobre todo los desarrollados, han -- considerado la necesidad de establecer un Acuerdo Internacional en materia de servicios, pues el desarrollo que han alcanzado en éste sector les plantea la búsqueda de nuevos espacios y los vislumbran más allá de las fronteras nacionales. En este sentido, el Acuerdo Multilateral se ocuparía de abrir el mercado internacional a sus servicios mediante la liberación internacional.

Un Acuerdo Multilateral en servicios tendría gran -- trascendencia pues significaría el replanteamiento de las relaciones comerciales actuales entre naciones, por ello conviene detenerse a estudiar al sector servicios mismo, el lugar que tiene en la economía y los efectos de la introducción de una reglamentación internacional en esta materia.

El presente trabajo analiza la situación de los ser

vicios, la propuesta de la liberación de los servicios y de los efectos que tendría particularmente con respecto a la economía mexicana. Para el mejor desarrollo del presente trabajo se estructura de la siguiente manera:

El sector servicios aunque siempre ha estado presente en la actividad económica, no se le había dado importancia ni en la teoría ni en la práctica como a últimas fechas, razón por la cual el tema de los servicios y otros temas relacionados con éstos sean por demás bastante nuevos para muchos y solo para unos cuantos de gran interés.

En la actualidad el estudio del sector servicios es exclusivo de algunos economistas y otras personas relacionadas con actividades de este sector. Los trabajos que han realizado son escasos y con deficiencias que responden a la dificultad que presenta para su estudio, entre otras cosas, por las características de sus actividades y productos que son muy heterogéneos y por la dificultad de separar a las actividades de servicios de las de los otros sectores económicos a las que están vinculadas y con las que en ocasiones se confunden. Todo esto dificulta la tarea de llegar conceptualmente a una definición que explique al sector servicios y que no se concluya sobre la totalidad de las actividades que incluye, lo que redundará en problemas de medición y por lo tanto en la dificultad de conocer con precisión su papel en la economía.

Por lo anterior y en un intento por facilitar la comprensión de los servicios y para el mejor desarrollo del presente trabajo, en el Capítulo I hago una exposición del sector servicios tomando elementos de definiciones de especia

listas con el fin de formular una que considere la información dispersa en éste sector, de esta manera procedo a señalar las características de los servicios, las actividades que incluyen y una clasificación de acuerdo al origen y destino de los servicios.

Es evidente el gran dinamismo de los servicios, por ejemplo, el crecimiento continuo que observan los servicios de transporte, los cuales cada día son más sofisticados y aumentan los tipos de ellos (marítimo, terrestre, aéreo, de pasajeros, de carga, de defensa), o en el caso de los servicios de comunicación (radio, televisión, teléfono, telex), los cuales permiten la difusión de información a más gente y por diversos medios. Pero además hay un elemento de gran importancia en el dinamismo de los servicios y es que se encuentran vinculados con actividades productivas industriales y agrícolas, los llamados "servicios al productor" y cuyo uso se ha venido incrementando y con lo cual se da origen al fenómeno de la "tercierización de la economía". Este fenómeno se ha explicado de diferentes maneras, pero lo más importante es que dan cuenta del papel de los servicios en la economía.

Lo anterior lo explico en el Capítulo II, en el que además indico la participación que tienen en el Producto Mundial Bruto (PMB) y en el Producto Interno Bruto de algunos Países (PIB), el cual conviene adelantar, representa las dos terceras partes en ambos rubros en las economías desarrolladas y en otras en desarrollo.

En este mismo Capítulo trato dos campos que tienen gran importancia en el proceso de expansión de los servicios: el Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa

en Servicios, campos que pretenden conquistar los grandes - productores de servicios.

Una vez explicados los servicios y el lugar que man tienen en diferentes rubros de la economía hago referencia a al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a fin de recordar su función y la inserción que tiene en este campo. En este mismo Capítulo me refiero a los trabajos - que han realizado otros organismos internacionales, los cu les tienen importancia pues han contribuido en la posición que han adoptado muchos países frente a los trabajos de negociación sobre servicios.

En este mismo Capítulo hago una exposición de los - trabajos de la Ronda Uruguay sobre los servicios y los avances en las negociaciones. Muestro la disposición de los países sobre las mismas a través de las propuestas presentadas durante las negociaciones.

Finalmente en el Capítulo IV hago una exposición de el lugar que ocupan los servicios en la economía mexicana a fin de entrever las posibilidades que tiene a nivel internacional y la situación concreta de algunas actividades importantes. Luego analizo la situación de México en las negociaciones internacionales de servicios, y las ventajas y desventajas que tendría para México y los países en desarrollo el establecimiento de un acuerdo multilateral en servicios, en el que sin duda tiene mucho que hacer.

I. LOS SERVICIOS .

A. DEFINICION .

Hasta fechas recientes al sector servicios se le ha bía marginado casi totalmente de la teoría económica, salvo - en algunas ocaciones en que se le consideraba pero sólo atribuyéndole un papel negativo en el proceso productivo y en el mejor de los casos se se consideraba útil por absorber fuerza de trabajo. Actualmente éste enfoque ha cambiado, la experiencia ha demostrado particularmente, su trascendencia en el proceso productivo: los servicios financieros, los de transporte y comunicación y los relacionados con el comercio han mostrsu utilidad, por ello se les ha otorgado una categoría como - elementos que contribuyen a mejorar la productividad y un consecuente crecimiento en las economías.

En años recientes Colin Clark (economista contemporáneo) inició estudios especializados sobre servicios al darse cuenta de la importancia de éstas actividades. El dividió al universo económico en tres grandes categorías y en él otorgo a los servicios un lugar especial: el sector primario (a--gricultura, el sector secundario (minería e industria), y el sector terciario. En éste último agrupa a los servicios y los define de una manera muy genérica, dice que, los servicios - son todas las actividades que van más allá de los confines de la agricultura y de la pesca, la minería y la manufactura.

Posteriormente otros economistas* en su intento por definir a los servicios se refieren a las actividades que incluyen, pero ellos como Clark no proporcionan una definición completa. De sus estudios se derivan dos enfoques teóricos - que tratan de definir a los servicios. Uno se basa en el rendimiento del proceso de producción y hace hincapié en la intangibilidad de su producto. El segundo enfatiza el método de producción y los define como aquellas actividades residuales que no son manufactura, minería ni agricultura.

En éste marco de ideas resulta difícil conceptualizar lo que concretamente son los servicios, ya que ni la definición de Clark y ni los dos enfoques citados nos llevan al establecimiento de una definición de los servicios. Por un lado, encontramos que el primer enfoque es muy reducido al poner de relieve la intangibilidad de los servicios sién que en algunos casos el producto también puede ser tangible, por lo tanto no es una definición acabada. Por otro lado, el segundo enfoque, en que coincide con Clark salvo que el no los califica de residuales, lo encontramos bastante amplio y general, - y torna difícil la tarea de definir al sector servicios lo -- que aunado a la dinámica que reviste éste sector origina serios problemas metodológicos para su estudio.

Remomando elementos de los dos enfoques y en un intento por contribuir en la definición de los servicios y para el mejor desempeño del presente trabajo, lo conceptualizo como "aquellas actividades diferentes a la agricultura, a la minería y a la manufactura, que se encuentra directa e indirectamente interconectado con ellas, y cuyas actividades y -- procesos apoyan su desarrollo productivo y los hacen -

* George J. Stigler, Victor Fuch, Ronald K. Shelp, entre otros.

más eficientes y competitivos, facilitando también la distribución y el consumo de bienes y servicios".

1. Características de los servicios .

Aunado al intento por definir a los servicios podemos tomar como base las particulares características que les permite distinguirse de los otros sectores productivos.

El sector servicios se distingue sobre todo del sector primario y secundario por su carácter heterogéneo, pues lo componen una gran diversidad de actividades cuya naturaleza es diferente, en donde los métodos de producción varían de acuerdo a su origen y destino, y las formas de consumo, previsión y canales de distribución son también variados.

Una segunda característica es la que se les ha atribuido con frecuencia y que por cierto ha creado dificultades en la tarea de definir a los servicios, es la intangibilidad de su producto, lo cual genera la idea de que no pueden ser vendidos o transportados como un bien físico puede serlo.

La tercera característica consiste en que generalmente los servicios se prestan en forma inmediata, lo que exige que tengan que ser producidos en el lugar donde se consumen, añadiendo que estos no pueden ser almacenados.

En general estas características a veces contradictorias son las que hacen a los servicios diferentes de los otros sectores, pero es necesario hacer la aclaración de que éstas varían entre las actividades del sector servicios, un ejemplo es el caso de la construcción cuyo producto es tangible mientras que en el caso de la consultoría no lo es, o co

mo en el caso de los servicios de datos que gracias a los adelantos científico tecnológicos ya no tienen que ser suministrados en el lugar en donde se procesan, sino que pueden ser almacenados o transportarse inmediatamente en poco tiempo y a grandes distancias.

2. Áreas de actividad del sector servicios .

Determinar las áreas o subsectores de actividad del sector servicios es una tarea que se ha ido complicando por el nacimiento de otras que ha dado su mismo dinamismo, e llo contribuye en la problemática de definir a los servicios, por lo cual conviene hacer un acercamiento a las actividades que se identifican como servicios para situarnos en lo que - debemos entender como sector servicios.

La esfera de los servicios incluyen una gran diversidad de servicios que como ya mencione son de naturaleza diferente; con procesos de producción, tecnologías, compradores, proveedores, técnicas de comercialización y canales de distribución también muy diferentes, por lo que no es extraño encontrarse con actividades de realización sencilla hasta actividades que requieren complejos procesos de producción.

Colin Clark nos da un primer señalamiento de las actividades del sector servicios y las agrupa de la siguiente manera; edificación y construcción, transportes y comunicaciones, comercio y finanzas, y servicios profesionales. Otro economista, Allan Fisher, particulariza un poco y nos dice que los servicios consisten en las facilidades para viajar, entretenimientos de varias clases, servicios personales e intangibles, música, arte, literatura, ciencia, filosofía y similares (no incluye actividades aplicables directamente

a la productividad)².

Recientemente el Acuerdo General sobre Aranceles - Aduaneros y Comercio (GATT) dentro de las negociaciones de la Ronda Uruguay ha presentado un listado de actividades de servicios (que pueden sujetarse al comercio internacional de servicios), el cual parece bastante completo pues cubre gran cantidad de servicios, además particulariza en cada subsector (ver Anexo 1).

3. Clasificación de los servicios .

Continuando con el esfuerzo por consolidar una definición de los servicios procedo a hacer una clasificación de las actividades de servicios basada en trabajos especializados que también resultan no ser muy concretos en cuanto a la clasificación de las actividades de servicios, y solo algunos sugieren clasificarlos pero bajo distintos criterios - que van desde clasificarlos de acuerdo a sus características generales (de ellas ya me ocupe con anterioridad), o en terminos de su modo de producción.

Una clasificación podría ser la siguiente:

1. Según su origen:

1. Servicios personales

- a) calificados
- b) no calificados

2. Servicios industriales y empresariales de alta tecnología

2. Krommenacker, Raymond, World trade services: the challenge for the eighties. Ed. Arth House INC. p.5 y p.

II. Según su destino:

1. Servicios para la producción o de demanda intermedia
2. Servicios para el consumo o de consumo final.

Los servicios personales calificados son los empleados en la producción y contienen un alto grado de especialización, y promueven una mayor productividad.

Los servicios personales no calificados son aquellos que se prestan de manera más sencilla, en su gran mayoría están destinados a satisfacer las necesidades y deseos personales. Se ha dicho que son las que predominan en las ciudades menos desarrolladas.

Los servicios industriales y empresariales son actividades altamente tecnificadas, aquí colocamos a los servicios de demanda intermedia. Requieren para su prestación una infraestructura tecnológica más avanzada que las no calificadas

Los servicios para la producción o de demanda intermedia son los usados en apoyo a la producción de servicios y de bienes, dependiendo del demandante de los servicios será el grado de calificación que necesiten.

Los servicios de consumo final son los que llegan al consumidor común y satisfacen las necesidades y gustos elementales, comunes e individuales de sus destinatarios.

II. COMERCIO INTERNACIONAL
DE SERVICIOS .

A. IMPORTANCIA DEL SECTOR SERVICIOS .

Tradicionalmente a los servicios se les consideró un sector de bajos ingresos, no especializado y poco productivo, ello era a causa de tres razones: primero, debido a que el sector servicios se le tenía como un sector residual que solo servía para utilizar cierto nivel de personal no especializado y para amortiguar un poco la subsecuente inestabilidad social o resguardarse de la recesión económica; - segundo, por la poca claridad de la relación de los servicios y la producción de bienes; y tercero, porque se consideraba complicado medir su productividad y su impacto en el costo de los productos terminados. Lo cierto es que muchas actividades de servicios son más redituables en la actualidad que algunas otras de los sectores productivos de bienes, además agregan valor y son esenciales por ser interdependientes entre los distintos sectores que requiere el crecimiento y desarrollo económico.

En los últimos años se ha detectado un gran dinamismo del sector servicios así como su rentabilidad como actividad económica, lo que los ha colocado como foco de atención de los círculos gubernamentales, de los organismos internacionales, de las instituciones académicas y entre las grandes empresas, ello gracias a la importancia que tienen para las sociedades modernas y por la gran trascendencia que tendrá como apoyo al desarrollo de las sociedades atrasadas.

Los cambios sufridos en la estructura productiva por la intensificación de servicios ha conducido a la llamada "tercearización de la economía". Este fenómeno ha provocado transformaciones en los métodos de producción y su resultado ha sido la progresiva disminución de personal utilizado directamente en la producción y el incremento de personal que se ocupa de la coordinación, el diseño, el transporte, la ingeniería, la programación de computadoras y actividades similares, por citar algunas.

Esta nueva fase del proceso económico se ha explicado de dos maneras:

La teoría clásica, desarrollada por Allan G.B. Fisher y Colin Clark³ explica que la expansión de los servicios se da como resultado del proceso global de desarrollo en el que se distinguen tres etapas: una etapa preindustrial basada sobre todo en una economía extractiva, agrícola, minera, de pesca, de explotación forestal y de otros recursos minerales; una etapa industrial principalmente manufacturera y; una etapa postindustrial consistente en una economía de servicios. En ésta última, exponen, se expandiría por el proceso de desarrollo, sin la necesidad de llevar a cabo una política para su expansión, la cual agregan, inclusive en un momento dado podría ser nociva, pues observar, induciría a reducir la productividad y frenar el proceso de desarrollo, la cual estiman, ya sucedió en el trance de la etapa industrial a la postindustrial en los setenta.

3. Vid, UNCTAD, Los servicios y el proceso productivo., Ginebra 1986 pp.11 a 13 y Krommenaker, Ibidem. p.22.

En la última etapa del desarrollo según la teoría de las tres etapas, se produciría una división internacional del trabajo en la que los países desarrollados se dedicarían a la producción de servicios, y los países en desarrollo les correspondería la exportación de bienes. Concluye ésta teoría, que en el proceso de desarrollo en tres etapas la primera es una etapa temprana de desarrollo en donde las actividades primarias dominan en la economía en términos de su participación en el producto y la fuerza de trabajo, en la segunda etapa las reemplazaría en aquel papel la industria secundaria, y en la última, finalmente las actividades terciarias vendrían a ser el sector dominante de la economía.

La segunda explicación, como la explica Fernando Fajnzylber, dice que la expansión de los servicios fué resultado del crecimiento encabezado por la expansión del sector industrial, cuyo rápido crecimiento (sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial) transformó internamente al sector industrial mismo y modificó y dió origen a nuevas actividades, esto lo explica así: a lo largo del desarrollo industrial se han introducido actividades de apoyo a gran escala como la ingeniería, la consultoría, el diseño, entre otras, y actividades dirigidas a lograr la venta de la creciente producción de bienes, por ejemplo la publicidad, y al final otras actividades originadas por la producción de bienes durables, como las de mantenimiento y reparación.

Esta explicación a diferencia de la primera no ve al crecimiento de los servicios como una etapa posterior que reemplazará a la actividad industrial o que conducirá a la especialización internacional del trabajo, sino como re-

sultado y complemento del sector industrial sin la cual no se habría dado la expansión del sector servicios. La teoría encuentra la existencia de "una difusión generalizada de la lógica industrial al conjunto de la actividad productiva incluyendo la agricultura, construcción y los servicios"⁴

De las explicaciones anteriores concluimos que -- aunque presentan diferencias, ambas resaltan el papel de los servicios en el proceso productivo y remarcan su importancia, estudios más recientes lo señalan y los califican -- de fundamentales.

La importancia se desprende de varias razones. -- Como se ha visto, contribuyen al crecimiento y desarrollo económico acelerando el proceso productivo, generando con ello una eficaz contribución a los otros sectores y como -- sector interdependiente al aumento de la eficiencia de la economía en su conjunto.

Es así que la intervención de los servicios ha venido a tener un importante impacto en la economía, por ejemplo, los servicios tienen un efecto propulsor a través de los encadenamientos productivos, lo que rompe con la teoría de las tres etapas, pues los servicios no aparecen se parados de los otros sectores. En éste proceso tienen un lugar los avances tecnológicos como las telecomunicaciones y la informática, que integran a las actividades al mismo -- tiempo que coadyuban a acelerar el proceso de tercerización de los sectores primario y secundario.

4. Fajnzylber, Fernando, La industrialización trunca en América Latina, México 1983, Ed. Nueva Imagen p. 30

De entre los servicios destacan los "servicios al productor" los cuales refuerzan la productividad de los otros sectores acentuando las interconexiones entre los servicios y los bienes, entre los servicios mismos y entre los servicios y el producto terminado. Con ello se ha dado luz a un sistema óptimo de bienes y servicios en una cadena de funciones: antes de la producción, en la producción y después de la producción.

Se ha reconocido del mismo modo que la interconexión entre los servicios la industria y la agricultura se ha convertido en un requisito para el éxito del crecimiento y del desarrollo.

Lo anterior se comprueba en la práctica. Por un lado, no es gratuito que las empresas se hayan dado a la tarea de integrar en su seno un sistema de servicios auxiliares especializados en la producción de bienes (contabilidad, seguros, consultoría, etc..) o de desplazarse definitivamente a un área del sector servicios, y por el otro, como lo demuestra la existencia de grandes redes empresariales que han crecido merced a servicios como los de información, el transporte y las comunicaciones, o el hecho de una empresa productora de bienes, para alcanzar la plena distribución de su producto, necesite de servicios de diseño, investigación, control de producción, una red de transporte y de servicios de comercialización y publicidad.

De esta manera nos percatamos de que los servicios inciden en los resultados que se obtienen en todo el proceso de producción. La vinculación de los servicios con el resto de la economía es indispensable: el transporte, -

las telecomunicaciones, la radio, los servicios públicos, son una parte clave de la infraestructura tecnológica. Los servicios jurídicos, la publicidad, de contabilidad desempeñan una importante función en la integración vertical de las actividades de las empresas. Las telecomunicaciones y la telemática han servido para que las finanzas internacionales extiendan sus actividades a otros servicios como los de inmobiliarias y seguros.⁵

Al papel de los servicios hay que agregar dos -- factores que han contribuido a que tengan ese status en la economía, --el primero son los avances tecnológicos; y el segundo lo que la Organización Mundial de Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha llamado la externalización de los servicios.

El desarrollo tecnológico ha sido la punta de -- lanza de la industria extractiva, de la agricultura y la manufactura, y ahora también del sector servicios; y estos últimos a su vez del desarrollo tecnológico mismo y del desarrollo económico en general ya que permite con su incorporación alcanzar altos niveles de eficiencia.

Particularmente los avances tecnológicos son -- primordiales en el proceso de maduración de la tercerización de la economía, pues ha revolucionado una serie de -- actividades que se agrupan en "los servicios punta" o -- "servicios estratégicos", entre ellos se destacan los servicios de datos, el tratamiento de la información, los -- sistemas de programación, el almacenamiento y recupera---

5. UNCTD, Ibidem. p. 5

ción de información y en general todos aquellos que tienen relación con la información y la tecnología. Estos servicios son especialmente interesantes debido a que para obtener la máxima eficiencia necesitan de la aplicación de la alta tecnología, como la informática*, las telecomunicaciones y la telemática y cuya importancia radica sobre todo en que se constituyen como servicios per se y como infraestructura de otros servicios, y con lo cual contribuyen al alto dinamismo de que gozan la mayoría de las actividades de servicios en su conjunto.

Tales servicios son útiles en el tratamiento de la información la cual se ha convertido en el insumo fundamental para la producción cada vez más eficiente de gran cantidad de bienes y servicios que conllevan un creciente componente informático y permite la mayor facilidad de transporte de éste insumo, permitiendo aumentar considerablemente el número de actividades que pueden ser objeto de comercio internacional, ello es muy evidente por ejemplo en los servicios profesionales como la ingeniería, la arquitectura y la consultoría, y actividades de gestión administrativa que con la ayuda de la microelectrónica se han computarizado y automatizado, y a través de las telecomunicaciones, (la cual crea redes internacionales para el suministro transfronterizo de una gran variedad de servicios), se colabora en su proceso de internacionalización.

Por otra parte los avances que se han obtenido en los nuevos servicios tecnológicamente avanzados aplica-

* "Es el conjunto de técnicas de información y de las telecomunicaciones, como su producto" CEPAL, La telemática: posibilidades de cooperación entre Argentina, Brasil y México. p. 1

dos a la producción de bienes y de otros servicios, han reducido el costo de mano de obra por el uso decreciente de este insumo. Se ha concluido que de la capacidad innovadora y aplicación de los avances tecnológicos dependerá la posición competitiva de los diferentes países. Esto es ya visible en los países en desarrollo cuya posición en la producción de bienes y servicios que requerían un alto contenido de mano de obra se ha visto minada, como ejemplo tenemos a la industria automotriz que ha desplazado mano de obra por el uso creciente de robots.

Para comprender mejor el papel de la tecnología en el sector servicios lo ejemplifico con los servicios bancarios, en los cuales las telecomunicaciones desempeñan un papel muy importante en los servicios que involucra y en su proceso de internacionalización.

Por un lado, la aplicación de la tecnología a los servicios bancarios minoristas, se observa desde los cajeros automáticos hasta las redes de teleproceso que permiten la disposición de fondos en cualquier sucursal y en la contabilización sin pérdida de valoración de cualquier transacción. Por otro lado, en el desempeño de sus actividades mayoristas, en especial la aplicación de la informática que permite el acercamiento del banco a la empresa, el desarrollo de sistemas de seguridad que garantizan confidencialidad y el buen fin del sistema informático, suministro de información actualizada del saldo que la empresa guarda con el banco y de todas las actividades realizadas ya sea crediticias o relacionadas con los mercados cambiarios con el comercio exterior, e información con respecto a la actividad de la empresa bien sea relati

va con acontecimientos de tipo político o económico. Además permite integrar en estos sistemas las operaciones con otros bancos, iniciar transacciones desde la terminal de la propia empresa, compatibilizar los terminales usados por el cliente con el sistema informático utilizado por el banco en cuestión, de modo que la introducción de la banca electrónica no suponga una inversión adicional para su empresa.

En conclusión la tecnología en la banca podrá transformar el mundo financiero constituyendo la vanguardia de las aplicaciones electrónicas en el mundo económico, afectando no solo al mundo de las empresas sino también a los individuos en particular. Se dice que el futuro estará caracterizado por la utilización de terminales inteligentes para la operatividad bancaria y el tratamiento de todo tipo de información desde el hogar o desde la oficina. Los sistemas de banca electrónica tienen relevancia económica pues la introducción de nuevas aplicaciones tecnológicas no solo procurará un mejor servicio, sino que reducirá de forma considerable los costos de transacciones asociados a todo tipo de intercambios mercantiles de índole monetario.

