

00781

12
2ej.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**MARCO JURIDICO DE LA COMERCIALIZACION
INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTOR EN DERECHO PRESENTA LA
LIC. LAURA HERNANDEZ RAMIREZ.**

1992.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

SUMMARY ON THE THESIS NAMED "JURIDICAL FRAMEWORK OF INTERNATIONAL COMMERCIALIZATION OF THE SERVICES". WHICH BACHELOR LAURA HERNANDEZ RAMIREZ IS PRESENTING IN ORDER TO GET THE LAW DOCTORATE DEGREE.

In general, this thesis enters upon a very much present matter, wich is related to the free Trade Agreement that Mexico is trying to sign with the United States of America and Canada altogether.

The thesis is made up of a well written and coherent research. A central hypothesis leads to five chapters.

In fact in chapter one, the thesis contains all conceptuals elements wich give substance to the services as intangibles that are traded in present world. It precises their characteristics and clasifications as well as their economic imoortance.

The second chapter situates the services in the worldwide context pointing out the modalities of displacements, making outstanding the function of the GATT ant its new scopes in the matter. A special analysis dedicated to the agreement recently approved in the Ronda Uruguay, makes evident the importance of this chapter.

As for the third chapter, it focuses in describing the way how the NAFTA regulates the matter, first instrument that grants commitments in this field in the context of a Free Trade Agreement.

Soecial reference is made to some proffessional services, business peoole temporary admittance, investments and financial services.

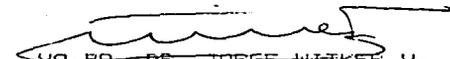
The Constitutional Framework of the Commercial Services in Mexico constitutes the fourth chapter in wich the main articles of the Mexican Political Constitution are described, wich regulate the area of services in general. A complete enumaration of secondary laws wich are applied to services, is interesting contribution since some of such laws will underoo derivated reformations due to the Free Trade Agreement being implemented.

The first chapter refers to the importance and the role of services in Mexican Economy, emphasizing on cultural and financial services, with a general treatment that enrich the research.

The conclusions are extended and are all founded on the body of the thesis.

The research techniques, essentially documentary, are correctly applied.

The bibliography is up-to-date, extended and specialized, which tells us about a deep and diligent compilation work.



~~VO. PD. DR. JORGE WITKER V.~~
DIRECTOR DE TESIS

LIC. LAURA HERNANDEZ RAMIREZ

INDICE GENERAL

MARCO JURIDICO DE LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS

Pág.

INTRODUCCION.....	1
-------------------	---

CAPITULO PRIMERO LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

I. INTRODUCCION.....	4
II. CONCEPTO.....	6
III. CARACTERISTICAS.....	12
A. INTANGIBILIDAD.....	12
B. NO SON ALMACENABLES.....	13
C. NO SON TRANSPORTABLES.....	13
D. SIMULTANEIDAD.....	14
IV. CLASIFICACION.....	14
A. BASADOS EN SU DESTINO.....	16
1. SERVICIOS AL CONSUMIDOR.....	16
2. SERVICIOS AL PRODUCTOR.....	16
3. SERVICIOS PUBLICOS.....	17
4. SERVICIOS PROFESIONALES.....	17
5. SERVICIOS MODERNOS Y TRADICIONALES.....	17
B. BASADOS EN LA PRODUCCION.....	18
C. BASADOS EN EL CONSUMO.....	19
D. BASADOS EN LA FUNCION.....	20
V. EL UNIVERSO DE LOS SERVICIOS.....	21
VI. IMPORTANCIA ECONOMICA.....	22

CAPITULO SEGUNDO LOS SERVICIOS EN EL CONTEXTO MUNDIAL

I. INTRODUCCION.....	28
II. EL DESPLAZAMIENTO DE LOS SERVICIOS A NIVEL INTERNACIONAL.....	29
A. LOS COMPRADORES SE DESPLAZAN A UNA NACIÓN PARA QUE LES PRESTEN LOS SERVICIOS.....	29

B. LAS EMPRESAS DE OTRA NACIÓN PRESTAN SERVICIOS EN OTRAS NACIONES MEDIANTE PERSONAL E INSTALACIONES AFINCADOS EN EL PAÍS DE ORIGEN.....	30
C. LAS EMPRESAS DE UNA NACIÓN PRESTAN SERVICIOS EN OTROS PAÍSES POR MEDIO DE CENTROS EXTRANJEROS DE SERVICIOS, DOTADOS DE PERSONAL DESPLAZADO O LOCAL.....	31
III. EL GATT Y LOS SERVICIOS.....	33
A. PRINCIPIOS Y ARTICULOS DEL GATT.....	35
B. COMPETENCIA DEL GATT EN SERVICIOS.....	39
1. DECLARACION DE PUNTA DEL ESTE Y RONDA URUGUAY....	40
C. METODOLOGIA DE LAS NEGOCIACIONES DE SERVICIOS.....	41
D. EL ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIO (GATS).....	56

CAPITULO TERCERO
LOS SERVICIOS EN EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS DE AMERICA-CANADA (FTA)

I. INTRODUCCION.....	75
II. EL FTA Y LOS SERVICIOS.....	75
A. SERVICIOS	77
1. ARQUITECTURA.....	79
2. TURISMO.....	80
3. SERVICIOS DE COMPUTADORA Y SERVICIOS MEJORADOS BASADOS EN TELECOMUNICACIONES NET-WORK.....	81
B. ENTRADA TEMPORAL PARA PERSONAS DE NEGOCIOS.....	84
1. CATEGORIAS DE VIAJES O DE ENTRADA TEMPORAL.....	85
a. VISITADORES DE NEGOCIOS.....	85
b. COMERCIANTES E INVERSIONISTAS.....	86
c. PROFESIONISTAS.....	87
d. TRANSFERENCIA DE COMPAÑIAS.....	87
C. INVERSIONES.....	88
D. SERVICIOS FINANCIEROS.....	91

CAPITULO CUARTO
MARCO CONSTITUCIONAL DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN MEXICO

I. INTRODUCCION.....	96
II. PRINCIPALES ARTICULOS CONSTITUCIONALES REFERIDOS A LOS SERVICIOS.....	97

III.	SERVICIOS E INVERSION EXTRANJERA.....	99
IV.	LEGISLACION SECUNDARIA APLICABLE A LOS SERVICIOS.....	103
	A. LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA EXTRANJERA.....	103
	1. REGLAMENTO DE LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSIÓN MEXICANA Y REGULAR LA INVERSIÓN EXTRANJERA.....	104
	B. LEY DE FOMENTO Y PROTECCION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL.....	106
	C. LEY FEDERAL DEL DERECHO DE AUTOR.....	108
	E. LEY DE EXPROPIACION.....	109
	D. LEY DE MONOPOLIOS.....	110
	F. LEY FEDERAL DE VIAS GENERALES DE COMUNICACION.....	111
	G. LEY DE NAVEGACION Y COMERCIO MARITIMO.....	112
	1. REGLAMENTO DEL TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL.....	114
	2. REGLAMENTO PARA EL AUTOTRANSPORTE FEDERAL DE CARGA.....	115
	3. REGLAMENTO PARA EL SERVICIOS PUBLICO DE AUTOTRANSPORTE FEDERAL DE PASAJEROS.....	116
	H. LEY FEDERAL DE RADIO Y TELEVISION Y SU REGLAMENTO.....	116
	I. LEY FEDERAL DE TURISMO.....	117
	1. REGLAMENTO PARA EL AUTOTRANSPORTE FEDERAL EXCLUSIVO DE TURISMO.....	117
	J. LEY DE LA INDUSTRIA CINEMATOGRAFICA Y SU REGLAMENTO	118
	K. LEY DE EQUILIBRIO ECOLOGICO Y LA PROTECCION AL AMBIENTE.....	119
V.	LOS SERVICIOS Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS (TLC).....	120
VI.	FORMAS DE ASIMILACION DE LOS ACUERDOS SOBRE SERVICIOS EN EL DERECHO INTERNO.....	125
	A. TÉCNICAS DE INTEGRACIÓN DEL DERECHO COMUNITARIO CON EL DERECHO INTERNO.....	125
	1. APLICACION DIRECTA.....	126
	2. SUSTITUCION.....	127
	3. ARMONIZACION.....	128
	4. COORDINACION.....	130
	5. COEXISTENCIA.....	131

CAPITULO QUINTO LOS SERVICIOS EN MEXICO

I.	PANORAMA GENERAL.....	133
II.	LOS SERVICIOS FINANCIEROS.....	145
	A. CLASIFICACION.....	149

1. SERVICIOS BANCARIOS.....	149
a. Servicios Bancarios Minoristas.....	152
b. Servicios Bancarios Mayoristas.....	153
c. Servicios Interbancarios.....	153
d. Servicios Internacionales.....	153
2. SERVICIOS NO BANCARIOS.....	154
a. Mercado de Valores.....	154
b. Seguros.....	156
c. Fianzas.....	157
d. Otros Servicios de Intermediación Financiera.....	158
a'. Arrendamiento Financiero.....	158
b'. Factoraje Financiero.....	159
c'. Depósito de mercancías.....	160
B. LIBERALIZACION DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS.....	161
C. LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN EL TLC MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS.....	162
III. SERVICIOS DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES.....	171
A. CONCEPTO.....	172
B. IMPORTANCIA.....	174
C. LOS SERVICIOS DE LAS DIFERENTES INDUSTRIAS CULTURALES EN MEXICO.....	175
1. LA EDICION, PRODUCCION, DISTRIBUCION Y VENTA DE LIBROS, PERIODICOS Y REVISTAS.....	175
2. LAS INDUSTRIAS AUDIOVISUALES: RADIO, CINEMATOGRAFÍA, TELEVISIÓN Y VIDEO.....	180
a. La Industria de la Radiodifusión.....	181
b. La producción, distribución y exhibición de Películas Cinematográficas.....	183
c. El Video, La Televisión y la TV. Por Cable.....	186
a') El video.....	186
b') La Televisión.....	188
D. LIBERALIZACION DE LOS SERVICIOS DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES.....	192
E. LOS SERVICIOS CULTURALES EN EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS DE AMERICA-CANADA.....	198
F. LOS SERVICIOS DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES EN EL TLC.....	199
ANEXOS.....	203
CONCLUSIONES.....	225
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

El comercio internacional contemporáneo, responde en la década de los noventa a un cambio cualitativo, que se da tanto a nivel de los actores de los mercados internacionales, como a nivel de los objetos susceptibles de intercambiarse entre territorios aduaneros distintos.

En el escenario de los actores, asistimos a la emergencia contradictoria y simultánea de dos tendencias significativas.

Por una parte, las tendencias globalizadoras y de corte multilateral, expresadas en el GATT, y por la otra, a la consolidación de grupos regionales que con visos proteccionistas, postulan y se enfrentan a las tendencias mundializadoras descritas. Multilateralismos y Regionalismos, explican un tanto las resoluciones negociadas híbridas emanadas de la Ronda Uruguay del GATT.

En el ámbito de los objetos materias del comercio internacional en estos días, las mutaciones no son menos trascendentes. De los objetos físicos transportables expresados en materias primas, insumos y manufacturas en general se ha pasado a los intercambios de intangibles o servicios, propiciando con ello un nuevo concepto del comercio internacional.

En efecto, de las tesis mercantilistas que centraron el progreso de las naciones en los costos o ventajas comparativas de las producciones fabriles, se ha transitado el concepto que privilegia los servicios o intangibles y que técnicamente se denominan ventajas competitivas.

Es decir, no basta tener productos de calidad a costos comparativos, para poder ganar mercados extranjeros y permanecer en ellos. Se necesita manejar las necesidades siempre cambiantes y coyunturales de los centros consumidores, única manera de atender gustos, diseños, presentaciones, colores, formas de pago, momentos de entrega, servicios postventa y garantías, etc., es decir tener y manejar servicios o intangibles que dan forma a las ventajas competitivas.

Para poder actuar en el comercio internacional de los servicios y poseer en consecuencia ventajas competitivas en el medio internacional se hace necesario ampliar la noción del comercio internacional, hacia el universo de los intangibles, los que son objeto de transacciones entre países tanto o más importante que el comercio de mercancías.

El comercio de servicios entre países puede realizarse en tres formas:

- a) Trasladándose el consumidor o adquirente de servicios a otro país que provee el servicio (turismo de exportación o compra de servicios educativos en una Universidad extranjera);
- b) Trasladándose el proveedor del servicio al mercado de otro país a prestar dicho servicio sin efectuar grandes inversiones para ello. (Un profesionista mexicano que va a prestar un servicio a otro mercado).
- c) Efectuar inversiones en infraestructura, maquinaria y equipo en un mercado determinado (la empresa "ICA" Ingenieros Civiles Asociados, que presta sus servicios en otro país con su maquinaria y con su personal, y viceversa una empresa extranjera prestadora de un servicio hotelero en México, para lo cual requiere hacer las inversiones en nuestro país.

De las tres modalidades jurídicas que puede asumir la comercialización internacional de los servicios, la mas importantes es la señalada en el inciso "c)" que nos ubica en un tema central de las actuales negociaciones multilaterales y trilaterales en que México está implicado.

Vemos entonces, que se da una simbiosis entre servicios que desde un país determinado se prestan en mercados extranjeros e inversionistas que para cumplir dichas tareas requieren de garantías legales asimilables a los nacionales de dichos mercados. Esto es, un derecho de establecimiento, un trato nacional, y mecanismos que garanticen seguridad jurídica pasan a ser premisas fundamentales en las transacciones comerciales sobre servicios.

Llevados por esta inquietud, en la presente tesis pretendemos comprobar la siguiente hipótesis de trabajo:

"El comercio internacional de los servicios se convierte en la década de los ochentas en la principal actividad generadora de divisas y de empleo en los países tanto industrializados como en vías de desarrollo.

¿ Los principios para fomentar el comercio de servicios entre países deben ser de carácter internacional, influyendo, induciendo, reformando las instituciones y legislaciones internas de los países ?

¿Por el principio de gradualidad vigente en materia de los intercambios de servicios es posible aplicar las técnicas de integración jurídica de los procesos de integración actuales?

Para ello, en el capítulo primero situamos el concepto, nomenclatura e importancia económica de los servicios en el comercio internacional de los servicios en nuestros días.

En el capítulo segundo, situamos el proceso de internacionalización comercial de los servicios destacando su inserción competencial en el GATT, la metodología negociadora en la Ronda Uruguay y el respectivo Acuerdo Multilateral Sobre Servicios de consensual vigencia en la actualidad.

El capítulo tercero, esta destinado a describir y analizar la disciplina jurídica que rige el universo de los servicios en el Acuerdo de Libre Comercio Canadá Estados Unidos, "Free Trade Agreement" (FTA) referente indispensable para la inserción mexicana en la Zona Norteamericana de Libre Comercio en actual implementación.

El marco constitucional de los servicios en el Derecho Mexicano es tema fundamental del capítulo cuarto en el que hacemos un recuento general de dichas normas, en espera del efecto que tendrá en nuestro orden jurídico interno el futuro del Tratado Trilateral de Libre Comercio (TLC) en gestación.

Finalmente, el capítulo quinto se orienta a hacer un diagnóstico de los servicios en México analizando los sectores que nos parecen fundamentales: los servicios financieros de efecto multiplicador en la economía nacional y los servicios de las industrias culturales, las cuales como portadoras de valores, imágenes y arquetipos nacionales o internacionales, constituyen factores determinantes de la identidad nacional y el proyecto de nación plasmado en nuestra Carta Fundamental.

Al momento de culminar esta investigación la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ha dado a la publicidad una síntesis de los acuerdos alcanzados como conclusión de un texto del TLC. Por tales razones y pese a incluir en los capítulos IV y V el texto de servicios negociados en el TLC, la presente tesis no analiza con detalle dicho apartado, aunque la disciplina allí pactada no se aleja de los principios del Acuerdo marco del GATT que analizamos en el capítulo segundo de este trabajo.

La bibliografía en español que hemos consultado extremadamente escasa, en donde destacan sin lugar a dudas los Ensayos de Fernando de Mateo ha sido complementada con el exámen de textos en inglés y de documentos de organismos internacionales que hemos podido obtener con no pocas dificultades, al igual que el proyecto del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS).

Laura Hernandez Ramirez

CAPITULO PRIMERO LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

I. INTRODUCCION

El término servicios abarca una amplia gama de sectores que realizan varias funciones para los compradores, pero que no incluye, o sólo lo hace en forma fortuita o accesorio, la venta de un producto tangible. En general, los servicios pueden prestarse a personas aisladas o familias, por una parte, y a empresas o instituciones, por otra.

A esa elemental clasificación de los servicios se suma la que divide los servicios que se prestan al consumidor (individuos o familias) o servicios que se prestan al productor.

Tradicionalmente los servicios se han inscrito al sector terciario de la economía, y han tenido un claro concepto nacional con énfasis en el mercado interno. Su registro e identificación se ha expresado como un indicador contable, separado de la contabilidad del producto final. Por ejemplo, un servicio de mantenimiento para una industria puede contablemente expresarse de dos formas. En efecto, si personal de la nómina de la industria cumple en forma cotidiana la función de mantenimiento, el gasto fijo de esta nómina se agregará al costo final del producto que fabrica dicha industria. En cambio, si el servicio de mantenimiento es contratado por la industria a una empresa especializada en mantenimiento industrial, dicho costo irá contablemente a los llamados gastos fijos de la empresa y no se reflejará directamente en el precio o costo final del producto.

El ejemplo anterior, nos demuestra que el fenómeno del surgimiento de los servicios, como actividad distinta al de la fabricación de manufacturas, obedece a lo que técnicamente la doctrina económica, denomina "externalización de los servicios"; este fenómeno ha planteado a algunos autores, la idea que las

economías modernas, asisten a un proceso de desindustrialización a manos de la especialización de empresas, que dejan los procesos de manufactura, para especializarse en empresas de servicios.(1)

Los elementos descritos en general, enfatizan lo que acontece en una economía interna o nacional, sumando a ellos además, las tendencias a privatizar determinados servicios públicos, derivados de los modelos neoliberales en voga, que postulan una disminución creciente del gasto público. Las crecientes empresas privadas de servicios de limpieza, mantenimiento de parques y jardines, actividades concesionadas en construcción y mantenimiento de carreteras, puertos y aduanas, evidencian el fenómeno mencionado.(2)

La globalización e interdependencia de la economía internacional, ha impactado significativamente la actividad comercializadora de los servicios entre países, las telecomunicaciones y el despegue de la informática, ha facilitado el crecimiento de una compraventa internacional de servicios no conocida hasta la década de los setenta.

Ha surgido un concepto clave en el comercio internacional contemporáneo, que está en íntima relación con el auge y despegue de los servicios: la ventaja competitiva, como una instancia superadora de las ventajas comparativas.

La ventaja comparativa, es la premisa clásica del comercio internacional que centra su eficacia en los factores productivos y sus costos relativos, de tal suerte que un país debe especializarse en producir exclusivamente bienes o mercancías en los cuales tiene abundancia de recursos y costos relativos favorables y, adquirir de otro u otros países, aquellos bienes en que carece de dichos factores.(3) Con ello entonces, se produce naturalmente en el comercio mundial, una división internacional que permite intercambios eficientes y favorables para todos. Es la teoría clásica del comercio internacional que ha servido de marco al GATT y a los defensores del libre comercio contemporáneo.

(1) Dorothy I. Riddle. *Service Led Growth The Role of the Service Sector in World Development*. Ed. Praeger. New York, 1986 pág. 14.
(2) Porter, Michael E. *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires, Argentina. 1991. pag. 321.
(3) Dorothy I. Riddle. ob. cit. pág. 21

Con la emergencia de los servicios, esta teoría hace crisis, por cuanto en el comercio internacional de hoy es insuficiente sustentar el progreso de un país, exclusivamente, en la mayor o menor abundancia de recursos y sus costos relativos.