Por otra parte, se ha observado que las nuevas tecnologías aumentan la demanda de otros servicios, por ejemplo, la posibilidad de usar servicios para el diseño de un producto demanda servicios como la investigación de mercados para relacionar cambios en los productos de acuerdo a las nuevas necesidades de los usuarios. De igual modo, los cambios tecnológicos transforman las formas de organización que demandan los servicios como la

consultoría y la gestión. La tecnología de la información - especialmente modifica a los servicios productivos en sí - mismos, ello es evidente en el caso de las telecomunicaciones donde nacen nuevos servicios (correo, mensajería electrónica, teleconferencias, videotextos, etc.) y sobre todo servicios profesionales avanzados en comunicación computarizada y oficinas automatizadas.

En los países en desarrollo se acepta que los servicios se han convertido en el elemento prioritario de sus economías, en las que la información es fundamental, por lo cual las telecomunicaciones modernas son requisito de desarrollo económico, tecnológico y también político, por lo que les han puesto especial interés.

El segundo factor se refiere al proceso de externalización de los servicios. Este fenómeno tiene origen en la especialización de las actividades relacionadas con la producción de servicios, los cuales normalmente se realizaban en el interior de las empresas productoras de bienes y se les consideraba como actividades relacionadas con el proceso productivo de los mismos cuyo valor inclusive se contabilizaba al calcular el valor de los bienes. Las industrias ahora se dirigen a una nueva diferenciación en la producción de bienes y servicios y a una división del trabajo más especializada en el sector servicios. Ello está dando lugar a que en el interior de las empresas, las cuales mantenían un departamento de ingeniería, contabilidad y en el mejor de los casos uno de informática (solo ocasionalmente éstos servicios se obtenían de otras empresas) que apoyaban a la producción de bienes, separen a las actividades de servicios de las de bienes. Ahora, las actividades de servicios

se obtienen de otras empresas independientes y en muchos casos de filiales, siendo que en estos últimos casos son resultado de la especialización en determinados servicios de la empresa de la cual dependen, de manera externa.

La externalización tiene lugar de dos maneras: la primera se da cuando se forman nuevas empresas para prestar un servicio que puede competir con los servicios internos de las empresas más importantes o nuevos servicios basados en nuevas tecnologías y equipo perfeccionado; a menudo esas empresas son creadas por empresas que han adquirido experiencia en el sector manufacturero y está familiarizado con sus necesidades en materia de servicios; la segunda, se da por dependencias que originalmente prestaban un servicio a la empresa matriz, se establecen como empresas dependientes tanto para prestar servicios a esa misma empresa como para ofrecerlos al mercado.⁶

Concretamente, la externalización ha tenido varias ventajas. Entre ellas permite las economías de escala con lo cual se reducen costos, un mayor aprovechamiento del trabajo o el acceso rápido a personal o equipo especializado a toda clase de empresas. Su efecto es particularmente importante para las empresas pequeñas y medianas que pueden establecerse o desarrollarse sin la necesidad de contar con un departamento o área de contabilidad, ingeniería, diseño, etc. que representaría mayor inversión. Además brinda la posibilidad de disponer de gran variedad de servicios prestados a los productores por empresas de servicios, a los cuales anterior

6. UNCTAD, Los servicios y el proceso de desarrollo: nuevos estudios en cumplimiento de la resolución 159 (VI) de la Conferencia y de la resolución 309 (XXX) de la Junta. 1986 p.4

B. PARTICIPACION DEL SECTOR SERVICIOS EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y EN EL EMPLEO .

El sector servicios también ha adquirido una creciente importancia por su contribución en el Producto y en el empleo la cual ha aumentado rápidamente. En la economía mundial a partir sobre todo a partir de los setenta ha sido evidente su creciente participación, en esa década, los servicios contribuían con casi las dos terceras partes del Producto Bruto Mundial (PBM), y la otra tercera parte era cubierta por el sector industrial y el sector agrícola, además según datos de la CEPAL, los servicios observaron gran dinamismo en el PBM pues de 1970 a 1979 la participación de los servicios en él pasó de 63.6% a 64.0%, mientras que la industria manufacturera fué de 29.6% a 29.6%, esto es, el sector servicios aumento al mismo ritmo de la industria pero es de notar su participación muy por arriba de ésta. Observa la CEPAL, el crecimiento de la industria y de los servicios incidieron en una pérdida de la agricultura la cual redujó su participación de 7.2% a 6.5% en el mismo período.⁷

Conviene referirse a la participación que tienen los servicios en diferentes países. Cabe resaltar que los servicios son más favorables para los países desarrollados en donde su contribución fué de 66% en promedio en 1970 y de 67% en 1979, mientras tanto, las modificaciones experimentadas en los países en desarrollo si bien han registrado un aumento considerable ha sido de mucho menor magnitud pues solo pasó de 50% en 1970 a 51% en 1979, en promedio. Esta rela

7. CEPAL, El comercio internacional de servicios: el caso de América Latina y el Caribe, Chile 1984, E/CEPAL/SEM.15/R.3, p.16
Ibidem, pp. 16-17

ción muestra además la importancia que tiene para los distintos países.

Existen especialistas que dividen en grupos la participación que tiene el sector servicios en la generación del Producto Interno Bruto (PIB). Por ejemplo, Doroty Riddle señala que: en los países de bajos ingresos los servicios promedian un 48% del PIB y en un 18% en el empleo; en los países desarrollados alcanza 66% y 67% respectivamente, en los países de ingresos medios bajos es de 57% en el PIB, en los países de ingresos medios altos el 64%.⁸

Otro aspecto de importancia en la incidencia de los servicios es su contribución en el empleo. En muchas ocasiones los estudiosos de éste sector, han establecido que el liderazgo del sector terciario se debe a la creciente participación de los servicios en el empleo, lo cual apoya la teoría que afirma que el sector servicios acabará por desplazar al sector industrial por absorber la fuerza de trabajo que éste último va desocupando gracias a los avances tecnológicos. Ello es relativo, pues ni el sector industrial será ajeno al empleo, ni el empleo será característica exclusiva del sector servicios.

Lo cierto de lo anterior es que el empleo en actividades de servicios ha crecido considerablemente; como primer dato tenemos que a principio de este siglo el 20% en promedio de la fuerza de trabajo de los países desarro-

8. Riddle Ph.D, Doroty I, The role of services in American Latin development. Department of International Estudios American Graduate School of International management. Dcto. preparado para la reunión ministerial del SELA, Brasil, 26-27 de mayo de 1986 pp. 2

llados estaba en los servicios y en relación con los otros sectores la relación aún era muy baja. Esta situación cambió en los últimos años, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial cuando el empleo en servicios creció rápidamente.

Un estudio de la Organización de Desarrollo Y Cooperación Europea (OCDE) hecho en los setenta muestra que en los países en desarrollo el empleo en servicios representó una porción sustancial del trabajo global: en 56 países un promedio de 28% de la población económicamente activa estaba empleada en servicios, en más de la tercera parte de esos países el empleo sumaba más del 30% o más del total, y en otros países en desarrollo más de la mitad de la fuerza de trabajo se encontraba en los servicios. Según el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), en los países en desarrollo el empleo en servicios fué más alto en los de mayor ingreso, en donde se registró un aumento del 34% al 42% entre 1965 y 1981, predominando los empleos de mano de obra no calificada. En América Latina aproximadamente el 46% de la población económicamente activa estaba empleada en servicios. En los países desarrollados el empleo aumentó de 48% en 1965 a 56% en 1981, cifra que fué superior en Estados Unidos donde alcanzó 61%.⁹

Después de ver la participación que tienen los servicios en el PIB y en el empleo convendría para expresar el valor que tienen los servicios como factores de producción pasar revista al estado que tienen en las principales economías. Esto nos dejará ver un poco la razón por la

9. SELA, El dinamismo del sector servicios de los servicios, desafío para América Latina y el Caribe. II Reunión Latinoamericana de alto nivel en servicios, Brasilia, 26 y 27 de mayo de 1986, p. 4,5.

cual el sector terciario ha venido a convertirse en una meta de las potencias económicas y objeto de discusión en el ámbito internacional cuya busca es la libertad de acción en los subsectores de éste sector, a fin de lograr el desarrollo de los servicios en las esferas en que tiene ventajas, sin restricción alguna que pudiera ostaculizar su evolución.

El primer país a considerar son los Estados Unidos debido a que posee un gran potencial en el sector servicios. En éste país se ha observado la expansión más dinámica, en los setenta la mitad del Producto Interno Bruto (PIB) era generado en los servicios, lo mismo que su contribución en el empleo. La contribución en el PNB pasó de 53.7% en 1965 a 72.1% en 1986. Con respecto al empleo, éste se incrementó de 62.3% a 75.1%. Particularmente en este país la participación de los servicios en el empleo crece a gran ritmo mientras que en la industria de bienes se ha registrado un considerable descenso. En 1960, el 45% de los trabajadores privados no agrícolas laboraban en industrias productoras de bienes mientras que en 1986, ese número había caído por debajo del 30%. La participación del empleo no privado no agrícola total, en las manufacturas cayó de 37% a 23% en el mismo período. La disparidad en el empleo lo muestra el hecho de que en 1974 el empleo en manufacturas era de 21 millones de personas y en 1986 de 19.2 millones, mientras el empleo en negocios de servicios aumentó de 871 000 en 1960 a 4,810,000 millones de empleos en 1986.¹⁰

Otros países que han desarrollado un amplio sec--

10. VanGrasstek, Craig, El comercio en servicios: obstáculos y oportunidades. Perspectivas económicas, Embajada de Estados Unidos, 1987, número 59, p.46-51.

tor de servicios han sido los siguientes países como lo muestra su participación en el PNB y en el empleo total:¹¹

P A I S	P I B (%)	
	1965	1985
FRANCIA	60.5	62.2
ALEMANIA FED.	46.2	55.6
REINO UNIDO	56.3	63.5
JAPON	48.1	53.4

P A I S	E M P L E O (%)	
	1965	1982
FRANCIA	51.1	57.0
ALEMANIA FED.	45.0	51.2
REINO UNIDO	54.6	62.3
JAPON	49.4	55.4

La participación de los servicios en el PIB y en el empleo varía ampliamente. Por ejemplo en el PIB en 1979 oscilaba de 21% en Tailandia al 69% en Singapur y en la mayoría era de entre 40 y 50 por ciento.

De los países exportadores de petróleo con altos

11. De Mateo Fernando, Carner Françoise, El sector servicios en México. un diagnóstico preliminar, en Comercio Exterior, Vo.38 No.1 p.4

ingresos en 1981, por ejemplo en Arabia Saudita los servicios participaron con 20% en el PIB, en Libia con 29%, en cuanto al empleo la relación fué de 20% en 1960 y 25% en 1980 para el primer país y en el segundo, de 30% a 50% en el mismo periodo. De estos dos países el mayor dinamismo lo registró Libia tanto en el PIB como en el empleo.

En otros países la participación de los servicios - fué la siguiente:

	PAIS	P I B		EMPLEO	
		1960	1981	1960	1981
	Indonesia	25	34	17	30
	Brasil	49	53	33	46
	China	30	37	15	18
India	India	17	22	28	39

12 Vid, Clairmonte Frederick, Cavanagh Jhon, Las empresas trasnacionales y los servicios. La última frontera. en C.E. vol.36, num.4 1986 p.293.

C. COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS .

La participación de los servicios en la actualidad en el comercio internacional es muy reducida a diferencia de lo que representa su participación en el Producto y en el empleo es menor, a pesar de que es fundamental para el desarrollo y expansión de los servicios.

La importancia del comercio internacional en servicios se explica por dos razones. La primera, es que el comercio se presenta como una medida eficaz y rápida para la internacionalización de sus actividades y de esta manera - contribuir al crecimiento y desarrollo de los servicios mediante el aprovechamiento de las ventajas comparativas localizadas en diferentes países (por ejemplo, recursos humanos, tecnologías). La segunda, porque permite la incorporación de servicios ausentes o que no se producen de manera adecuada en países donde se tienen industrias productoras de bienes y servicios y que son indispensables para su producción o consumo, a través de la importación de éstos.

El comercio de servicios es particularmente importante para los países desarrollados quienes cuentan con un sector altamente desarrollado, predominante en áreas estratégicas - servicios de información - que contienen las mejores tecnologías y emplean personal calificado, permitiendo el suministro de servicios en el mercado internacional por su gran competitividad.

Debido a lo anterior el comercio internacional de servicios ha cobrado gran importancia, pues en vista de lo anterior promete grandes beneficios tanto a productores in-

dividuales como al conjunto de la economía.

El comercio internacional de servicios ha sido - particularmente importante desde la década de los setenta, antes si bien los servicios fueron interesantes sólo lo eran dentro de las fronteras nacionales. A partir de esos años los servicios emprenden su trayectoria ascendente dentro del intercambio mundial, producto del interés de los países que ya contaban con un amplio sector terciario por internacionalizar dicho sector.

Observamos que entre 1970 y 1980 el comercio internacional de servicios creció a una tasa media anual mundial de 18.8%, algo inferior a la correspondiente al comercio internacional de bienes (20.8%). Cifras más recientes muestran que la tasa de crecimiento del comercio internacional de servicios siguió en aumento pues de 1980 a 1984 llegó a 19.7%. Respecto al comercio total de bienes y servicios encontramos que la parte de estos últimos es mucho mayor - aunque varía de país a país. En las exportaciones de 15% a 29%, y en las importaciones de 13% a 35%, en el segundo rubro la magnitud es más amplia debido a que son más los países importadores, de los cuales, gran parte de ellos exportan poco y son importadores sustanciales de servicios.

En 1987 el valor de las exportaciones mundiales de bienes fué de 3,209.8 billones de dólares, de los cuales a los servicios les correspondió 357 mil millones de dólares, es decir, los servicios representaron 43% de las exportaciones de mercancías y 30% del comercio mundial¹³

13. FOCUS, A booming international market, GATT, No.57 sep/oct 1988 p. 3-4.

Las cifras anteriores nos dan una idea de la importancia de los servicios en el contexto mundial, pero hay que decir que esta puede ser mayor pues las cifras anteriores no incluyen la totalidad de los servicios comercializados internacionalmente ya que no existen estadísticas que abarquen a todas las actividades de servicios por la dificultad de cuantificarlas o porque no se consideran siempre las mismas actividades en ellas.

COMERCIO MUNDIAL ¹ DE BIENES Y SERVICIOS ¹⁴

	1976 - 1987			
	1976	1981	1986	1987 ²
	<u>en billones de dólares</u>			
TOTAL	1,184.9	2,591.7	2,778.7	3,209.8
MERCANCIAS	903.1	1,820.3	1,927.6	2,250.6
SERVICIOS ³	281.8	771.4	851.1	959.2
DISTRIBUCION DEL	23.7	29.8	30.6	29.4
TOTAL DE SERVICIOS				

1. excluyendo Europa
2. estimaciones preliminares
3. otros bienes, servicios, e ingresos en recursos, incluye ingresos por inversión y otros bienes de servicios e ingresos.

En cuanto a la estructura del comercio internacional de servicios se encuentra que no tiene los mismo niveles para todos los países que participan en él.

El comercio de servicios al igual que el de bienes no resulta benéfico para todas las partes que participan en el y sólo unos cuantos logran obtener altos rendimientos por

14. ibidem.

comercializar servicios internacionalmente.

Los países desarrollados nuevamente se ven favorecidos por el comercio, pero ahora de servicios. En ellos se mueve el mayor flujo de servicios registrando 86.5% de las exportaciones y 82.5% de las importaciones de servicios a lo largo de los setenta.

De entre los países desarrollados habría que destacar la participación de los países Desarrollados de Economía de Mercado (PDEM), quienes se encuentran ligeramente atrás de la proporción anterior. En 1980, de los servicios comercializados internacionalmente les correspondió el 84% de los créditos y el 73.8% de los débitos, logrando con ello superar un déficit de 1,500 millones de dólares que registraban en 1970 y llevarlo a un superávit de 15,000 millones de dólares en 1980.

Esta situación es contraria en los países en desarrollo pues apenas representan una fracción minoritaria del comercio mundial de servicios. Se estima que a ellos correspondió el 13.5% de las exportaciones y el 17.5% de las importaciones mundiales, cifra que varía entre los distintos países de esta categoría.

En estos últimos países las condiciones se han revertido año con año y por lo menos según los datos disponibles (según la UNCTAD), los déficits en éste sector van en aumento. En el caso de los países exportadores de petróleo y de los no exportadores de petróleo. En los primeros se registra el mayor déficit, el cual en 1970 era ya bastante amplio, de 2,200 millones de dólares llegó en 1980 a 40,700 -

millones de dólares; para los segundos las cifras son menos elevadas en comparación con los otros países. Su déficit se mantuvo casi constante pues sólo pasó de 16,000 millones de dólares en 1970 a 19,000 millones en 1980. Como muestran és tas cifras el comercio de servicios no ha traído frutos - alentadores para los países subdesarrollados. Más dramático resulta para ellos si se suma el déficit de los servicios - comercializados internacionalmente al déficit de la cuenta de los servicios no comercializados internacionalmente de - 1,400 millones de dólares que nos da un resultado de 42,100 millones de dólares para los países exportadores de petró-- leo, por fortuna el déficit se compensó con el superávit - que obtuvieron en el comercio de bienes. En cambio para los países no exportadores de petróleo, su ligero incremento en el déficit de servicios no ayudó como aparentemente pareció, pues su déficit en servicios comercializados internacional- mente sumado al de la cuenta de los servicios "factoriales" fué de 27,200 millones de dólares y a su tradicional défi-- cit de bienes (40,500 millones) se sumó para arrojar un dé- ficit total de 77,900 millones de dólares que no tienen for- ma de compensación.

Cabe hacer mención especial de América Latina quien participa en el comercio internacional de servicios en pro- porción similar a la que caracteriza el comercio de bienes (5%). Las corrientes comerciales, aunque más equilibradas - con respecto a otros países en desarrollo, muestran un equi- librio decreciente que llegó a un déficit de 11,000 millo- nes de dólares en 1982, las exportaciones representaron 21%

de las exportaciones de bienes y las importaciones 30% de - las importaciones totales de bienes de la región.

1. Países importadores y exportadores de servicios.

La participación de los países en el comercio internacional de servicios varía considerablemente de país a país. Ejemplo de ello es el hecho de que las exportaciones vayan de 3% en Arabia Saudita a 78% en Grecia. lo mismo sucede en cuanto a los servicios que exportan e importan.

Cabe destacar que los países desarrollados son tanto importadores como exportadores de servicios.

Un estudio realizado por el GATT muestra que de los países con importante mercado sobresale como principal exportador Bélgica (del total de sus exportaciones de bienes y servicios el 30% corresponde a los últimos), le sigue Suiza, Noruega y otros países de la Comunidad Económica Europea (CEE). De los principales importadores esta Noruega - (del total de sus importaciones de bienes y servicios el - 33% corresponde a servicios), luego esta Bélgica y Canadá.

A continuación se muestran los veinticinco países - más importantes exportadores de servicios y lo que representan para cada uno en diferentes variables económicas.¹³

16. GATT, Analytical summary of information exchanged among Contracting Parties. Nov de 1985, MDF/77/Rev.2 p.15

Los 25 principales exportadores de servicios 1980:
comparación internacional.

	valor de por exp. de serv.	valor de los ingre- sos por inv.ext.	valor de por exp. de merc.	balanza de serv.	contribución de los servicios al PIB (%)		
ESTADOS UNIDOS	34.9	70.2	224.3	6.0	1.4	15.6	13
REINO UNIDO	34.2	17.1	110.9	9.8	6.5	30.9	23
FRANCIA	33.0	18.4	107.6	5.5	5.1	30.7	23
ALEMANIA	31.9	8.5	185.5	-17.9	3.9	17.2	14
ITALIA	22.4	5.3	76.8	6.2	5.7	29.2	21
JAPON	18.9	7.2	126.8	13.4	1.8	14.9	13
PAISES BAJOS	17.7	10.0	67.5	0.2	10.5	26.2	20
BELGICA	14.5	17.6	55.2	0.5	12.1	26.3	21
ESPAÑA	11.7	0.2	20.5	6.3	5.6	56.9	36
AUSTRIA	10.8	2.5	17.2	5.1	14.0	62.6	38
SUACILANDIA	8.4	N.A.	29.3	1.9	8.3	28.9	22
SUIZA	7.5	0.8	30.7	0.5	6.0	24.3	19
MEXICO	7.4	1.0	16.2	0.2	4.0	45.8	31
NORUEGA	7.3	0.5	18.7	0.3	12.7	39.2	28
CANADA	7.0	2.9	67.6	-2.5	2.7	10.3	9
SINGAPUR	5.9	N.A.	18.2	3.1	54.1	32.7	24
COREA	4.5	0.3	17.2	0.6	7.7	26.1	28
YUGOSLAVIA	4.5	0.2	9.0	-0.7	7.1	49.9	33
GRECIA	4.0		4.1	2.6	9.9	97.2	49
ARABIA SAUDITA	3.7	N.A.	100.7	-8.0	3.2	3.7	2
AUSTRALIA	3.5	0.7	21.7	-2.5	2.5	16.2	13
ISRAEL	3.2	0.7	5.8	0.4	15.9	55.8	35
SUDAFRICA	3.0	0.4	25.5	-1.7	3.8	11.3	10
FINLANDIA	2.8	0.2	14.1		5.6	19.6	16
EGIPTO	2.3	0.3	3.9	0.1	9.8	10.2	37

D. LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y LA INVERSION EXTRANJERA EN SERVICIOS .

La tercerización de la economía ha sido fomentada en gran parte por las Empresas Trasnacionales. Estas que en el sector industrial se posesionaron de las actividades extrategicas y adoptaron la forma de conglomerados productivos, ahora súbitamente en el proceso de expansión del sector servicios se convierten en Conglomerados Integrados que se constituyen como productores de gran variedad de servicios y en muchos casos en productores de bienes y servicios a la vez.

Las Empresas Trasnacionales (ET) en el sector servicios, podriamos decir, intervienen en el proceso de trasnacionalización de las empresas de bienes en vista del efecto multiplicador del sector servicios sobre los sectores manufacturero, de la minerfa y de la agricultura. En éste proceso la externalización ha sido su expresión más evidente. Las ET en este contexto aprovechan la oportunidad que les da su capacidad para desplazarse total o parcialmente hacia el sector servicios, que no sólo se constituyen para satisfacer sus necesidades de servicios, sino también para proveer al mercado del país donde están establecidas, y más aún, para penetrar en los mercados extranjeros.

Es así que en la expansión del sector servicios, las ET que se ubicaban en el sector manufacturero principalmente se empezaron a extender hacia diversas actividades, buscando alcanzar una mejor integración vertical y horizontal. Observa la Comisión de Empresas trasnacionales de el Consejo Económico y Social, que en industrias como las tele

comunicaciones y la fabricación de computadoras es obvia la ampliación hacia actividades de servicios, o en el caso como la industria automotriz que ha establecido filiales financieras para dar crédito a los clientes, y esas mismas filiales, muchas veces establecidas en los principales centros financieros, satisfacen las necesidades financieras de redes a nivel mundial. En otros casos, las empresas manufactureras se desarrollan hacia áreas de investigación y desarrollo, ingeniería, consultoría comercial y desarrollo de programas para computadoras a fin de convertirlas en operaciones separadas, autónomas y lucrativas, lo que conduce también a que sean también las principales portadoras de nueva infraestructura tecnológica de la que se sirve el sector terciario. En éste contexto las grandes trasnacionales a su vez, se han convertido en portadoras y perfeccionadoras de las tecnologías que apoyan las formas de gestión y control nacional para su operatividad.