Los recursos tecnológicos, los transportes, los financiamientos, la mercadotecnia y publicidad (servicios), son los que definen las preferencias de los consumidores. La calidad y diferenciación de los productos junto a los llamados servicios postventa (garantías), son las determinantes y conformadores de las ventajas competitivas, es decir, de nada vale que un país tenga ventajas comparativas a nivel de su planta productiva, si no tiene un sector moderno de servicios que le permita llegar a los centros de consumo con la oportunidad y prontitud que exigen éstos.(4)

II. CONCEPTO

Para abordar nuestro tema, resulta necesario definir "los servicios" que a decir verdad han sido conceptualizados de diferente forma por algunos tratadistas.

No es de extrañarse el encontrar diversidad en las conceptualizaciones, si analizamos el proceso que se ha desarrollado por la presencia del sector servicios en la economía mundial. Dicho proceso se manifiesta con el avance tecnológico, científico y cultural, urbanización masiva,(5) que ha impactado en primer lugar a las familias, empresas y países, provocando una nueva división del trabajo que opera en la sociedad contemporánea.

(4) Porter, Michael E. Ob. cit. pág. 327.

(5) A este respecto, el Doctor Saúl Trejo Reyes hace un breve estudio de la urbanización del sector terciario destacando que este sector aparece como la mas abstracta de las abstracciones del economista, y que éste, se encuentra directamente ligado al crecimiento de la ciudad (en este caso México) debido a la naturaleza de las actividades que engloba. Trejo Reyes, Saúl. "Urbanización y Crecimiento del Sector Servicios" Revista JUS 16 septiembre 1974. Dorothy Riddle Ob. cit. al hablar del término "post-industrial"

Dorothy I. Riddle, hace un análisis de la problemática conceptual, resaltando que se ha calificado al sector servicios como "terciario", "residual", o "post-industrial" y que estas calificaciones han sido consideradas como "falacias perpetuadas".(6) Efectivamente, dichas conceptualizaciones se dieron en otro tiempo, en donde aún no se consideraba a los servicios como factores determinantes de las transacciones internacionales.

En efecto, en 1935 Fisher Clark(7) inventó el término "terciario" al referirse al sector servicios, utilizándolo como paralelo a la elaboración de los términos "primario" y "secundario" cuando éstos eran usados en Australia y Nueva Zelanda, al referirse, respectivamente a los sectores de agricultura/pastoral y manufacturero. Desafortunadamente, la selección del término "terciario", hace pensar que estos servicios, son en la actividad económica de menor importancia, o sea "tercero" en importancia. La intención de Fisher, fue señalar un tercer grupo de actividad económica en adición al segundo, tradicionalmente analizado por los economistas, considerando que se ha denominado al "sector primario" la agricultura, pesca, caza, silvicultura, minería. Pero, sin el proceso extractivo, no habría materias primas, tampoco se usaría para la creación de otros productos.

En consecuencia, estas actividades son necesarias, más no suficientes para la economía de un país.

El término residual ha sido utilizado desde 1940 por el mismo Clark, destacando que:

"...permanecen algunos residuos importantes que pueden ser descritos por conveniencia como servicios industriales"(8)

No obstante, que dicha terminología ha persistido en la macroeconomía como una descripción mas usual de los servicios, o sea como los residuos después de la agricultura, minería y manufactura, no podríamos adoptarla en nuestro estudio, toda vez que al utilizar estos términos nuevamente se hace la implicación de que los servicios no son importantes en su propio derecho, sino sólo en relación con

(6) Dorothy I. Riddle. Ob. cit. pág. 28.

(7) Ob. cit. pág. 3.

(8) Ob. cit. pág. 5.

los procesos de manufactura y/o en los procesos de extracción. Dicho término, ha tenido mas implicaciones en otros sentidos, ya que usualmente se piensa que es algo que queda demás.

El término "post-industrial" lo utilizó Bell en 1973, al referirse al sector servicios. Se basó en el proceso de desarrollo aparente de las economías de Europa Occidental a partir de las sociedades agrarias y en sociedades manufactureras, donde los servicios industriales, asumían un rol importante en el presente siglo. Dicho argumento, lo sustentó observando el desarrollo económico bajo los cambios del desarrollo de empleo, más que el Producto Nacional Bruto.

La terminología de Bell contiene dos implicaciones problemáticas:

1. Que los servicios no son por si mismos de las industrias y,
2. Que la vitalidad y crecimiento del sector servicios, son dependientes en un sentido causal, del dinamismo del sector manufacturero.

Consideramos que los lazos causales entre los sectores, en realidad son mas complejos que lo que refleja la terminología "post-industrial" de Bell, ya que las sociedades, no son solamente extractivas o sociedades agrarias, sino que a partir del siglo XVIII, los servicios en la industria fueron también significativos. Para Inglaterra, Holanda y Portugal por ejemplo, el transporte y los seguros comerciales formaron porciones centrales en sus economías. La mecanización del proceso productivo, hizo posible ciertos bienes tangibles, bajo una escala y una variedad nunca imaginada. En virtud de que el capital de inversión requirió facilidades de producción, y fueron centralizadas sus economías de escala; consecuentemente, ocurrieron urbanizaciones masivas. Las innovaciones en productos manufactureros transformaron el proceso de producción, así como las prácticas de negocios, y el tipo de vida personal.

El desarrollo de manufactura masiva fue posible a través de las transformaciones que ocurrieron en los mercados de capital, mercados que hicieron posible tener fondos para recursos impersonales y para la inversión en fondos de capital. La adquisición de materiales a tiempo de cierto rango de atribución de productos terminados, podría no ocurrir sin un desarrollo en la infraestructura de la industria de servicios, tales como la TRANSPORTACION y la COMUNICACION. Una

importancia primaria de todos los cambios creados por la utilización de los productos manufacturados, fue el proceso de manufactura en sí mismo.

Si nosotros partiéramos de estas consideraciones, no estaríamos acordes con nuestra realidad, ya que el concepto se ha superado con la comercialización internacional de los servicios, que se convierte en la década de los ochentas en la principal actividad generadora de divisas y de empleo en los países tanto industrializados como en vías de desarrollo.

Con esto, podríamos deducir que los servicios, ni son de menor medida o importancia que los otros sectores, ni son dependientes de la actividad manufacturera. Además, los servicios juegan un papel importante y dinámico, en cualquier economía funcional, estimulando el crecimiento de otros sectores.(9)

Algunos tratadistas, consideran que los servicios son difíciles de definir por la naturaleza heterogénea de las industrias, ya que ¿cómo se podría describir simultáneamente el transporte aéreo y la consultoría de dirección de restaurantes y de defensa pública?(10)

De tal manera, que para desarrollar y adecuar una definición de servicios, utilizaremos el principio de definición por exclusión, posteriormente analizaremos los problemas que presentan las diferentes definiciones, y de esta manera tratar de evitarlos.

En primer lugar podemos utilizar como modelo, el concepto de otros dos sectores económicos, la industria extractiva y la industria manufacturera, y así, excluir los elementos que no forman parte de los servicios:

La industria extractiva, se puede definir como la recuperación de materias primas provenientes de su ambiente físico, en tanto que ellas puedan ser usadas como suministro de otras actividades económicas.

(9) Véase -UNCTAD Services and the Development Process, Further Studies Pursuant to Conference Resolution 159 (VI) and board Decision 309 (XXX), TD/B/1100, 2 de julio de 1986, p.2. De Mateo, Fernando y, Carner, Francisco. "La revolución de los servicios. Comercio _exterior. vol 38. núm. 1. México. enero de 1988. pág.4.

(10) Dorothy. Ob. cit. pág. 8

La industria manufacturera por su parte, comprende procesos de transformación y valor agregado que utilizando tecnologías, otorgan nueva naturaleza o identidad a distintos productos que pueden presentarse como insumos intermedios, maquinaria o equipo y o bienes finales. La esencia de la manufactura se lo dá la tecnología y el valor agregado del trabajo humano socialmente necesario.

De estas definiciones, se desprende la presencia de objetos, materias primas, y tangibles, que requieren de ciertas actividades para ser obtenidos o producidos. Asimismo, la presencia de los términos: "objetos" y "actividades" que para diferenciarlos, se da la definición clásica del Comité de Definiciones de la Asociación Americana de Mercados de 1960:

"los servicios son actividades, beneficios y satisfacciones, que se ofrecen para la venta o para proveer ciertas conexiones para la venta de los productos"(11)

Entonces, nosotros no hablamos ni de materias primas, objetos o tangibles, sino de actividades e intangibles.

De esta manera, se han tratado de señalar algunas definiciones, aunque un poco erróneas:

"Industrias de servicios, son aquellas que se especializan en producir intangibles y no bienes. El eje de las industrias de servicios, son entre otros, la transportación, la mercadotecnia, la publicidad, los seguros, las garantías que acompañan a un bien físico."(12)

En dicha idea, únicamente se describen algunos servicios, pero no se especifica la individualidad de cada servicio.

Por otra parte, se habla de servicios al consumidor o al productor de bienes, que en forma de intangibles se consumen al mismo tiempo que se producen. Así se dice, que las industrias de servicios son usualmente labores intensivas en mano de obra. Otros señalan, que los servicios son componentes del producto nacional bruto, que miden la producción total de intangibles.

(11) Hill, T.P. "On Goods and Services" Review of Income and Wealth. 23.4 Diciembre 1977. pág. 21
(12) Ammer. Dictionary of Economics. Harmondsworth. Middlesex. England Penguin. Books. Ltd. 1972. pág. 372. Greenwald, D. encyclopedia of Economics New York. McGraw Hill Book Company. 1973. pág. 533. Pearce, D. W.. The Diccionario of Modern economics. Cambridge. M. A. The Mit Press. 1981. pág. 390.

Estas definiciones, aún vagas, ya contienen el elemento "intangibilidad" al que nos hemos referido con anterioridad, resultante de la exclusión de otros elementos por pertenecer a otros sectores. No obstante, resultan otros de gran importancia: "son dirigidos tanto al productor como al consumidor" y, "su presencia en el Producto Nacional Bruto"

Si aceptamos que son dirigidos al productor, se puede hablar de: antes, durante y después de la producción, (servicios financieros, transportación, comunicación -telemática e informática-, postventa, etc.), o sea que se incluye el término "tiempo, lugar y forma de utilización".

Reflejando el "propósito de los servicios por los procesos de producción", hay un común denominador entre todos los servicios, en el tiempo, lugar y la forma de utilización.

De esta manera, podemos extraer una definición que trata de distinguir las actividades extractivas y manufactureras, e identifica los elementos esenciales que hemos señalado:

"Servicios, son las actividades económicas que proveen tiempo, lugar y forma de utilidad, y que provocan un cambio en los receptores del servicio. Los servicios son producidos por: 1.- El productor actúa para el receptor; 2.- El receptor provee parte del trabajo; y 3.- El receptor del producto crea los servicios en interacción."(13)

No obstante la diversidad de conceptos, no se ha llegado a dar una definición precisa, esto es, por lo que la propia naturaleza de los servicios implica. De tal forma que si analizamos el proyecto del Acuerdo General sobre Servicios elaborado en las negociaciones de Ronda Uruguay, así como el propio Acuerdo de Libre Comercio (FTA) Estados Unidos Canadá, no existe un concepto, sin embargo, se perfila las modalidades en que se dan estos servicios, mismas que serán tratadas en los capítulos segundo y tercero respectivamente.

(13) Dorothy I, Riddle. Ob. Cit. pág. 12

Así, descartando ciertos elementos problemáticos para definir a los servicios, los autores Jorge Witker, y Gerardo Jaramillo nos dicen:

“Son aquellos intangibles que, vinculados a la producción de mercancías, generan ingresos y empleos en toda economía. Se distinguen en servicios al productor y servicios a los consumidores.”(14)

Efectivamente, ya anteriormente señalamos los diversos elementos que algunos autores han considerado en sus definiciones, y sobretodo destacamos “la intangibilidad, así como su presencia en el Producto Nacional Bruto” como uno de los elementos más importantes y que los juristas Witker y Jaramillo destacan en su definición.

Sin embargo, los intangibles son producto de actividades económicas, por lo que para ser más precisos el Doctor Witker señala:

“Lo servicios son actividades económicas que dan origen a intangibles o inmateriales de distintos grados de complejidad determinados por el contenido de conocimientos que implican o envuelven”(15)

III. CARACTERISTICAS

De lo dicho anteriormente, se desprenden que los servicios presentan las siguientes características:

A. INTANGIBILIDAD

Los servicios como intangibles, carecen de materialidad imputables a alguna de las tipologías merciológicas, conocidas en el universo de las manufacturas o bienes (Reino animal, vegetal o mineral).

(14) Witker, Jorge. y Jaramillo Gerardo. El Regimen Jurídico del Comercio Exterior de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1991. pág. 13

(15) Witker, Jorge. Diplomado sobre Estrategias Jurídicas para el Comercio Exterior. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM México Enero-julio 1992.

B. NO SON ALMACENABLES

En general, los servicios no son susceptibles de concentrarse en un depósito en forma de stock. ¿Cómo guardar en un depósito un préstamo bancario, o una consultoría legal, pues dichas actividades se consumen al momento de producirse, pues generalmente van aparejados a alguna transacción principal?. Sin embargo, la telemática y los software permiten en la actualidad formas de almacenamientos aunque siempre se visualizan ligados a algún tipo de producto físico.

C. NO SON TRANSPORTABLES

Las aduanas registran sólo mercancías y objetos físicos transportables, que se clasifican en un código merciológico, que ordena y sistematiza todos los objetos susceptibles de comercializarse y por ende transportarse entre países. (16)

Los servicios escapan a este tratamiento, y solo podrían incluirse en una doble condición jurídica, a las películas (única mención que el GATT hace a los servicios en su artículo IV). En efecto, las películas son mercancías cuando son importadas por un particular para su uso privado. En cambio, esa misma película si es importada por una empresa prestadora de servicios cinematográficos, y con fines de lucro, pasa a ser una importación de servicios a ser regulada por los derechos de autor y propiedad intelectual respectivamente. En síntesis, lo normal es, que el intercambio de servicios, no se registre en la aduana, por ser esencialmente no transportables.

Los registros estadísticos sobre comercio internacional de servicios son escasos, y las balanzas de pago las registran bajo el rubro "otras operaciones de servicios" (generalmente el transporte, los pagos tecnológicos, aparecen en dichos rubros).

Pero un Banco de Nueva York que concede un préstamo a una empresa siderúrgica de Corea del Sur, o un abogado mexicano que realiza una investigación legal y transmite sus resultados a un bufete canadiense por medio de una

(16) El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, creado por el Consejo de Cooperación Aduanera y el GATT en 1980, y aprobado por México en 1988 e incorporado a sus tarifas de importación y exportación.

computadora o vía satélite, están efectuando una compraventa internacional de servicios. Un médico estadounidense puede dar el diagnóstico de un paciente brasileño, consultando una tomografía computarizada transmitida de San Paulo a Houston.

Hay otros servicios que requieren para su funcionamiento el establecimiento de una oficina en el país huésped. (Renta Car, Agencias de empleo, hoteles, etc.).

Pero hay otros servicios, que tiene tanto elementos de inversión como de comercios como: Comunicaciones, Computación, de construcción e Ingeniería, Adiestramiento, Franquicias, Maquiladoras, Salud, Seguros, Turismo, Películas, etc.

En estos casos el prestador de servicios, debe actuar como inversionista extranjero en el país huésped y su tratamiento debe ser el mismo que si se tratará de un fabricante de mercancías extranjeras o nacionales que se venden en el mercado del país huésped.

O sea, que los servicios como actividad económica a nivel internacional, están indisolublemente ligados a la inversión, como veremos más adelante.

D. SIMULTANEIDAD.

Se producen y consumen al mismo tiempo. En general, los servicios como actividad comienzan su participación económica a nivel de mercados locales o domésticos. Es decir, que prestadores y consumidores se presentan al interior de cada país o región. La internacionalización de los servicios, gracias a las telecomunicaciones, irrumpen al crecimiento de estas manifestaciones tecnológicas y como veremos mas adelante, significativamente van unidos a las inversiones extranjeras o nacionales, premisas fundamentales de este proceso a nivel de países.

IV. CLASIFICACION

Se han intentado una variada gama de clasificaciones o tipologías de los servicios, sin embargo, el desarrollo de la actividad de los servicios está unido a cambios socioeconómicos y culturales, que se presentan en las familias y que posteriormente

actúan con características semejantes en el campo de las unidades productivas o empresas.

En las unidades o células familiares, el autoservicio realizado al interior del grupo familiar, tiene en la mujer un factor determinante respecto a las actividades de servicios familiares (limpieza, lavado y planchado de ropa, producción de alimentos y comida, etc.). Cuando la familia autogenera dichos servicios, no existe posibilidad alguna para que surjan empresas de servicios al respecto.

Con los procesos de urbanización, migración campo-ciudad, liberación y superación del trabajo femenino, los servicios familiares, se externalizan, y surgen empresas de servicios que dan cuenta de este fenómeno y cumplen con la prestación de los mismos.

Simultáneamente, a dicho fenómeno, las empresas experimentan una mutación similar. La empresa familiar que busca resolver en su interior todas las necesidades, tanto productivas como de servicios, se transforma en una empresa profesional, cambio éste, que implica, separar nítidamente las actividades estrictamente productivas, de las de servicios colaterales (limpieza, mantenimiento, recursos humanos, servicios contables y legales, etc.).

A esta transformación cualitativa de las unidades productivas o empresas, la sociedad y la economía en su conjunto, responden, con unidades productivas de servicios especializados, las cuales bajo un criterio de eficiencia y rentabilidad, venden estos servicios profesionalmente.

Como describimos anteriormente, tanto las familias como las empresas, realizan un proceso de externalización de los servicios, fenómeno éste, de enorme impacto en la estructura global de la economía y de la sociedad contemporánea. La creación de empleos, la participación de estas actividades de servicio en el Producto Interno Bruto, las economías de escala tanto a nivel empresas productivas como las de servicios, articulan un tejido, que bajo el impulso de las comunicaciones y medios de mercadeo y distribución, provocando en todos los planos un real progreso y modernización de los países.

En síntesis, la mayor o menor presencia e importancia de empresas profesionales de servicios, es un indicador definitorio del desarrollo o subdesarrollo de un país.

En el contexto socioeconómico y cultural descrito, es posible entonces, enunciar algunas clasificaciones sobre servicios que se han diseñado por distintos autores.

Se han hecho clasificaciones considerando el destino, producción, consumo y función de los servicios:

A. BASADOS EN SU DESTINO

En cuanto a su destino se dividen en servicios personales, empresariales y públicos(17), o de igual forma podríamos decir: al consumidor, al productor y públicos, así como profesionales, modernos y tradicionales.

1. SERVICIOS AL CONSUMIDOR

Se pueden distinguir los servicios directos a los consumidores que el público identifica mejor (restaurantes, hoteles, tintorerías, limpieza, etc.)

2. SERVICIOS AL PRODUCTOR

La UNCTAD los ha denominado de esta forma y se hacen presentes antes, durante y después de la producción (Financieros, Comerciales, transportes, Telemática e informática), mismos que externalizados de las grandes empresas pasan a formar unidades independientes y dinámicas, y se encargan de producir y difundir la información y las nuevas tecnologías de producción y administración.

Los servicios al productor dinamizan y flexibilizan la economía entera al modificar los conceptos mismos de bienes y servicios, ya que los productos industriales contienen cada vez más componentes de servicios, y en algunos casos se mezclan de tal forma que llegan a ser intercambiables.

(17) Rovzar, Eugenio. el sector Servicios: Comportamiento y Articulación Económica 1970-1982 La economía Mexicana. Núm. 5. 1983 p. 261.