De lo anterior se infiere que las ET pueden tener mejores oportunidades para penetrar en el mercado extranjero con una amplia gama de actividades de bienes y servicios, convirtiéndose en verdaderos Conglomerados Internacionales Integrales*.

Las ET son las primeras en la internacionalización del sector servicios, ya a través del comercio internacional, ya a través de la Inversión Extranjera Directa. Esta última es de gran importancia si consideramos que es el medio más eficaz en el proceso de internacionalización de

* Empresas de origen trasnacional que participan activamente en la producción de bienes y servicios para el consumo del país donde operan y para la venta en el mercado internacional.

los servicios

Se calcula que aproximadamente en la actualidad - sólo el 10% de la producción de servicios se internacionaliza a través del comercio, mientras tanto, los servicios ocupan el 40% del total de la Inversión Extranjera Directa (IED) en las principales economías, razón por la cual la IED se le ve como la forma más adecuada para internacionalizar servicios en función, de que como ya se explicó antes, no todos los servicios son factibles de comercialización, por lo cual surge la necesidad de hacer inversiones de capital, movimiento de bienes y en ocasiones de personas hacia otros países a través de filiales o subsidiarias, con lo que se amplía considerablemente las fronteras de sus mercados, incluso en países muy alejados de la casa matriz. En este ambiente las Empresas Transnacionales son importantes proveedoras de servicios.

Como ya se dijo, la IED tiende a ser el mecanismo más adecuado e importante en el suministro de servicios más que el Comercio Internacional. Ejemplo de ello, es el hecho de que Estados Unidos obtuviera por exportaciones de servicios (privados no imputables a los factores o servicios no factoriales)* aproximadamente 32,000 millones de dólares, en tanto que obtuvo aproximadamente 183,000 millones por venta en filiales mercantiles mayoristas. Esta proporción, conviene señalar, no es representativa para todos los países*, pero es válida si observamos que es trascendental para una economía fuerte altamente tercerizada.

La IED en servicios, se ha dicho, básicamente tiene razón de ser en que dada la naturaleza de sus actividades y sus productos no son susceptibles de comercialización y son el único medio para su operatividad o es el más importante medio para su venta, observa la Comisión de Empresas Transnacionales basada en un informe proporcionado por Estados Unidos que en el caso de alquiler, arrendamiento con opción a compra, publicidad, contabilidad, seguros, servicios de procesamiento de datos, ingeniería, proveedores comerciales, hoteles, establecimiento de venta de comestibles y bebidas, servicios para la explotación de gas y petróleo, agencias de empleo, servicios de electricidad, gas y saneamiento, la IED es necesaria, y señala otras actividades para las cuales la IED es importante, es el caso de transportes y comunicación, construcción, alquiler de películas, salud, información, consultoría, programas de computación, operaciones bancarias y otros servicios financieros.

La tendencia actual de la IED en servicios se registra sobre todo en actividades mercantiles, en banca, seguros y otros servicios financieros, mientras que en transporte de mercancías y transporte aéreo se registran los más bajos índices de inversión, esto es atribuible a la exclusión de extranjeros para su establecimiento en un gran número de países.

Es de observarse cambios muy importantes en la composición de la IED, pues de ella gran parte se dirige al sector de los servicios. Nuevamente la Comisión de Empresas Transnacionales señala que se produjo un cambio sustancial en los últimos años orientado a invertir en actividades de servicios. El cambio más notorio lo observó Alemania Fede--

ral quien incremento su IED en servicios de 10% en 1980 a 47% en 1984, la inversión de origen japones también se elevó notablemente pues fue de 29% en 1965 a 52% en 1985, la inversión norteamericana en tanto, creció más lentamente pues en 1950 era del 32% y llegó solo a 44% en 1985, sin embargo, de estos dos últimos países es de mayor importancia la IED en servicios para Estados Unidos pues en terminos de su valor a sido muy superior, en 1950 fue de 3.8 millones de dólares, superior a la que tenía Japón en 1965 que era de 0.3 millones de dólares, de modo semejante en años recientes la IED norteamericana llegó a 11.2 millones de dólares en 1985, mientras para Japón en ese mismo año era de 43.3 millones de dólares, un poco menos de la mitad de la inversión norteamericana en servicios. No obstante lo anterior, vale la pena señalar que Japón es un país nuevo en la competencia internacional con una enorme proyección.

No obstante las dimensiones de la importancia de la IED en el proceso de internacionalización del sector terciario esta ampliamente dominado por empresas transnacionales. Desafortunadamente no se cuenta con estadísticas exactas sobre los montos que representan en las transacciones internacionales, pero ello es visible en los movimientos que registran al interior sus filiales, subsidiarias o empresas extraterritoriales. Además, por su predominio en diversas actividades de servicios (financieras, turísticas, etc.) en países desarrollados y en países en desarrollo apoyadas por tecnologías como las aplicadas en la información que en el caso de los servicios intangibles contribuye a aumentar su transportabilidad y su capacidad de ofrecer un número cada vez mayor de servicios, lo que les permite -

gozar a través de sus conexiones con la red internacional de datos de ventajas sobre sus competidores locales.

Las ET de esta manera, han pasado a ser protagonistas primordiales en el sector servicios. Primero, las ET son las primeras en incorporar y satisfacer necesidades de servicios así como de incorporar a los servicios mismos las constantes innovaciones tecnológicas, lo que las hace mantener primacía sobre otras empresas de servicios. Segundo, - las ET son las protagonistas principales en el proceso de internacionalización del sector servicios en un contexto - de competencia internacional, pues son ellas quienes mantienen la necesaria estructura operacional que determina las ventajas mediante actividades de control y manejo de información, técnicas de gestión, experiencia adquirida, y la - complementariedad entre bienes y servicios, que exigen gran densidad de tecnología, una fuerza de trabajo capacitada, - acceso al capital y disponibilidad de alta tecnología y gran variedad de servicios al productor.

III. NEGOCIACIONES SOBRE SERVICIOS EN LA RONDA URUGUAY DEL GATT .

A. ESTRUCTURA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL GATT .

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) como se sabe es un tratado multilateral de comercio facultado para regular los intercambios internacionales de mercancías entre los países que lo forman (Partes Contratantes).

El Acuerdo General permite la negociación de las reglas internacionales que rigen dichos intercambios a través de Rondas de negociación y consultas que preve el Acuerdo, con lo cual se contribuye a adecuar el sistema de comercio ante los cambios del entorno económico internacional - permitiendo un equilibrio en las oportunidades de que pueden disfrutar las Partes Contratantes. Del mismo modo el GATT tiene como función esencial responder a dichas situaciones conflictivas que surgen en un ámbito de competencia y capacidad comercial.

Mucho se ha discutido de que si el GATT es un instrumento de los países desarrollados o es realmente un instrumento regulatorio de las relaciones comerciales que favorece tanto a los países desarrollados como a los países - menos desarrollados. Lo cierto es que es un instrumento que responde al librecambismo que colabora gradualmente para - romper las estructuras restrictivas arancelarias impuestas por los países y da paso a un flujo creciente de intercambios comerciales, la cual, según la teoría del libre cambio permite el desarrollo y crecimiento económico en general, aunque

sobre esta última cuestión habría que disertar ampliamente pues es muy relativo con lo que respecta a los países menos desarrollados.

El GATT como otros organismos (el Fondo Monetario Internacional y el Banco de Reconstrucción y Desarrollo) - surge como medio para reestablecer el orden económico después de la Segunda Guerra Mundial. Aunque sus principios y objetivos se formularon con base en las necesidades de los países promotores, se ha ido reestructurando, encontrándose que en la actualidad tales objetivos y principios se consideran en un marco legal más equitativo que se ha ido adecuando a lo largo de las Rondas de negociación que se han realizado.

Las Rondas han tenido como resultado la progresiva reducción de los aranceles que afectan al comercio internacional. Cabe subrayar la importancia de la Ronda Kennedy ya que en ella se planteó la existencia de barreras no arancelarias que utilizan los países para sustituir a los aranceles y que en el GATT no se contemplaban, así mismo ésta Ronda fué especialmente importante porque agregó la Parte IV del Acuerdo General denominada "Comercio y Desarrollo" - que contiene los objetivos y principios para el tratamiento especial de los países en desarrollo, lo cual es trascendente porque establece la base normativa en favor de que los países en desarrollo aumenten sus niveles de vida y fortalezcan sus economías nacionales poniendo énfasis en la urgencia que tienen para las Partes Contratantes poco desarrolladas, sin que los países desarrollados esperen reciprocidad por los países en desarrollo por los compromisos contraídos entre ellos de reducir o suprimir derechos.

Otra ronda fué la de Tokio, en ella se acordó el establecimiento de seis códigos de conducta para reducir las restricciones no arancelarias sobre el comercio internacional que se habían elevado como medio sustituto de los aranceles los cuales su habían reducido notablemente en respuesta a ello, para proteger las economías internas de la gran crisis de los setenta que sacudió a la economía mundial. Adicionalmente se adoptó de algunas de las disposiciones del Acuerdo General en favor principalmente de los países en desarrollo. Destaca de entre estas decisiones la "Clausula de habilitación" que otorga a los países en desarrollo un tratamiento diferencial y más favorable en las transacciones comerciales.

En la actualidad se celebra la Ronda Uruguay en la cual se tratan nuevos temas: propiedad intelectual, inversiones relacionadas con el comercio de mercancías y de servicios, además de los temas relacionados con el comercio de mercancías.

Esta Ronda es especialmente interesante pues pretende negociar sobre áreas ajenas y poco conocidas por el GATT, una de ellas es la de negociar un acuerdo multilateral en servicios que en un principio se pretendió como un código de servicios bajo las reglas del GATT para regular las transacciones internacionales de los mismos. Este campo es totalmente nuevo para el GATT y su tratamiento va más allá de las tareas del Acuerdo General, y en caso de llegar a establecer compromisos en esta materia entre las Partes Contratantes en el GATT asumirá una nueva responsabilidad que modificará el sistema de comercio internacional vigente.

B. EL SECTOR SERVICIOS Y EL GATT .

1. Antecedentes .

Después de que los países, sobre todo desarrollados, se percataron de la importancia del sector servicios - en el campo de la economía, se dieron a la tarea de llevarlos a las negociaciones internacionales a fin de reducir - obstáculos que enfrentan sus transacciones y los han convertido en un importante tema de debate internacional.

La propuesta de negociar internacionalmente se ha centrado bajo los auspicios del GATT. Tiene sus antecedentes en la Ronda Tokio en la que Estados Unidos ofreció a los países que eliminaran las barreras que obstaculizaban las transacciones de servicios y a cambio les otorgaría concesiones arancelarias en sus exportaciones de mercancías hacia ese país, propuso incluir entonces, los servicios en un código de barreras no arancelarias que se negociaba en aquella ocasión. En ese tiempo solo se consideraron los servicios accesorios a las operaciones comerciales y se añadió una referencia a los servicios en el Código de Subsidios.

Fué hasta 1982 en la Reunión Ministerial del GATT que se abordó ampliamente el tema de los servicios y se recomendó la elaboración de un examen nacional sobre servicios a los países interesados y el intercambio de sus resultados a través de los organismos internacionales como el GATT. Los exámenes junto con informaciones por organismos internacionales, que se les pidió facilitar, se revisarían en 1984 para ver si procedía o era deseable una negociación internacional.

Dos años más tarde solo países desarrollados habían entregado exámenes nacionales* (los primeros fueron Estados Unidos y Canadá), y se recomendó a las Partes Contratantes restantes la elaboración de su examen. En esta ocasión se optó por que en el GATT se organizara el intercambio de información, y en el mismo se acordó que la Secretaría del Acuerdo General diera asistencia técnica necesaria y el Presidente de las Partes Contratantes informará de los avances registrados, esto con el fin si procedía y era deseable cualquier acción multilateral en el campo de los servicios. Tras de varias reuniones se presentó un informe de las discusiones sostenidas en el que se trataban las dificultades por la falta de información sobre comercio de servicios y el desacuerdo de varios países para la reglamentación del comercio de servicios.

Finalmente en 1986 en período extraordinario de sesiones los ministros acordaron en la Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay el inicio de negociaciones sobre comercio de servicios y se establecía que:

"En esta esfera las negociaciones tendrían como finalidad establecer un acuerdo multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y liberación progresiva y como medio para promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo. Este marco respetará los objetivos de política general de las leyes y reglamentos nacionales aplicables a los servicios y tendrán en cuenta la

* Canadá, la CEE, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, Rep. Fed. Alemana, Suecia y Suiza. Posteriormente lo hicieron Australia, Bélgica y Francia.

labor realizada por los organismos internacionales pertinentes.

Serán aplicables a estas negociaciones los procedimientos y prácticas del GATT. Se establece un grupo de negociadores sobre Servicios para ocuparse de estas cuestiones. Podrán participar en las negociaciones previstas en la presente - Parte de la Declaración los mismos países que en las negociaciones previstas en la Parte I. La Secretaria del GATT - presentará su apoyo a estas negociaciones, con asistencia - técnica de otros organismos si así lo decide el Grupo de Negociaciones sobre Servicios".¹⁷

En esta declaración se establecen las bases para la negociación de los servicios, las cuales se preve terminarán en 1990. Cabe hacer la aclaración de que la aplicación de los resultados dependerá de la desición final de las Partes Contratantes.

Se destaca de está Declaración la decisión formal del establecimiento del marco multilateral en servicios y de acuerdos sectoriales y el respeto a los objetivos de crecimiento económico de todos los participantes, ya no hay que perder de vista el compromiso de considerar la promoción al desarrollo de los países en desarrollo en los objetivos de tales acuerdos.

A la fecha las negociaciones han avanzado poco debido a que se han visto obstaculizadas por la falta de consenso sobre las definiciones y principios en que se sustentará el eventual marco multilateral.

17. GATT, Declaración ministerial sobre la Ronda Uruguay. 20 de sep. de 1986, MIN.DEC, Parte II, P.10

Los trabajos del GATT en la negociación internacional sobre servicios han sido apoyados por instituciones nacionales e internacionales mediante la elaboración de trabajos que tratan cuestiones conceptuales, que reúnen información sobre el sector servicios, y en algunos casos analizan la conveniencia de establecer un marco jurídico, especialmente dentro del contexto del GATT.

De entre los organismos que han realizado trabajos al respecto está la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). En sus estudios ha dado cuenta de la vinculación de los servicios con el desarrollo económico y de su importancia en las estrategias económicas de los países.

Otra institución importante es la Comisión de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, ésta observa el gran dinamismo que tienen las ET en este sector, así como sus proyecciones. Observa, que son las principales proveedoras de servicios lo que las mantiene en primera línea, resalta la capacidad tecnológica con que cuentan y gracias a la cual se abren campo en el mercado internacional.

La Organización de Cooperación y Desarrollo (OCDE), por su parte, estudia un marco de referencia teórico para el comercio de servicios similar al de bienes y estudia los obstáculos al comercio. Este organismo tiene avances en reglamentación de servicios, en 1985 aprobó una Declaración sobre Corrientes Transfronterizas de Datos y un Código de liberación de Corriente de Invisibles, además ha hecho estudios de carácter sectorial y se ha declarado en favor de incluir los servicios en las negociaciones del GATT.

La Comunidad Económica Europea (CEE) aunque ha presentado trabajos sobre servicios a nivel internacional centra la atención de este sector dentro de la Comunidad. En el tratado de Roma (art. 52 y 59) establece que deberán ser eliminadas las restricciones a la oferta de servicios entre los países miembros, las iniciativas para la liberación de los servicios ha sido sobre todo en seguros, en banca y servicios profesionales. En la actualidad no manifiesta una clara definición de la Comunidad en su conjunto por la negociación internacional pues pretende avanzar en su proceso de integración programado para 1992, para conocer las ventajas que puede tener como bloque frente a la competencia internacional.

Otra institución es el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) quién en sus estudios resalta la necesidad de vincular la negociación de servicios con el desarrollo y crecimiento. Esta institución ha otorgado ayuda técnica a los países miembros para la realización de los estudios nacionales.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), ha estudiado la participación de América latina y el Caribe en el comercio de servicios y su papel en la actividad económica, observa especialmente la incidencia que tendría la aceptación de la propuesta norteamericana la cual me refiero más adelante, en los terminos enunciados, y ve la dependencia de los países en desarrollo con respecto al exterior sobre todo en materia de "nuevos servicios" estratégicos.

Los trabajos realizados por estas instituciones han planteado de manera general el status de los servicios y en

algunos casos han sugerido sobre la posición que podrían asumir los países que participen en un comercio de servicios abierto similar al comercio de bienes, sujeto a reglas acordadas internacionalmente, y ha servido de soporte a la actitud adoptada por diferentes gobiernos, muchos de los cuales en un principio rechazaron la idea de la negociación multilateral de servicios y ahora han cambiado su opinión y se muestran menos renuentes.

2. Posición de los países desarrollados y de los países en desarrollo .

En las cuestiones sobre las cuales versa el debate de los servicios en la Ronda Uruguay, encontramos que la posición de la Partes Contratantes contrasta continuamente. Si bien han aceptado trabajar sobre la posible acción multilateral para la liberación de los servicios, los puntos de vista de los participantes distan de llegar a una pronta armonización.

En este contexto los países desarrollados (PD) muestran su gran interés de negociar tan pronto como sea posible sobre la base de los estudios presentados hasta ahora por varios países miembros del Acuerdo General. Ello obedece a que les interesa favorecer rápidamente la producción y consumo de su sector servicios. Los países que se han manifestado continuamente por la negociación tienen poco de que preocuparse ante un futuro desmantelamiento de las restricciones existentes puesto que liderean las áreas de servicios estratégicas y más aún, cuentan con una amplia capacidad que retroalimenta la expansión misma de los servicios y complementan a los sectores industrial, manufacturero y agrícola, en los cuales también poseen grandes ventajas con respecto a los

otros países.

Los PD no tienen que cuidarse de la competencia en un mercado abierto por el contrario, por ejemplo, la postura norteamericana afirma que la falta de reglas internacionales en servicios es económicamente ineficiente. Encuentra que las actuales barreras a los servicios limitan o excluyen a la economía estadounidense de oportunidades potencialmente productivas, y además dicen que al restringir sectores como el transporte, la publicidad y otros eslabones de la cadena de ventas forman una línea secundaria de proteccionismo contra las importaciones de bienes, además tales barreras inhiben las transacciones internacionales hacia oportunidades en las cuales Estados Unidos goza de ventajas comparativas que le dan los adelantos tecnológicos y, le permiten ahora que la información y el capital se movilicen a través de las fronteras nacionales con una velocidad y eficiencia sin precedentes.

Talvez la posición más preocupante en este ámbito de debates sea precisamente la norteamericana, pues no sólo contempla la forma en que pretende llevar a cabo el comercio internacional de servicios, sino que se faculta así mismo para lograr no solo la expansión de su comercio de servicios sino también de la expansión de la IED en servicios y eliminar las barreras existentes en ambas materias.

Para efectos de lo anterior Estados Unidos 1984 emitió reformas a la Ley de Tarifas y Comercio, en las que establece sus propósitos en materia de comercio e inversión internacional: Sec. 302 ;

1. Favorecer el crecimiento económico y el pleno empleo en los Estados Unidos mediante la expansión competitiva de las exportaciones estadounidenses a través el logro de oportunidades comerciales en países extranjeros sustancialmente equivalentes a aquellas acordadas por Estados Unidos;
2. Ampliar las facultades del presidente para identificar, analizar las barreras y restricciones al comercio e inversión de Estados Unidos y lograr la eliminación de tales barreras y restricciones;
3. Estimular la expansión del comercio internacional de servicios y las industrias de servicios en el comercio exterior y;
4. Aumentar el flujo libre de inversión extranjera mediante la negociación de acuerdos bilaterales y multilaterales que reduzcan o eliminen los efectos distorsionantes en el comercio, en cierta manera relacionados con la inversión¹⁸

Entrando un poco en detalle, el gobierno norteamericano busca en primer instancia, obtener oportunidades comerciales en condiciones de igualdad en los mercados extranjeros lo cual no es aceptable para los demás países pues representaría un trato igual entre desiguales, y en segunda instancia, al darle facultad al presidente de seleccionar las barreras que según su criterio considere ilegítimas o dañinas; adopta una posición unilateral.

En la Sección 104 establece los objetivos de negociación, específicamente en materia de comercio de servicios:

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

18. Trade Tariff Act, Sec. 302 (1).

La disposición de Estados Unidos según estas normas - es eliminar todas las restricciones en materia de comercio e insiste en inversión mediante la eliminación de las restricciones al establecimiento y a la operación en los mercados - internacionales, identificando estos elementos como parte del comercio de servicios per-se, además pretende que las reglas acordadas internacionalmente se ajusten a sus propósitos expansionistas comerciales y de inversión.

A estas disposiciones habría que hacerles la observación de lo que Estados Unidos considera restricciones.

El interés de Estados Unidos es por una parte, por la seguridad que tienen con respecto a la competitividad de sectores clave como las telecomunicaciones, en tanto sectores estrechamente relacionados con la producción de bienes y de otros servicios, de entre estos últimos la banca, los seguros, el procesamiento de datos, el transporte marítimo y - aéreo, la consultoría, entre otros. Por otro lado, hay que - destacar la vinculación que encuentra entre los servicios y los bienes. Se ha observado que detrás del interés estadounidense esta eficientizar a los sectores de bienes con la ayuda de la mayor movilidad de los servicios, de esta manera podría recuperar la reducción que ha registrado en la producción de bienes, especialmente de alta tecnología en los últimos años* y aprovechar la alta producción de servicios.

* Esto es comparable, según el SELA, por cuatro hechos: i. entre 1955 y 1980 las exportaciones de bienes de Estados Unidos se redujeron de 35.5% al 19.9% del total de las exportaciones de los países - industrializados; ii. entre 1960 y 1980 registró un déficit con Japón de US\$ 500 millones a US\$ 3.22 millones; iii. las importaciones de estos productos en relación con las exportaciones aumentaron de 22.2% a 51.8% y, iv. el hecho de que en los setenta todas las categorías menos las computadoras redujeron su porcentaje en el total de las exportaciones de los Países Industrializados. (SELA, Ibidem, p.40)

Considerando que los servicios aumentan la productividad, Estados Unidos puede recuperar su posición dominante en bienes que ocupó hasta los setenta y que ha sido subtituido por Japón, la Comunidad Económica Europea y los -- Países de Reciente Industrialización, y seguir a la cabeza en la producción de bienes y servicios,

La posición de otros PD también se muestra a favor de la liberación de los servicios, pero principalmente se interesan por las áreas en que tienen mayor competitividad, ó en otros casos, como Japón es "establecer un área para - su futuro crecimiento".

La tendencia de los PD en general es hacia la libertad de operación de los productores de servicios. La propuesta d liberar servicios para ellos incluye el libre tránsito de servicios y la libre movilidad de los factores de producción de los mismos. No se trata de eliminar unicamente las restricciones al acceso de los mercados internacionales, sino también de los obstáculos en materia de inversión y operatividad con que se encuentran los productores en países diferentes al de su origen. El argumento es que los servicios dadas las características de los servicios - no pueden ser comercializados como un bien puede serlo y necesitan en muchos casos del establecimiento temporal o - permanente de los factores de producción para su presta---ción, por lo que para ellos no es suficiente la liberación del comercio de servicios per-se.