3. SERVICIOS PUBLICOS

El concepto de servicios públicos está referido, a servicios en general, prestados exclusivamente por agencias gubernamentales y que en forma excepcional pueden ser concesionados a particulares. Nos referimos a servicios de defensa, administración de Justicia, servicios de seguridad, servicios aduaneros, y, en menor grado, educación salud y seguridad social.

Esta tipología de servicios no está incluida en negociación internacional alguna y como veremos se mantienen por regla general, bajo la titularidad pública exclusiva.

4. SERVICIOS PROFESIONALES

Servicios jurídicos, salud, contables y consultoría en general.

5. SERVICIOS MODERNOS Y TRADICIONALES

En un excelente estudio sobre el sector servicios -aunque destinado a los otros servicios en México, Eugenio Rovszar llega mediante un análisis econométrico, a las siguientes conclusiones principales: 1. Existe una relación estrecha y significativa entre los servicios "modernos" y el producto manufacturero, pero solo cuando se aplica un rezago de un año. Los servicios "públicos" aparecen como los más relacionados con el crecimiento industrial. Los servicios "tradicionales" o "personales" no parecen estar significativamente relacionados con la producción industrial. 2. En el caso de los servicios "modernos", el producto crece más que el empleo, aunque el crecimiento de este, es inferior al promedio nacional. Parece que el dinamismo de esta actividad obedece al aumento de la productividad frente a una tasa de empleo relativamente baja. En lo que hace a los servicios "tradicionales" o "personales", el pobre desempeño de su producción contrasta con una elevada tasa del crecimiento del empleo tan elevado que implica una tendencia a la baja de la productividad, lo cual supone una desviación de cualquier tendencia hacia la "modernización". 4. Los servicios mas productivos (los "modernos" representan la menor participación en el valor agregado del subsector otros servicios (13.5%). En tanto que los "tradicionales" representan la mayor

participación (54.9%). 5. Lo agregado de las estadísticas, no permite concluir que exista una estructura "dual" de los servicios: los "modernos", por un lado, y los "tradicionales" y "públicos", por el otro. Es necesario determinar hasta "qué punto toda la gama de servicios, aparentemente, desconectados de la economía moderna en realidad, no está desempeñando un papel demasiado importante para permitir que ésta se desarrolle; más aún, hay que aclarar hasta que punto estas actividades relativamente atrasadas están respondiendo a estructuras de empleo y distribución del ingreso generadas, precisamente en el llamado sector moderno y, por lo tanto, son perfectamente funcionales a él.

B. BASADOS EN LA PRODUCCION

De ésta se han ocupado los tratadistas, Fisher Clark, Sabolo y Fuch:

"CLASIFICACIÓN BASADA EN LA PRODUCCIÓN

Fisher Clark (1935-1940)

- Primaria (agricultura, minería)
- Secundaria (manufactura)
- terciaria (residual)

Sabolo 1975

- Primaria (agricultura, pesca)
- No primarios
- Alto uso de capital y habilidades (pieles, transporte manufactura),
- Bajo uso del capital y de habilidades
- Comercio
- Alto uso de habilidades, bajo uso de capital (finanzas)

Fuch 1968

- Agricultura
- Industria (minería, manufactura, transportación, utilidades)
- Servicios, (comercio, costos y gobierno)

Este modelo es creado por Fisher Clark y es el más conocido de las clasificaciones teóricas. Marca las diferencias entre los tipos de industrias y hace posible un

mejor análisis general, sin embargo, éste no es uno de los sistemas más realistas en este tiempo, porque sus datos no son reportados suficientemente.

Sabolo (1975) al igual que Fisher tomó como base la producción, y realizó su estudio en países desarrollados. Sin embargo, es obscura la distinción entre estos tres sectores si observamos que se da la combinación de servicios de transportación, minería y manufactura, y en consecuencia el mismo Sabolo criticó su sistema de clasificación sobre las bases de que los servicios pasan a través de tres categorías no primarias, un problema más serio es que las asunciones de requerimientos de capital y la destreza del nivel no son válidas. Dado el reciente cambio en el sector financiero. Uno podría clasificar muy alto a los bancos.

El sistema de clasificación usado por Fuchs en 1968, es el usado por el Banco Mundial. Minería, construcción y utilidades son clasificadas con manufactura, categoría industrial que refleja método de producción de capital-intensivo. En esta clasificación, se observa el empleo en las industrias y los métodos de capital intensivo, y esto, no ayuda a dilucidar que está ocurriendo en el sector servicios. El resultado es una continua baja estimación del sector servicios y una importancia del sector manufacturero.

C. BASADA EN CONSUMO

CLASIFICACION BASADA EN EL CONSUMO (PORCION DE SERVICIOS)

Singer 1981

- Servicios de producción
- Consumo colectivo
- Consumo individual

En un estudio de Brasil realizado por Singer, propuso una clasificación de los servicios sobre el tipo de consumo preferentemente que sobre el tipo de producción,

Sus categorías se distinguen, entre el consumo por la industria e institutos, consumo por el público y consumo por los individuos.

Sin embargo, no se puede hablar de esta clasificación si consideramos que la misma actividad (un servicio) puede ubicarse en las tres categorías, por ejemplo,

la transportación podría simultáneamente entrar en las tres categorías si es producida por los tres mercados.

D. BASADOS EN LA FUNCION

CLASIFICACION BASADA EN LA FUNCION

Foote y Hatt (1953)

- Terciarios (restaurantes, hoteles, reparación y mantenimiento, lavandería)
- Cuaternario (transportación, comunicación, comercio, finanzas)
- Quinario (salud, educación, recreación)

Katouzian (1970)

- servicios complementarios (finanzas, transportación y comercio)
- salud, educación y entretenimiento
- servicios antiguos domésticos

Brower y Singelmann (1970)

- Servicios de comercio
- Servicios productivos (financieros y profesionales)
- Servicios sociales (salud, educación, defensa, domésticos)

OFICINA DE CENSOS DE ESTADOS UNIDOS, DEPARTAMENTO DE COMERCIO 1984)

- Transportación, comunicación
- utilidades totales y
- comercio total
- Finanzas seguros y estados reales y de negocios

El método más común de reclasificación de los servicios ha sido por la función social de los servicios. Foote y Hatt, por ejemplo han sugerido una división tripartita entre estos servicios que mueven las funciones domésticas y quasidestéticas fuera y dentro del lugar de mercado, estos servicios que facilitan la distribución y división de labor.

Sin embargo, las categorías, ni son exclusivas, ni relatadas claramente para garantizar su análisis.

Katouzian (1970) realizó una propuesta similar para dividir los servicios que son complementarios a: urbanización y producción manufacturera, industrias que proveen servicios para consumo de masas que fueron previamente aprovechadas por la élite e industrias que son tradicionales y de labor intensiva.

Las dos primeras categorías tanto para (Foote como para Hatt) están fuera de un importante comercio de servicios.

Nosotros necesitamos considerar que los servicios incrementan el desarrollo complementariamente, no solo a la manufactura y urbanización, sino también a otros servicios.

Browning y Singelman, hablan más sobre la función económica de los servicios en su subdivisión. Comparados con los otros sistemas de clasificación revisados, nos dan ciertas ventajas.

- 1) Separan servicios de las actividades extractivas y manufacturas.
- 2) Proveen un apropiado nivel de servicios; y
- 3) Empieza a ser adoptado a el formato en los cuales los datos económicos son recolectados.

Usando este sistema, podemos potencialmente capturar la importancia comercial para otros servicios, así como el desarrollo de varias formas de intermediación productos-servicios y por supuesto, la contribución de los servicios a mejor calidad de vida y de comercialización del servicio doméstico.

V. EL UNIVERSO DE LOS SERVICIOS

Desde el punto de vista de los países industrializados, el elenco de los servicios se integra por:

**TELECOMUNICACIONES
PROCESOS DE INFORMACION Y DATOS
BANCOS Y FINANCIAMIENTOS, SEGUROS
TRANSPORTES
INGENIERIA Y CONSTRUCCION**

PUBLICIDAD
PELICULAS Y PROGRAMAS TELEVISIVOS
TURISMO
SERVICIOS PROFESIONALES (LEGALES, MEDICOS Y CONTABLES)
PROPIEDAD INTELECTUAL
MAQUILA Y SUBCONTRATACION INTERNACIONAL
INVERSIONES EXTRANJERAS, ETC.(18)

Para Fernando de Mateo, el comercio de servicios comprende:

1. Transacciones fronterizas de la voz, la imagen, datos u otra información.
2. Servicios prestados dentro de las fronteras nacionales a no residentes; por ejemplo, turismo.
3. Servicios prestados por exportación o importación directa: por ejemplo, transportes, seguros y reaseguros.
4. Servicios prestados que implican el viaje de productores de otro país; por ejemplo, ingeniería y consultoría.
5. Servicios prestados en el marco de relaciones contractuales; por ejemplo, propiedad intelectual, tecnología y otros (pagos por regalías u honorarios)
6. Servicios prestados a través de filiales en el extranjero; por ejemplo, reparación de medios de transporte, capacitación vía adiestradores y controladores de calidad de productos para presentar en mercados extranjeros de bienes y manufacturas.”(19)

VI. IMPORTANCIA ECONOMICA

Es muy cierto, que antes de los ochentas el estudio del sector servicios estaba postergado del análisis económico,(20) derivado de las teorías clásicas y neoclásicas que centraban toda la prosperidad de los países en la producción de mercancías. En cuanto a su marco jurídico regulatorio, existe una ausencia total, y ésta investigación intenta iniciar la preocupación legal al respecto.

(18) Witker, Jorge y Jaramillo Gerardo. El Régimen Jurídico del comercio exterior de México. Ob. Cit. pág. 13.

(19) Ibidem

(20) “No está claro el papel específico de los servicios en la promoción o inhibición del crecimiento. La relación polifacética que existe en ambos sentidos entre los servicios y el desarrollo económico sigue siendo en gran medida una terra incógnita en la bibliografía del desarrollo económico.” Mamelakis, Marcos. Una estructura de desarrollo relacionada con los servicios: Algunas consideraciones básicas”. Manalakis, Marcos, TRIMESTRE ECONOMICO: Vol. I, No. 199. Jul-Sep, 1983.

Diferentes tratadistas se han preguntado el porqué de la importancia económica de dicho sector, y las respuestas se han enfocado a diversos factores, entre otros, el alto porcentaje en las tablas del Producto Nacional Bruto a nivel Mundial, el alto empleo, la productividad y su participación en el comercio mundial.(21)

En cuanto a su alto porcentaje en el Producto Nacional Bruto autores como Dorothy I. Riddle señala:

"Los servicios son el centro de la actividad económica en cualquier sociedad. En 1980 el comercio del sector servicios fue valuado en \$350 billones de dólares o alrededor del 20% del comercio mundial; y la contribución del sector servicios del producto interno bruto fue en promedio del 50%... Aún el sector servicios es una de las porciones menos entendidas de nuestra economía global. El sector servicios recibe solo mínima atención en los países...."(22)

La oficina de estadísticas de la Comunidad Europea, no puede presentar figuras sobre el comercio de servicios al exterior en mas detalle que 13 subcategorías. El conjunto de estas actividades ha impactado a economías industrializadas, alcanzando a generar en Estados Unidos el 69% del PIB, el 86% de los empleos y cerca de 87% del total de ingresos por exportaciones.(23)

Efectivamente, para los Estados Unidos, la Oficina de la Representación Comercial ha estimado que menos del 25% de la demanda para exportar -los bienes manufacturados- viene de las Industrias de Servicios (Estudio Nacional de los Estados Unidos 1984).

En México, de 1970 a la fecha (24) existe una participación constante de los servicios donde rebasan el 60% del PIB y proporcionan el 60% del empleo total.

(21) La productividad ha sido definida como llevar al máximo la producción de calidad aceptable mientras se va minimizando el total de costos del proceso de producción. Los problemas que cursan en las medidas de productividad del sector servicios incluye como mejorar el reflejo cualitativo, o más efectivo, aspectos de deliberación de servicios en nuestras medidas de productividad, cómo capturar más aseguradamente la producción del sector público y como mejorar el cambio de percepciones mirando la importancia y productividad del sector servicios como un todo. Dorothy I. Riddle. ob. cit. pág. 85

(22) Dorothy I. Riddle, Ob. cit. pág. 1.

(23) Edvinson Leif, Richardson John "Corporate Strategies, Markets, and Regulations" Strategic Trends in Services. 1989 pág. 33.

(24) Wilker, Jorge. Ob. Cit. pág. 24.

Al examinar la situación que prevalece en el sector servicios de los países en desarrollo, se observa que las estadísticas globales de porcentajes del PIB y su participación en el empleo, arrojan cifras no muy diferentes de las de los países desarrollados. Sin embargo, en aquellos países el sector terciario, considerado como fundamentalmente improductivo, parece ser el amortiguador de las partes bajas del ciclo económico y una rémora de las economías en su conjunto. Y es porque en las naciones en desarrollo, este sector en gran parte tradicional o informal, cuyos empleados generalmente son de baja calificación y bajo ingreso, no muestra las mismas características de difusor de tecnologías nuevas en la economía.

Incluso en relación con los servicios modernos, si se revisan las cuentas en el rubro de "otros servicios" todo parece indicar que muchas compañías transnacionales o nacionales han internacionalizado servicios e importan muchos otros. Y es precisamente a través de estas importaciones que en gran medida, los países latinoamericanos han hecho contacto con la revolución de los servicios.(25)

Considerando que los adelantos científicos y tecnológicos y a la disponibilidad cada vez más amplia de información y datos de todo tipo, la evolución de los servicios se ha instalado en los sectores agrícola e industrial y ha producido encadenamientos de tal magnitud que la economía entera se ha transformado.

La robotización de las cadenas de producción, la automatización, el diseño y gestión por computadora, las técnicas de comercialización y de servicio posventa, los nuevos servicios financieros, la externalización de los servicios de las empresas, etc., han permitido a las industrias de los países desarrollados recuperar su dinamismo, que amenaza a mediano plazo reconquistar los mercados perdidos a favor de los Países de Industrialización Reciente (Corea, Taiwan, Hong Kong, Singapur, Brasil, México, etc.) -lo que ya ha ocurrido en el caso de los textiles, aunque los países industrializados continúan protegiendo fuertemente sus industrias nacionales.(26)

(25) Véase SELA, "El dinamismo del sector de los servicios. Desafío para América Latina y el Caribe", SP/II-RCLA/SERV/DT núm. 2. De Mateo, Fernando y, Carner, Francisco. "La revolución de los servicios. Comercio exterior. vol 38. núm. 1. México, enero de 1988. p.p. 3-14

(26) Véase Banco Mundial, op cit. En la industria de la confección también existen grandes posibilidades de que esto ocurra. Véase F.1 Prieto, La internacionalización del sector servicios: opciones y riesgos para América latina y el Caribe, CEPAL, LC7R 493.

Servicios competitivos y baratos han permitido estos cambios notables; sobre todo los que se basan en la telemática como un servicio per se y como infraestructura de los demás, se puede decir que en los países desarrollados los servicios se han separado de las empresas manufactureras, pero el sector de los servicios se ha integrado estrechamente con los demás sectores sobre todo el manufacturero.

En la actualidad, en los países industrializados esos servicios los obtienen de otras empresas, ya sean independientes o filiales, lo que permite a estas últimas operar con economías de escala, sin burocratismos, y adaptarse a los cambios permanentes de las condiciones del mercado. Por ejemplo, en el campo de la informática muchas compañías transnacionales han establecido filiales para dar servicio a sus matrices y a cualquier otra empresa que pague por ello. El ejemplo se repite en los sectores de la banca, los seguros, los transportes terrestre y marítimo, la publicidad y muchos más. Es lo que se denomina por Clairmonte y Cavanagh Conglomerados Transnacionales Integrados (CTI),⁽²⁷⁾ en que las grandes empresas manufactureras son dueñas o accionistas de empresas de servicios. También las grandes empresas de servicios han ingresado de manera muy activa en la producción de manufacturas caracterizadas por su alta tecnología (franquicias y maquiladoras) dominando el mercado mundial en mayor medida que sus congéneres productoras de bienes. De hecho, esta división es cada vez más académica que real, pues a través de compras, fusiones y fusiones hostiles, creando también los Conglomerados Transnacionales Integrados (CTI), reúnen numerosas unidades flexibles que en pos de sus compañías de origen han salido a conquistar el mundo. Su éxito se debe a la eficiencia que han logrado mediante economías de escala y a su adaptabilidad a las condiciones cambiantes del mercado.

Asimismo, como señala Fernando de Mateo es importante destacar el fuerte dinamismo de las empresas medianas y pequeñas independientes, que se han especializado en la producción de servicios específicos que venden a otras empresas, grandes, medianas o pequeñas, productoras de bienes o de otros servicios.

(27) -F. Clairmonte y J. Cavanagh, "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera", en Comercio Exterior, vol. 36, núms. 4 y 6, abril y junio de 1986, pp. 29, 306 y 475-491.-

De esta manera, no solo se incrementan la productividad y la eficiencia de las empresas productoras de los servicios debido a las economías de escala, sino, como consecuencia, también se incrementa significativamente la productividad de las empresas que utilizan como insumos esos servicios.

La revolución de los servicios se caracteriza por la estrecha interrelación - mediante encadenamientos de alta tecnología- de este sector con los demás sectores económicos haciéndolos cada vez más eficientes en los países desarrollados.

En 1990 el comercio mundial de servicios, se estima que fue de más de 1,000 billones de dólares, creciendo a una tasa media anual de un 18.8% con relación a 1980 en comparación con el 20% a que creció el comercio mundial de mercancías. Los países desarrollados son los principales exportadores (86.5 %del total) e importadores (82,5% de servicios). Por su parte, los países en desarrollo realizan el 17.5% de las importaciones y el 13.5% de las exportaciones mundiales de servicios.

En conclusión la importancia económica de los servicios descrita anteriormente es consecuencia de los siguientes factores:

- a) El desarrollo de tecnologías ahorradoras de materias primas y mano de obra.
- b) Una tecnología basada fundamentalmente en la informática y las telecomunicaciones (telemática).
- c) El sector servicios es el generador o distribuidor de la nueva tecnología.
- d) El proceso de externalización.
 - aumentos de productividad en las empresas de servicios debido a las economías de escala, y
 - aumentos en la productividad en las empresas de mercancías al comprar los servicios requeridos.

e) Posibilidades de nuevas empresas de establecerse en el mercado sin la necesidad de constituir departamentos especializados de servicios, lo que reduce los costos de inversión y funcionamiento; pueden elegir la tecnología más apropiada a sus necesidades en el mercado.

f) Renovada competitividad internacional.

CAPITULO SEGUNDO

LOS SERVICIOS EN EL CONTEXTO MUNDIAL

I. INTRODUCCION

Como afirmamos en la introducción de esta tesis, los servicios adquieren relevancia internacional cuando desplazan inversiones de un país a otro, pues el prestador de un servicio por lo general debe trasladar al país huésped, capitales de distintos tipos inherentes al servicio en cuestión. Por ello, es indispensable relacionar el tratamiento de los servicios con el tratamiento que los diversos países otorguen al inversionista extranjero. De allí, que al hablar de la comercialización internacional de servicios es necesario hablar de la inversión.

CONCEPTO DE INVERSION EXTRANJERA.

La inversión extranjera constituye el ahorro canalizado en servicios financieros que busca reproducirse en distintos lugares del mundo. Este concepto va ligado a las empresas transnacionales que canalizan el ahorro de distintos ciudadanos y empresas a la producción de mercancías o servicios en países que ofrezcan las mejores condiciones de rentabilidad, seguridad jurídica, y repatriación de utilidades.

Relacionado con los servicios, todo inversionista busca tres premisas o requisitos fundamentales:

- Derecho de establecimiento
- Trato Nacional
- Mecanismos para la solución de conflictos (seguridad Jurídica).