La posición de los países en desarrollo (PVD), se - ha mostrado renuente a la liberación. Primero, la respuesta ante la propuesta norteamericana fué rechazada por un - grupo de países encabezado por la India y Brasil.

Los PVD ven que la adopción de reglas internacionales en servicios supondría una amenaza a los planes de desarrollo económicos, y significaría dejar a las empresas transnacionales el manejo de sus mercados, lo cual no es compatible con la soberanía dado que a cada quién le corresponde regular su sector y por lo tanto no pueden someterse a la voluntad internacional, tal como lo había manifestado Brasil.

A últimas fecha los países en desarrollo han aceptado la inclusión de los servicios en las negociaciones, dejando para el final la decisión de la aplicación de los resultados. Las objeciones presentadas por estos países han sido la soberanía nacional, la conservación de valores culturales, pe sobre todo por eficiencia económica. Los PVD, como se vió en el capítulo II tienen poca participación en el comercio internacional, son sobre todo exportadores de bienes y principalmente importadores de servicios, y cuentan con una infraestructura de servicios incipiente. Los servicios que pueden negociar y que ya han propuesto son los que tienen un alto contenido de mano de obra, pues son en los que tienen mayores ventajas por su abundancia y bajo costo.. Es el caso de México, que se ha manifestado por negociar servicios de subcontratación, de reparación y mantenimiento, de construcción e ingeniería, por los que también se ha proclamado Corea y Hong -- Kong, y en los que también tiene buena capacidad exportadora Brasil.

Los PVD tienen gran temor ante la eventual adopción de reglas internacionales en servicios pues mantienen una amplia brecha en la producción de servicios, tanto en terminos cualitativos como cuantitativos, lo cual han manifestado, po

dría incrementarse y probablemente ahora más que nunca podría conducir a una total dependencia del exterior.

Los foros de los PVD han recomendado atender urgentemente el desarrollo de subsectores de servicios de alta tecnología estratégicos mediante la cooperación internacional para poder competir con otras naciones, pues los sectores que pretenden negociar contienen alto grado de tecnificación y -- son básicos en la producción en general.

Los PVD ante la liberación del comercio de servicios demandan un marco que considere el respeto a las políticas de desarrollo nacionales y un trato diferenciado que les de la oportunidad de desarrollar su sector para poder participar de manera equitativa.

La aceptación de la inclusión de los servicios en las negociaciones por parte de los PVD, obedece a que su oposición significaría tener que aceptar un comercio condicional -- con los países desarrollados basada en la importación de bienes hacia sus mercados por la exportación e inversión hacia las economías en desarrollo. Se pide por tanto evitar vincular el tema de los bienes con el de los servicios.

Los PVD han reconocido que al quedarse al margen de la acción multilateral significaría quedarse al margen de derechos, obligaciones y beneficios que podrían obtener mediante una participación activa.

Si bien es cierto que liberar algunos servicios representa enfrentar a la industria nacional a la competencia -- internacional, un marco establecido de acuerdo a los intere--

ses de ambos grupos de países podría ser más benéfico que un acuerdo entre países desarrollados, con lo cual los países en desarrollo tendrían que negociar de manera unilateral bajo las condiciones que estableciera la otra parte (PD).

3. Conceptos para un acuerdo en servicios .

El análisis del sector servicios en la Ronda Uruguay, ha enfrentado varias dificultades, entre ellas la falta de una definición de servicios y de comercio internacional de servicios y de su papel real en la economía. Ello ha llevado a que sus trabajos se basen en aportaciones de los países participantes que generalmente conllevan intereses particulares, además en ocasiones tales aportaciones son muy extensas o limitadas en cuanto al alcance de los que se ha de entender por servicios, de las transacciones que implican comercio internacional de servicios, y por lo tanto de lo que podría cubrir el acuerdo en servicios.

El análisis de los servicios en la Ronda Uruguay ha partido de los exámenes nacionales que se recomendaron a los ministros elaborar. La Secretaría del GATT en 1984 identificó cinco cuestiones sobre las cuales los países mostraban preocupación.

La primera cuestión fue en cuanto a las características de los servicios, en varios de los estudios nacionales se manifestó la dificultad de definirlos debido a la heterogeneidad de sus actividades. Se propuso clasificarlos de acuerdo a su función en la economía, de acuerdo a sus características pero no se indicó cuáles, esta cuestión que se trabajó bastante no ha sido resuelta, sólo la Secretaría elaboró una clasificación de actividades que consideró pueden ser comerciables internacionalmente.

La segunda cuestión fué en cuanto al marco conceptual, los problemas estadísticos y metodológicos. Se volvió sobre el concepto de Comercio de servicios centrandose en las transacciones que de be incluir y se le anexaron otros conceptos como el de derecho de establecimiento y la necesidad de separar el comercio de servicios de inversión en servicios.

En cuanto a los problemas estadísticos y metodológicos se opinó que la insuficiencia de información y la indisponibilidad de medios para medir los servicios dificultaba llegar a un acuerdo. A ésta cuestión se le puso especial interés ya que los países necesitan conocer con la mayor exactitud posible la participación de los servicios en sus economías, -- claro que esto no es fácil ya que se presenta la escasa disponibilidad de datos en la gran mayoría de los países tanto de las actividades transables internamente como las transables con el exterior, o si la hay está disgregada, la falta de un método adecuado para medirlos, por ejemplo cuando están contenidos en los bienes o en otros servicios, tradicionalmente los servicios utilizados en la producción o venta de bienes se han contabilizado en el costo final y no se sabe cuales es su participación en el producto terminado.

Algunos países manifestaron que es imposible o muy difícil medirlos como se mide a las mercancías, por lo que se ría mejor tratar cuestiones conceptuales o basarse en las estadísticas existentes, de las cuales las más completas son las de los países desarrollados. A fin de agilizar los resultados sobre esta cuestión se ha solicitado a los gobiernos y organismos internacionales con competencia en servicios la -- búsqueda de un método adecuado para medirlos y la uniformación de los métodos y registros con que cuentan algunos países.

La disponibilidad de información estadística tiene varias ventajas, entre otras es que dado que a los servicios no se les había dado mayor importancia se tiene desconocimiento en muchos países de las áreas en la que incluso podrían ser competitivos, o simplemente ver cual es su tamaño y capacidad, de acuerdo a ello evaluar el alcance y las dimensiones del comercio de servicios que se pretende abordar multilateralmente.

Se trató el tema de las reglamentaciones, se refirieron a las nacionales y a las internacionales. Se indicó que éstas en muchas ocasiones afectan el desarrollo del comercio internacional, pero se llamó la atención en cuanto a que las reglamentaciones nacionales obedecen a políticas de desarrollo y crecimiento nacional, por lo tanto no deberían cuestionarse. Sobre ésta cuestión existen diferentes opiniones: para uno países las reglamentaciones no deben ser discutidas pues pertenece a jurisdicción nacional y solo los nacionales tienen derecho a opinar, otros opinan que se deben discutir solo aquellas que afectan al comercio internacional de servicios, pero hay el problema de establecer criterios para determinar cuales afectan y cuales no; otra opinión es que habría que probar la legitimidad o ilegitimidad de las reglamentaciones, nuevamente bajo que criterio se probarían; una opinión más es que se debe buscar métodos que permitan cumplir con los objetivos básicos nacionales para entrar en detalle sobre las reglamentaciones. En cuanto a las reglamentaciones internacionales se indicó no excluir a los organismo internacionales que tengan competencia en servicios.

El panorama en este contexto para unos países es la incidencia que tendría un acuerdo general sobre las reglamen-

taciones nacionales y su posible desmantelamiento lo cual afectaría objetivos económicos, políticos y culturales. Para otros, el acuerdo podría colaborar para alcanzar altos niveles de desarrollo. Todos se centran en objetivos de desarrollo - desde diferentes puntos de vista, por lo que habría que conciliar intereses en el establecimiento de objetivos y principios de acuerdo a los intereses de todos los participantes.

Finalmente, se trataron cuestiones planteadas en relación con una acción multilateral. Algunos países manifestaron su interés por una división internacional del trabajo basada en el aprovechamiento óptimo de las ventajas comparativas de que gozan los diferentes países, de este modo se podrían obtener mayores beneficios. Una división del trabajo no debería limitarse solo al sector de las mercancías, sino también de los servicios, ya que la intervención de ambos conduciría a un mejor funcionamiento de la economía en su conjunto. Coincidentemente ésta propuesta proviene de los países desarrollados quienes tienen ventajas comparativas que les da - su desarrollo tecnológico aplicable a los servicios estratégicos y en los cuales obtienen los mayores beneficios, por el contrario, otros países, que sólo cuentan con ventajas aplicables a áreas que sólo pueden ser complementarias a las de los países desarrollados.

En cuanto a la forma que podría adoptar la acción multilateral, algunos países manifestaron su interés de negociar sobre un enfoque global el cual sería más adecuado para servir a los intereses de los nuevos servicios.

En 1987 en el seno del GATT se continuaron discutiendo las cuestiones anteriores y se hicieron algunas observaciones generales que tendrían que ser aclaradas para la posible acción multilateral.

En esta ocasión las cuestiones tratadas se estudiaron con mayor profundidad. En cuanto a el significado de los servicios un país dijo que se podría definir de acuerdo al nivel de desarrollo, pues él como país en desarrollo solo podía exportar mano de obra. Cabe señalar que en esta ocasión participaron más países con lo que se ampliaron los puntos de vista, sobre todo por la participación activa de países en desarrollo, que no habían manifestado sus intereses y su posición.

Se opinó dar importancia a la relación entre servicios y desarrollo económico, lo cual no tiene lugar en la teoría de las tres etapas expuesta por los países desarrollados, pues se ha visto que la expansión de los servicios no conlleva la especialización en servicios y les permite seguir desarrollando otras actividades como la industria manufacturera, se dijo además que no se debe establecer ninguna vinculación entre las negociaciones de mercancías, y el crecimiento y desarrollo deberán ser objetivos básicos en la acción multilateral.

Algunos países hicieron observaciones y sugerencias más detalladas sobre el concepto de comercio de servicios y de servicios. Se propuso distinguir entre uno y otro, y de la inversión en servicios. El comercio internacional, serían las transacciones de servicios que entrañan una venta transfronteriza de servicios a un consumidor de otro país, en tanto la inversión extranjera implica la transferencia de capital para producir servicios en otros países, de ahí que hay que distinguir al derecho de establecimiento que implica inversión en un país extranjero, producir, distribuir y repatriar los beneficios, lo cual va más allá de la obligación de importar.

Se sugirieron tres maneras de abordar la definición de servicios, Se sugirió clasificar las actividades de la siguiente manera: servicios públicos, actividades comerciales y financieras, transporte y comunicación, administración pública, defensa y otros servicios privados. Otra clasificación - fué: en: sectores reglamentados, servicios públicos, servicios comerciales y servicios personales, se podrían examinar formas para prestar servicios a clientes en el extranjero (establecimiento, desplazamiento temporal, utilización de una red de telecomunicaciones). Y la otra clasificación fué en : servicios destinados al mercado interno, los ofrecidos por residentes de un país a no residentes a través de las fronteras - nacionales, los proporcionados a nivel internacional en un - marco de relaciones contractuales como los acuerdos de representación, los que sólo podían ser prestados con el establecimiento de una sucursal o filial en el país de consumo del servicio.

En esta reunión se hicieron nuevas sugerencias con respecto a principios, normas y disciplinas para el acuerdo. Se propuso estudiar si los conceptos propuestos eran aplicables al comercio de servicios en general y a cada subsector en particular.

En cuanto a la forma que podría adoptar el acuerdo multilateral, se dijo que podría permitir negociaciones bilaterales entre los países interesados sin que signifiquen negociaciones sectoriales.

Para el marco conceptual, varias delegaciones proponían tratar los siguientes concepto y principios: trato nacional. acceso a los mercados, transparencia, no discriminación, concesiones y derechos de negociación, así como la relación en

tre los sectores públicos y privados y entre los servicios y las mercancías.

Nuevas aportaciones se hicieron como las de tratar sobre las industrias incipientes, empresas de comercio de estado, mercados comunes, distinción entre servicios públicos y servicios privados y los servicios que requieren reglamentación internacional.

4. Acuerdos para la Negociación Internacional en Servicios.

Los trabajos de la Ronda Uruguay en servicios, cabe señalar, forman parte del actual Acuerdo General (en materia de mercancías), pero los países participantes han aportado definiciones diferentes en razón de las características de los servicios, y expresan opiniones distintas en cuanto a su alcance, aplicabilidad y consecuencias.

Algunas deficiones sobre conceptos que se destacaron en los estudios nacionales y en las reuniones precedentes a Uruguay fueron retomadas por el Grupo de Negociaciones sobre Servicios (GNS), señalando que algunas cuestiones deberían tratarse más ampliamente. Posteriormente, en reunión del Comité de Negociaciones Comerciales a nivel ministerial del GATT, las Partes Contratantes llegaron al acuerdo de trabajar sobre algunos de los conceptos como parte del programa de trabajo para la continuación de las negociaciones sobre servicios. Esta vez no se llegó a un acuerdo concreto, salvo que los conceptos serían tomados para la elaboración del acuerdo en servicios.

El primer concepto sobre el que trabajo el CNC fue el de Comercio de Servicios. Al principio algunos países ma-

nifestaron que no habia necesidad siquiera de establecer una definición y que podrían llevarse a cabo negociaciones basados en el interés que cada país tuviera en sectores específicos de servicios. Otros países, por el contrario, insistieron en la conveniencia de definir dicho concepto, lo que finalmente fué aceptado debido a que se reconoció que de él dependía el alcance y el establecimiento de los objetivos y principios del acuerdo multilateral. Esto aunque retarda la elaboración del acuerdo es adecuado ya que según las diferentes propuestas hechas por los países sobre éste concepto las transacciones en servicios negociables pueden ser limitadas o muy extensas.

En la decisión de definir o no a los servicios y el comercio internacional de servicios encontramos dos intereses. Por un lado el de los países que les urge la liberación de los servicios, por lo que no se interesan en establecer una definición pues mientras se llega a un acuerdo las negociaciones se retardan y posiblemente se inhibe la acción multilateral. Por el otro lado están los países interesados en contar con una definición antes iniciar cualquier acción, ya que tienen que estar concientes de lo que van a negociar, y por el momento no tienen pleno conocimiento de sus servicios, una definición podría colaborar para que una vez que se identifiquen las actividades que se incluyen bajo éstos conceptos logren reconocer cual es el papel real que tienen en sus economías, si son competitivos o no al menos en algún sector, y ver las consecuencias de un acuerdo multilateral.

Tentativamente el GNS en sus trabajos identificó al Comercio de servicios y al Comercio Internacional de Servicios. De acuerdo a las definiciones que aportaron las Par--

tes Contratantes ambos conceptos se tratan de manera indistinta, pero observamos que tienen un alcance distinto y también un trasfondo en relación a los diferentes intereses de los países.

El GNS ve por un lado al Comercio Internacional de Servicios, que incluye las ventas transfronterizas de servicios, es decir, los casos en que el servicio tiene que cru--zar las fronteras nacionales. Y por el otro, el Comercio de servicios que incluye además del comercio transfronterizo a la venta de servicios en el país destinatario mediante el movimiento transfronterizo de los factores de producción.

Sobre éste concepto, la incongruencia observada es en cuanto al alcance de su significado. Varios países pretenden que se trate solo aquellas transacciones que impliquen movimiento transfronterizo de servicios, otros, quieren además 'el movimiento de los factores de producción y la venta del servicio final en el país donde se establezcan los factores - de producción, de tal modo que ésta última definición inclui--ría en las negociaciones un campo más amplio de transacciones sobre los que no todos están de acuerdo, principalmente paí--ses en desarrollo.

El GNS (mayo de 1988), señaló las transacciones que pueden realizarse en servicios, comprenden: las ventas transfronterizas de servicios (en éste caso el servicio se produce en el país exportador por residentes de éste, y la prestación del servicio y el pago del mismo es transfronterizo); las actividades de servicios producidas en el país importador por el país exportador y cuyo pago no es transfronterizo. En éste caso muchos países expresan que se trata de una transacción - interna y que por lo tanto no se debe incluir en la defini---

ción a negociar; y los servicios que se producen en parte en el país importador mediante una presencia física comercial, su consumo es en el país importador y su pago es transfronterizo.¹⁹

De los tres tipos de transacciones internacionales anteriores, de acuerdo a la definición tradicional de comercio internacional, sólo la primera trata de comercio internacional de servicios, mientras que la segunda pertenece al campo de la Inversión Extranjera Directa, pues si la producción y el pago del servicio no cruzan las fronteras nacionales y solo se da el ingreso de capital foráneo a un país, lo que hay no es comercio de servicios, pues están ausentes las dos variables que le dan origen y que son la importación y exportación de un producto o servicio. En la tercera, si hay un comercio aunque sólo sea parcial pues el producto, en este caso el servicio, no es totalmente producido en el país exportador y el pago sigue el curso normal del comercio internacional, ya que a la venta del servicio se da en contrapartida el pago transfronterizo. Esta comparación tiene importancia ya que para varios países la definición de comercio internacional puede ser aplicable a los servicios, y para otros, dadas sus características, tiene que ampliarse y considerarse otras transacciones como el establecimiento, la cual implicaría una liberación de servicios de mayor magnitud que la de las mercancías, la cual se podría limitar según los intereses de los participantes.

Finalmente en la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales, se sugirió tomar como base para las negociaciones 19.CNC, Negociaciones sobre el comercio de servicios. Montreal, Dic/1988 MTN.TNC/7(MTN).

ciones la siguiente definición: "el comercio de servicios - que implique movimiento transfronterizo de los factores de - producción cuando tal movimiento sea indispensable para los proveedores". Según esta definición el comercio de servi- - cios vendría a incluir transacciones más amplias que las per- - mitidas en el comercio de mercancías, pues en éste último so- - lo se incluye el movimiento transfronterizo del bien sin que por ningún motivo haya movimiento de los factores de produc- - ción. Se permiten, en todo caso, las importaciones tempora- - les la cual puede hacerse permanente, pero deja de pertene- - cer al régimen de l comercio internacional y se somete al de la inversión extranjera directa. Sobre tal definición, por - tanto, los países que no estén de acuerdo en incluir movi- - miento de los factores deberán insistir en que los terminos - de movimiento se limiten a las necesidades justas y elementales para la producción, venta y consumo del servicio.

El Comité advirtió que la definición anterior no estaba acabada pues habría que examinar cuatro elementos: - a) movimiento transfronterizo de los servicios y los pagos; b) especificidad de objetivos; c) de limitación de las transacciones y; d) duración limitada. Aquí estaría la oportunidad para los diferentes países para establecer los límites de las negociaciones de acuerdo a su interés.

Otro concepto sobre el cual trabajó el GNS es el de transparencia. Se concluyó que consiste en garantizar que los participantes faciliten información con respecto a la totali- - dad de las leyes, reglamentos, directrices administrativas y acuerdos internacionales, referentes al comercio de servicios de que los signatarios formaran parte. Sobre éste concepto - algunos países manifestaron anteriormente su interés en que se les informe específicamente de las medidas oficiales,

reglamentos nacionales y obstáculos que afectan al comercio de servicios, otros por su parte expresaron que su función - sería permitir a los países conocer las restricciones al comercio de servicios y conducir la liberación progresiva. Sobre ello algunos países han opinado que se deben mantener - algunas reservas como las que establece el artículo XXI del Acuerdo General por razones de seguridad nacional, sin que - se empleen para imponer restricciones. La transparencia de - éste modo permitiría un flujo de servicios más dinámico.

El comité también acordó considerar el concepto de Liberación Progresiva y se acordaron varias cuestiones sobre el mismo. El acuerdo consistiría en el establecimiento de - normas, modalidades y procedimientos que la permitan, respe tando los objetivos de política con inclusión de disposiciones que contemplen la aplicación de principios y medidas generales. Estima un marco similar al de comercio de bienes, so lo que no se trata de reducir medidas arancelarias, sino de modificar y eliminar normas y procedimientos administrativos los cuales existen en función de objetivos nacionales, esto ha creado los problemas más difíciles de resolver pues con-- tradice un tanto el respeto a los objetivos de política.

Preve la formulación de disposiciones para nuevas - negociaciones despues de la Ronda Uruguay, ello es muy impor tante ya que permitirá la modificación y adecuación del Acuer do a las cambiantes circunstancias e intereses de los países participantes. Se acordó también que se podrían precisar pro cedimientos específicos para la liberación de sectores deter minados, esto se interpretaría como el establecimiento de a cuerdo sectoriales.

Se planteó como objetivo lograr a futuro una liberación más elevada que tome en cuenta el grado de desarrollo - de los distintos signatarios al reducir los efectos desfavorables de leyes, reglamentos y directrices administrativas - como parte del proceso de facilitar un acceso efectivo a los mercados, con inclusión del trato nacional. Y finalmente se estableció que el marco debería permitir a los países menos desarrollados la liberación de menos tipos de transacciones o de sectores, o el aumento al acceso a sus mercados de acuerdo a su desarrollo.

Estos dos últimos acuerdos son de gran importancia pues representan avances sobre todo para los países en desarrollo ya que contempla el grado de desarrollo de los países para el establecimiento del conjunto de disposiciones del - acuerdo, y más aún para los países de menor desarrollo ya que les permitirá participar en la competencia internacional de acuerdo a su capacidad y desarrollo bajo un marco más equitativo.

Las Partes Contratantes concidieron en que el objetivo de la liberación progresiva sería la de favorecer la - expansión y competencia internacional. En éste sentido señalaron que la liberación no es el desmantelamiento de reglamentaciones nacionales, pero no explica de que se trata. El GNS había concluido que éste concepto "implica el mejoramiento gradual del acceso a los mercados mediante la reducción o posible eliminación de los obstáculos negociables que se oponen al comercio de servicios" y que es un medio para aumentar la competencia internacional, recalca que no se debe confundir con el mero desmantelamiento de reglamentaciones nacionales, pero no define los obstáculos. El GNS se cuestiona como llevar la liberación progresiva sin afectar objetivos -

nacionales que se instrumentan de medidas que en muchos casos afectan negativamente en el comercio internacional y que por lo tanto habría que reducir sus efectos o eliminarlas, lo que es una gran dificultad pues habría que establecer criterios que argumentan afectan al comercio internacional o como sustituir medidas que afectan objetivos nacionales.

Otro concepto sobre el que llegó a acuerdo el CNC fué sobre trato nacional, el cual se pretende consista en un "trato no menos favorable" a las exportaciones y/o a los exportadores de servicios de un signatario en el mercado de -- otro con respecto a todas las leyes, reglamentos y prácticas administrativas que el que otorga a los servicios o proveedores nacionales en el mercado. Antes algunos países manifestaron que el trato nacional debería ser aplicado sólo a abastecedores extranjeros de servicios similares a los producidos por abastecedores nacionales. Para otros este concepto no -- consiste en un trato idéntico sino en un trato equitativo -- que tome en cuenta los objetivos nacionales. En cuanto a su al cance algunos países consideraron su aplicabilidad a los ser vicios mismos, a la movilidad de los factores de producción que se requieren para su prestación. Este concepto podemos -- observar, estaría en función directa de la definición de com ercio de servicios pues sería aplicable según su alcance.

Se acordó también que el acuerdo contendría los con ceptos de nación más favorecida y de no discriminación, pero no se establece aún la forma que adoptarán. Con respecto al de nación más favorecida, el GNS había identificado que los países se referían a tres tipos: el primero, el Trato de Nación más Favorecida (TNF), es incondicional, mediante éste -- se harían extensivos los beneficios por un país a todos los

demás. Algunos países lo relacionan con la no discriminación. El segundo, TNF condicional, éste es restringido en su alcance ya que solo se extendería a aquellos países que otorguen concesiones. Y el TNF opcional, en el que los países otorgarían concesiones si lo juzgan útil y ventajoso. La mayoría opinan que las dos últimas definiciones no tienen sentido pues no son claros los beneficios, si no se han de hacer extensivos totalmente. En este sentido el acuerdo sería reducido en su aplicación, no conduciría a una liberación multilateral y daría lugar a un abuso por parte de los países más fuertes mediante la condicionalidad de acceso a sus mercados a los países en desarrollo.

En cuanto a la no discriminación los participantes lo ven como el principio que permite la entrada a los mercados con igualdad de ventajas. Muchos países ven que el TNF es un instrumento que permite la aplicación de la no discriminación. Algunos opinan que debe ser aplicada entre los abastecedores extranjeros y entre los nacionales y los extranjeros. En la actualidad la no discriminación se aplica en el comercio de mercancías a nacionales y extranjeros con varias excepciones, probablemente una aplicación similar con la misma flexibilidad sería adecuada, pues daría a los países un trato diferencial cuando su situación lo justifique, pero para ello las partes primero deberán llegar a un acuerdo sobre el TNF pues de él dependerá su aplicación.

El Comité de Negociaciones Comerciales También llegó a acuerdo sobre el Acceso a los mercados, estableció que los servicios podrían suministrarse según el modo que se preferiera de acuerdo a las demás disposiciones del marco multilateral. Como puede entenderse éste concepto estaría condicionado por los resultados de la negociación final.

Anteriormente el GNS había definido el Acceso a los mercados como "la posibilidad que tienen los abastecedores de vender un servicio en el mercado extranjero y que esta condicionado por los obstáculos a la entrada y requisitos especiales relativa a la venta de servicios en el extranjero;" pero habría que agregar los relativos a los factores de producción para hacer congruente este concepto con la definición tentativa del GATT con el comercio de servicios, sobre todo de aquellos sectores en que los países en desarrollo tienen interés y en los que su movilidad sea indispensable.

Algunos países habían propuesto definir tipos de acceso a los mercados (transfronterizo, establecimiento temporal o permanente) y otros señalaron la necesidad de establecer un equilibrio entre las posibilidades de los países para competir. Esta propuesta podría ser retomada ya que contribuiría a la definición de comercio y de las normas del acuerdo, y por el deseo de llegar a un equilibrio por ejemplo de acuerdo al desarrollo de los países como lo preve el GNS sobre la liberación progresiva o tomando en cuenta el desarrollo sectorial que cada país tiene en sus servicios.

Otro acuerdo alcanzado fué en terminos de proveer la participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios, la expansión de sus servicios mediante el fortalecimiento de capacidad nacional y de su eficiencia y competitividad. Según éste acuerdo se acepta como fundamento del eventual acuerdo la participación según el nivel de desarrollo, y algo muy importante, que deberá contribuir al desarrollo, particularmente de los países menos desarrollados. Dispone para tales fines: facilitar el acceso efectivo a los mercados a las exportaciones de los países en

desarrollo mediante, entre otras cosas, un mejor acceso a los mercados de distribución y redes de información; poniendo especial atención en la liberación del acceso a los mercados de los sectores de interés para los países en desarrollo; teniendo en cuenta la dificultad que tienen los países menos desarrollados de compromisos negociados debido a su especial situación económica y a sus necesidades comerciales, financieras y de desarrollo. Ello podría ser adecuado y hacerlo real dentro de un marco de trato diferenciado.

Se acordó que en el acuerdo se incluyeran dos instrumentos: las salvaguardias y excepciones, pero no se acordó -cuales serían las condiciones para su aplicación. Al respecto los países en las discusiones precedentes señalaban la necesidad de adoptarlos para atender necesidades y problemas de balanza de pagos, de perturbaciones en el mercado, de salud humana y animal, pero sin que esto fuera aprovechado por los países para imponer restricciones incubiertas bajo estas disposiciones. Nuevamente se manifestó el interés de favorecer la condición de los países menos desarrollados.

La adopción de estos mecanismos podrían ser adecuados para que a los países en desarrollo les permitiera mantenerse en el acuerdo ante situaciones difíciles al gozar de una situación privilegiada si les da la oportunidad de disfrutar de los beneficios del acuerdo y suspender al mismo tiempo temporalmente compromisos en situaciones difíciles.

Finalmente en materia de reglamentaciones se reconoció la necesidad de su uso en los servicios mediante la concesión de derechos exclusivos en determinados sectores, o la imposición de condiciones a las operaciones de las empresas

dentro de sus mercados para proteger a los consumidores, y - en la aplicación de políticas macroeconómicas. En atención a las reglamentaciones que existe entre el grado de desarrollo y la regulación en muchos países se reconoció el derecho, especialmente de los menos desarrollados, de establecer nuevas disposiciones de conformidad con los compromisos contraídos en virtud del acuerdo.

Sobre esta materia, en las en las discusiones anteriores se hicieron cuestionamientos en cuanto a su legitimidad o ilegitimidad en servicios y de sus efectos en el comercio de servicios. Se propusó entonces negociar aquellas que tienen efectos negativos y que son parte de las estrategias de desarrollo, mediante la introducción de ciertos ajustes. El cuestionamiento del GMS fué como juzgar su legitimidad o ilegitimidad e identificar aquellas que inciden negativamente sin poner en entre dicho el mantenimiento de reglamentaciones consideradas indispensables en los objetivos nacionales. Esta cuestión no ha sido resuelta y será después de definir el comercio de servicios la terea más difícil pues representará sacrificios. Para algunos países significa modificación o eliminación de reglamentaciones, por ejemplo, en inversión extranjera por la pretendida movilidad de los factores de producción.

Conviene considerar otros elementos que el GMS recopiló antes de la reunión del CNC, y sobre las cuales no se - llegó a acuerdo pero de los que tomó en cuenta para el acuerdo de los anteriores. Ellos deberían ser reconsiderados pues hay elementos que rescatar.

Un concepto muy importante es el de establecimiento y/o presencia comercial, éste se debería retomar en los pun-

tos que acordó el CNC trabajar más ampliamente. En el GNS se había definido a éste concepto como las ventas de servicios que incluyen corrientes transfronterizas de factores y en las que los servicios no cruzan necesariamente las fronteras. Algunos países opinaron que se trata de la existencia de sucursales o filiales para la producción o prestación de un servicio. Otros diferencian el establecimiento de la presencia comercial, el primero, implica una inversión y un período de tiempo más permanente, la segunda, tiene sólo la función de comercializar y facilitar la venta de un servicio cuya producción se realiza en el país exportador. El GNS señala que la base es la próximidad física entre el productor y el consumidor, y el servicio no se presta a través de las fronterras e implica una corriente de los factores de producción al menos temporalmente.

Al principio éste concepto no era aceptable para negociar por todos los países porque expresaban que se trataba de una inversión directa y eso no es negociable dentro del -GATT, pues su tarea es sólo el comercio de servicios. De acuerdo a la definición del CNC dicho concepto forma parte del acuerdo pero falta definir su alcance y aplicabilidad.

Otro concepto fué de prácticas restrictivas que affectan la competencia internacional. Entre ellas se enumeraron el uso abusivo de los derechos de propiedad intelectual, prácticas discriminatorias en materia de precios, fusiones o asociaciones de empresas u otras formas cuyo fin es una posición dominante en el mercado, a ellas hay que agregar asignación de mercado a clientes, determinación de precios de artículos de exportación, o restringir en cualquier forma importaciones o exportaciones. Las empresas privadas son la que tienden principalmente al uso de tales prácticas.

Se propusó negociar disposiciones sobre monopolios privados y estatales, estos es muy importante sobre todo para países en desarrollo, ya que al restringirlas la competencia de sus servicios no se minaría por las ET.

Sobre los monopolios estatales un país propusó adoptar disposiciones sobre el derecho de los gobernantes a prestar un servicio en régimen de monopolio, ello sería adecuado en el caso de los servicios en que la intervención del Estado beneficie a los consumidores nacionales. Esta propuesta también considera que el monopolio estatal solo podrá operar siempre y cuando no sea discriminatorio en materia de precios, calidad y cantidad a usuarios extranjeros. Esta es una cuestión que debería ser discrecional del gobierno del país, pues dependería de su situación y del servicio de que se trate, - podría considerarse en sistema de excepciones y cuya existencia sea justificada.

También se trato sobre normas de competencia con el fin de establecer una competencia abierta, se dijo que la liberación progresiva es esencial, pero no se debe permitir que conduzca a una situación de monopolio, para evitarlo se podría dar la posibilidad de aplicar sanciones a prácticas desleales al comercio de servicios. Las normas de competencia - se sugirió, que podrían consistir en la introducción de restricciones sobre subvenciones y dumping. Sobre este punto los participantes tendrán que tener cuidado pero dependerá de las transacciones que se negocien.

Se trató sobre transferencia de tecnología, varios países y organismos recomendaron que debe acompañar a la liberación de lo servicios de modo que garantince el acceso a la alta tecnología a los países en desarrollo, a fin de que pue

dan participar en los cambios de la competencia internacional. Un país al respecto expresó, en relación con la propiedad intelectual, que se debe evitar la formación de monopolios sobre la transferencia de tecnología y señaló además que dentro de este concepto habría que ver cuestiones como acceso justo y equitativo a las tecnologías así como obligaciones y derechos de los transferentes y receptores.

Lo anterior es de gran importancia ya que este sector está altamente tecnificado, es el caso de los servicios de datos y los financieros, los cuales son esenciales en el crecimiento del conjunto productivo. Pero el acuerdo también debería incluir obligaciones de investigación y desarrollo y capacitación de recursos humanos a fin de hacer efectiva la transferencia de tecnología para que cumpla el acuerdo con objetivos de crecimiento y desarrollo y todos los países sean beneficiados, y al mismo tiempo evitar ampliar la brecha que existe entre los países en desarrollo y los desarrollados.

El último concepto tratado fue el de reciprocidad. Para muchos países consiste en lograr un equilibrio en las ventajas y obligaciones de todos los participantes, pero otros en desarrollo no están en disposición de aceptar así la reciprocidad pues implicaría esperar compromisos equiparables a los que pueden asumir países desarrollados, ante ello algunos países consideraron que la reciprocidad tendría lugar si se prevén compromisos asimétricos o en un sistema de reservas, para ello plantearon la reciprocidad relativa que serviría para atender cuestiones de desarrollo, finanzas y comercio entre otros.

Los países en desarrollo deberán insistir para ga--

rantizar un acuerdo donde no tengan que otorgar concesiones similares a las que reciben pues no están en condiciones de aceptar, ya que se verían inundados por la presencia de servicios extranjeros más competitivos en calidad y precio provocada por una protección inadecuada, que incluso pondría en peligro a la industria nacional en algunos servicios.

IV. MEXICO Y LAS NEGOCIACIONES SOBRE SERVICIOS .

A. EL SECTOR SERVICIOS EN MEXICO .

El sector servicios ha venido a desempeñar un importante papel en la economía mexicana. Su rápido crecimiento las ha convertido en actividades prioritarias, y a que los estudiosos de este sector en México califiquen a la economía como basada en servicios.

Los servicios en el PIB y en el empleo participan de manera semejante que en las economías desarrolladas. Encontramos que en México los servicios contribuyen con 62% y 60% en el PIB y en el empleo total respectivamente, es decir, con casi las dos terceras partes en ambos rubros (en las economías de los países desarrollados los porcentajes se sitúan entre 60% y 70% en los mismos conceptos). En México al igual que en los países desarrollados los servicios experimentaron su más marcada expansión.

Este sector en comparación con los otros sectores muestra su creciente participación en el PIB y en el empleo. Se observa que el sector primario redujó su contribución en el PIB de 11.7% que generaba en 1970 a 9,5% en 1985; el sector secundario muestra ser todavía el más dinámico pues pasó de 26.8% a 29.3%; y finalmente el sector servicios pasó de 61.3% a 61.9% en el mismo período, lo que refleja un dinamismo inferior pero creciente e importante en relación sobre todo con el sector primario, que en casi todos los países en desarrollo es la actividad prioritaria.

En cuanto al empleo, el sector servicios es el que muestra mayor dinamismo al pasar de 51.3% en 1970 a 60.3% en 1984, mientras en el sector primario y secundario se ha reducido notablemente sobre todo en el primero que fué de 34% a 26.2% y en el secundario en menor medida de 14.6% a 13.5%, en los mismos años.

De igual forma la productividad en cada uno de los sectores sigue siendo mayor en el sector industrial el cual es 3.5 veces más productivo que el sector agropecuario, y el sector servicios es 2.1 veces más productivo.

Con respecto a las características del sector mexicano de servicios, si bien es cierto que en términos del PIB y del empleo mantiene niveles muy similares a los internacionales no sucede lo mismo en cuanto a sus características cualitativas. Se observa por ejemplo, que en México al igual que en otros países del mismo nivel de desarrollo, o bien pertenecen principalmente al grupo de los servicios tradicionales o, se encuentran en un nivel bajo de desarrollo. Aunque no se conoce con exactitud la situación de los servicios en la economía mexicana, se observa que los más abundantes son los que absorben mayor empleo (turismo, comercio, entre otros) y que contribuyen escasamente en la productividad conjunta de la economía. La prestación de estos servicios no necesariamente requiere de una compleja infraestructura y se puede realizar en forma artesanal. En el caso de los servicios destinados a los productores, las condiciones son muy semejantes aunque no hay que negar que en algunas actividades se ha alcanzado cierto grado de desarrollo. En relación con los demás países en desarrollo, México tiene cierta supremacía.

Algunos estudiosos de éste sector observan que en el caso del desarrollo de los servicios al productor, se da de manera distinta entre los países en desarrollo y los países desarrollados. En México y en otros países en desarrollo la expansión de los servicios se ve estimulada por la industria manufacturera, la cual tiene un fuerte poder de arrastre sobre los servicios al productor observándose aumentos proporcionales derivados de la industria manufacturera. En los países desarrollados, en contraste, los servicios al productor tienen un gran efecto multiplicador sobre los servicios productivos de bienes y en los servicios mismos, además los servicios al productor en México difícilmente se presentan como servicios autónomos de las industrias de bienes y se producen "en pequeñas y medianas empresas, de estructura artesanal, con servicios internalizados en grandes empresas transnacionales, privándose así de los efectos multiplicadores que se da en las economías avanzadas".²⁰

Como ya se dijo, algunos subsectores de servicios han alcanzado cierto desarrollo, sobre todo en las actividades que son semejantes a las de otros países en desarrollo y tienen cierto nivel competitivo internacional.

1. Actividades de servicios en México .

A continuación se presentan los subsectores del sector servicios según las identifica tradicionalmente la Secretaría de Programación y Presupuesto en las cuentas nacionales. En el Anexo 2 se señalan las actividades que se a

20. De Mateo, Fernando, El sector servicios en México, un diagnóstico particular. Seminario Nacional sobre Servicios, 24-27 de agosto de 1987, p.10.

grupan dentro de cada subsector y la contribución que tuvo cada actividad en la generación del PIB entre 1982 y 1985.

Aclaro que los datos que a continuación se presentan difieren de los ya mencionados, esto se debe a que no todos los estudios sobre actividades de servicios estiman las mismas actividades.²¹

	1982	1985
A. Electricidad	1.6	1.9
B. Comercio, restaurantes y hoteles	25.4	23.8
C. Transportes, almacenamiento y comunicaciones	7.4	7.7
D. Servicios financieros y alquiler de inmuebles	9.8	10.5
E. Servicios comunales, sociales y personales	14.9	15.2
T O T A L:	59.2	59.1

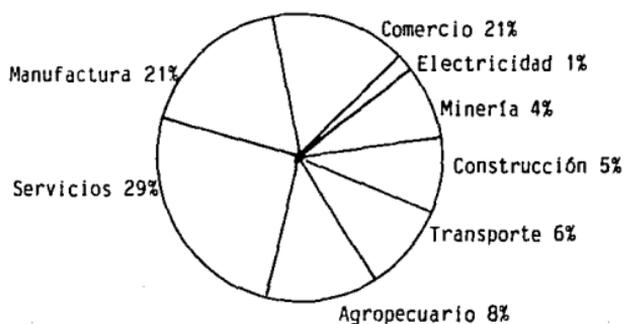
Como se observa los servicios que más contribuyeron en la generación del ingreso fueron el comercio, restaurantes y hoteles, siendo entre estas actividades la más importante el comercio, que participó con 21.3%, dejando para restaurantes y hoteles sólo 2.5% en 1985.

Le siguió en importancia los servicios comunales, sociales y personales, de los cuales los servicios de reparación, aseo y limpieza participaron con 3.7%, los servicios técnicos con 3.3% y los servicios médicos con 3.1% y los servicios financieros, instituciones de seguros, fianzas y otros intermediarios financieros.

21. Grupo Intersecretarial sobre servicios, Estudio del sector servicios en la economía, SECOFI, 1986, pp. 11-20

Como puede verse, en casi todos los subsectores entre 1982 y 1985 la participación en el PIB se mantuvo con pequeñas variaciones. La participación total de los servicios según ésta fuente llegó a 59.1%, según datos de 1989 - totalizó 66%, lo que quiere decir, que en los últimos tres años fué mucho más dinámico que entre 1982 y 1985 (52.9% y 52.1%, respectivamente).

A continuación presento un esquema de la distribución de la economía por actividades.²²



NOTA: El 66% que señalo arriba es sumando los servicios, el comercio, la electricidad, la construcción y el transporte.

En lo que se refiere a la productividad tenemos - que la actividad que presenta mayor dinamismo son las comunicaciones, que aumento su productividad 234% en los últimos años. Desafortunadamente hay poca información sobre la productividad de cada una de las actividades, pero se ha

22. Escacilla, Issac, *Economía nacional, en construcción y tecnología*, IMCYC, México, vol. 1 No. 11/abril 1989, p. 18.

ce la apreciación de que en el caso de los servicios financieros, seguros, ingeniería, auditoría, factoraje, y en general todos los servicios al productor han alcanzado mayor productividad. En estos servicios hay que destacar el apoyo de las nuevas tecnologías que permiten la automatización de sus actividades, contribuyendo al mejoramiento en la calidad del servicio y el aumento en la capacidad del manejo de operaciones. (vease el ejemplo del capítulo anterior)

Al respecto la telemática, especialmente en materia de telefonía ha tenido un desarrollo importante, y en informática aunque presenta un desarrollo incipiente tiene un buen perfil de desarrollo. Ejemplo de ello es que de el consumo total de software el 40% es de producción nacional, y por su calidad observa buena competitividad en el mercado. Por otro lado, en áreas como la ingeniería civil, petrolera y de diseño, y de construcción de empresas "llave en mano" y otros tipo de consultoría, México se encuentra muy adelantado, lo mismo en televisión, cine, auditoría, publicidad, banca y seguros, pero sobretodo hay que destacar al turismo que a nivel mundial muestra un enorme potencial de crecimiento.

En la actualidad se realiza un estudio nacional sobre el papel de los servicios en México que abarca a aquellas actividades que se consideran estratégicas para la economía nacional, y sobre las cuales existen posibilidades de crecimiento y exportación. La finalidad de éste estudio es conocer las ventajas y desventajas que enfrenta el sector servicios así como sus perspectivas. Su utilidad será que en el caso de que se llegue a un acuerdo multilateral sobre servicios, se negocie bajo criterios de aprovechamiento de las actividades más desarrolladas y de aquellas en que Méxi

co tiene oportunidad de exportación. Enseguida presento - los resultados de algunos subsectores y luego algunos comentarios en cuanto a sus posibilidades de desarrollo y - negociación.

a. Publicidad .

De esta área se destaca el papel que tiene como catalizador de la producción, tanto de bienes como de ser vicios, pues vincula al sector productivo, los medios de comunicación y los consumidores finales, de ahí que sea - estratégica en la producción conjunta.

En México la publicidad se sustenta sobre todo - en el sector manufacturero, el cual realiza 71% de gastos en servicios de propaganda y publicidad principalmente en productos medicinales y farmacéuticos, jabón y detergen-- tes, cigarros, cerveza, vehículos automotores, refrescos y papel. Esta industria esta dominada por empresas de par ticipación mixta de capital extranjero y nacional, predo-- minando éste último en la mayoría de ellas. Solo existe - una empresa cien por ciento nacional que cuenta con buena capacidad competitiva hacia dentro y fuera del país. Del total de los ingresos generados por esta rama el 15% corres ponde a está empresa además, se ha dicho, que es una empre sa con excelentes proyecciones ya que ha empezado a inter nacionalizarse, y ya es una exportadora directa de publi-- cidad tanto de productos nacionales como de productos cu-- yo origen es el país para el cual está destinado el ser-- vicio.

Este subsector esta muy regulado por las leyes -

nacionales, tan sólo en cuanto a las transacciones internacionales que se pueden realizar, es muy limitado ya que no se permite que la actividad publicitaria de empresas filiales extranjeras rebase el ámbito nacional lo que restringe el comercio de servicios fuera de las fronteras nacionales, limitando con ello sus exportaciones. Además hay que señalar que se sujetan a los lineamientos de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

Los medios de que se vale esta actividad es la televisión principalmente a la cual se destina el 60% del gasto publicitario, le sigue en importancia la radio con 16%, la prensa y revistas con 14%, cine 1%, y otros 9%. Y de éstos medios la inversión está reservada a mexicanos en televisión y radio, en prensa y revistas hasta este año se autorizó la inversión extranjera mayoritaria, con previa autorización de la Cámara Nacional de Inversiones Extranjeras.

Comparada la capacidad de la industria de la publicidad mexicana en relación a la de los países desarrollados es muy reducida. Este subsector a nivel mundial lo domina Estados Unidos y Japón quienes concentran 69% de la publicidad mundial (56% y 23% respectivamente).

b. Transporte marítimo .

Esta actividad es de suma importancia para el comercio internacional, baste señalar que a través de este medio se mueve el 90% del intercambio internacional de bienes. Lamentablemente en el caso de México el transporte marítimo es muy deficiente y ni siquiera responde a las necesidades nacionales. Aunque la ley reserva el tráfico de cabotaje a

nacionales, es atendido en muchas ocasiones por flotas extranjeras debido a la insuficiencia de las unidades marítimas mexicanas. De esta manera, la flota nacional solo participa con el 21% del volumen de carga que se transporta por este medio, el 4% del tráfico de altura y el 60% del de cabotaje, lo que refleja la pequeñez de su participación en la prestación de éste servicio.

Aunado a lo anterior, la infraestructura de servicios relacionados al transporte marítimo se encuentra en un bajo nivel de desarrollo. En lo tocante a puertos, aunque se cuenta con 133, solo 27 están en condiciones aceptables de atender el tráfico y almacenamiento, sin satisfacer totalmente las necesidades del dinamismo del comercio exterior.

Los puertos mexicanos no cuentan con el equipo necesario para el tráfico de contenedores y sistemas de unitarización de carga, como tampoco de sistemas de información computarizada, ni la ubicación de los propios contenedores, o con equipos adecuados y suficientes para su manejo. Referente a los recursos humanos calificados destinados a la marina mercante hay insuficiencia y se tiene rezago con respecto a la expansión de la marina mercante.

Por otro lado, la construcción de unidades mercantes en México es reducida a barcos de poca capacidad, es lenta y poco productiva, y a pesar de que los astilleros tienen poco tiempo de operar, su equipo no es modernizado. A la fecha solo 7 de 89 barcos de más de 1000 toneladas de registro bruto de que dispone la flota mexicana son de fabricación nacional y solo el 1.8% del tonelaje que navega bajo pavellón mexicano ha sido construido en el país.