Estos principios se analizan en el capítulo cuarto de esta investigación.

II. EL DESPLAZAMIENTO DE LOS SERVICIOS A NIVEL INTERNACIONAL.

En base al manejo de las ventajas competitivas derivadas del sector de servicios, las empresas transnacionales han ido capturando e integrando la ecuación, mercancías-servicios a sus procesos productivos distribuidos en distintos puntos geográficos. En efecto, han sumado eficientes redes de bancos, transportes, seguros, mercadotecnia y publicidad, logrando integraciones que les han permitido aprovechar ventajas tanto a nivel de planta productiva (ventaja comparativa) como a nivel de centros de consumo (ventaja competitiva). Este proceso va unido a la inversión extranjera que pasa a ser hoy día un factor esencial del comercio internacional.

En este contexto, los servicios se han independizado de los procesos industriales y han logrado desarrollar corrientes de comercio más importantes que de mercancías propiamente tales.

Así por ejemplo, la empresa transnacional de servicios contables PRICE-WATER HOUSE puede hoy día vender servicios contables en más de ochenta países en el mundo, ofreciendo la asesoría contable a empresas de distintos países, con apego estricto a las leyes fiscales de cada país.

Su servicio consiste en programas contables (software) que se adaptan a las necesidades específicas de cada empresa y país.

Tres son las formas como las empresas de servicio internacional pueden actuar en el comercio internacional.

A. LOS COMPRADORES SE DESPLAZAN A UNA NACIÓN PARA QUE LES PRESTEN LOS SERVICIOS.

Una solución a la necesidad de prestar el servicio allí donde el comprador se encuentre es hacer que el comprador acuda a donde está quien ha de prestarle el servicio. Esta es la forma predominante de competencia internacional en muchos servicios tradicionales así como en algunos servicios nuevos, entre ellos

turismo, la mayoría de la enseñanza, la mayoría de la asistencia sanitaria, la reparación de buques, el almacenaje o distribución para un grupo de países, los servicios de aeropuertos para enlazar pasajeros y cargas, las oficinas cabeceras regionales para las compañías y las oficinas generales para las organizaciones internacionales. Una variable de esta forma de competencia internacional en servicios es la elección por parte de las empresas multinacionales de que algunos servicios que benefician a toda la organización se presten en una de las naciones en que tienen presencia. El comprador móvil se desplazará a un determinado país para recibir un servicio porque está diferenciado o cuesta menos que el servicio disponible en su lugar de residencia o en cualquier otro lugar, aunque se tengan en cuenta los gastos de desplazamiento hasta la nación donde se vaya a recibir el servicio.

B. LAS EMPRESAS DE OTRA NACIÓN PRESTAN SERVICIOS EN OTRAS NACIONES MEDIANTE PERSONAL E INSTALACIONES AFINCADOS EN EL PAÍS DE ORIGEN.

Algunos servicios pueden prestarse a compradores extranjeros utilizando personal e instalaciones de la nación de origen, como en el caso de la consultoría de dirección y la arquitectura, en el que unos profesionales se desplazan a la sede del cliente para recopilar datos o presentar resultados. Otro ejemplo es la ingeniería, en la que el equipo técnico principal está en la sede de la empresa que presta el servicio que, con carácter temporal, desplaza al extranjero a un equipo de técnicos para que recopilen datos, trabajen con el cliente o supervisen la construcción de las instalaciones.

Esta forma de competencia internacional en servicios se da mucho cuando no es necesario un contacto frecuente con el cliente, cuando los servicios se prestan durante un período fijo de tiempo, o cuando el comprador pueda relacionarse aceptablemente bien con la empresa que le presta el servicio a pesar de un servicio en el que los contratos se convienen por teléfono o por mediación de agentes situados en países extranjeros. El Lloyd's de Londres hace la mayor parte de sus operaciones en el extranjero, por ejemplo, aunque casi todo su personal e instalaciones están en Londres o cerca de esa ciudad. Otros ejemplos de ese

tipo de servicios son los servicios especializados de pruebas, los tratamientos informáticos, el arrendamiento financiero con opción de compra y la gestión de tesorería.

C. LAS EMPRESAS DE UNA NACIÓN PRESTAN SERVICIOS EN OTROS PAÍSES POR MEDIO DE CENTROS EXTRANJEROS DE SERVICIOS, DOTADOS DE PERSONAL DESPLAZADO O LOCAL.

Tal vez la forma más habitual de competencia internacional en servicios en otras naciones por medio de una red de oficinas e instalaciones en el extranjero. Suele ser normal que algunas, cuando no muchas de las actividades de apoyo se realicen en la sede central, pero que la prestación (o presentación física) del servicio tenga lugar en el país del comprador, como reflejo de la necesidad de estrechos y continuados contactos con el comprador en la prestación del servicio así como en economías en tiempo y gastos de viaje. Empleados del país de origen se desplazan al extranjero a poner en marcha los centros foráneos, pero allí se contrata y se forma personal nativo para que asuman un papel de creciente importancia con el transcurso del tiempo. Esta forma de competencia internacional predomina en los sectores de contabilidad, publicidad, hotelería, comidas rápidas, alquiler de coches, personal ocasional y lavandería industrial, así como en servicios tan tradicionales como el de Banca y el naviero. Los dos primeros tipos de competencia internacional en servicios se clasifican habitualmente como comercio internacional.

En la última forma, los servicios y su comercialización internacional se liga directamente a la inversión extranjera la que puede presentarse jurídicamente, en forma de subcontratación internacional (maquiladoras) o en forma de franquicias, estas últimas de enorme importancia actualmente.(1)

(1) MAQUILADORA.- es la empresa, persona física o moral a la que le sea aprobado un programa de operación de maquila y exparte la totalidad de su producción, sin perjuicio de vender parte de su producción en territorio nacional. Maquiladora por capacidad ociosa.- es la empresa, persona física o moral establecida y orientada a la producción para el mercado nacional, le sea aprobado un programa de maquila para la exportación (cumpliendo algunos requisitos). Witter Jorge y Jaramillo Gerardo. Ob. Cit. pág. 105. FRANQUICIA.-Es un contrato de sistema de comercialización y distribución, donde una parte llamada franquiciante concede a otra llamada franquiciado, el derecho de comercializar bienes o servicios a cambio de una contraprestación de acuerdo a ciertas condiciones y practicas establecidas.

El comercio internacional y la inversión extranjera están estrechamente entrelazados en muchos sectores de servicios, del mismo modo que lo están en sectores de fabricación.

Al competir internacionalmente, las empresas de servicios forman a veces alianzas con empresas de otros países. Casi siempre, estas alianzas ponen a una empresa internacional de servicios en sociedad con empresas locales del lugar donde se presta el servicio. En la construcción, por ejemplo, empresas norteamericanas como Bechtel y Fluor pueden intervenir como administradoras del proyecto, emplear a empresas italianas o alemanas como socios responsables de determinadas áreas de especialidad, y usar una empresa coreana o filipina para que aporte la mayoría de mano de obra y de la supervisión de primera línea. En efecto, son varias las actividades de la cadena del valor del sector servicios de la construcción que suelen repartirse entre empresas de diferentes naciones, de acuerdo con las ventajas competitivas de cada una.

Competidores Internacionales coexisten con competidores locales en la mayor parte de los sectores de servicios, si bien las empresas locales suelen llevarse la parte del león de las ventas del sector. Debido a esto, suelen darse diversas formas de proteccionismo en los sectores de servicios. Estos impedimentos a las importaciones van desde diferencias en el tratamiento (como es el caso en lo que se refiere a las reservas estatutarias para los Bancos) que dan a las empresas locales unas sustanciales ventajas sobre las empresas extranjeras, hasta la prohibición radical de que empresas extranjeras intervengan en determinados sectores (por ejemplo, las empresas extranjeras no pueden participar a algunos proyectos de obras públicas en Japón y en EE.UU.). Las barreras comerciales han sido una de las razones de que prevalezca la competencia internacional del tipo tres en la prestación de servicios. La competencia internacional en sectores de servicios se concentra frecuentemente en determinados segmentos sectoriales, habitualmente en aquellos que atienden a los clientes de mayor poder adquisitivo o más refinados, que demandan servicios particularmente complejos, o en casos de necesidades especialmente internacionalizadas. En hotelería, por ejemplo, la competencia internacional se centra básicamente en los segmentos de hoteles de lujo y para hombres de negocios. En seguros, la competencia internacional es más frecuente, como es natural, en aquellos servicios (y en aquellos segmentos)

donde la empresa de proyección mundial consigue las mayores ventajas o se enfrenta a la menor resistencia por parte de las empresas locales." (2)

III. EL GATT Y LOS SERVICIOS.

Antes de analizar, cómo los servicios vienen a formar parte del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (3) haremos una breve referencia de este pacto comercial, recordando que su antecedente es la Carta de la Habana.(4) En efecto, para responder a esta realidad proteccionista, se aprueba la Carta de la Habana en 1947, instrumento multilateral que por contener principios regulatorios contradictorios a los intereses de Estados Unidos, su Congreso nunca la ratificó, dejando con carácter provisional un instrumento aduanero pragmático denominado GATT que funcionaría en tanto fuera ratificada como Tratado Internacional.(5)

Es así como nace el GATT, suscrito solo por 23 países entre los cuales se excluye México y lo firman con carácter de países fundadores latinoamericanos, Cuba, Nicaragua, Chile y Uruguay.(6) México prefirió esperar la Carta de la Habana y no suscribe el GATT, y lo hace hasta 1986.

(2) Porter, Michael E. La V Porter, Michael E. La Ventaja Competitiva de las Naciones. pag. 332. Buenos Aires, Argentina. 1991.

(3) Conocido por sus siglas en inglés (General Agreement Tariff and Trade) GATT.

(4) En el intervalo entre la I y II Guerras Mundiales el comercio internacional creció a tasas menores que la producción. De hecho a partir de 1929 el volumen de comercio registró una caída promedio anual de 0.5 por ciento. Esta situación se debió a la contracción industrial, la crisis financiera mundial y el incremento continuo de las medidas proteccionistas resultantes de la Gran Depresión. El proteccionismo fue múltiple y prácticamente general. Los principales países industrializados elevaron los aranceles, intrajeron restricciones cuantitativas y controles de cambio y se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado... los esfuerzos regionales y multilaterales (a través de la Sociedad de las Naciones) de reducir las restricciones al Comercio fracasaron estrepitosamente. Estados Unidos propuso a sus socios comerciales, a través de su Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, la reducción recíproca de barreras arancelarias y no arancelarias. No obstante que se realizaron negociaciones entre ese país y una treintena más (entre las cuales se encuentran varios países latinoamericanos), el proteccionismo siguió caracterizando a la economía mundial durante todo el decenio de los años treinta... A partir de 1947, Estados Unidos e Inglaterra buscaron establecer una serie de principios básicos que rigieran los intercambios comerciales mundiales, una vez que la guerra concluyera... Para 1945 las discusiones van tomando forma en proposiciones concretas, incluyendo la necesidad de reducir sustancialmente los aranceles, eliminar las restricciones cuantitativas, eliminar las preferencias arancelarias, eliminar los subsidios a la exportación, combatir las prácticas comerciales restrictivas de los carteles privados y establecer convenios de estabilización de los productos básicos" Información Básica sobre el Gatt y el Desarrollo Industrial y Comercial de México, Cuadernos del Senado No.55, LIII Legislatura. Senado de la República. México, pag. 23.

(5) Cuadernos del Senado Ob. Cit. pag. 24

(6) Ibidem.

Al GATT se le podrían dar tres conceptualizaciones; jurídico, comercial y arbitral:(7)

- CONCEPTO JURIDICO

Se ha definido como un Código internacional de conducta, en el que se establecen principios, reglas, disciplinas y obligaciones que los signatarios o Partes Contratantes se comprometen a observar en el diseño y ejecución de sus políticas comerciales bajo el concepto fundamental de tratamiento de Nación más favorecida (NMF).

- CONCEPTO COMERCIAL

También se ha considerado al GATT como un foro permanente de negociaciones comerciales cuyo objeto es obtener, a base de reciprocidad y mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles que obstaculizan el comercio entre las Partes Contratantes y la desaparición de las barreras comerciales no arancelarias injustificadas, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

- CONCEPTO ARBITRAL

Adicionalmente, se ha señalado que el GATT es un mecanismo multilateral cuyo objeto es solucionar las controversias que surjan entre las Partes Contratantes con motivo de la aplicación y cumplimiento de sus cláusulas o de la observancia de los compromisos adquiridos en las negociaciones comerciales multilaterales (Rondas).

En el documento "ayudar al mundo a creer" elaborado por la Secretaría del GATT con motivo de la celebración de su cuarenta aniversario, se establece que: "fundamentalmente el GATT no es nada más, ni nada menos, que un numeroso grupo de países que consideran que lo más beneficioso para sus intereses económicos es un Sistema Comercial basado en la apertura de los mercados y la competencia

(7) Patiño Manfer, Ruperto. Diplomado Sobre Estrategias Jurídicas del Comercio Exterior. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Enero-julio 1992.

leal, circunstancias ambas que quedan garantizadas por normas y disciplinas multilaterales convenidas. Estos países están ligados por un contrato que se conoce como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. de ahí que se llamen entre sí partes contratantes".

El Director del GATT ARNOLD DUNKEL (1986-) definió el contenido filosófico o sentido del GATT expresando:

"El crecimiento económico, la creación de puestos de trabajo y la prosperidad son inseparables de la expansión y diversificación del comercio. Pero los mercados tienen que abrirse y mantenerse abiertos y no se debe distorcionar la competencia. Ese es el sentido del GATT."

De esta definición se desprenden dos premisas fundamentales para la existencia y funcionamiento del GATT:

- La Apertura de los Mercados
- La Competencia Leal

Todas sus cláusulas están orientadas a garantizar a las Partes Contratantes que los mercados de sus socios comerciales permanecerán abiertos y que la competencia entre los agentes comerciales se desarrollará en términos de lealtad, esto es, sobre bases jurídicas multilateralmente convenidas, orientadas a garantizar la reciprocidad y las mutuas ventajas, así como la buena fe en el intercambio de mercancías, respetando el derecho que cada parte tiene de participar en el mercado mundial.

A. PRINCIPIOS Y ARTICULOS DEL GATT.

Los concededores del GATT, han resaltado algunos principios fundamentales que en su conjunto se han denominado "la filosofía del GATT":

- Comercio sin discriminación -Trato de Nación Más Favorecida.
- Consolidación arancelaria y base estable para el comercio
- Trato Nacional
- Eliminación de restricciones Cuantitativas

- Excepciones y salvaguardias
- Consultas y solución de controversias
- Procesos de Integración

Conociendo y entendiendo estos principios podríamos estar en posibilidad de interpretar su clausulado. (8) Sin embargo, cabe señalar que no haremos un estudio muy detallado de éstos, sino que presentaremos aquellos que están contenidos en algunos de sus artículos, mismos que son considerados en el proyecto del ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (GATS), elaborado en las negociaciones de Ronda Uruguay.

No obstante, que en el GATT no se tenía contemplada la comercialización de los servicios en forma expresa y genérica -pues toda su filosofía y estructura está referida a productos o mercancías- existe el artículo IV, referido a las películas cinematográficas, en el que se hace referencia a una forma de servicio.

Los principios señalados con los numerales 1 y 3, se complementan, ya que la cláusula de la Nación Mas Favorecida contenida en el artículo primero es el fundamento del Sistema Multilateral del Comercio como lo sustenta el Doctor Jorge Witker:

"...supone que toda concesión tarifaria o privilegio mercantil que un país otorgue a otro miembro del Acuerdo, sobre productos o líneas de productos originarios, se hacen extensivos ipso-facto al resto de la comunidad del GATT sin necesidad de negociación posterior. Es decir, en ésta cláusula está la base de la multilateralidad del acuerdo, con lo cual se limitan los pactos bilaterales que discriminan productos y países."(9)

Esto significa que si un país otorga a otro una concesión comercial de cualquier tipo, por ejemplo una reducción de los derechos de aduana aplicables a un determinado producto, deberá hacer extensivo el mismo trato inmediata e

(8) Actualmente el GATT está integrado por 39 cláusulas o artículos distribuidos en cuatro partes. La primera que contiene los artículos I y II; la segunda que contiene los artículos III a XXIII; la tercera que contiene los artículos XXIV a XXV y la cuarta que incluye los artículos XXXVI a XXXVIII (por la existencia del XXVIII bis, el total es de 39).

(9) Witker V. Jorge. El GATT Acuerdo General de Aranceles y Tarifas) UNAM México 1986. pág. 8.

incondicionalmente a los demás países signatarios del Acuerdo, también implica que un país, al acordar conceder el Trato de la Nación Más Favorecida, se compromete a no discriminar entre los demás países y a no tratar a unos menos favorablemente que otros en ningún aspecto de su Comercio Exterior de mercancías.

El principio de Trato Nacional, contenido en el artículo tercero del GATT, se complementa con el anterior, toda vez que se exige que las partes contratantes no den al producto importado un trato menos favorable que el otorgado al producto similar de origen nacional. En otras palabras, el compromiso consiste en que los países no establezcan discriminaciones entre los productos nacionales y los productos importados y por lo tanto no deben conceder un trato menos favorable a los segundos. (10)

Establece la eliminación de restricciones cuantitativas (art. XI) aduciendo que los impuestos a la importación son en principio los únicos protectores de las industrias nacionales de los países miembros del Acuerdo, mismos que una vez consolidados por estos deben negociarse y reducirse en forma gradual y paulatina, declinando los gobiernos de intervenir vía restricciones cuantitativas en los intercambios mercantiles. Excepcionalmente, se admite la existencia de restricciones temporales por razones claramente consagradas en el articulado del GATT. Para efecto de nuestro estudio, señalamos las que se consideran en las negociaciones del FTA y el TLC: Por motivos de balanza de pagos, artículo XII y XVIII B, complementados por la declaración sobre medidas comerciales adoptadas por

(10) Aquí se da LA RECIPROCIDAD que implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo, debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario. Nada es gratuito o unilateral. Todo es repartido entre los miembros de tal forma que no existan ni vencedores ni vencidos en el seno del GATT. Se trata de la NO DISCRIMINACION porque no hay posibilidad teórica de dividir a países entre amigos o enemigos. Nadie puede utilizar represalias o castigos, comerciales por razones raciales, políticas o religiosas, todos los miembros son regidos por un mismo parámetro comercial, sea cual fuera su sistema de economía o de gobierno. En consecuencia tiene presencia LA IGUALDAD DE LOS ESTADOS. El Acuerdo supone que los miembros tienen el mismo status al margen de su poderío económico y comercial, de tal suerte que sus derechos y obligaciones deben ser ejecutados orga homines. A diferencia del fondo Monetario Internacional, el GATT es más democrático pues sigue en parte la premisa de un país, un voto. Claro está que esta igualdad formal encuentra en la práctica comercial su contraste, pues no es lo mismo intercambiar manufacturas o maquinaria pesada que comerciar materia primas o básicos. Por otra parte, el mecanismo del principal proveedor en el esquema del GATT generalmente se encuentra en países industrializados. La ampliación de los mercados regulados sólo vía tarifas o aranceles acuaneros implica que las mercancías deben circular libremente por los territorios de las partes contratantes sin discriminación de origen o procedencia. Esto es, una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana, dicho producto es reputado como de origen nacional. esta cláusula es una expresión de la no discriminación señalada como esencia de la cláusula de la nación más favorecida." Wilker Jorge. El GATT...p.9

motivos de balanza de pagos, convenida por las Partes Contratantes durante la Ronda Tokio." Para países en vías de desarrollo para facilitar la expansión de industrias nacientes y por motivos de desarrollo económico (art. 18 C, complementado por la Decisión sobre medidas de salvaguardia adoptadas por motivos de desarrollo. Como medidas temporales de salvaguardia (art. XIX). Para proteger la salud y la seguridad nacionales (art.XX). Derivadas de los diversos protocolos de adhesión, básicamente como consecuencia de la invocación de la "Cláusula del abuelo o de anterioridad". En virtud de una exención concedida al amparo del artículo XXV. Con esto se busca proteger a los consumidores finales y fomentar la eficiencia productiva de tal forma que subsisten en el mercado ampliado de los miembros aquellas empresas realmente eficientes y competitivas.(11)

La salvaguardias o cláusulas de escape (art. XIX), son medidas extraordinarias que permiten a cualquiera de las partes contratantes desviarse temporalmente de sus obligaciones para dar una mayor protección a los productores que enfrentan dificultades temporales o coyunturales.