En el caso de las empresas de transporte marítimo - en nuestro país, solo existe una empresa con cien por cien - to mexicana y con buena capacidad. Opera 37 buques con 900 - mil toneladas de peso muerto (con capacidad para transportar 16 mil contenedores de 200 pies y 12,700 automóviles) y enla - za puertos con el Lejano Oriente, Norte de Europa, el Medite - rráneo, Norte, Centro y Sudamérica.

El transporte marítimo en México en conclusión es - deficitario y su posición a nivel internacional está muy -- atrás de la de los países desarrollados. En 1985 ocupó el - cuadragésimo cuarto lugar entre los países en desarrollo, - mientras tanto, los países desarrollados poseen 62% del tone - laje de registro bruto de las embarcaciones de carga unitari - zada.

En cuanto a la regulación de este sector, es de la siguiente manera: el servicio de transporte marítimo de cabotaje y servicios de remolque en ultramar y costero se reserva a mexicanos, el servicio fluvial y lacustre y servicios - de transporte en el interior de los puertos se permite inver - sión extranjera minoritaria, y en el servicio marítimo de al - tura y servicios de alquiler de embarcaciones turísticas se permite la inversión extranjera mayoritaria previa autoriza - ción, y en otros servicios relacionados, administración de puertos marítimos, lacustres y fluviales se reserva a mexica - nos.

c. Turismo .

Esta actividad es de suma importancia para nuestro - país pues se caracteriza por ser altamente dinámica y es de

las principales generadoras de ingresos y empleos. Esta actividad no pertenece al grupo de servicios al productor y a pesar de no ser fuente de productividad directa sobre los otros sectores productivos, en su eslabonamiento con otras actividades de servicios y bienes, genera un efecto multiplicador en estas últimas, por ejemplo, en su vinculación con el transporte, con los servicios de alimentación y con agencias de viajes. Especialmente en México, se ha dicho, que esta rama tiene gran importancia por ser instrumento de desarrollo económico y de integración social, por su gran captación de divisas y empleos, por su contribución al desarrollo regional y por el estímulo que representa para los otros sectores económicos.

Esta actividad contribuye de manera relevante en la economía al participar con 3% del PIB (contando solo hoteles y restaurantes, pero si se agregan actividades de transporte aéreo y de superficie, servicios de arrendamiento, diversión y esparcimiento y las agencias de viajes, su participación se eleva a 6%. En 1986 participó con el 12% del valor total de ingresos por exportaciones no petroleras, ocupó el segundo lugar como fuente de divisas, y representó el 25.5% del saldo de la balanza comercial, superior a la estimada en 1985. En cuanto a su contribución en el empleo, esta actividad participó con 6.3% y aportó 8% de las plazas que demanda el crecimiento de la población económicamente activa cada año.

La industria turística en México está dominada por inversionistas nacionales y la inversión extranjera alcanza sólo 5%. La aparente transnacionalización de esta rama se debe al uso de marcas extranjeras mediante el pago de franquici-

cias para su explotación y a la contratación de servicios - profesionales de compañías extranjeras especializadas en operación de hoteles.

A nivel mundial México ocupa el octavo lugar como exportador de turismo y el primero entre los países en desarrollo.

Las empresas turísticas se ven favorecidas por la - aplicación y desarrollo de nuevas tecnologías. Actualmente -- las grandes empresas realizan gastos de investigación y desarrollo, en la adquisición de equipo de informática y de comunicación, con el fin de alcanzar el control y operación eficiente que este servicio debe de ofrecer a nivel internacional. Hay que señalar que de la infraestructura más modernizada se sirven los grandes hoteles mexicanos que reciben sobre todo al turismo extranjero y a los hombres de negocios, además de que existe la tendencia a integrar a los servicios turísticos especialmente hoteles y agencias de viajes. De igual forma, los servicios financieros empiezan a formar parte de - la oferta de servicios turísticos, mediante la creación de - tarjetas de crédito hoteleras y el uso de cheques de viajero.

Todo lo anterior, aunado a los atractivos naturales e históricos con que cuenta el país, la capacidad de atender a todo tipo de consumidores, su gran comerciabilidad, su facultad para capacitar mano de obra de que se sirve en el trabajo, y el aprovechamiento de la infraestructura que forma parte de los planes de desarrollo urbano de las ciudades y centros turísticos. hacen que el sector turismo cuente con - ventajas comparativas muy importantes con respecto a otros - países.

En el papel que tiene el turismo también cuentan - las empresa medianas y pequeñas, que aunque sus servicios - sean artesanales, permiten el acceso a este servicio a un ma yor numero de consumidores.

El flujo de comercio internacional hacia México pro viene principalmente de Estados Unidos con más del 84%, se-- guido por América Latina con 7%, Canadá 5%, y 3% de Europa y del resto del mundo.

d. Empresas de comercio exterior .

Estas empresas tienen un papel clave en la interna- cionalización de los bienes y servicios, y por lo tanto son estratégicas para la conquista de los mercados extranjeros. En México estas empresas son de creación reciente (70s). La- mentablemente se encuentran por debajo de los requerimientos de la oferta exportable nacional. Su campo de trabajo ha sido tradicionalmente la comercialización de exportaciones de pe queñas y medianas empresas que en muchas ocasiones no alcan- zan a satisfacer una participación adecuada en el mercado in ternacional, además estas empresas limitan su quehacer al o- cuparse ocasionalmente de las importaciones y no atender a las grandes empresas.

Solo a últimas fechas, se han asociado a bancos na- cionales y a comercializadoras y bancos extranjeros. En algu- nas, además de los servicios de comercialización se prestan servicios de asesoría en tráfico y manejo de exportaciones, también realizan estudios de mercado y económicos para deter- minar la oferta y la demanda de los productos.

Estas empresas se sirven de profesionales califica-

dos, de servicios de información, comunicación y transporte, y de apoyos financieros. La aplicación de nuevas tecnologías es muy importante para hacer competitiva esta rama.

e. La industria maquiladora de exportación en México .

México es uno de los dieciseis países más importantes exportadores de maquila a nivel mundial. Sus principales competidores son los Países de Reciente Industrialización (NICs) localizados en Asia,

Esta industria ha crecido rapidamente, tan sólo de 1975 a 1987 el número de establecimientos aumentó al doble. Así en el primer año habían 474, y en el segundo 1125, de los cuales se establecieron 140 entre 1980 y 1985 y 365 más entre 1986 y 1987, lo que refleja el gran dinamismo de ésta rama, que se ve favorecida por facilidades de tipo administrativo y apoyos financieros y fiscales, proporcionados por el gobierno.

Las actividades más dinámicas de maquila se presentan en la producción de aparatos electrónicos y eléctricos y en prendas de vestir, representan el 50% de las actividades de maquiladora (30% y 20%, en promedio respectivamente). Estas actividades junto con maquila de artículos deportivos, relojes y artículos de cuero observan ventajas comparativas a nivel internacional.

Esta industria se provee sobretodo de insumos importados, tan sólo de 1975 a 1985 del total de insumos utilizados el 98.7% fueron importados y el resto de origen nacional.

El valor de sus exportaciones se ha incrementado casi cinco veces por año, y registra una tasa media de crecimiento de 13.8%.

La inversión proviene principalmente de Estados Unidos quién opera con 39% de las empresas existentes con capital cien por ciento estadounidense. La maquiladora con capital nacional representa 45% del total, 2% pertenece a Japón, Francia, Gran Bretaña, Finlandia y Corea.

La industria maquiladora, se observa, es una rama - ampliamente vinculada con otras actividades de servicios, las cuales por su ineficiencia y falta de modernización no contribuyen a mejorar la competitividad de esta industria. Entre tales servicios están los telefónicos, aduanales, transporte carretero y comercialización internacional, los cuales tienen baja calidad y problemas burocráticos. Además las empresas maquiladoras demandan servicios como la asesoría jurídica, auditoría, sistemas de seguridad, mensajería, asesoría financiera, investigación y diseño de productos, asesoría de planificación y producción, procesamiento de datos, telefax y telex, entre otros. De estos últimos, la mayoría se obtienen - de servicios externalizados.

f. Servicios de Ingeniería, Consultoría y Construcción .

De estos sectores se destaca la importancia que tienen en la economía, y sobre las cuales incluso, se ha puesto atención para negociar internacionalmente.

En materia de consultoría se ha visto que puede ser una actividad con buenas posibilidades aunque no sea una ac-

tividad plenamente desarrollada. El número de empresas que se dedican a esta actividad ha registrado un marcado crecimiento de 1979 (1,044) a 1984 (1,661), pero se observa que la mayoría son pequeñas o son consultores individuales y empresas de poca capacidad de proyectos.

Los principales trabajos que realizan son en el campo de la ingeniería y construcción, y son escasas las empresas que se desarrollan en el área económica y social. Su actividad gira en proyectos de ingeniería civil (26.5%), arquitectura (13.7%) y proyectos electrodomésticos (95.7%).**

En el estudio nacional se destacó que México tiene capacidad de exportación de servicios de consultoría hacia países en desarrollo en áreas como el turismo, industria petroquímica, industria del vidrio y especialidades como ingeniería de planeación y de diseño de infraestructura, hidráulica y de diseño arquitectónico, entre otras.

Con respecto a los servicios de Construcción, tienen un papel predominante pues ha participado en la economía en términos cercanos a los del turismo y más aún se caracteriza por estar asociada directamente a la productividad. En 1981 participó con 5.7% del PIB y en 1985 con 4.7%, y en los dos últimos años en promedio fué de 5%.

El impacto de esta actividad no solo es importante en el PIB, sino también en relación a el empleo. En promedio ocupa el 8% del total del personal que registra la economía.

* Empresas registradas en la Camara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC)

** Representa casi la mitad de las empresas registradas en la CNIC

Conviene señalar que es una actividad de uso intensivo de mano de obra no calificada, pero según datos de la Cámara Nacional de la Industria de Construcción (CNIC) los salarios - que se otorgan son 38% más altos que en otras actividades de la economía.

Hay un fenómeno muy importante que registra esta actividad y es que en relación con su crecimiento, por ejemplo en 1987 fué de 3.4% anual y en 1988 de 1.4%, ello se debe a que es una actividad estrechamente relacionada con la inversión y el gasto público que disminuye y aumenta según el comportamiento de la economía, lo que influye en la subutilización de la capacidad instalada.

La construcción se destaca por su interdependencia y su eslabonamiento con otras industrias importantes, entre ellas la del cemento, de productos minerales no metálicos, - industrias básicas del hierro y el acero, de metales no ferrosos, etc.,.

Las características de la construcción es que se compone de empresas medianas y pequeñas, sus mayores redimientos se registraron en el boom petrolero. El sector público es el principal consumidor de estos servicios (en 1987 con el 45% y en 1988 con 44.2%).

El gobierno ha establecido apoyos a la industria de la construcción e ingeniería para estimular el consumo de la industria nacional mediante incentivos fiscales y financieros a través de la Ley de Obras Públicas, que tiene como fin la utilización de empresas mexicanas en la construcción de obras públicas y controlar la ejecución de las mismas. Para estas

empresas existe el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos - (FONEP) y el Programa de riesgos Compartidos administrado por el CONACYT.

Hay dos consorcios que han tenido un papel importante en la construcción, ConstruMéxico SA/CV y TécniMéxico SA/CV el primero ha colaborado en la promoción de servicios de construcción de obras de infraestructura, edificación, desarrollos agrícolas y otras obras similares, el segundo promueve servicios de consultoría y representa a empresas en trámites, licitaciones y actividades semejantes. Esta también el Instituto de Investigaciones Eléctricas de la Comisión Nacional de Electricidad y el Instituto Mexicano del Petróleo que exporta servicios de ingeniería en materia de técnicas y procesos de refinación, perforación y petroquímicos.

El principal mercado de la industria de la construcción e ingeniería es América Latina, y ha sido en los siguientes rubros:

Exportaciones Mexicanas
de Servicios de Construcción
1984 (%)

obra	porcentaje
Proyectos hidroeléctricos	40
Oleoductos	23
Edificios	5
Puentes	3
Carreteras y comunicaciones	2
Electromecánica	1
Sanidad	1

B. COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS EN MEXICO .

México tiene una participación muy importante en el comercio mundial de servicios. Basta señalar que en 1987 ocupó el vigésimo quinto lugar entre los principales exportadores de servicios. No obstante lo anterior México continúa - siendo un sustancial importador de servicios.

En México al igual que en la mayoría de los países en desarrollo predomina en su comercio exterior las exportaciones de mercancías, así tenemos que las exportaciones de bienes de 1987 representaron en México el 72% de sus ingresos, mientras que las exportaciones de servicios apartaron aproximadamente 27%. En importaciones la situación fué más equilibrada pero menos favorable ya que las importaciones de servicios reportaron casi el doble de las exportaciones de servicios al contabilizar 52.4% de los egresos y fueron mayores a las importaciones de mercancías, las cuales alcanzaron 47.6%, con una tendencia a la baja (en 1980 las importaciones de mercancías eran de 61.1% y en 1984 de 41.1%).

Con respecto a la estructura sectorial del comercio exterior de servicios, según la Balanza de Pagos* se observa que en materia de exportaciones, la principal fuente de ingresos fueron los obtenidos por servicios no factoriales*, destacandose el turismo y los servicios por transformación, y de los servicios factoriales** sobresalieron los ingresos -

* Los que involucran un pago directo de los factores de producción: turismo, transporte, fletes y servicios, maquiladora, etc.

**Los que involucran un pago directo a un factor de producción: pago de ~~de~~ regalías y utilidades a la inversión extranjera directa, remesa de braseros y otros.

por concepto de propiedad y empresas y el renglón de intereses.

En cuanto a las importaciones en el renglón de servicios no factoriales los principales egresos por transacciones fronterizas fueron transportes diversos y turismo, y en el renglón de servicios factoriales se destacó el apartado de intereses que representa el rubro más preocupante al corresponderle 33.7% de 36% del total de ese renglón y el de utilidades remitidas al cual perteneció 1.2%*.

* A éste apartado pertenece el servicio de deuda. Cabe hacer la aclaración de que no existe información desglosada de lo que incluye concretamente cada partida de servicios para analizar con profundidad las ramas y su participación en el comercio exterior de servicios.

C. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN SERVICIOS EN MÉXICO .

La Inversión Extranjera Directa (IED) viene a ser - un factor dominante en el desarrollo de los servicios e incluso ha estimulado la expansión de los servicios ligados a ella. La IED que primero complementó a la industria de bienes, ahora experimenta un cambio sectorial y se dirige a la conquista de los servicios, y registra un aumento de su presencia en el sector terciario y una disminución en la producción de bienes. La IED hoy en día se interesa por los servicios más que por la producción de bienes, un ejemplo claro es lo que ocurre en Estados Unidos, en donde la IED en servicios se incrementó 84% entre 1977 y 1985.

En México la IED totalizó 8.2 billones de pesos en 1986, de los cuales 5.4 se mantuvieron en el área de las manufacturas y 2.6 en servicios, es decir, la tercera parte -- del total, misma que en América Latina alcanza 50%.

Entre 1980 y 1987 la IED tuvo un cambio estructural, en la industria extractiva disminuyó tres puntos, en el sector manufacturero cuatro, y en los servicios, por el contrario ganó casi nueve puntos. La tasa de crecimiento de la IED en cada uno de los sectores entre 1983 y 1987 fué de 11% en manufacturas y 21% en servicios, es decir, este último sector tuvo un crecimiento de casi el doble del primero. Es importante mencionar que la IED proviene sobre todo de Estados Unidos (67%).

El 74% de las empresas con IED se concentra en servicios para empresas, personas, el hogar y diversos. Se des-

tacó en éste apartado la preparación y servicios de alimentación que cuenta con 24% del total, luego los servicios de arquitectura con el 1%, y la compra-venta de bienes inmuebles con 6%. Las empresas con IED generan el 33% del total del empleo y las ramas más importantes son la maquiladora y el comercio.

De 1983 a 1986, como respuesta a la promoción de la inversión privada y las políticas de promoción y apertura comercial, se han autorizado inversiones en el área de comercio por 14,828.00 millones de pesos, en servicios financieros por 13,293.00 millones y alquiler de inmuebles por 5,043.00 millones, así como en el turismo y las maquiladoras sin que aparezcan las cifras respectivas.

Recientemente se emitieron modificaciones al Reglamento de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, mediante la cual se abre a la inversión extranjera nuevas áreas de actividad reservadas a mexicanos. En el Anexo 2 se muestran las actividades en las que puede haber inversión extranjera en el campo de los servicios

* Este sector esta reservado para instituciones de crédito constituidas con carácter de Sociedad Nacional de Credito. Otras áreas restringidas son ferrocarriles, comunicaciones, telefonía, telegráficas, radio y televisión, transporte automotor, aéreo y marítimo, así como banca y seguros, entre otros.

D. MEXICO Y LAS NEGOCIACIONES DE SERVICIOS.

1. Posición de México .

México se ha mostrado interesado en las discusiones sobre la elaboración de un acuerdo multilateral en servicios, que se negocia paralelamente a la Ronda Uruguay del GATT y - que se discute en otros foros nacionales e internacionales - en los que se analiza el sector servicios con el fin de conocer los efectos de su negociación sobre el desarrollo del sector servicios mismo y sobre el resto de la economía en general, y sobre la economía mexicana en particular. De esta manera adoptar una posición ante la iniciativa de incorporar el sector servicios a un marco de libre comercio y competencia, similar al que el GATT promueve en el área de mercancías.

La participación de México ha sido constructiva, a diferencia de otros países (Brasil y la India) que al principio manifestaron su desacuerdo a la proposición de liberación y creación de un marco internacional de servicios dentro o fuera del GATT. La posición de México fué más flexible y antes que negarse a tratar el tema se pronunció por la realización de estudios que permitieran conocer a fondo el papel de los servicios en el desarrollo económico y en la productividad nacional y mundial, para después ver la conveniencia o inconveniencia de arribar a un acuerdo en servicios, así como de las ventajas y desventajas de concurrir a él para cada país.

La participación de México se ha enfocado a la presentación de alternativas de negociación sobre las cuestiones que el GATT identificó y consideró pertinentes resolver,

y ha aportado algunas observaciones sobre cuestiones conceptuales y de medición y sobre las propuestas hechas por otras Partes Contratantes sobre diferentes conceptos como los de --trato nacional y el acceso a los mercados.

La delegación mexicana, en una primera instancia -mostró su desacuerdo en cuanto a la consideración de países desarrollados de que la expansión de los servicios es una etapa superior propia del desarrollo económico en la cual -ellos están ingresando. Los países desarrollados señalaron que se esta en vías de una especialización de la producción y del trabajo a nivel internacional, donde a los países desarrollados les corresponde la producción y exportación de servicios, y a los países en desarrollo la producción y exportación de mercancías. El desacuerdo de México se refiere a que se ha observado, como ya se indicó en otro capítulo, a que -los servicios tienen un efecto multiplicador sobre la producción de bienes y otros servicios, y muchas veces están estrechamente vinculados a ellos permitiendo alcanzar altos nive--les de productividad. La delegación mexicana observa que el desarrollo de los servicios (que se alimentan de manera im--portante de los avances tecnológicos) están permitiendo a los países desarrollados la expansión de la producción de -bienes, recuperar ventajas comparativas en la producción de éstos y autoabastecimiento de materias primas artificiadas, por lo tanto no existe una especialización "natural" en los sectores de producción.

Respecto a la cuestión de definir al Comercio de -Servicios hizo algunas observaciones en cuanto a la forma en que algunos países desarrollados definen dicho concepto. Hace notar el propósito de los países desarrollados de considere

rar dentro del comercio de servicios no sólo la venta transfronteriza, sino también la IED mediante el movimiento de los factores de producción (establecimiento o presencia comercial). En este sentido, señaló la necesidad de diferenciar comercio internacional de servicios de inversión extranjera en servicios, y apegarse al primer concepto según se acordó en Punta del Este. Preliminarmente propuso las siguientes definiciones:

Comercio internacional de servicios: "Es toda aquella actividad de servicios que cruza las fronteras nacionales para proporcionar una satisfacción a las necesidades del receptor o del consumidor diferente a la proporcionada por los bienes materiales (aunque puede estar incorporada en estos). La importancia de los servicios al producto es que agrega valor a los bienes y servicios nacionales, de una manera intangible."

Inversión Extranjera en Servicios: "Es la actividad realizada por capital extranjero en cualquier rama de los servicios ya sea produciendolos en el país receptor de esa inversión, ya sea importandolos, ya sea incrementando su transportabilidad de los servicios desde otros países."

Estas definiciones no son claras e incluso causan confusión ya que en la segunda se considera como inversión a la importación de servicios. El propósito de separar comercio de inversión es muy atinado pues en la medida que se conozca con exactitud las transacciones factibles en cada concepto se podrá negociar más adecuadamente, convendrá por tanto, que ambas definiciones fueran mejor elaboradas para el establecimiento de cada una.

24. Proyecto de intervención de la delegación mexicana en la II Reunión del GMS. pp. 3, 4.

De acuerdo a las discusiones en la Ronda Uruguay, el concepto de Comercio Internacional de Servicios aprobado por el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), incluye la posibilidad de movimiento de los factores de producción, elemento considerado al principio por varios países como parte de la IED, y ahora reconocidas las características de los servicios es justificado, pero no debe serlo en todas las actividades por lo que sería conveniente incluir la temporalidad -- por ejemplo, de los servicios, de su movimiento con base limitada, porque de otra manera se podría conducir a que el establecimiento se trate como comercio internacional y regirse bajo las leyes de éste. Y por lo tanto eludir compromisos con el gobierno del país donde se establezcan.

Otra cuestión sobre la que México ha opinado es sobre la falta de información estadística y la falta de uniformidad que se incluyen en el comercio de servicios; Propuso que los países desarrollados que son los que cuentan con información precisa sobre sus servicios contribuyan a informar a todos los demás países de sus estadísticas y la forma de elaboración de las mismas y de la manera en que las recaban, procesan y presentan, e identificarán de los flujos de importación y exportación que realizan los países en desarrollo en relación con ellos, particularmente con "otros servicios" que incluyen los servicios más dinámicos y modernos, esto con el fin de conocer cuanto y a quién importan y exportan servicios.

La necesidad de contar con información estadística y uniforme es porque se podría conocer mejor la contribución de los servicios en la economía y por lo tanto su grado de importancia y además se podría contribuir mediante estas a la definición de comercio de servicios y a la negociación sobre sectores definidos.

En cuanto a los principios que ha de incluir el eventual acuerdo marco, México ha destacado la importancia de contemplar el "desarrollo integrante", en virtud del vínculo que existe entre los servicios y el comercio internacional - de servicios y el desarrollo de los países. En atención a ello hay la necesidad de que en los principios y normas que adopte el acuerdo se tome en cuenta el concepto de desarrollo, para que contribuya al desenvolvimiento de los países en vías de desarrollo, por tanto, el desarrollo económico debe ser objetivo de las negociaciones, el cual necesitaría del cumplimiento de otros objetivos secundarios a los cuales la delegación mexicana expuso ante las otras Partes Contratantes y son: el crecimiento de la producción, productividad y capacitación del empleo de los servicios, especialmente en los "nuevos servicios al productor" los cuales traen eficiencia y productividad en los servicios mismos, y son los mejor remunerados, y tienen efectos multiplicadores sobre los ingresos y empleos de otros sectores, así como en el mejoramiento de la competitividad internacional de bienes y servicios; el crecimiento de la participación de las exportaciones en el comercio mundial; el acceso justo y equitativo de las nuevas tecnologías y a las redes internacionales de información.