Respecto a las consultas y solución de diferencias (Art. XXII y XXIII) las Partes contratantes permiten resolver adecuadamente los conflictos que llegan a presentarse entre ellas y que resultan propios de una relación multilateral de por si compleja.

En cuanto a los procesos de integración (Art. XXIV), el Acuerdo autoriza la formación de Uniones aduaneras o Zonas de Libre Comercio, o la adopción de los Acuerdos provisionales necesarios para la formación de Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comercio, su finalidad es facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes.

El Acuerdo en su artículo XXVIII BIS, reconoce la importancia que tienen la celebración de Rondas de Negociaciones Multilaterales para la expansión del comercio, teniendo en cuenta los objetivos del Acuerdo General y las distintas necesidades de cada parte contratante.

(11) *Ibidem.*

B. COMPETENCIA DEL GATT EN SERVICIOS

Ya hicimos referencia al fundamento jurídico de la celebración de la Rondas de Negociaciones Comerciales artículo XXVIII BIS del GATT, como es ahora el caso que nos ocupa. Sin embargo, ha sido difícil concretizar si el área de los servicios debe ser tratada a la esfera del GATT, pero, aquí podríamos preguntarnos:

¿En dónde se puede llegar a tratar la comercialización internacional de los servicios con ecuanimidad y justicia?

Desde nuestro punto de vista sólo sería en el GATT, que durante más de 40 años de su existencia ha demostrado una notable capacidad para hacer frente a las dificultades surgidas en los diferentes períodos de su historia para encontrar los medios adecuados y así combatir las crisis y el proteccionismo comercial, todo esto con la efectividad de las diversas Rondas de Negociaciones⁽¹²⁾ para tratar de frenar los embates proteccionistas que se han presentado en los últimos cuarenta años, resultado de los graves y diversos problemas económicos que ha enfrentado la economía mundial durante el período. Sin embargo, es importante destacar que pese al éxito que tuvo en sus comienzos a mediados del decenio de 1970 el sistema del GATT empezó a mostrar imperfecciones que lo hicieron blanco de ataques contra su credibilidad. En el lapso transcurrido desde entonces, el comercio internacional se ha visto acosado por un sin fin de controversias, por la escalada de subvenciones a la agricultura y por la creatividad que demuestran ultimamente los gobiernos para imaginar nuevos artificios que les permitan proteger de la competencia, injustificadamente, a los sectores más problemáticos, sectores más ineficientes de sus economías. Adicionalmente la grandes transformaciones que ha sufrido la economía mundial desde la culminación de la Ronda Tokio en 1979, tales como: el déficit fiscal y comercial de los Estados Unidos; la creciente competitividad de los nuevos países industrializados del sureste asiático y el enorme excedente del Japón, el endeudamiento asfixiante de los países en desarrollo; y, sobretodo la creciente presencia de los servicios en la economía mundial, entre otros, han provocado conjuntamente una difícil situación económica y comercial internacional que se intenta resolver mediante un ambicioso

(12) Rondas de Negociaciones, Annecy, Torquay, Ginebra, Dillon, Kennedy, Tokio. Cuadernos del Senado. Ob. Cit. pág. 60.

ejercicio de negociación denominado Ronda Uruguay, que deberá dar respuesta a los desafíos, presentes y futuros del Sistema Multilateral del Comercio.(13)

1. DECLARACION MINISTERIAL DE PUNTA DEL ESTE Y RONDA URUGUAY

Los Ministros, reunidos en período extraordinario de sesiones celebrado por las Partes Contratantes del GATT, en Punta del Este, hacen la declaración Ministerial, del 15 al 20 de septiembre de 1986, y adoptan una declaración en la que deciden iniciar una nueva ronda de negociaciones que llevan el nombre de Ronda Uruguay (Ciudad Punta del Este, Uruguay) por ser el lugar donde se finiquitaron las negociaciones previas preparatorias, participando México con su nuevo carácter de parte contratante.

Esta Declaración constituye el mandato que rige las negociaciones, por lo tanto las negociaciones están orientadas a cumplimentar los objetivos identificados, basados en los principios establecidos y estructurados conforme los temas de negociación. Se integra por dos partes, la parte I, corresponde a los bienes, situación por la que no nos ocuparemos de ésta.

Con lo que respecta a la parte II, los Ministros en su carácter de representantes de los gobiernos, decidieron además iniciar negociaciones sobre el comercio de servicios y se convino que en estas negociaciones no se incorporarían al marco jurídico del GATT, no obstante se les aplicarían las prácticas y procedimientos del GATT.

Se establece un Comité de Negociaciones Comerciales para llevar a cabo la Negociación Comercial Multilateral NCM. El Comité celebra su primera reunión el 31 de octubre de 1986 y se reúne a nivel ministerial, para concluir las Negociaciones Comerciales Multilaterales en un plazo de cuatro años. Sin embargo, ha sido tan difícil acordar sobre estas materias, que a más de cinco años se presenta un proyecto de Acuerdo sobre servicios que en un punto posterior trataremos.

(13) El Tratado de Libre Comercio. Comisión H. Cámara de Diputados. LIV Legislatura. pág. 49-50.

C. METODOLOGIA DE LAS NEGOCIACIONES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS

Cabe señalar que para llegar a un acuerdo en la inclusión de los servicios en la Ronda Uruguay, hubo una gran disensión entre el grupo de los diez encabezados por Brasil y la India, y los países desarrollados, encabezados por los Estados Unidos.

En ese momento se debatían todos los procedimientos como las diferencias sustantivas básicas. Al final los países en desarrollo se vieron presionados para adoptar una posición de moderados mediadores, centrándose en la especificación del procedimiento a utilizarse en dicha negociación olvidándose las diferencias sustantivas básicas, las cuales plantean cuestiones conceptuales más amplias y cuestiones de negociación más limitadas.

Las diferencias entre los Estados Unidos y el grupo de los diez en cuanto a los procedimientos se relacionaban con dos cuestiones distintas:

En primer lugar, ¿habría que ampliar el GATT para que incluyera un pacto sobre los servicios, o se crearía una institución o acuerdo distintos para supervisar y reglamentar el comercio mundial de servicios?

En segundo lugar, ¿se celebrarían las negociaciones encaminadas a concertar ese pacto bajo los auspicios del GATT o fuera de ese ámbito, por las partes contratantes o por un grupo diferente, y en forma paralela a la próxima Ronda de negociaciones sobre el comercio de mercancías o en forma separada?

En Punta del Este se llegó a la siguiente solución de avenencia: se mantuvo la propuesta de la negociación separada en el sentido de que las partes contratantes que entablaran negociaciones sobre el comercio de servicios, lo harían en representación de sus gobiernos. Pero el Grupo de los diez realizó la concesión de que ambos grupos operarían bajo los auspicios del Comité de Negociaciones Comerciales, al cual presentarían sus recomendaciones. De ese modo, se evitó deliberadamente la cuestión de determinar si se ampliaría el GATT o si habría un pacto separado sobre servicios.

Asimismo, para poder hacer un estudio de los servicios analizaron su concepto, características, y demás elementos para poder diferenciarlos de los productos. (14) No obstante, existen otras diferencias sustantivas básicas, que en cierta forma no fueron consideradas podríamos mencionar algunas:

Se habla de dos medios -contacto directo o a distancia- para que los servicios puedan utilizarse a medida que se producen, ya que tiene que haber una interacción entre el usuario y el abastecedor. Pero esta interacción, a su vez, supone que hay dos categorías fundamentales de servicios: los que requieren la proximidad del usuario y del abastecedor, y los que no la requieren, aunque esa proximidad física pueda ser útil.

Cabe considerar que los servicios en que es esencial la proximidad física se dividen en tres categorías. En una categoría importante es necesario que el abastecedor se dirija al usuario porque el movimiento en sentido contrario es sencillamente imposible (servicios de construcción coreanos en el Oriente Medio). En otra categoría importante, el usuario debe acercarse al abastecedor porque no hay otra alternativa (transplante del corazón). Por último, hay una categoría en que la movilidad puede ser recíproca (cortes de cabello, confección de trajes a la medida y conferencias).

Para la otra clase amplia de servicios, la proximidad entre el abastecedor y el usuario puede resultar útil pero no es necesaria. Los conciertos de música que se transmiten en directo por televisión y los datos que se transmiten a distancia son ejemplos evidentes. Los servicios tradicionales de banca y seguro corresponden, en principio, a esa categoría, ya que se podrían obtener préstamos por correo o por teléfono, y las pólizas de seguro se compran a menudo de ese modo. La definición más apropiada de esos servicios es la de servicios "a larga distancia", que se diferencian de los que "requieren una reubicación transitoria", para los

(14) Estados Unidos propuso una solución pragmática en el sentido de simplemente agregar al actual texto del GATT las palabras "y servicios" cada vez que en dicho texto apareciera la palabra "productos", aprovechando la definición convencional de la palabra "hombre", que también incluye a la "mujer", podría declararse que la palabra "productos" empleada en el Acuerdo incluye también los "servicios". Como contrapartida a ésta tesis, Brasil y la India postularon la necesaria separación de las negociaciones de productos respecto a las de servicios, incluso para estos últimos plantearon que fueran objeto de acuerdos entre gobiernos separados del esquema GATT y lejos de la competencia de las llamadas Partes Contratantes. Finger J. Michel y Andrzej Olechowski Compiladores. La Ronda Uruguay Manual para las negociaciones Comerciales Multilaterales Banco Mundial. Washington, D. C. EE.UU.pág. 195-199.

cuales es fundamental la proximidad física.(15) De tal manera que estos dos modos de prestación, nos conduce a definir que son Tres las formas como las empresas de servicio pueden actuar en el comercio internacional y que plantean cierta problemática como lo vimos con anterioridad.

Existen repercusiones de importancia crítica con la movilidad de factores en la comercialización internacional de los servicios, cabe mencionar las siguientes:

- Si los servicios requieren la movilidad de los factores, (capital y mano de obra) la capacidad de los gobiernos para excluir o impedir las transacciones de servicios no depende completamente de la aplicación de medidas en frontera de restricción del comercio, Quizás sea suficiente aplicar restricciones a la entrada de los factores. Se puede obtener protección sencillamente mediante la aplicación de medidas no comerciales.
- La necesidad de ir más allá de las medidas en fronteras convencionales, como los aranceles y las restricciones cuantitativas, es, por lo tanto, inmediata e ineludible en el caso de los servicios, y hace que surja la demanda del "derecho a establecerse".
- Pero la expresión "derecho a establecerse" encubre una serie de fenómenos relacionados con la movilidad de los factores que comprenden a la vez la movilidad del capital y de la mano de obra. Por consiguiente, esa expresión puede abarcar el derecho de un banco norteamericano a establecer una sucursal en Bombay, lo cual supone una inversión extranjera, y el derecho a emplear localmente personal extranjero, lo cual supone una importación de mano de obra calificada y semicalificada. Puede abarcar también el derecho de una empresa de construcción coreana a construir una carretera o un puerto con mano de obra importada, tanto calificada como no calificada, lo cual constituye un componente integral de la transacción de servicios en ese sector. En resumen, la movilidad de los factores puede ser una cuestión compleja que no responde a una definición específica. Sin embargo, es indudable que no puede circunscribir en forma significativa o justificada el concepto del derecho a establecerse excluyendo la movilidad de la mano de obra extranjera y sus servicios hacia un país.

(15) Bhagwati Jagdish N. "Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations" The World Economy junio 7, 1984. páp. 133.

Desde luego, este problema no puede dejarse a un lado afirmando sencillamente: "No podemos eliminar las restricciones a la inmigración y dejar que los trabajadores crucen libremente las fronteras nacionales". El problema crítico no es la inmigración, sino la reubicación transitoria de trabajadores que requiere la comercialización del servicio.

- Por lo tanto, se comprende claramente que la liberalización del comercio de servicios, y la cuestión conexas del derecho a establecerse, plantearán serias dificultades en relación con la reubicación de trabajadores. Mientras que el derecho a establecerse fue simplemente un problema de los bancos norteamericanos, las empresas de seguros y las empresas profesionales multinacionales que establecían sucursales en Bangkok, etc. Había cierta condescendencia respecto de las vacilaciones de los países que se sentían preocupados por la movilidad de los factores. Sin embargo, como observa muy atinadamente Hindley, parece haber surgido cierta ambivalencia en la posición de los Estados Unidos ahora que las dificultades en materia de movilidad de la mano de obra pueden ir en sentido contrario.

Los poderosos grupos de intereses del sector de los servicios siguen insistiendo en el derecho a establecerse, algunos portavoces oficiales han optado por el concepto restringido (y desde luego conveniente para ellos) del "derecho de presencia" o "derecho de acceso al mercado". Con estos eufemismos se procede muy hábilmente a restar importancia a la movilidad de la mano de obra en relación con el derecho a establecerse.

Sin embargo, cualquier intento de circunscribir el pacto sobre los servicios excluyendo los que requieren la reubicación transitoria de una cantidad importante de trabajadores y de centrar la atención en el resto del problema crea un dilema. La razón es que se excluye del pacto a una clase de servicios que no sólo es importante sino que además ofrece posibilidades de exportación a algunos de los principales países en desarrollo que se han mostrado escépticos o se han opuesto a las negociaciones sobre los servicios y que tienen la capacidad y los recursos necesarios para aprovechar esas posibilidades. De hecho, su exclusión del pacto probablemente tenga la grave consecuencia de que tal definición de los servicios excluye todo interés sustancial en materia de exportación de los países en desarrollo. (16)

(16) Hindley, Brian. "A Comment on Jagdish Bhagwati's Geneva Association Lecture." The Emerging service economy. Services World Economy Series I. Oxford: Pergamon Press. 6a. ed. 1986. pág. 4.

Otra diferencia es la reglamentación, ya que se reglamentan más los servicios que los productos, y casi nunca se armonizan las disposiciones de los distintos países. Sin embargo, la diferencia más importante entre los productos y los servicios es que en el caso de estos últimos, los reglamentos a menudo se aplican al que presta los servicios, aunque tienen la intención de proteger al usuario. En el caso de los productos, los reglamentos se aplican al producto en sí. Por lo tanto, en el comercio de mercancías los abastecedores extranjeros pueden cumplir los reglamentos nacionales respetando las normas de fabricación correspondientes. El hecho que se apliquen reglamentos distintos a los procesos de producción no se considera en general un motivo válido para restringir el comercio de mercancías, si bien a menudo se oyen quejas en el sentido de que las tradiciones y normas diferentes en materia de salud, seguridad y derechos humanos crean una competencia desleal. En cambio en el caso de los servicios, no se pueden dejar de la lado estas diferencias de reglamentación, ya que regularmente es imposible hacerlo en la práctica.

Esta diferencia entre los servicios y los productos en lo que respecta a la reglamentación, indica que, cuando un abastecedor extranjero se establece en un país para proporcionar un servicio podrá observar las normas locales, pero que no ocurrirá lo mismo con la venta de tal servicio desde el extranjero (donde los reglamentos son menos estrictos), resulta interesante señalar que estas dificultades en materia de reglamentación se plantean en relación con las transacciones a distancia. En el caso de las transacciones de servicios que requieren proximidad física entre el abastecedor y el usuario, las dificultades se plantean cuando es posible o ineficiente realizar transacciones a distancia.

La falta de armonización de los sistemas reglamentarios ha creado importantes dificultades en lo que respecta a la liberalización del comercio de servicios en la Comunidad Económica Europea (CEE).⁽¹⁷⁾ Si bien en la CEE se reconoce el derecho a establecerse, los progresos han sido ínfimos debido a la imposibilidad de vender servicios desde una entidad en el extranjero, donde los regímenes de reglamentación son distintos. En la CEE no se ha permitido la convergencia de esos regímenes mediante una mayor liberalización del comercio de servicios, y no han tenido éxito los esfuerzos encaminados a su armonización para permitir el comercio (haremos un breve estudio en nuestro capítulo cuarto). Tampoco es

(17) Hindley, Brian. Ob. Cit. pág. 5

probable, por consiguiente, que los países en desarrollo, donde los reglamentos suelen ser más estrictos, manifiestan gran entusiasmo por estas cuestiones.

A estas dificultades se suma el de infraestructura y control debido a que los países en desarrollo que tienen vacilaciones consideran que algunos de los sectores de servicios (la banca) son parte de su infraestructura -por razones política- del mismo modo que, por ejemplo, los Estados Unidos restringen la participación de extranjeros en su sector de los medios de difusión (servicios). Además, se considera que la información y la corriente de datos entre países son sectores delicados que plantean cuestiones de seguridad nacional para potencias medianas como la India, el Brasil y la Argentina. En estas esferas, es difícil instar a los países en desarrollo que tienen vacilaciones a eliminar por completo esas ideas, especialmente cuando mucha gente influye en los países desarrollados sostiene opiniones análogas respecto de algunos servicios y muchos productos.

Las modalidades actuales del comercio de servicios indican que en muchos casos los países desarrollados parecen tener ventaja comparativa en materia de exportación. Si bien la información sobre el comercio de servicios es poco confiable, el minucioso análisis realizado por Sapir (1985) de los datos disponibles destaca claramente algo que podría considerarse muy evidente. La mayoría de los servicios objeto de comercio suelen tener una elevada intensidad de tecnología y de capital, sea humano o físico, hecho que da una ventaja evidente a los países desarrollados. Sin embargo, cuando se examina la balanza comercial de los servicios, los países de reciente industrialización más adelantados (como Singapur, la República de Corea y Taiwan provincia de China) tienen saldos positivos o negativos en vez de un déficit considerable, como sucede con muchos países en desarrollo.

No cabe duda de que el grupo más amplio de países de reciente industrialización -no sólo las economías de gran exportación como la República de Corea sino también las economías que como la India tradicionalmente se han orientado hacia el mercado interno- tienen recursos de personal y conocimientos que representan posibles ventajas en materia de exportación. Esas ventajas existen no sólo en lo que respecta a los programas de computadoras (que son un producto, no un servicio) y a una gama cada vez mayor de servicios a larga distancia creados por las nuevas tecnologías, sino también en lo que respecta a los servicios que

suponen la reubicación transitoria de trabajadores calificados. Los servicios jurídico y profesionales, con derecho a establecerse, pueden representar una ventaja mutua y no sólo unilateral en materia de exportaciones para los países en desarrollo no deben poner esto en duda simplemente porque la iniciativa de incluir ese tipo de comercio en un pacto sobre los servicios procede casi exclusivamente de las empresas multinacionales de los países desarrollados. ¿Por qué decimos esto? Esos servicios no son homogéneos. Los abogados, médicos, contadores y otros profesionales de los países en desarrollo, sencillamente porque tienen el mismo grado de competencia, pueden prestar sus servicios a un costo más bajo, y ello puede ser decisivo cuando hay competencia por los precios.