Para el cumplimiento de lo anterior la delegación de México propuso antes de la reunión del CNC la adopción de algunas medidas, las cuales fueron bien recibidas entre las Partes Contratantes en desarrollo, de esta manera no representa sacrificios para ellos, por el contrario, es favorable a sus políticas de desarrollo. (vea anexo 3)

La inclusión del principio de reciprocidad en forma relativa es otro concepto sobre el cual México ha opinado y -

manifiesta que éste favorecería a los menos desarrollados, ya que se aplicaría de acuerdo al nivel de cada país, de esta manera al participar en las acciones multilaterales no significaría compromisos iguales sino contraer compromisos de acuerdo a sus posibilidades. Además opina consagrar el trato de nación más favorecida incondicional y que significa hacer extensivas a todos los países. Este concepto no se contrapone con el principio de reciprocidad relativa, sólo se trata de dar una categoría preferencial a los países en desarrollo manteniendo la proyección multilateral del acuerdo marco en donde no se vean excluidos por no otorgar concesiones semejantes a otros países.

México propone en cuanto a las transacciones que de be incluir e insiste en que sólo se debe tratar las relativas al comercio internacional de servicios, y no negociar sobre derecho de establecimiento o presencia comercial. Sobre estas cuestiones la posición de México no esta bien definida ya que por un lado no define claramente lo que significa cada concepto, y por el otro, la tendencia actual es que se incluya la presencia comercial o establecimiento de aquellas actividades en que los países en desarrollo lo necesitan, por ejemplo, en la construcción, en el caso concreto de nuestro país. El problema de acuerdo a lo anterior ya no estaría en lo referente a diferenciar comercio internacional de servicios de inversión extranjera en servicios de manera general, sino de acuerdo al sector de que se trate.

También México se refiere a una compensación hacia los países en desarrollo ante la potencialidad de los países desarrollados, en este sentido propone negociar servicios con intensidad de mano de obra en los cuales los países en desarrollo tienen ventajas solo que aquí convendría aclarar que

ello lleve a una división internacional del comercio y producción de servicios. Los países desarrollados podrían otorgar concesiones en este campo bajo el criterio de que se les de acceso a los mercados de los países en desarrollo, pero hay que tener cuidado pues sería conveniente aceptarlo bajo la condición de que se vinculen al desarrollo de los servicios de países en desarrollo de modo que estimulen su crecimiento, eficiencia y competitividad.

México propone la liberación de los servicios que exportan los países en desarrollo y la no imposición de restricciones al acceso a los mercados por parte de los países desarrollados, de esta manera se obligaría a estos últimos a mantener el status-quo actual. Sobre esto el CNC ha reconocido el derecho a los países menos desarrollados a establecer nuevas reglamentaciones en servicios, mientras que los países desarrollados no podrán incrementarlas, ello podría crear dificultades para llegar a un acuerdo y por lo tanto llevará más tiempo resolver en las negociaciones.

Otra propuesta que hace es la adopción de medidas que favorezcan la transferencia de tecnología, la cual es muy importante ya que permitiría a los países en desarrollo la incorporación de tecnologías en sus servicios para adecuarse a los cambios del mercado, no quedarse rezagados y no convertirse sólo en exportadores potenciales de servicios de realización sencilla.

Finalmente propone que los acuerdos sectoriales cumplan con los objetivos nacionales, esto implicaría que los principios y conceptos estudiados en el CNC se apliquen según el servicio en cuestión. Y con respecto a los acuerdos -

sectoriales no deberán ser vinculados a los resultados obtenidos en materia de bienes.

Si comparamos las medidas propuestas por México - con los acuerdos a que llegó el CNC en la reunión de Montreal hubo cuestiones que mostraron avances en favor de los países en desarrollo: el respeto a las políticas nacionales, la aplicación del acuerdo según el grado de desarrollo de los países, el aumento de acceso a sus mercados en forma progresiva, su creciente participación en el Comercio Internacional mediante la expansión de sus exportaciones, la imposibilidad de aceptar compromisos negociados recíprocos y el derecho de los países de establecer nuevas reglamentaciones, pero falta instrumentar medidas

México ha señalado que falta incluir algunos temas que no se consideraron en Montreal, de los cuales desatacan los siguientes:

- Integración económica regional,
- acuerdos preferenciales entre países en desarrollo,
- transferencia de tecnología,
- disposiciones que promuevan la transparencia y eviten la formación de monopolios y oligopolios por parte de proveedores transnacionales y la adopción de prácticas comerciales restrictivas,
- una disposición impidiendo la aplicación de los países desarrollados de nuevas restricciones a la importación de servicios procedentes de los países en desarrollo, es decir, la aplicación del principio del statu-quo.

De los temas anteriores la transferencia de tecnología, la necesidad de disposiciones que no lleven a la forma--

ción de monopolios y el principio del statu-quo, fueron acordados en Punta del Este en 1986, pero se les ha puesto poca atención por lo que México y los demás países interesados en recibir trato diferenciado tendrán que insistir para que el eventual acuerdo cumpla con sus objetivos de interes.

Sobre dichos temas la delegación mexicana todavía tiene oportunidad de insistir para su tratamiento, pero para ello será necesario concertar con otros países en desarrollo que coincidan con la posición mexicana, sobre todo porque son cuestiones que lo ideal sería que no solo se consideraran como principios generales o anexos en el acuerdo, sino que se consideren en cada uno de los instrumentos y normas del eventual acuerdo general y de los acuerdos sectoriales.

De entre las cuestiones que los países en desarrollo podrían llegar a acuerdo es sobre transferencia de tecnología, disposiciones sobre monopolios, acceso efectivo a los mercados de los países desarrollados y la aplicación en todos los acuerdos de el principio de reciprocidad y el trato de nación más favorecida incondicional. éste último pensado a largo plazo para los países en desarrollo.

Sobre el trato de nación más favorecida los países en desarrollo han expresado su adopción incondicional porque se estimularía a todos los países a participar en el acuerdo multilateral, al contrario, otros países expresan que en todo caso su adopción incondicional, promovida por México, tendría una mejor proyección mundial por la posibilidad de participar en un extenso mercado de acuerdo a la condición de cada país bajo la premisa de desarrollar sus servicios con

ayuda del acuerdo, llevaría entonces a los países de todos - los niveles económicos a formar parte del acuerdo por el inte res de internacionalizar sus servicios empezando por aquellos en los que actualmente tienen ciertas ventajas y sin enfrentar inmediatamente de manera indiscriminada a la competencia inter nacional a su sector servicios.

México en 1987 presentó ante el Grupo de Negocia--- ciones sobre servicios dos modelos de acuerdos sobre servi--- cios, en uno muestra la posición mexicana y en el segundo, se gún observa la posición de los países desarrollados. (Anexo 4).

El diagrama de la posición de México parte del prin cipio de Reciprocidad y subraya, con carácter relativo: el a cuerdo se aplicará de acuerdo al nivel de desarrollo de los - países y por lo tanto no habrá un tratamiento igual entre de- siguales, de esta manera se considerarían cuestiones como las necesidades de desarrollo, finanzas y comercio. Consagra el - Trato de Nación más Favorecida no Condicional a fin de promo ver la participación de todos los países en el acuerdo multi lateral. Ambos principios se sustentan en el objetivo de promover el desarrollo de los países. Preve negociar el acce so a los mercados internacionales de servicios, mano de obra y transferencia de tecnología. Señala dos instrumentos esencia les, transparencia y el trato nacional, sobre el primer ins-- trumento propone concientizar a los miembros de los obstácu-- los al comercio de servicios pero antes habría que discutir - que se consideraría un obstáculo, además propone reservar el derecho de los países de no dar a conocer a todos los países la totalidad de disposiciones por razones de seguridad nacional.

De acuerdo a lo anterior propone que también sean elaborados los acuerdos sectoriales.

El segundo modelo parte del principio de reciprocidad según el cual todos los países se otorgarían concesiones iguales con el objeto de lograr el acceso a los mercados de servicios y a la inversión extranjera directa en servicios. También preve la Claúsula de la Nación más favorecida pero -- "condicional" por la cual se otorgarían beneficios entre quienes se concedan ventajas mutuas.

Considera éste segundo modelo el Trato Nacional para el comercio y la inversión en servicios, y la transparencia que significaría la publicación de las reglamentaciones existentes y futuras para que sean del conocimiento de todos los países.

Los mismos lineamientos se aplicarían a los acuerdos sectoriales.

Los modelos anteriores como puede observarse, presentan diferencias que obedecen a los diferentes intereses. - El primero atiende a los intereses de los países en desarrollo, y el segundo a los de los países desarrollados. Difieren en tres cuestiones fundamentales, una es en cuanto a los objetivos que pretenden alcanzar, otra en la forma que deben adoptar los principios y los instrumentos, y en las transacciones y actividades que deberá regular el acuerdo.

El diagrama que representa la posición mexicana y de los países en desarrollo es más compleja, ello debido a que obedece, más que a intereses concretos a necesidades.

La primera cuestión que se observa en los modelos - es el objetivo, los países en desarrollo consideran e insis-- ten en que el acuerdo disponga como objetivo el desarrollo de modo que apoye el crecimiento de los servicios y de la econo-- mía en general. Para los países desarrollados, aquello es la consecuencia de la liberación de los servicios, lo impor-- tante para ellos es el acceso a los mercados para la expan-- sión de los servicios, a ellos no les interesa el desarrollo en sí el desarrollo, pues la sola liberación permitirá la -- maximización de sus actividades.

En cuanto a los principios e instrumentos las dife-- rencias son las siguientes: el principio de reciprocidad, los países en desarrollo consideran que debe ser aplicado de mane-- ra relativa, pues para ellos hacer concesiones semejantes los llevaría a enfrentar a su sector servicios a la competencia - internacional a la cual son muy susceptibles por su bajo nivel de desarrollo. Para los países desarrollados no debe tener - ningún problema su aplicación, pues si se pretende la multila-- teralidad todos los países deben hacer concesiones semejantes. En cuanto a la cláusula de la Nación más Favorecida, los paí-- ses desarrollados pretenden su condicionalidad, los países en desarrollo no están de acuerdo pues el acuerdo no debe ser a-- plicado solo a aquellos que otorgan concesiones semejantes.

Finalmente las transacciones que debe cubrir, para - los países desarrollados es la liberación del comercio - transfronterizo y la inversión extranjera en servicios. Un - acuerdo así sería más extenso que el actual acuerdo en merc-- cancias que sólo rige las transacciones transfronterizas.

De las actividades que pretenden regular no existen

propuestas concretas pero han manifestado los países en desarrollo su interés por los servicios que hacen uso abundante de mano de obra, que son en los que tienen mayor competitividad como es el caso del turismo y la construcción. Los países desarrollados se interesan por los servicios financieros, de transporte y otros, especialmente los relacionados con la alta tecnología (servicios de datos).

E. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UN ACUERDO MULTILATERAL EN SERVICIOS PARA MEXICO.

El establecimiento de un acuerdo multilateral - cuya función sea regular las transacciones internacionales de servicios tendrá efectos muy importantes en el sistema de co mercio internacional y consecuentemente en cada uno de los - países que participan en él.

El eventual acuerdo, no sólo tendrá efectos para a aquellos que forman parte de él, también los tendrá sobre los que decidan mantenerse al margen, pues se enfrentarán a una nueva distribución de la producción y del mercado internacional de los servicios.

De llegar a concertar un acuerdo multilateral en -- servicios, que es muy posible, quedará por tanto, para los - países decidir entre participar en el acuerdo como miembros o mantenerse fuera de él. Ello habrá que estudiarse detenida mente pues aunque el acuerdo integre los intereses principales de todos los países, habrá compromisos que signifiquen - sacrificios en alguna medida, hay que analizar por tanto las ventajas y desventajas que ofrecen ambas opciones. En éste - contexto México debe hacer lo propio.

De momento, los trabajos de la Ronda Uruguay sobre servicios conllevan una ventaja muy importante, y es que dan a los países que participan, de exponer el interés que tienen sobre el establecimiento de dicho acuerdo y de defender su posición. Lo anterior es importante sobre todo para los países en desarrollo pues participan en la celebración de un acuerdo que de elaborarse entre países desarrollados unicament

te, tendrán que ajustarse a ellos en las transacciones que realicen o mediante acuerdos bilaterales. Quedarían entonces sujetos a disposiciones menos justas debido a su escaso poder negociador.

Lo anterior viene en razón a la propuesta de los Estados Unidos de negociar servicios en la Ronda Tokio la cual se acompañó de otras. En aquella ocasión ofreció concesiones comerciales en mercancías a los países que disminuirán o eliminarán barreras contra servicios. Posteriormente dentro de las enmiendas de su Ley de Comercio en 1984, estableció medidas para la desmantelación de barreras al comercio e inversión en servicios, luego en 1988 a través de nuevas enmiendas, se propuso negar el acceso al mercado estadounidense a aquellos países que han establecido barreras a los servicios y telecomunicaciones de los Estados Unidos.

En éste sentido las discusiones sobre servicios les han permitido expresar su desacuerdo de vincular cuestiones comerciales vigentes con los servicios, que no son sino presiones para lograr el acceso a los mercados de los países en desarrollo, los cuales representan un gran mercado para los servicios de los países desarrollados.

Los países desarrollados están muy interesados en la liberación y no cabe duda de que se abrirán paso en el mercado internacional, ya sea mediante el acuerdo multilateral o acuerdos bilaterales, tal vez presionando a los países en desarrollo para que les otorguen concesiones; de momento los

trabajos multilaterales se presentan como una buena oportunidad - para hacerse escuchar y lograr que el eventual acuerdo sea - lo más favorable para todas las partes, o por lo menos, que no sea negativo.

Por lo anterior, México tiene que participar en los trabajos y mantener su posición como lo ha hecho hasta ahora, la cual conviene decir ha sido bien aceptada principalmente por lo PVD. No obstante, México tiene que definir como obtener mayores ventajas y como minimizar efectos negativos del eventual acuerdo multilateral. Ante esta situación para México es provechoso participar en las negociaciones pues le permite defender su posición como país en desarrollo y hacer que sus intereses tengan lugar en el acuerdo final.

En cuanto a lo que representa para México en sí el establecimiento de un acuerdo puede tener algunas ventajas si se logran compromisos como transferencia de tecnología y acceso afectivo a los mercados de los PD.

De momento no se cuenta con elementos concretos para establecer un juicio sobre las ventajas y desventajas reales que podría tener el acuerdo multilateral en servicios, - pero podemos decir lo siguiente;

Una ventaja podría ser en el terreno de las negociaciones, por ejemplo en solución de disputas, en el caso de que los intereses de un país se viera afectados por la actuación de otro país podría contar con una instancia que obliga a la reparación del daño o detenga la acción de aquel - país.

Otras ventajas estarían en función de las medidas - que se adopten. De momento, de acuerdo al reconocimiento de las necesidades de desarrollo y del papel que tienen los ser vicios, se ha acordado incluir el concepto de desarrollo, li beración progresiva teniendo en cuenta el grado de desarro- llo de los países, la creciente participación de los PVD en el mercado internacional de servicios favoreciendo sus expor taciones y mediante el acceso a los canales de distribución y redes de información, y se ha reconocido la dificultad que tienen los países menos desarrollados de asumir compromisos negociados debido a su situación comercial, financiera y de desarrollo. En esté sentido, con la instrumentación efectiva de cada punto los PVD tendrían la seguridad de poder acceder al mercado internacional con obligaciones de apertura de sus mercados de acuerdo a su nivel de desarrollo, de modo que no signifique enfrentar a la competencia internacional de modo indiscriminado a su sector servicios, por lo que hay que in- sistir en los instrumentos que se requieren para tal fin.

De acuerdo a lo anterior las ventajas que ofrecería en estos momentos el acuerdo multilateral serían pocas, pues no sirve asegurar el acceso a los mercados internacionales - si no se toman medidas para el desarrollo de los servicios - de los PVD, pues su escasa competitividad limitaría su parti ción, por ello, para que el acuerdo sea realmente ventajoso - deberá concretar compromisos y medidas como ya lo mencione - de transferencia de tecnología e investigación y desarrollo, capacitación de recursos humanos, etc.,

Existe un aspecto que hay que aclarar y que en el eventual acuerdo se pretende incluir, la inversión extranje- ra directa en servicios. México y los PVD han manifestado su desacuerdo pero particularmente la delegación mexicana ha pro

puesto la movilidad de los factores de producción en el caso de los servicios de construcción, esto indica que la inversión es factible pues hay interés en algunas actividades, pero ella solo puede ser ventajosa tratándose en actividades en que los PVD tienen ventajas comparativas. En virtud de lo anterior hay que tener cuidado pues a cambio los PD, los más interesados en la apertura a la inversión, exigirán concesiones en éste campo.

En lo que se refiere a las desventajas que pudiera tener el acuerdo multilateral, estarán también en función de la forma que adopte. El establecimiento del acuerdo en los términos que proponen los PD, definitivamente no sólo no tendrá ventajas para todos los países, puede ser perjudicial, pues se trata de la liberación del comercio internacional y de la inversión extranjera directa en servicios, dos campos en que los PVD son muy susceptibles y a través de los cuales quedarían los servicios en extranjeros y conducirían a la desaparición del sector nacional el cual se encuentra en un bajo nivel de desarrollo no competitivo con respecto a los servicios que producen y comercian los PD.

La liberación de los servicios, no obstante, conviene hasta cierto punto en algunas actividades como son las que hacen uso abundante de mano de obra y que no necesitan de alta tecnología o que en su caso la podrían obtener de empresas especializadas externas en la rama que se requiere, pero actividades con esas características son pocas y no tienen los efectos de eficiencia de las actividades modernas cuyo insumo esencial es la alta tecnología, (los servicios de datos) y cuyo margen para desarrollarse ante la liberación se reduciría considerablemente.

México cuenta con competitividad en algunas actividades de servicios y que son importantes por vincularse al resto de la economía, es el caso de los servicios financieros (seguros, fianzas, almacenadoras, arrendadoras y factoraje) sobre los cuales ya se estudia la posibilidad de aceptar inversión extranjera con el "fin de promover su capitalización, atraer tecnología, vincular más a la industria con el exterior y prepararla para enfrentar una mayor competitividad en el futuro." Si bien es cierto que se tiene competitividad sólo es con respecto a los PVD, sin embargo muestra tener interesantes perspectivas, por lo que su liberación podría tener éxito pero no en estos momentos, antes habría que promocionar su más alto desarrollo.

Las desventajas de liberalizar a los servicios sería desventajoso en general para los PVD, aunque puede quedar la posibilidad de aprovechar los servicios del mercado internacional para estimular el desarrollo de los otros sectores económicos.

El acuerdo, según los términos propuestos por los PVD sería menos desventaja, aunque represente la adquisición de obligaciones las cuales habría que ver sus repercusiones, pues los PD estarían dispuestos a ceder a las peticiones de los PVD pero pondrían en la mesa de negociaciones actividades estratégicas.

CONCLUSIONES

Después de analizar al sector servicios y su papel en la economía mundial, en la mexicana y en las negociaciones internacionales que se están realizando sobre ésta materia, se pueden hacer algunas conclusiones:

El mundo de la economía en la actualidad experimenta modificaciones en el método de producción y en lo que produce debido al gran dinamismo que han adquirido actividades como el diseño, la publicidad, las actividades financieras, el transporte, etc., y cuyo desarrollo y crecimiento originan lo que se ha venido a llamar la "segunda revolución industrial". Estas modificaciones o dicha revolución industrial se da por la creciente participación de actividades que hasta hace unos años no se consideraban importantes y por el nacimiento de otras que contribuyen directa e indirectamente en el crecimiento y desarrollo económico en general.

De tales actividades, agrupadas en el sector servicios, se obtienen niveles más altos de producción, se mejoran costos y tiempos de producción, se agiliza la distribución de los bienes y servicios, se mejora la competitividad y contribuyen de manera mayoritaria en la generación del Producto Interno Bruto y de empleo.

En la introducción e intensificación de los servicios se origina una activa relación entre los sectores productivos de la economía. El sector servicios, observa una vinculación e interdependencia con los otros sectores económicos y viceversa. A diferencia de el desarrollo que se dió

en el desarrollo de la industria y la agricultura de manera independiente, los servicios crecen en forma interdependiente y son además factores esenciales en la producción para los dos primeros.

A lo anterior obedece el especial interés por las actividades de servicios por parte de quienes participan activamente en el ámbito económico y se orienten hacia nuevas - direcciones. Algunos se han ubicado en la producción de servicios por la alta rentabilidad que obtienen de ellas, en - tanto otros, se ubican también en este sentido pero sin abandonar actividades tradicionales, en las que también tienen interés, con el fin de aprovechar los servicios en la expansión de su producción y reducir gastos de operación, logrando con ello su integración vertical y horizontal, permitiéndose también la distribución de servicios a otras empresas, es el caso de los Conglomerados Integrales Internacionales.

Lo anterior ha motivado el nacimiento de actividades cada vez más especializadas y altamente tecnificadas, para las cuales se busca su colocación en los mercados según - lo demande la producción de bienes y sus necesidades de servicios. De ahí el interés de penetrar en nuevos espacios para su venta y consumo.

El interés es principalmente de las grandes empre- sas que operan en la producción de bienes fuera de su país - de origen y de aquellas que tienen plantas productoras de - servicios potenciales. La tarea entonces es ingresar a otros espacios eliminando obstáculos que se presentan al libre flu- jo de servicios.

Se plantea la introducción de los servicios al mercado y se pretende hacerlo basados en el liberalismo económico similar al utilizado en el sistema comercial de bienes, lo que en el caso de los servicios se pretende un liberalismo más amplio al proponer la libre producción de servicios según el lugar de consumo cualquiera que éste fuera o bien para aprovechar las ventajas comparativas localizadas en otras regiones.

La liberación de las actividades de servicios se observa como un factor fundamental para su expansión, por ello se lleva a las negociaciones internacionales y se convierte en objetivo fundamental de los trabajos en materia comercial internacional.

Los países desarrollados son quienes poseen las empresas más grandes de servicios y los Conglomerados Integrales Internacionales. por ello es que promueven activamente la apertura de los mercados pues de éstas actividades obtienen los mayores ingresos, y les permite acumular poder económico y político al mantenerse en el sector productivo más importante en términos principalmente de estrategia.

El papel de los servicios en los países en desarrollo en este contexto, en el que también tienen mucho que hacer, es un tanto diferente. Mientras que para los países desarrollados el sector servicios está estrechamente relacionado con el resto de la economía, representa un factor estratégico en sus relaciones económicas y contribuye con las dos terceras partes de la generación del Producto Interno Bruto lo mismo que en el empleo, para los países en desarrollo es sobre todo una fuente de productividad de la cual carecen, -

solo en algunos países en desarrollo la vinculación de los servicios con el resto de la economía tiene lugar o es un proceso que se esta iniciando, y en cuanto a los ingresos y empleo que genera alcanza solo la mitad.

La propuesta de negociar un acuerdo en servicios - responde, como ya mencione, antes, al interés de los países desarrollados de acceder a nuevos espacios que les permita - mantener y apoyar el desenvolvimiento de sus servicios con lo cual ampliarían sus espacios económicos y políticos fuera de sus países.

No obstante lo anterior, el rumbo que tome el desarrollo de los servicios puede no ser el que decean los países desarrollados pues los países en desarrollo han presentado su oposición a convertirse en espacios incondicionales de producción, distribución y consumo de sus servicios, al menos a través de una liberación concertada como se pretende hacer en las negociaciones internacionales sobre servicios.