Las posibilidades de exportación son aún mayores para los países en desarrollo si se resuelve la cuestión de la movilidad de la mano de obra no calificada para la ejecución de proyectos concretos mediante contratos a corto plazo (como en el Oriente Medio) incluyéndola, como corresponde, en el concepto del derecho a establecerse. Esta cuestión ya está en la esfera de lo probable merced a la utilización generalizada de mano de obra no calificada de ese tipo en los decenios de 1970 y 1980, incluso por empresas contratistas internacionales de los Estados Unidos. También ha adquirido legitimidad en los programas de inmigración temporal de trabajadores de Europa Occidental en la época de la posguerra y en la legislación más reciente de los Estados Unidos, promulgada en 1986, que permite que más de 300,000 trabajadores ingresen en el país para realizar trabajos concretos de corto plazo en la agricultura.

Otro problema es el costo de protección, por lo que es preciso que los países en desarrollo recuerden algo de suma importancia. Muchos de los servicios objeto de comercio son de carácter intermedio. Por ejemplo, los altos costos de los servicios bancarios y de seguros son consecuencia de la protección que otorga a esos sectores. A su vez, esto inevitablemente afecta también a la capacidad para exportar bienes.

Los efectos de la protección de los servicios intermedios son similares a los que resultan del incremento del costo de los productos intermedios, como el acero. Pero las repercusiones negativas sobre las exportaciones de mercancías son más graves en el caso que estamos tratando porque, al negar a los exportadores del país el acceso a servicios bancarios eficientes, las políticas de protección les

niegan no sólo el acceso al crédito de menor costo, sino también, y esto es más importante, el acceso a toda la gama de servicios que los bancos internacionales modernos pueden ofrecer para facilitar el comercio internacional. Por lo tanto, la protección de los servicios intermedios, orientada al logro de objetivos como el control político, tiene costos que no son insignificantes y que los países en desarrollo probablemente no han evaluado como es debido.

Incluso, en las esferas de la telemática y la información, políticas como la de protección del equipo de computación producido a nivel local pueden presentar una forma innecesariamente costosa y, por lo tanto subóptima de alcanzar los objetivos establecidos. Si la meta de la política consiste en desarrollar la capacidad tecnológica nacional mediante el aprendizaje práctico (en vez de en seguridad nacional), el costo de esa política será la difusión del analfabetismo en materia de informática entre la población y la creación de altos costos para los productores, quienes en el proceso de producción tendrán que arreglarse sin contar con un acceso de menor costo a la tecnología moderna de la información.

No se necesita ser un experto en economía para reconocer los costos de esta índole. En la India, estos costos se reflejan en la enorme demora en el uso de computadoras en la industria del turismo y en las dificultades que se plantean respecto del suministro de computadoras al poder judicial, las escuelas, etc. Con la política de sustitución de importaciones se aisla del mundo exterior incluso a una población con un alto grado de instrucción y a una economía con importantes recursos humanos calificados. Esa política también obstaculiza la pronta adopción de procesos modernos basados en la tecnología de la información que son esenciales para absorber adelantos económicamente eficientes y conducentes a una alta productividad en el sector manufacturero.

Lo cierto es que un país como la India (y quizás el Brasil y la Argentina) tiene la posibilidad de utilizar otro instrumento de política para lograr el dominio deseado de la tecnología sin esos costos e incluso con mejores resultados. Debe tenerse presente que la población de cada país cuenta con un importante caudal de conocimientos. Entre los científicos que se desempeñan en campos como la robótica, la informática y la inteligencia artificial en los laboratorios e institutos superiores de los Estados Unidos, se pueden encontrar muchos matemáticos y científicos indios, incluso en cargos directivos. Estos científicos indios se encuen-

tran en la vanguardia de la tecnología en esos campos. Como los aspectos sociológicos de la migración internacional de los profesionales han evolucionado cada vez más en el sentido de permitir que los inmigrantes conserven vínculos étnicos con sus países de origen, el Gobierno de la India, tiene en este caso la clara oportunidad de elaborar una política que le permita utilizar los servicios de estos profesionales radicados en los Estados Unidos cuando lo considere oportuno. Si se adopta la opción proteccionista, disminuirá esta reserva de tecnología (los profesionales de todos modos podrán optar por salir del país) y se perderán conocimientos sobre informática y métodos de producción eficientes. Si se autorizan importantes baratas a precios mundiales, se pueden evitar estos costos, y se utiliza otro instrumento de política que permita la libre emigración y la utilización de los conocimientos más adelantados que poseen los emigrados, se obtendrán los mejores conocimientos al costo más bajo.

Para decirlo de otra manera, los dos objetivos de difundir conocimientos sobre informática y fomentar la adopción de procesos de producción eficientes, e incrementar los conocimientos técnicos de los nacionales del país no se pueden alcanzar utilizando la protección como único instrumento de política. Pero sí se pueden alcanzar utilizando dos instrumentos de política: la importación a precios del mercado mundial de computadoras y tecnología conexas, y la apertura en materia de emigración combinada con el aprovechamiento de los conocimientos de los emigrados.

Es indudable que esta combinación de políticas no se ajusta en modo alguno al molde proteccionista y requiere la adopción simultánea e innovadora de medidas en esferas que, en general, no se consideren esferas conexas de intervención del gobierno. Pero ofrecen perspectivas mucho mejores para los países que no tienen la capacidad y aptitud de utilizar provechosamente esa combinación de políticas en el campo de la informática.

Asimismo, es importante señalar que los países en desarrollo deben participar en las negociaciones no obstante la posición de los Estados Unidos, que a decir verdad, estos aducen que su ventaja comparativa se encuentra en las "esferas nuevas" como lo son los servicios, propiedad intelectual y las normas que rigen las inversiones relacionadas con el comercio, en consecuencia para entrar en una negociación de concesiones recíprocas en gran escala están dispuestos, a

cambio de ello a considerar la posibilidad de adoptar acuerdos de desmantelamiento y statu quo en relación con el comercio de mercancías. Otro argumento que esgrimen los Estados Unidos en favor de estas compensaciones recíprocas en gran escala es que a su gobierno le resultará muy difícil mantener a raya a los profesionistas del Congreso a menos que los países en desarrollo adelantados (el Japón y la Comunidad Económica Europea) abran sus mercados a las exportaciones y servicios existentes con medida compensatoria. Por lo tanto, esos países se ven enfrenados con lo que podría considerarse una situación bastante difícil: a su juicio, se les piden concesiones para que sus exportaciones sigan teniendo acceso a los mercados (y no para que estas puedan ampliarse). Pero esto a su vez refleja un cambio sustancial en la posición de los Estados Unidos en las negociaciones comerciales, pues ha pasado de la reciprocidad al estilo del GATT a la reciprocidad plena. En medida creciente los Estados Unidos se interesan en las ventajas netas que puede obtener de todo el sistema comercial más bien que en las que pueden derivar de la modificación de los obstáculos al comercio.

Puede considerarse que la insistencia de los Estados Unidos en la reciprocidad plena constituye un retorno inevitable a la concepción simétrica original del orden comercial mundial. Por lo tanto, no se trata de una posición a la que los países en desarrollo puedan oponerse con probabilidades de éxito, aunque la consideren injusta desde la perspectiva de la reciprocidad al estilo del GATT. Tampoco es probable que pueda hacerlo el Japón que según se afirma con razón o sin ella, no ofrece un acceso totalmente simétrico a su mercado. En consecuencia los países en desarrollo deben partir de la premisa desfavorable de que no se puede esperar que los Estados Unidos, en especial su Congreso, sigan permitiendo el acceso tradicional a sus mercados si los países en desarrollo no ofrecen una reciprocidad significativa, aun cuando el país logre eliminar los déficit de su balanza comercial.

La participación de los países en desarrollo debe obedecer a los siguientes motivos:

- Es arriesgado dejar que los países desarrollados definan por sí solos el pacto sobre servicios. Es casi seguro que entonces sólo tendrían en cuenta sus intereses de exportación más estrechos, en vez de reflejar en forma más justa

y adecuada los principios generales, que también son beneficiosos para los intereses de los países en desarrollo.(18)

- Es indudable que existen posibilidades de reciprocidad en el sector de los servicios para los países de creciente industrialización que tienen abundante personal calificado, especialmente si al formular un acuerdo sobre los servicios no se dejan a un lado los que tienen un uso muy intensivo de mano de obra, en especial de mano de obra calificada que requieren una reasignación transitoria de personal.
- En vista de las dificultades con que se tropieza para alcanzar progresos rápidos hacia la liberalización de los servicios, es poco probable que en Ronda Uruguay se logre algo más concreto que un código o un acuerdo sobre principios. Es improbable que en la ronda misma se logre concretar la liberalización en virtud de tal código. Esta perspectiva confirma que es acertado que los países en desarrollo adopten la estrategia de participar en las negociaciones sobre los servicios pues así ayudarían a satisfacer el deseo de someterlos a una disciplina comercial y evitarían presiones proteccionistas sobre el comercio de mercancías, al mismo tiempo, tendrían la oportunidad de asegurar que se incorporen sus intereses y sus perspectivas en materia de exportación en el código sobre los servicios.
- Otro motivo, que atañe a los países en desarrollo más grandes, es que pueden esperar que los Estados Unidos continúen utilizando enfoques bilaterales para abrir determinados sectores de servicios en determinados países, incluso mientras esté en marcha el proceso de adopción de normas. (Así lo han hecho con Israel en el contexto del artículo XXIV y con la República de Corea en la esfera de los seguros, recurriendo a la Sección 301) Es probable que esto sea inevitable, dadas las enormes presiones del Congreso y de los grupos de intereses especiales para obtener resultados rápidos.

Hasta cierto punto cabe prever que el Representante Comercial de los Estados Unidos procurará que se utilicen esos enfoques bilaterales para "sentar prece-

(18) Por ejemplo, el hecho de que los países en desarrollo no participaran en las negociaciones de la Ronda Tokio sobre el Código de Subvenciones hasta una etapa muy avanzada quizás haya perjudicado sus intereses (como lo ponen de manifiesto las restricciones generales en lo que respecta a las subvenciones a la exportación) y haya llevado a la mayoría de los países de ese grupo a negarse a firmarlo.

dentés útiles" para el código multilateral. Al mismo tiempo, hay cierto peligro de que los grupos de presión sectoriales traten de obtener resultados "cuantitativos" más bien que "normativos". Esta tendencia a tratar de obtener resultados cualitativos favorables a los sectores de exportación de los Estados Unidos, en vez de tratar de obtener una liberalización basada en la adopción de normas en el ámbito internacional, es un peligro que no ha sido fácil evitar. Resultó evidente en el caso de los contingentes de exportación de carne vacuna al Japón: según se dijo, los Estados Unidos querían un contingente más grande y no una auténtica liberalización por parte del Japón, ya que en ese caso Australia habría tenido una ventaja respecto tanto de los Estados Unidos como del Japón. Se ha insistido en la necesidad de que las empresas norteamericanas cuenten con una proporción segura del mercado del Japón y ese fue el punto de referencia para evaluar el "desempeño" de ese país, cuando el presidente Reagan impuso aranceles punitivos a determinados productos japoneses en abril de 1987. Esta es una innovación tan interesante en materia de política comercial que Bhagwati en 1987, la denominó aumento voluntario de las importaciones.

Es poco lo que los países en desarrollo podrán hacer a este respecto porque como en el caso de Corea, los más fuertes se imponen a los más débiles. Este es el argumento más antiguo que se puede aducir para recurrir al multilateralismo, que se considera como la única protección para los más débiles.

- Otra razón de peso para que los países en desarrollo participen en la redacción de las normas multilaterales es que las normas redactadas entre iguales tenderían a restar importancia a los problemas que se plantean para los no iguales respecto de la liberalización de los servicios.

En conclusión la finalidad de las negociaciones sobre el comercio de servicios es establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo. Este marco respetará los objetivos de política general de las leyes y reglamentaciones nacionales aplicables a los servicios y tendrá en cuenta la labor realizada por los organismos internacionales pertinentes.

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

El Grupo de Negociaciones sobre Servicios rendirá informe al CNC.

Cuando se hayan quedado definidos los resultados en todas las esferas, los Ministros reunidos igualmente en período extraordinario de sesiones de las partes contratantes, decidirán acerca de la aplicación internacional de los correspondientes resultados.

Como ya se dijo con anterioridad, este último tema no fué considerado de la competencia del Acuerdo, en consecuencia dichas negociaciones se llevan a cabo por mandato de los Ministros, en forma paralela a las negociaciones sobre mercancías.(19)

De una o de otra manera, es tal la importancia del sector servicios, que estos fueron sujetos de revisión tanto en el GATT como en sus países miembros, de ahí que México, que acababa de ingresar, no tenía experiencia de negociación internacional -solo en actividades muy específicas, como transporte aéreo y marítimo, y telecomunicaciones- en el capítulo V analizaremos el perfil de nuestro país. No obstante no podemos dejar de destacar la participación de México en esta Ronda:

En dicha comunicación elaborada por el grupo intersecretarial sobre servicios se señala que la declaración de Punta del Este respecto de los países en desarrollo requiere del cumplimiento de, entre otros, los siguientes objetivos secundarios:

- El crecimiento sostenido de la producción y productividad del sector de los servicios en los países en desarrollo.

(19) Finger J. Michel y Andrzej Olechowski Compiladores. Ob. Cit. pág. 200-203.

- El crecimiento sostenido del empleo en este sector.
- El mejoramiento de la competitividad internacional de los bienes y servicios producidos por este país.
- El crecimiento sostenido de sus exportaciones de servicios.
- El acceso justo y equitativo a las nuevas tecnologías generadas o distribuidas por este sector.

Para el cumplimiento de estos objetivos se requiere:

- Consagrar el principio de la reciprocidad relativa como un reconocimiento de que no puede haber tratamientos iguales entre desiguales.
- Que los servicios en que los países en desarrollo son competitivos, es decir la mano de obra y los flujos de mano de obra, o sea, objeto de negociación en el GNS.
- Que las negociaciones no incluyan el llamado "derecho de establecimiento" o presencia comercial.
- Que los países desarrollados se comprometan a no establecer ninguna nueva restricción a los servicios importados a los países en desarrollo a partir de la sesión de revisión de las negociaciones.
- Que para los países en desarrollo no se consideren como obstáculos al comercio:
 - a) Las leyes y reglamentos referentes a los nuevos servicios o a la mayor transportabilidad de los mismos,
 - b) Las leyes y reglamentos referidos a la inversión extranjera.
 - c) El trato igual a los servicios nacionales e importados lo cual incluye a la inversión extranjera.

d) La no discriminación entre proveedores extranjeros de servicios, lo que no incluye a los proveedores nacionales.

- Que los países desarrollados otorguen a los países en desarrollo el trato incondicional y sin restricciones de la nación mas favorecida, tanto en el acuerdo marco como en los acuerdos sectoriales.
- El otorgamiento de una preferencia a la negociación de los sectores de interés para los países en desarrollo.
- El análisis de los medios e instrumentos para celebrar la transferencia de tecnología hacia los países en desarrollo.
- Que el acuerdo marco y los acuerdos sectoriales reflejen adecuadamente que uno de los principales objetivos de la política nacional de las leyes y reglamentos de los países en desarrollo es precisamente su desarrollo económico.
- Los acuerdos sectoriales que llegaran a establecerse deberán ser independientes entre sí y con relación a los resultados de las negociaciones en el campo de los bienes.

En la negociación, la posición de México fué la que tuvo mayor número de reacciones, generadas tanto en países en desarrollo como desarrollados. En cuanto a los primeros recibió un apoyo practicamente unánime de todas las delegaciones que participaron. En lo que hace a los segundos, tuvo muchas e importantes reservas, particularmente a lo que hace a los siguientes puntos:

- La negociación de flujos de mano de obra.
- La inclusión de inversión extranjera directa de las negociaciones.
- La posibilidad de que los países en desarrollo legislen sobre los "nuevos" servicios sin sujetarse a los acuerdos que eventualmnte se negocien.
- En el análisis por parte del GNS del código de conducta sobre transferencia de tecnología de la UNCTAD.

Sin embargo, todos los países desarrollados manifestaron estar dispuestos a aceptar los objetivos secundarios propuestos por la Delegación mexicana y analizar los medios para lograrlos, incluyendo medidas adecuadas en lo que se refiere a la transferencia de tecnología. Mas aún, las delegaciones de estos países calificaron la propuesta de México, como una contribución muy importante y positiva a las discusiones de la GNS puesto que esto permite tener algo concreto sobre la mesa de las negociaciones en relación con el tema del desarrollo económico.

No obstante, después de cinco años de negociaciones se ha elaborado el proyecto de Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

D. ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS "GATS"

Este proyecto, según protocolo de Ronda Uruguay, está integrado por XXXV artículos divididos en seis partes, seis anexos, dos decisiones, un Entendimiento y un Apéndice.(20) A reserva de la aclaración jurídica que corresponda efectuar respecto del acuerdo en su conjunto, los participantes examinarán cuestiones técnicas relativas al artículo XXI (modificación de las listas) y XXXIV definiciones. También se realizará una labor de carácter técnico respecto del Anexo sobre Telecomunicaciones y servicios de transporte aéreo.

En este proyecto no se da alguna definición sobre servicios, sin embargo establece su ámbito de aplicación:

"1. El presente Acuerdo se aplica a las medidas adoptadas por las Partes que afecten al comercio de servicios.

2. A los efectos del presente Acuerdo, se define el comercio de servicios como el suministro de un servicio:

- a) del territorio de una Parte al territorio de otra Parte;
- b) en el territorio de una Parte a un consumidor de otra Parte;
- c) por conducto de la presencia de entidades proveedoras de servicios de una Parte en el territorio de otra Parte;
- d) por personas físicas de una Parte en el territorio de otra Parte."

(20) Acuerdo General Sobre Servicios (GATS) Reconocido con el número MTN.TNC7W7FA.

Se tratan los servicios que se consumen en la medida que se producen, asimismo, se desprenden las tres formas de como pueden comercializarse internacionalmente los servicios (se está privilegiando la inversión extranjera):

Esto nos conlleva a analizar los posibles problemas de "inversión extranjera" que se presentan en diversos países, como lo es el caso nuestro, para ello, tendríamos que hacer ciertas modificaciones a nuestro derecho interno, mismo que trataremos en los dos últimos capítulos.

Con estas tres formas de comercialización internacional de los servicios, se interpreta que debe existir un derecho a establecerse y este a su vez nos vincula al principio de tratamiento nacional, lo cual nos conduce a las siguientes interrogantes:

- a) Dónde yo quiera?
- b) La actividad que quiera?
- c) Qué garantía tengo respecto a eventuales expropiaciones?

Bien, ésto tendría que resolverse a la luz del Derecho Interno de cada país. En este acuerdo el término "servicios" comprende todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de funciones gubernamentales.(21)

Las partes segunda y tercera del proyecto contempla principios como:

TRATO DE NACION MAS FAVORECIDA (ART. II)

Cada Parte otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otra Parte un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares de cualquier otro país.(22) Se pueden dar

(21) Los términos de la exclusión de los servicios suministrados en ejercicio de funciones gubernamentales se examinan en el contexto de la labor relativa al artículo XXXIV y que son las siguientes actividades: Las actividades realizadas por los bancos o autoridades monetarias centrales o por cualquier otra institución pública en prosecución de políticas monetarias o cambiarias; Las actividades que formen parte de un sistema legal de seguridad o de planes de jubilación públicos; y Otras actividades realizadas por una institución pública por cuenta o con garantía del Estado o con utilización.

(22) Estas disposiciones no se aplican a acuerdos internacionales sobre asistencia jurídica y/o administrativa.

excepciones, siempre y cuando esté enumerada en el Anexo sobre Excepciones del artículo II, y se cumplan las condiciones establecidas en el mismo.

Las disposiciones del presente Acuerdo no se interpretarán en el sentido de impedir que una Parte confiera o conceda ventaja a países adyacentes con el fin de facilitar intercambios, limitados a zonas fronterizas contiguas, de servicios que se produzcan y consuman localmente.