Lo anterior se manifiesta en la posición que adoptado en las negociaciones internacionales que se están llevando a cabo, en cuanto no aceptar la liberación de los servicios en los términos que proponen los países desarrollados - pues tendrían que abrir sus fronteras al comercio e inversión extranjera directa en servicios.

Los países en desarrollo además han presentado - propuestas en función de sus intereses y ya han sido acogidas en los trabajos de negociación y probablemente formarán parte del acuerdo pues los países desarrollados aceptarán al menos las principales, ello por razones como la que los -

los países en desarrollo son mercados potenciales para sus servicios a los cuales solo tendrán acceso rápido como es - su deceso a través d e la negociación multilateral que contem- ple los intereses de los países en desarrollo, de otro modo, les quedaría la acción bilateral o la vía de presionar me- dioante el comercio de mercancías, pero sería un proceso - largo y sobre todo poco efectivo ante la dinámica y necesi- dades de expansión de el sector servicios.

Según muestran el camino de las negociaciones los países en desarrollo lograran que el acuerdo considere sus intereses, claro que también tendrán que aceptar obligacio- nes con los países desarrollados, pero se podrían obtener - ventajas siempre y cuando se insista en la instrumenta- ción de medidas como las que propone la delegación mexicana y se se logra integrar principios como la reciprocidad rela- tiva; la liberación gradual de los mercados; la no acepta- ción de la inversión extranjera directa, solo en los casos en que sea conveniente para el desarrollo y que tienen esca- sas posibilidades de desarrollo nacional; la no discrimina- ción y un trato diferenciado.

Como puede observarse, la demanda de los países - desarrollados de mercados y la necesidad de los menos desa- rrollados de un sector servicios de buen nivel, plantea la formulación de un nuevo sistema comercial internacional en el que no solo se involucra el intercambio tradicional de - bienes y ahora de servicios, sino también de la inversión extranjera directa para lo producción de los últimos en un ambito abierto. Sugiere por lo tanto, el replanteamiento - de las relaciones económicas internacionales, pues un acuer- do que regule las transacciones en el sector servicios, el

cual domina la economía, implicará la concertación entre los países en un plano más amplio al abarcar a los tres sectores que conforman la actividad económica.

Los trabajos de negociación han avanzado poco y los resultados distan de ser precisos, ello por problemas de medición y conceptuales y porque no se concluye sobre las actividades a negociar. Además dentro de este contexto, influyen cambios políticos que se están dando en varios países.

Es el caso de la Comunidad Económica Europea, quién de momento no se interesa por una negociación inmediata pues pretende, antes de adquirir compromisos, alcanzar su integración programa para 1992, para de este modo negociar de acuerdo a la competitividad que alcance la cual sin duda será sustancial pues se preve, por ejemplo, que con la integración se produjera un ahorro, en la producción de servicios financieros, de 14% en Italia, 125 en Francia, 10% en Alemania y 7% en el Reino Unido.

Otros países, como Japón no definen su interés por un pronto establecimiento del Acuerdo. En referencia a éste país no urge pues se encuentra preparando su sector servicios para la competencia internacional. Sin embargo, teme que la Comunidad Económica Europea fije medidas por su cuenta y muestre interés en acelerar las negociaciones en el GATT.

Con respecto a los países en desarrollo; no les interesa apresurar las negociaciones pues antes quieren dejar claro que se tomen en cuenta sus intereses. En éstas circunstancias está México quién colabora en los trabajos para el Acuerdo, pero no le interesa una dinámica acelerada de las negociaciones pues de momento su mayor interés está en estu--

diar las acciones nacionales que permitan preparar al sector servicios a la apertura del mercado internacional.

Por razones como las anteriores, las negociaciones no han rendido los resultados planteados, especialmente por - Estados Unidos, y probablemente la negociaciones tardarán algunos años en concretar un acuerdo.

Ante está situación México tiene mucho que hacer y de hecho ya está trabajando activamente al respecto. En los - trabajos del GATT ha asumido una actitud activa con lo cual logrará tomar parte en las decisiones que se tomen sobre la materia, en que como país en desarrollo no debe convertirse - unicamente en mercado de otros países, sino aprovechar las - ventajas de un mercado abierto y de un Acuerdo Internacional, que pueden ser como las siguientes:

- Tener la posibilidad de desarrollar el sector ser vicios aprovechando la tecnología extranjera,
- aumentar la calidad y cantidad del empleo median-
te la demanda de capacitación de recursos humanos
en el acuerdo,
- alcanzar competitividad internacional y su adapta-
ción al los cambios del entorno internacional a--
provechando un trato de acuerdo a su nivel de de
sarrollo.

Las acciones de México, a la fecha, han ido más le-
jos de la participación en las negociaciones internacionales.
Al interior se han concretizado políticas de apertura en mate
ria de servicios y se estudian otras. Se ha abierto a la in--
versión extranjera algunas actividades reservadas a naciona--
les (vease Anexo 2), se firmaron acuerdos con Estados Uni--

dos sobre Turismo, telecomunicaciones, transporte y ferrocarriles, y recientemente se aprobaron iniciativas para para modificar el sistema de reglamentación doméstica en banca, seguros y fianzas, a las dos últimas se autorizó la inversión extranjera minoritaria (49%), todo esto para "alcanzar mayor desarrollo".

Cabe hacer una observación, y es que las acciones de México han sido sobre todod en materia de inversión, cuestión que plantea en el foro del GATT como no negociable, ello habrá que aclararse pues la posición mexicana se condunde.

México definitivamente tendrá que prepararse para recibir la liberación de los servicios, pero se está precipitando. Se argumenta que lo que se pretende es con la inversión foránea capitalizar a los sectores productivos para su capitalización, ello es muy atinado pero podría ser que lleve a otorgar más concesiones de las que se establezcan en el Acuerdo sin mayores beneficios.

México cuenta con un sector servicios de bajo nivel de desarrollo con respecto a los países desarrollados, y en relación con los países en desarrollo es competitivo, ello indica que puede tener buenas proyecciones con ayuda del Acuerdo en los términos antes expuestos, pero también con políticas nacionales de promoción y apoyo.

A N E X O (1)

PRINCIPALES ACTIVIDADES CUBIERTAS
EN LOS EXÁMENES NACIONALES DE SERVICIOS

1. **BANCA**
 - negociadores de inversiones
2. **SEGUROS**
 - reaseguros
 - corredores de seguros
3. **TRANSPORTE**
 - marítimo
 - aéreo
 - otro
 - servicios auxiliares
4. **TELECOMUNICACIONES**
 - películas, radiodifusoras
5. **SERVICIOS DE COMPUTO**
6. " " **CONSULTORIA Y OTROS NEGOCIOS**
 - construcción e ingeniería
 - contaduría
 - publicidad
 - administración
 - otros
7. **TURISMO**
 - hotelería
 - agencias de viaje
 - alimentación, proveedor de alimentos
 - otros
8. **SERVICIOS DE DISTRIBUCION**
 - venta al mayoreo y al menudeo
 - corredores, comerciantes
 - franquicia
 - otros
9. **SERVICIOS DE SALUD**
10. " **EDUCATIVOS (incluida la investigación)**

11. OTROS SERVICIOS NO ESPECIFICADOS (s.n.e.)
 - servicios culturales
 - " en el campo petrolero
 - " pesqueros
 - " personales y otros servicios diversos
 - concesiones y regalías

12. SERVICIOS GUBERNAMENTALES
13. INGRESOS DE INDUSTRIA, PROPIEDAD Y TRABAJO
14. INDUSTRIAS PRODUCTORAS DE BIENES

FUENTE: GATT, Analytical Summary of Information exchanged among Contracting Parties, 25 de nov. 1985 MDF/7/Rev.2 p.7-9.

GATT, Analytical Summary of information exchanged among Contracting Parties, 25 nov. 1985 MDF/7/Rev.2 p.7-9

A N E X O (2)

ACTIVIDADES DE SERVICIOS EN LAS QUE SE
PERMITE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Actividades con regulación específica en las que se permite la participación de la IED hasta con el 45% del capital en las sociedades.

Comercio de armas de fuego, cartuchos y municiones

Transporte por agua:

Servicio de transporte fluvial y lacustre

Servicio de transporte en el interior de puertos

Comunicaciones (se excluyen servicios prestados por el Estado):

Servicios telefónicos

Otros servicios de telecomunicaciones

Se requiere la resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la IED participe, en estas actividades en forma mayoritaria.

Imprentas, editoriales e industrias conexas:

Edición de periódicos y revistas

Edificación:

Edificación residencial o de vivienda

" no residencial

Construcción de obras de urbanización

Construcción e instalaciones industriales

Construcción de plantas industriales

" " de generación de electricidad

" y tendido de líneas y redes de conducción eléctrica

" para la conducción de petróleo y derivados

Otras construcciones

Montaje o instalación de estructuras de comercio

" " de estructuras metálicas

Obras marítimas y fluviales

Construcción de obras viales y para el transporte terrestre
 Construcción de vía

Transporte por agua:

Servicio de transporte marítimo de altura
 Servicio de alquiler de embarcaciones turísticas

Servicios de instituciones financieras del mercado
 de valores:

Servicios de sociedades operadora de sociedades de
 inversión.

Servicios educativos prestados por el sector privado:

Servicios privados de educación preescolar

"	"	"	primaria
"	"	"	secundaria
"	"	"	media superior
"	"	"	superior

veles de enseñanza preescolar, primaria, secundaria,
 media superior y superior.

Servicios de enseñanza comercial y de idiomas

" capacitación técnica, de oficios y artesanías

" enseñanza de música, danza y otros ser-
 vicios particulares de enseñanza

Servicios privados de educación especial

Prestación de servicios profesionales, técnicos y
 especializados. Excluye los agropecuarios:

Servicios jurídicos

Servicios de contaduría y auditoría

Servicios relacionados con la construcción.

Servicios relacionados con el transporte terrestre:

Servicio de administración de centrales camioneras
 de pasajeros y servicios auxiliares

Servicios de administración de caminos, puentes y ser-
 vicios auxiliares.

Servicio de grúa para vehículos

Otros servicios relacionados con el transporte te-
 rrestre no mencionados anteriormente

Servicios relacionados con el transporte aéreo:

Servicios de navegación aérea

" administración de aeropuertos y helipuertos

Servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas:

Servicios de asesoría en inversión y valores
" gestores y agentes de seguros y fianzas
" asesoría en pensiones
 oficinas de representación de entidades financieras del extranjero

Otros servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas no mencionadas anteriormente.

A N E X O (3)

Medidas concretas que propone México para el acuerdo marco y los acuerdos sectoriales que eventualmente se negocien durante la Ronda Uruguay y en rondas negociadoras ulteriores.

a) PRIMERO, consagrar el principio de reciprocidad relativa como un reconocimiento de que no puede haber tratamientos iguales entre desiguales.

b) SEGUNDO, que los servicios en que por el momento los países son competitivos, es decir, los intensivos en mano de obra y la mano de obra como tal, sean objeto de negociación en la Ronda Uruguay. Por lo tanto, el acuerdo marco que deberá llegar a adoptarse no debe limitarse a las reglamentaciones con un impacto restrictivo de servicios, sino también en los flujos de mano de obra. Los flujos de mano de obra deben incluirse para compensar, - así sea marginalmente, el hecho de que los países desarrollados controlan más de las cuatro quintas partes del comercio internacional de servicios.

c) TERCERO, que las negociaciones no incluyan el "derecho" - de establecimiento o de presencia comercial de la inversión extranjera directa, tomando en cuenta que la Declaración de Punta del Este se refiere únicamente al comercio y no a las transacciones internacionales en servicios.

d) CUARTO, que los países desarrollados se comprometan a no imponer ninguna nueva restricción a la importación de servicios procedentes de los países en desarrollo a partir de la sesión de revisión del avance de la Ronda Uruguay a celebrar se en diciembre de 1988.

e) QUINTO, que para los países en desarrollo no se consideren como obstáculos al comercio de servicios:

- i) las leyes y reglamentaciones existentes o que en el futuro expidan en relación con sus "nuevos" servicios o con una mayor transportabilidad internacional de "tradicionales"
- ii) las leyes y reglamentos referentes a la inversión extranjera directa
- iii) el trato igual a los servicios, sean nacionales o importados, lo cual no incluye a la inversión extranjera directa
- iv) la no discriminación entre proveedores internacionales extranjeros de servicios, sin que ello implique el mis

mo tratamiento con relación a los proveedores nacionales de servicios iguales o similares.

f) SEXTO, que los países desarrollados otorguen a los países en desarrollo el trato incondicional y sin restricciones de la nación más favorecida, tanto en el acuerdo marco como en los acuerdos sectoriales.

g) SEPTIMO, que en las negociaciones de acuerdos sectoriales, se otorgue preferencia a la liberación de los servicios de exportación de los países en desarrollo.

h) OCTAVO, que se analicen medios o instrumentos para acelerar la transferencia de tecnología de los países desarrollados hacia los países en desarrollo, para lo cual, entre otras cosas, el GMS debe estudiar el código de conducta que desde hace una década está siendo negociado en el seno de la UNCTAD. En el caso de que se concluyera este código no es suficiente para el cumplimiento del objetivo correspondiente, sería necesario analizar medidas adicionales.

i) NOVENO, que el acuerdo marco y los acuerdos sectoriales reflejen adecuadamente que uno de los principales objetivos de política nacional de las leyes y reglamentos de los países en desarrollo es precisamente su desarrollo económico. Esto en parte refleja el argumento de la industria infantil y en parte el hecho de que son los propios países los únicos que pueden determinar sus necesidades de desarrollo. Al respecto, México no cree en una infancia perpetua, lo que ha demostrado a través de una amplia liberación hacia el exterior de su mercado de bienes. Pero cada país en desarrollo es el mejor juez de como servir a sus intereses de desarrollo.

j) DECIMO, que los acuerdos sectoriales que llegaran a establecerse al amparo del acuerdo marco, al menos para el caso de los países en desarrollo se consideren como independientes entre sí y, obviamente, con relación a los resultados en el campo de los bienes.

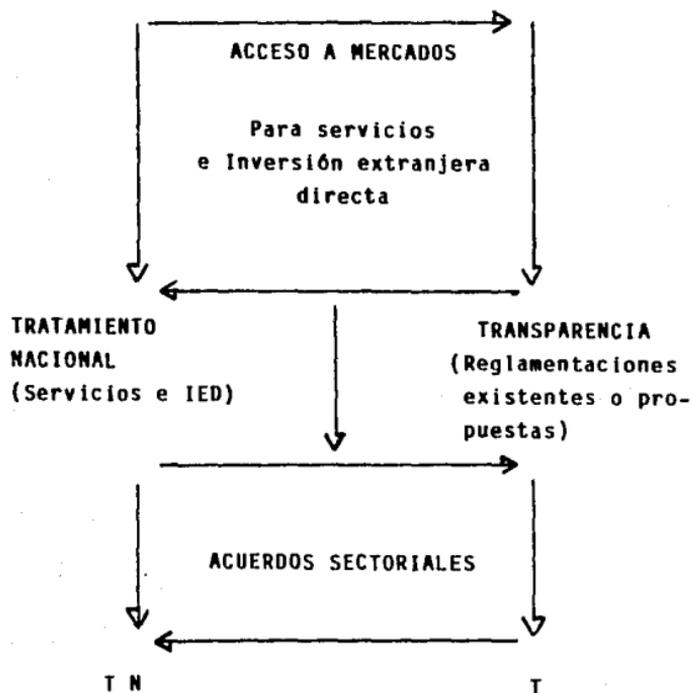
ANEXO (4)

DIAGRAMA No. 1

POSICION DE LOS PAISES DESARROLLADOS
(SEGUN OBSERVA MEXICO)

RECIPROCIDAD

CONDICIONALIDAD NMF



BIBLIOGRAFIA

LIBROS.

- Channon, Derek f., The service industries, strategy, structure and financial performance, London, 1978, MacMillian.
- Colin, Clark The condition of economic progress, London 1978 MacMillian, 504pp.
- Gershuny, Jonathan, La nueva economía de servicios, la transformación del empleo en los sectores industriales, Madrid - 1988, 361pp.
- Gordon, J. Choney, The composition and role of trade service Último apunte para la Cámara Internacional de Comercio.
- Grasso Gonzales, Irma Lilia, Perspectivas de la negociación internacional en el campo de los servicios, Mexico, UNAM - Tesis Profesional FCPyS.
- Krommenacker, Raymond J., world-Traded services; The challenge for the eighties, Artech House Inc, Washington, 1984, 222pp
- Navarro Chavez, J. Cesar Lenin, El comercio internacional de servicios, CIDE 1986, Tesina 116pp.
- Querol, Vicente, El GATT. Fundamentos, mecanismos, políticas, relaciones con México, Ed. PAC, México 1985
- Rogero María A. Urbanización, industrialización y crecimiento del sector servicios en América latina, Ed. nueva Visión, Buenos Aires, 1976, 139pp.
- K. Shelp, Ronald, Beyon Industrialization; ascendacy of global economy, ED. Praeger N.Y. 1981, 242pp.
- K. Shelp. Ronald, Service industries and economic development case studies in techology transfer, Ed. Praeger N.Y. 1984 181pp.

M. Stanback, Thomas, Servicios; la nueva economía, Prefacio de Eli Ginzberg, México Publigráficas 1984, 159pp.

Stigler, George Joshep, Trens in employment in the service industries, Princeton University Press, 1956, 167pp.

DOCUMENTOS.

GATT.

Services Analytical sumary of information exchanged among - Contrating PartiesMDF/7/Rev 2, 25 nov. 1985 80pp.

Servicios. Informe del Presidente a las Partes Contratantes reunidas a nivel ministerial (IBDD 295/22) L/5911 15 nov. 1985. 14pp.

Declaración ministerial sobre la Ronda Uruguay. MIN.DEC 20 sep. 1986, 10pp.

Nota sobre la Reunión de los días 8 a 10 de abril de 1987 MTN.GNS/8 6 may. 1987, 17pp.

Comunicación de México. Comentarios preliminares sobre no discriminación, trato nacional y transparencia MTN.GNS/W/25 -- 3 nov. 1987, 12pp.

Definiciones. Nota de la Secretaria. MTN.GNS/W/38/Rev 24 de junio de 1988, 11pp.

Comunicación de México. El concepto de desarrollo económico en las negociac de la Ronda Uruguay. MTN.GNS/W/42 30 jun. 1988.

Glosario de términos y expresiones/inventario de los conceptos y cuestione MTN.GNS/W/43/Rev.1, 7 sep. 1988, 44pp.

Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales a nivel ministerial. Mon, dic. de 1988, MTN.TNG/7 (MIN) 9 dic. 1988 45pp.

SECRETARIADO TECNICO PARA ASUNTOS DEL GATT. SECOFI:

Proyecto de intervención de la delegación mexicana en la segunda Reunión Grupo de Negociaciones sobre Servicios. 8pp.

UNCTAD.

Los servicios y el proceso de desarrollo; nuevos estudios en cumplimiento de la R. 309 (XXV) la Junta. Informe de la Secretaría de UNCTAD. TD/B/1100 2 jun. 1986 44pp.

Los servicios y el proceso de desarrollo. Estudios de la Secretaría de la UNCTAD, TD/B/1008 rev. 1 1986, 58pp.

CEPAL.

Prieto, Francisco, El comercio internacional de servicios; el caso de América y el Caribe 20 de mar. 1984, E/CEPAL/SEM. 15/R.3, 74pp.

Prieto, Francisco, La internacionalización del sector servicios; opciones y riesgos para América Latina y el Caribe. 18 de abril de, LC/R.493, 32pp.

De Mateo, Fernando, México: el sector servicios y posibilidades de cooperación con Argentina y Brasil 30 oct. 1986, 157pp.

De Mateo, Fernando, La ingeniería: posibilidades de cooperación entre Argentina, Brasil y México. , 58pp.

De Mateo, Fernando, México y las Negociaciones sobre el comercio de servicios 93pp.

De Mateo Fernando, El Sector servicios. Informe preliminar. 1987, 241pp.

De Mateo Fernando, Cooperación latinoamericana; antecedentes y perspectivas. 1988, 155pp.

SELA.

Secretaría Permanente, El dinamismo del sector servicios. Desafíos para AmLatina y el Caribe. II Reunión de Coordinación Latinoamericana de alto nivel en materia de servicios, Brasilia, 26-27 may. 1986, SP/II6RCLA/SERV/DT no.2, 55pp.

CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL.

Comisión de empresas Transnacionales, El papel de las empresas Transnacionales en el sector de los servicios, incluidas las corrientes de datos. Informe del Secretario General, 26 ene. 1987, E/C.10/1987/11, 29pp.

REVISTAS.

COMERCIO EXTERIOR.

F. Clairmonte, Frederick y H. Cavanagh, John, Las empresas transnacionales y los servicios; la última frontera. vol. 36 num. 4, abr. 1986, pp 291-306.

Mateo, Fernando y Corner, Francis, El sector servicios en México; un diagnóstico preliminar. vol.38, num.1, ene. 1988, pp3-14

Bravo Aguilera, Luis, México frente a las negociaciones internacionales sobre servicios, op.cit. pp. 26-29.

Malpica de la Madrid, Luis, El sector servicios en el GATT. efectos en la actividad aseguradora. vol.38, num. 11, nov. 1988, pp. 999-1006.

Malpica de la Madrid, Luis, La posición de México frente a los códigos de conducta del GATT. vol. 38, num. 6, jun. 1988 pp. 506-512

Gerardo Bueno, México y Japón en el comercio internacional. - vol. 39, núm. 8, agos. 1989, pp. 710-714.

REVISTA MEXICANA DE LA CONSTRUCCION.

Industria de la construcción en la recuperación económica. --
núm. 410, ene. 1989.

La industria mexicana de la construcción: situación actual
y perspectivas. núm. 412, mar. 1989.

FOREINGH POLICY

K. Shelp, Ronald, Trade in services. Invierno 1986-87 núm. 65
SOCIETY.

K. Shelp. Ronald, The services revolution. ene/feb 1987 vol.
24, núm. 2, pp. 71-77.

THE WORLD ECONOMY.

M. Stern Robert, Issues and data needs por GATT Negotiations
on services. vol. 10, núm. 1, mar. 1987, pp. 39-60.

PERSPECTIVAS ECONOMICAS.

M.S. McUSIC, Las manufacturas en los Estados Unidos: ¿Hay mo-
tivo de alarma?. Emb. de EEUU, 1987, núm. 59, pp.17-23.

po. cit. pp.46-51.

CONTEXTOS

Negociación de las reglas internacionales para el comercio de
servicios. feb. 1987 pp. 13-19.

EL comercio de servicios. op.cit.

GATT.

FOCUS, Boletín informativo del GATT. varios numeros, 1986,
1987 y 1989

OTROS ESTUDIOS.

De Mateo, Fernando. La estrategia de México en las negociaciones comerciales internacionales sobre servicios de la Ronda Uruguay. Sem. México en la Ronda Uruguay, SECOFI, 19 al 23 de jun. 1989, 16pp.

Riddle, PHD., Dorothy. The role of services in Latinamerica development. Departamento de estudios internacionales, American Graduate of international Management, Estudio preparado para el SELA para una reunion ministerial sobre servicios, may. 1986, 19pp.

I Seminario nacional sobre economía de servicios, varias ponencias. del 24-27 de ago. 1987, México, SECOFI.

Resúmenes de El estudio nacional sobre servicios, realizado durante la primera etapa. SECOFI, 24pp.