Se trata de evitar preferencias o discriminaciones frente a los prestadores de servicios. Toda apertura y liberalización concedida en un país a determinados proveedores, se hace extensivo a todos los interesados en actuar en dicho campo de los servicios.

TRANSPARENCIA (ART. III)

Cada parte publicará con prontitud y, salvo en situaciones de emergencia, a más tardar en la fecha de su entrada en vigor, todas las leyes, reglamentos y directrices administrativas pertinentes y demás decisiones, resoluciones o medidas de aplicación general que se refieran o afecten al funcionamiento del presente Acuerdo, ya hayan sido puestos en vigor por instituciones nacionales o subnacionales del gobierno o por una entidad normativa no gubernamental. Se publicarán asimismo los acuerdos internacionales que se refieran o afecten al comercio de servicios y de los que sea signataria una Parte en el presente Acuerdo.

Cuando no sea factible la publicación de la información a que se refiere el párrafo anterior, ésta se pondrá a disposición del público de otra manera.

Cada parte informará con prontitud a las PARTES, por lo menos anualmente, del establecimiento de nuevas leyes, reglamentos o directrices administrativas que afecten considerablemente al comercio de servicios abarcado por sus compromisos específicos en virtud del presente acuerdo, o de las modificaciones que introduzca en los ya existentes.

Cada Parte responderá con prontitud a todas las peticiones de información específica formuladas por las demás Partes acerca de cualesquiera de sus leyes,

reglamentos, directrices administrativas o demás decisiones, resoluciones, medidas de aplicación general o acuerdos internacionales de los citados en el párrafo primero. Cada Parte establecerá asimismo uno o más servicios encargados de facilitar información específica a las otras Partes que lo soliciten sobre todas estas cuestiones, así como sobre las que estén sujetas a la obligación de notificación.

Esos servicios de información se establecerán en el plazo de dos años a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo. Para los distintos países en desarrollo podrá convenirse la flexibilidad apropiada con respecto al plazo en el que hayan de establecerse esos servicios de información. No es necesario que los propios servicios conserven textos de las leyes y reglamentos.

Calquiera de las Partes podrá notificar a las PARTES alguna medida adoptada por otra Parte que, a su juicio, afecte el funcionamiento del presente Acuerdo.

La transparencia en materia de servicios supone identificar todas las complejas reglamentaciones que a nivel nacional, cada estado establece, a fin de evaluar su existencia y limitar al máximo el criterio de discrecionalidad con que estas normativas se aplican. Se trata de un deber de información y justificación a fin de que los proveedores extranjeros conozcan con objetividad y fijeza, las regulaciones internas en el sector servicios.

DIVULGACION DE LA INFORMACION CONFIDENCIAL (ART. III bis)

Ninguna disposición del presente Acuerdo impondrá a ninguna Parte la obligación de facilitar información confidencial cuya divulgación puede constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes o ser de otra manera contraria al interés público, o pueda lesionar intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas.

TRATO ESPECIAL A PAISES EN DESARROLLO (ART.IV)

Se facilitará la creciente participación de los países en desarrollo en el comercio mundial mediante compromisos específicos negociados por las diferentes Partes en el marco de las Partes III y IV del presente Acuerdo en relación con:

- a) el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia competitiva, mediante, entre otras cosas, el acceso a la tecnología sobre una base comercial;
- b) la mejora de su acceso a los canales de distribución y las redes de información; y
- c) la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones.

Las Partes desarrolladas, y en la medida posible las demás Partes, establecerán puntos de contacto, en un plazo de dos años a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo, para facilitar a los proveedores de servicios de los países en desarrollo la obtención de información, referente a sus respectivos mercados, en relación con:

- a) los aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios;
- b) el registro, reconocimiento y obtención de títulos de aptitud profesional; y
- c) la posibilidad de obtener tecnología en materia de servicios.

Al aplicar los párrafos anteriores, se dará especial prioridad a los países menos adelantados. Se tendrá particularmente en cuenta la gran dificultad de estos países para aceptar compromisos negociados en vista de su especial situación económica y de sus necesidades en materia de desarrollo, comercio y finanzas."

INTEGRACION ECONOMICA (ART. V)

Las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán a ninguna de las partes en el mismo ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en tal acuerdo, a condición de que ese acuerdo:

- a) tenga una cobertura sustancial de sectores, y
- b) establezca la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre las Partes, en el sentido del artículo XVII, en los sectores comprendidos en el primer párrafo inciso a), por medio de: la eliminación de las medidas discriminatorias existentes, y/o la prohibición de medidas discriminatorias nuevas

o más discriminatorias, ya sea en la fecha de entrada en vigor de este acuerdo o sobre la base de un marco temporal razonable, excepto para las medidas permitidas en virtud de los artículos.

Al determinar si se cumplen las condiciones establecidas en el párrafo anterior inciso b), podrá tomarse en consideración la relación del Acuerdo con un proceso más amplio de integración económica o liberalización del comercio entre los países de que se trate.

Cuando sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo primero, países en desarrollo, se preverá flexibilidad con respecto a las condiciones enunciadas en dicho párrafo, en particular su apartado b), en consonancia con el nivel de desarrollo de los países de que se trate, en general y en sectores y subsectores particulares.

Todo acuerdo de los mencionados en el párrafo primero, estará destinado a facilitar el comercio entre las partes en él y no elevará, respecto a ninguna Parte no signataria del acuerdo, el nivel global de obstáculos al comercio de servicios dentro de los respectivos sectores o subsectores con respecto al nivel aplicable con anterioridad al acuerdo.

Si en la conclusión, ampliación o modificación importante de cualquier acuerdo en el marco del párrafo multicitado una Parte se propone retirar o modificar un compromiso de manera incompatible con los términos y condiciones enunciados en su lista, dará aviso de tal modificación o retiro con una antelación mínima de 90 días, y será aplicable el procedimiento enunciado en los párrafos 2 a 4 del artículo XXI. (Modificación de las listas)

a) Los proveedores de servicios de cualquier otra Parte que sean personas jurídicas constituidas en virtud de la legislación de una Parte en un Acuerdo comprendido en el párrafo 1 supra tendrán derecho al trato concedido en virtud de tal acuerdo, a condición de que realicen operaciones económicas sustantivas en el territorio de las partes en ese acuerdo.

b) la parte podrá negarse a otorgar el trato a que se refiere el apartado 1 supra si:
i) el proveedor de servicios no estaba establecido en el territorio de una parte en tal acuerdo con anterioridad a la firma del mismo, y

- ii) las partes en ese acuerdo no aplican un trato común a terceros países con respecto al sector o subsector de que se trate.

Las partes en el presente Acuerdo que sean partes en cualquier acuerdo de los mencionados en el párrafo 1 *supra* notificarán prontamente a las PARTES ese acuerdo y toda ampliación o modificación importante del mismo; también facilitarán a las PARTES la información pertinente que éstas puedan solicitarle. Las PARTES podrán establecer un grupo de trabajo para que examine tal acuerdo o ampliación o modificación del mismo y les rinda informe sobre su compatibilidad con el presente artículo.

Con objeto de velar por que las medidas relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias no constituyan obstáculos innecesarios al comercio, las PARTES, por medio de los órganos apropiados que establezcan, elaborarán las disciplinas que sean necesarias. Dichas disciplinas tendrán la finalidad de velar por que esas prescripciones, entre otras cosas:

- a) se basan en criterios objetivos y transparentes, como la competencia y la capacidad de prestar el servicio;
- b) no sean más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio;
- c) en el caso de los procedimientos en materia de licencias, no constituyan de por sí una restricción al suministro del servicio.

En los sectores o subsectores en que una Parte haya asumido compromisos específicos de conformidad con los artículos XVI y XVII del presente Acuerdo, dicha Parte, en espera de la entrada en vigor de las disciplinas que se elaboren para esos sectores o subsectores en virtud del párrafo 4, no aplicará prescripciones en materia de licencias y de títulos de aptitud ni normas técnicas que anulen o menoscaben dichos compromisos de un modo que:

- i) no se ajusten a los criterios expuestos en los apartados a), b) o c) del párrafo anterior; y
- ii) no pudiera razonablemente haberse esperado de esa Parte en el momento en que ésta asumió los compromisos respecto de dichos sectores o subsectores.

Para determinar si una Parte cumple la obligación dimanante del párrafo anterior a) *supra*, se tendrán en cuenta las normas internacionales de las organizaciones

internacionales competentes que aplique esa Parte.

En los sectores o subsectores en los que se contraigan compromisos específicos respecto de los servicios profesionales, cada Parte establecerá procedimientos adecuados para verificar la competencia de los profesionales de otras Partes.

REGLAMENTACION NACIONAL (ART. VII)

1. A los efectos del cumplimiento, en todo o en parte, de sus normas o criterios para la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos, y con sujeción a las prescripciones del párrafo 3 *infra*, las Partes podrán reconocer la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en un determinado país. Este reconocimiento, que puede otorgarse mediante armonización o de otro modo, podrá basarse en un acuerdo o convenio con el país en cuestión, o podrá ser otorgado de forma autónoma.

2. Las Partes que intervengan en esos acuerdos o convenios, futuros o ya en vigor, brindarán oportunidades adecuadas a las demás Partes interesadas para que negocien su adhesión a ellos o para que negocien otros comparables. Cuando una Parte otorgue el reconocimiento de forma autónoma, brindará a las demás Partes las oportunidades adecuadas para que demuestren que debe reconocerse la educación, la experiencia, las licencias o los certificados obtenidos o los requisitos cumplidos en sus territorios.

3. Las Partes no otorgarán el reconocimiento de manera que constituya un medio de discriminación entre países en la aplicación de sus normas o criterios para la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos, o una limitación encubierta al comercio de servicios.

4. Cada parte:

- a) en un plazo de 12 meses a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo, o de su adhesión a él informará a las PARTES, de las medidas que tenga en vigor en materia de reconocimiento y hará constar si esas medidas se basan en acuerdo o convenios del tipo de los mencionados en el párrafo 1;

- b) informará a las PARTES con prontitud, y con la máxima antelación posible, de la iniciación de negociaciones sobre tales acuerdos y convenios con el fin de ofrecer a las demás Partes oportunidades adecuadas para que indiquen su interés en participar en las negociaciones antes de que éstas entren en una fase sustantiva;
- c) informará con prontitud a las PARTES cuando adopte nuevas medidas en materia de reconocimiento o modifique considerablemente las vigentes y hará constar si las medidas se basan en los acuerdos o convenios mencionados anteriormente.

5. Siempre que sea procedente, el reconocimiento deberá basarse en criterios convenidos multilateralmente. En los casos en que corresponda, las Partes trabajarán en colaboración con las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales competentes con miras al establecimiento y adopción de normas y criterios internacionales comunes para el reconocimiento y normas internacionales comunes para el ejercicio de las actividades y profesiones pertinentes en la esfera de los servicios.

PROVEEDORES EXCLUSIVOS (ART. VIII)

1. Cada parte velará por que todo proveedor de un servicio que goce de monopolio en sus territorio no actúe, al prestar el servicio objeto de monopolio en el mercado pertinente, de manera incompatible con las obligaciones para ella dimanantes del trato de la NMF y de los compromisos específicos contraídos de conformidad con los compromisos específicos, I. Acceso a los mercados, II. Trato nacional, III. Compromisos específicos del presente Acuerdo.

2. Cuando un proveedor monopolista de una Parte compita, directamente o por medio de una sociedad filial, en el suministro de un servicio que no esté comprendido en el ámbito de sus derechos monopolistas y que esté sujeto a los compromisos específicos contraídos por dicha Parte en el marco del presente Acuerdo, dicha Parte velará por que ese proveedor no abuse de su posición monopolista para actuar en sus territorio de manera incompatible con esos compromisos.

3. A solicitud de una Parte que tenga motivos para creer que un proveedor monopolista de un servicio de otra Parte está actuando de manera incompatible con los párrafos 1 ó 2 supra, las PARTES podrán pedir a la Parte que haya establecido o que mantenga o autorice esa entidad que facilite información específica en relación con las actividades de que se trate.

4. Si tras la entrada en vigor del presente Acuerdo, una Parte otorgará derechos monopolistas en relación con el suministro de un servicio abarcado por los compromisos específicos por ellas contraídos en el marco del presente Acuerdo, dicha Parte lo notificará a las PARTES con una antelación mínima de tres meses con relación a la fecha prevista para la concesión de los derechos monopolistas, y serán aplicables las disposiciones de los párrafos 2, 3 y 4 del artículo XXI.

5. Las disposiciones del presente artículo serán también aplicables a los casos en que una Parte, de iure o de facto: a) autorice o establezca un pequeño número de proveedores de servicios, y b) impida en lo sustancial la competencia entre sus proveedores en su territorio.

PRACTICAS COMERCIALES (ART. IX)

1. Las Partes reconocen que ciertas prácticas comerciales que los proveedores de servicios, aparte de los comprendidos en el artículo VII, pueden limitar la competencia y, por ende, restringir el comercio de servicios.

2. Cada Parte, a petición de otra Parte, entablará consultas con miras a eliminar las prácticas a que se refiere el párrafo 1 supra. La Parte a la que se dirija la petición la examinará cabalmente y con comprensión y prestará su cooperación facilitando la información no confidencial que esté al alcance del público y que guarde relación con el asunto de que se trate. Dicha Parte facilitará también otras informaciones de que disponga, con sujeción a su legislación nacional y a reserva de la conclusión de un acuerdo satisfactorio sobre la salvaguarda del carácter confidencial de esa información por la parte petitoria.

SALVAGUARDIAS (ART. X)

1. En un plazo de tres años a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo, se llevarán a término negociaciones multilaterales sobre la cuestión de las medidas de salvaguardia urgentes, basadas en el principio de no discriminación y se pondrán en efecto de sus resultados.

2. Entre tanto, el período de tres años necesario para que una Parte pueda recurrir al artículo XXI queda reducido a un año en caso de que la Parte que invoque la presente disposición pueda presentar a las PARTES motivos que justifiquen el no esperar a que transcurran los tres años completos. Las demás disposiciones del artículo XXI serían aplicables.

3. La presente disposición expirará en el plazo de tres años a que se refiere el párrafo 1 supra.

PAGOS Y TRANSFERENCIA (ART. XI)

1. Excepto en las circunstancias previstas en el artículo XII, Restricciones para proteger la Balanza de Pagos, las Partes no aplicarán restricciones a los pagos y transferencias internacionales por concepto de transacciones corrientes referentes a compromisos específicos contraídos en virtud del presente Acuerdo.

2. Ninguna disposición del presente Acuerdo, afectará a los derechos y obligaciones de los miembros del Fondo Monetario Internacional en virtud del Convenio Constitutivo del mismo, con inclusión de la utilización de medidas cambiarias que estén en conformidad con dicho Convenio Constitutivo, con la salvedad de que ninguna Parte impedirá sobre ninguna transacción de capital restricciones incompatibles con los compromisos específicos que haya contraído en virtud del presente artículo XII o a solicitud del Fondo.

RESTRICCIONES PARA PROTEGER BALANZA DE PAGOS (ART. XI!)

1. En caso de existencia o amenaza de graves dificultades financieras exteriores o de balanza de pagos, una Parte podrá adoptar o mantener restricciones del

comercio de servicios respecto de los que haya contraído compromisos específicos, con inclusión de los pagos o transferencias por concepto de transacciones referentes a tales compromisos. Se reconoce que determinadas presiones en la balanza de pagos de una Parte en proceso de desarrollo económico o de transición económica pueden hacer necesaria la utilización de restricciones para lograr, entre otras cosas, el mantenimiento de un nivel de reservas financieras suficiente para la aplicación de su programa de desarrollo económico o de transición económica.

2. Las restricciones a que se refiere el párrafo 1 supra:

- a) no discriminarán entre las Partes en el Acuerdo;
- b) serán compatibles con los artículos del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional;
- c) evitarán lesionar innecesariamente los intereses comerciales, económicos y financieros de otras Partes;
- d) no excederán de lo necesario para hacer frente a las circunstancias mencionadas en el párrafo 1; y
- e) serán temporales y se eliminarán progresivamente a medida que mejore la situación indicada en el párrafo 1.

3. Al determinar la incidencia de tales restricciones, las Partes podrán dar prioridad al suministro de los servicios que sean más necesarios para sus programas económicos o de desarrollo, pero no se establecerán tales restricciones con el fin de proteger a un determinado sector de servicios.

4. Las restricciones adoptadas o mantenidas en virtud del párrafo 1 del presente artículo, o las modificaciones que en ellas puedan introducirse, se notificarán con prontitud a las PARTES.

5. a) Las Partes que apliquen las disposiciones del presente artículo celebrarán con prontitud consultas con las PARTES sobre las restricciones mantenidas en virtud del mismo.

b) Las PARTES establecerán procedimientos para la celebración de consultas periódicas con el fin de estar en condiciones de hacer a la Parte interesada las recomendaciones que estimen apropiadas.

c) En esas consultas se evaluarán la situación de balanza de pagos de la parte

interesada y las restricciones aplicadas en virtud del presente artículo, teniendo en cuenta, entre otros, factores tales como:

- i) la naturaleza y el alcance de las dificultades financieras exteriores y de balanza de pagos;
- ii) el entorno exterior, económico y comercial, de la Parte que celebre las consultas;
- iii) otras posibles correctivas de las que pueda hacerse uso.

d) En las consultas se examinará la conformidad de las restricciones que se apliquen con el párrafo 2, en particular por lo que se refiere a la eliminación progresiva de las mismas de acuerdo con lo dispuesto en el apartado v) de dicho párrafo.

e) En tales consultas, las PARTES aceptarán todas las conclusiones de hecho en materia de estadística o de otro orden que les presente el Fondo Monetario Internacional sobre cuestiones de cambio, de reservas monetarias y de balanza de pagos y basarán sus conclusiones en la evaluación hecha por el Fondo de la situación financiera exterior y de balanza de pagos de la Parte de que se trate.

6. Si una Parte que no sea miembro del Fondo Monetario Internacional desea aplicar las disposiciones del presente Artículo, las PARTES establecerán los procedimientos de examen y de cualquier otro tipo que sean necesarios.

COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO (ART. XIII)

1. Las disposiciones de los artículos II, XVI y XVII, no se aplicarán a las leyes, reglamentos o prescripciones que rijan la contratación por organismos gubernamentales de servicios que se adquieran para fines oficiales y no para su reventa comercial o su utilización en el suministro de servicios destinados a la venta comercial.

2. Dentro de los dos años siguientes a la entrada en vigor del presente Acuerdo, se celebrarán negociaciones multilaterales sobre los contratos del sector público en materia de servicios dentro del marco del presente Acuerdo.

EXCEPCIONES RELATIVAS A LA SEGURIDAD (XIV BIS)

1. Ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de que:
 - a) imponga a una Parte la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o
 - b) impida a una Parte la adopción de toda medida que estime necesaria para la protección de los intereses esenciales de su seguridad;
 - i) relativa a la prestación de servicios destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;
 - ii) relativa a las materias desintegrables o fusionables a aquellas que sirvan para su fabricación;
 - iii) aplicada en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional;
 - c) impida a una Parte la adopción de medidas en cumplimiento de las obligaciones por ella contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales.
2. Se informará a las PARTES, en la mayor medida posible, de las medidas adoptadas en virtud de los apartados b) y c) del párrafo 1

SUBVENCIONES (ART. XV)

1. Las Partes reconocen que, en determinadas circunstancias, las subvenciones pueden tener efectos de distorsión del comercio de servicios. Las Partes entablarán negociaciones con miras a elaborar las disciplinas multilaterales necesarias para evitar esos efectos de distorsión. En las negociaciones se examinará también la procedencia de establecer procedimientos compensatorios. En tales negociaciones se reconocerá la función de las subvenciones en relación con los programas de desarrollo de los países en desarrollo y se tendrá en cuenta la necesidad de las Partes, en particular de los países en desarrollo, de que haya flexibilidad en esta esfera. A efectos de esas negociaciones las Partes intercambiarán información sobre todas las subvenciones relacionadas con el comercio de servicios que otorguen a los proveedores nacionales de servicios.

2. Toda Parte que se considere desfavorablemente afectada por una subvención de otra Parte podrá pedir la celebración de consultas al respecto con esa otra Parte. Tales peticiones se examinarán con comprensión.

ACCESO A MERCADOS (ART. XVI)

Este principio se materializa en el derecho de establecimiento y a la presencia comercial, puntos estos que se relacionan directamente con el tratamiento que los países deben otorgar a la inversión extranjera. Se trata de que los prestadores de servicios extranjeros que atienden un mercado nacional específico, puedan actuar en condiciones equivalentes a los prestadores de servicios nacionales,

TRATO NACIONAL (ART. XVII)

1. En los sectores o subsectores inscritos en su lista de Compromisos, y con las condiciones y reservas consignadas en ella, cada Parte otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier Parte, en lo que respecta a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.
2. Toda Parte podrá cumplir lo prescrito en el párrafo 1 otorgado a los servicios y proveedores de servicios de las demás Partes, ya sea un trato formalmente idéntico al que dispense a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares, ya sea un trato formalmente diferente.
3. Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios de la Parte en comparación con los servicios similares a los proveedores de servicios similares de otra Parte.

Consecuencia necesaria del principio de la Liberación Progresiva, ya que los servicios que se liberan deben gozar en los territorios nacionales de un tratamiento nacional en el que tanto los proveedores extranjeros como nacionales sean regulados y permitidos, sin discriminación alguna. Este principio es la extensión del artículo III del GATT en materia de mercaderías y productos, al campo de los servicios.

LIBERALIZACIÓN PROGRESIVA (ART. XIX-XXI)

Este principio apunta a buscar la desregulación y desreglamentación de aquellos sectores de servicios que pueden ser abiertos a la competencia, tanto nacional como internacional, en plazos convenidos y graduales. Las tendencias privatizadoras imperantes en el mundo de hoy, justifican y facilitan este principio que debe aplicarse con la cautela necesaria en el contexto de las desigualdades económicas de los países involucrados. Para esto, se regula sobre la negociación de compromisos, Listas de compromisos y modificación de las listas.

NEGOCIACIÓN DE COMPROMISOS (ART. XIX).

1. En cumplimiento de los objetivos del presente Acuerdo, las Partes entablarán sucesivas rondas de negociaciones, la primera de ellas a más tardar (...) después de la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo y periódicamente después, con miras a lograr un nivel de liberalización progresivamente más elevado. Esas negociaciones irán encaminadas a la reducción o eliminación de los efectos desfavorables de las medidas en el comercio de servicios, como medio de facilitar un acceso efectivo a los mercados. Este proceso tendrá por fin promover los intereses de todos los participantes, sobre la base de ventajas mutuas, y conseguir un equilibrio global de derechos y obligaciones.
2. El proceso de liberalización se llevará a cabo respetando debidamente los objetivos de las políticas nacionales y el nivel de desarrollo de las distintas Partes, tanto en general como en los distintos sectores. Habrá la flexibilidad apropiada para que los distintos países en desarrollo abran menos sectores, liberalicen menos tipos de transacciones, aumenten progresivamente el acceso

a sus mercados a tenor de su situación en materia de desarrollo y, cuando otorguen acceso a sus mercancías a los proveedores extranjeros de servicios, fijen condiciones encaminadas al logro de los objetivos a que se refiere el artículo IV.

3. En cada Ronda se establecerán directrices y procedimientos de negociación. A efectos del establecimiento de tales directrices, las Partes realizarán una evaluación del comercio internacional de servicios, de carácter general y sectorial, con referencia a los objetivos del Acuerdo, en particular los establecidos en el párrafo 1 del artículo IV. En las directrices de negociación se establecerán modalidades en relación con el trato de la liberalización realizada de manera autónoma por las Partes desde las negociaciones anteriores, así como en relación con el trato especial de los países menos adelantados previsto en el párrafo 3 del artículo IV.
4. En cada una de esas Rondas se hará avanzar el proceso de liberalización progresiva mediante negociaciones bilaterales, plurilaterales o multilaterales encaminadas a aumentar el nivel general de los compromisos específicos contraídos por las Partes en el marco del presente Acuerdo.

LISTAS DE COMPROMISOS (ART. XX).

Cada parte consignará en una lista los compromisos específicos que asuma de conformidad con la parte III del presente acuerdo. Respecto de los sectores y subsectores en los que se asuman tales compromisos. En cada lista se especificará:

- a) los compromisos en materia de acceso a mercados;
- b) Los Compromisos en materia de trato nacional;
- c) Las obligaciones asumidas en relación con los compromisos adicionales;
- d) cuando proceda el marco temporal para la aplicación de los compromisos; y
- e) La fecha de entrada en vigor de los compromisos.

Las listas de compromisos específicos se anexarán al presente acuerdo y formarán parte integrante del mismo.

MODIFICACIÓN DE LAS LISTAS (ART. XXI)

1. Después de transcurrido un período de tres años a partir de la fecha de entrada en vigor de un compromiso, toda Parte podrá notificar a las PARTES su intención de modificar o retirar ese compromiso incluido en su lista. Dicha Parte hará esa notificación a las PARTES con una antelación mínima de tres meses con relación a la fecha prevista para llevar a efecto la modificación o retiro.
2. a) A petición de cualquier Parte cuyos intereses en el marco del presente Acuerdo puedan resultar afectados (denominada en adelante "Parte afectada") por una modificación o un retiro previstos y notificados en virtud del párrafo 1 supra, la Parte que se proponga modificar o retirar el compromiso (denominada en adelante "Parte modificante") entablará negociaciones con miras a llegar a un acuerdo sobre los ajustes compensatorios que puedan ser necesarios.
b) La compensación se hará en régimen de nación más favorecida.
3. a) En caso de que no pueda llegarse a un acuerdo al cabo del plazo previsto para las negociaciones, toda Parte afectada podrá someter el asunto a arbitraje. Toda Parte afectada que desee hacer valer el derecho que pueda tener a la compensación deberá participar en el arbitraje.
b) Si ninguna Parte pide arbitraje, la Parte modificante quedará facultada para llevar a efecto la modificación prevista.
4. a) La Parte modificante no podrá modificar ni retirar su compromiso hasta que efectúe ajustes compensatorios de conformidad con las conclusiones del grupo especial de arbitraje.
b) Si la parte modificante no cumple lo dispuesto en el apartado a) del presente párrafo, la parte afectada que haya participado en el arbitraje podrá retirar ventajas equivalentes de conformidad con las conclusiones del grupo especial de arbitraje.

La quinta parte del Acuerdo (GATS), establece disposiciones institucionales como son las Consultas (artículo XXII), Solución de Diferencias y cumplimiento de las obligaciones (art. XXIII), Acción colectiva (art. XXIV), Consejo (art. XXV), Cooperación Técnica (Art. XXVI), Relaciones con otras Organizaciones Internacionales (Art. XXVII). La sexta parte establece las disposiciones finales de todo acuerdo

internacional (artículos XXVIII al XXXIII). Respecto a las definiciones y lo establecido a Servicios Financieros, Transporte Aéreo, y Telecomunicaciones de este Acuerdo, formarán parte como anexos del presente trabajo.

No podemos dejar de admitir que existen diversos problemas para que se establezcan los principios reguladores de un comercio internacional de servicios como son servicios de mano de obra, reglamentación (se regulan la mayoría de los servicios, y casi nunca se armonizan las disposiciones de los diferentes países), algunos países consideran que determinados sectores de servicios (la banca, servicios de industrias culturales, telecomunicaciones) son parte de su infraestructura y estiman que los deben controlar, por seguridad nacional o razones políticas, pero los costos de protección de este tipo, podrían ser fatales, en consecuencia se debe manifestar apertura a servicios telemáticos, financieros, entre otros, indispensables para un desarrollo económico, asimismo, se deben plantear opciones de negociación de los países en desarrollo, en razón de sus ventajas competitivas y no de las comparativas.

Como se desprende de este breve estudio, los principios que fueron analizados en el GATT, tiene presencia en este proyecto GATS, y lo que es más, se da la propagación de éstos en las diversas negociaciones sobre servicios, como lo veremos en el FTA de Estados Unidos y Canadá, así como en el TLC México, Canadá y Estados Unidos.

CAPITULO TERCERO

LOS SERVICIOS EN EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS DE AMERICA-CANADA (FREE TRADE AGREEMENT FTA)

I. INTRODUCCION

Como vimos anteriormente, ya tenemos un Acuerdo Multilateral que establece principios como acuerdo marco o programa para poder disciplinar el comercio internacional de los servicios. Se trata de principios generales que los miembros del nuevo GATS, irán paulatinamente adoptando, incorporando, o asimilando a sus distintas legislaciones internas; éste instrumento no es de aplicación directa sobre las legislaciones internas, pues la técnica general jurídica que utiliza el GATS es de un marco referencial que influye en las legislaciones internas y que sólo en caso de controversias jurídicas adquiere su valor complementario a aplicarse en base a los mecanismos de solución de controversias específicas que para cada sector de servicios en su momento se determine.

Los principios de este acuerdo marco, tienen como antecedente las premisas convencionales que en Canadá y Estados Unidos establecieron en su acuerdo comercial en enero de 1989.

II. EL FTA Y LOS SERVICIOS

A nivel bilateral es interesante describir la forma como dicho Acuerdo regula el sector de los servicios.

Efectivamente, en enero de 1989 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de América. Los gobiernos de ambos países habían iniciado en marzo de 1986 un proceso conjunto tendiente a disminuir barreras al comercio entre ellos.(1)

(1) G. Deardon Richard, M. Hart Machael and P. Sieger Debra. Living with Free Trade Canada, the Free Trade Agreement and the GATT. Ed. The Institute for Research on Public Policy. Ottawa, Canada. 1989.

Este Acuerdo significa el establecimiento de un conjunto de reglas bilaterales para conseguir la formalización de una mayor integración económica regional. Entre sus características destaca el que E.U.A. y Canadá eliminan los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio bilateral, pero mantienen una política comercial independiente y los niveles originales de aranceles frente al resto del mundo, es decir, estos dos países, formaron una Zona de Libre Comercio(2). Es un instrumento para la liberalización del comercio y contra el proteccionismo. Refleja el convencimiento de ambos países para liberalizar el comercio sobre la base de las negociaciones comerciales efectuadas en el GATT. Este Acuerdo es único en su tipo, incluye la liberalización de todos los sectores de la economía y, por supuesto, los servicios, entrada temporal de personas de negocios e inversión (3).

Entre otros de los objetivos del Acuerdo está el eliminar barreras al comercio de bienes y servicios entre los dos países(4).

-
- (2) La integración económica entre dos o más países adopta múltiples formas y distintos grados de intensidad. Para ubicar dentro de ellas la Zona de Libre Comercio, deben considerarse los siguientes tipos de acuerdos internacionales: AREA DE PREFERENCIA COMERCIAL.-Dos o más países constituyen una área de preferencia comercial, cuando se otorgan recíprocamente preferencias en sus aranceles, pero mantienen sus niveles arancelarios originales frente al resto del mundo. Ejemplo: Asociación Latinoamericana de Integración Económica (ALADI). AREA (ACUERDO) DE LIBRE COMERCIO.-Dos o más países constituyen una zona de libre comercio cuando eliminan los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio bilateral, pero mantienen una política comercial independiente y los niveles originales de aranceles frente al resto del mundo. Ejemplos: E.U.A.-Canadá, E.U.A.-Israel, Australia-Nueva Zelanda, área Europea de Libre Comercio (E.F.T.A.). UNION ADUANERA.-Dos o más países constituyen una unión aduanera, si además de formar una zona de libre comercio adoptan una política comercial común frente al resto del mundo (Sistema común de aranceles y tarifas) Ejemplo: Comunidad Económica Europea (C.E.E.). MERCADO COMUN.-Consiste en una unión aduanera en la que, existe libre circulación de todos los factores de la producción (trabajo y capital) entre los países miembros. Ejemplo: C.E.E. a partir de 1992. UNION ECONOMICA.-Consiste en un mercado común donde existe coordinación o unificación de las políticas fiscales y monetarias de los países miembros. El Tratado de Libre Comercio Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados. Ed. Facultad de Economía UNAM. Vol. I, México. 1991. pág. 73.
- (3) El texto del Acuerdo contiene siete partes, y están contenidos una gran variedad de aspectos económicos, políticos y sociales: en la Parte 1, se hace referencia a los objetivos y al enfoque del acuerdo, la Parte 2, se refiere a las reglas que regulan el intercambio de mercancías, en donde están comprendidos los bienes agrícolas y los energéticos, la Parte 3, se dedica exclusivamente a normar el acceso de cada país a las compras gubernamentales del otro, el comercio bilateral de servicios productivos y comerciales, la inversión extranjera y las normas migratorias son abordados en la parte 4, se contemplan en la parte 5 los relativos a los servicios financieros; la Parte 6 hace referencia al importante problema del marco jurídico del Tratado y la resolución de controversias, y por último en la Parte 7 se establecen normas complementarias de todo tipo para la administración del Acuerdo.
- (4) Entre otros de los objetivos en términos generales, con los siguientes: -Facilitar las condiciones de la competencia justa y equitativa dentro del área o zona de libre comercio, -Expandir significativamente la liberalización de las condiciones para la inserción de cada uno de los países en el otro, -Establecer efectivamente procedimientos para la administración conjunta del acuerdo y la resolución de disputas; y, -Establecer los fundamentos para la futura cooperación bilateral y multilateral que permita expandir y ampliar los beneficios del acuerdo.

Después de haber hecho estas anotaciones, nos referiremos a la Parte número cuatro del Acuerdo, la cual contiene tres capítulos (catorce, quince y dieciseis) los que se refieren a servicios, entrada temporal de personas de negocios e inversión, respectivamente, -es importante destacar que tanto la entrada temporal como la inversión es respecto a bienes y servicios, por lo que en su momento nosotros sólo nos referiremos a éstas en cuanto a los servicios-. Cabe señalar que los servicios financieros están tratados en la parte número cinco del referido acuerdo, mismos que citaremos posteriormente.

A. SERVICIOS

En este punto ambos países hacen las siguientes consideraciones:

- Que el comercio de servicios representa las fronteras de la política comercial internacional en los ochentas.
- Que las economías dinámicas se incrementan dependiendo de la riqueza generada por las transacciones de servicios.
- Que el comercio internacional de los servicios, debe tener lugar en un escenario de reglas y regulaciones.
- Que es necesario hacer una estructura general de reglas incorporando principios de aplicación general tal como están materializadas en el GATT para el comercio de bienes.
- Que no es posible hablar sobre el libre comercio de bienes sin hablar del libre comercio de los servicios porque el comercio en servicios se incrementa mezclado con la producción, venta, distribución y servicios de bienes. Hoy las compañías dependen de la ventaja de los sistemas de comunicación para coordinar la planeación, producción, y distribución de productos. El computador software ayuda a diseñar nuevos productos.
- Que lo básico en la eficiencia económica y competitiva se dá al eliminar barreras comerciales al sector servicios entre Canada y los Estados Unidos.

- Que para llevar a cabo algunos beneficios económicos en servicios fué necesario centrar la negociación sobre la naturaleza de regulaciones que constituyen las barreras comerciales. En algunos casos, el centro fue el derecho de establecimiento, donde tal derecho es una precondition económica a suministrar el servicio, por ejemplo, agencias de viajes. En otros casos, las oportunidades de los extranjeros de conocer los estándares de licencias profesionales impuestas por países como una condición a ofrecer el servicio, por ejemplo, arquitectura.

Asimismo, para entrar en la negociación fué indispensable tener congruencia en sus conceptos por lo que se establecieron algunos.(5)

En el ámbito de aplicación de los servicios se señalan las tres modalidades de comercialización internacional que ya analizamos en el GATS. Sin embargo, lo mas sobresalientes en este artículo, es que se considera a la inversión, por lo que se le dedica un capítulo (dieciseis) y al que nos referiremos con posterioridad.

Las obligaciones en el campo de los servicios son prospectivas, lo cual quiere decir que ningún gobierno requiere cambiar su derecho vigente, sino que se prefiere el

- (5) **ACTIVIDAD ASOCIADA CON LAS PROVISIONES DE LOS SERVICIOS CUBIERTOS** Incluye la organización, control, operación, mantenimiento y disposición de compañías, sucursales, agencias, oficinas o cualquier otra actividad relacionada con el establecimiento de negocios; la adquisición de uso, protección de los diferentes tipos de propiedad y los fondos de préstamos (art. 1408). **SERVICIO CUBIERTO.-** Son servicios que corresponden a la Clasificación Estandar Industrial (SIC): Servicios de Agricultura y Forestales: de preparación de aceite, de protección, cultivación y plantación de cosecha, de siega (principalmente por maquinaria), de manejo de la hacienda, horticolas y campiña, de forestación (tales como reforestación y luchas contra el fuego), de preparación de cosecha para el mercado, especiales para animales (excepto, veterinario), Servicios de Minería: de metales, de carbón, de carbón de gas y aceite, a minerales no metálicos (excepto combustibles); Servicios de Construcción General: de contratación en general, desarrollo y edificación, de contratación comercial; Servicios de Distribución del Comercio: del comercio en gran escala, de venta de maquinaria, de venta directa; De Estados Reales y de Seguros: de seguros, segregación y otros servicios de fondos (manejado exclusivamente por compañías de seguros), de desarrollo y subdivisión, de arriendo Patent de agentes de propietarios, de franquicia, de dirección y de agencias reales estatales, de arrendamiento de Estado real; Servicios Comerciales: de limpieza comercial, promocionales y de publicidad, de Crédito, de Agencia de colección, de propagando, reproducción y taquigráficos, de Operadora telefónica, de fotografía y arte gráfico comercial, para edificios, de arrendamiento y renta de equipo, de seguridad e investigación, de sistemas de seguridad, de Reservación de hoteles, de arrendamiento de automóviles, por correspondencia de educación comercial, profesionales, tales como (Servicios de Ingeniería, arquitectura y topografía, Contaduría y Auditoría de Agronomía, Científicos y técnicos, Dirección y Consulta), no profesionales de contaduría, investigación comercial física y biológica, investigación comercial económica, mercado, sociológica, estadística y educacional, de relaciones públicas, comerciales de exámenes de laboratorio, de mantenimiento y reparación, de otros negocios de consulta, de Dirección de Hoteles y Moteles, cuidados de salud, edrición, venta al menudeo, embalaje. (anexo 1408). **INVERSION.-** Establecer una nueva empresa o adquirir alguna y que sean controladas por el inversionista zonal. **PROVISIÓN DE SERVICIOS CUBIERTOS DENTRO DEL TERRITORIO DE UNA PARTE.-** Realizar el servicio cruzando la frontera de la otra parte.

acuerdo de las partes para hacer cambios a regulaciones sobre servicios, obligandose a que no sean mas discriminatorias. Empero, cualquier regulación nueva de los servicios cubiertos tendrá que estar conforme a todas las obligaciones de trato nacional.

Por lo tanto, lo que se señala en este capítulo debe aplicarse a los anexos sectoriales establecidos en el anexo 1404, excepto lo que en ellos se especifique. En consecuencia, se precisan obligaciones para tres sectores de servicios: 1) Arquitectura, 2) Turismo, 3) Telecomunicaciones Mejoradas y Servicios de computación. -Los servicios de Transporte (aéreo, marítimo, terrestre) no se consideran en este acuerdo, para ello existen acuerdos como ICAO, y otros bilaterales sobre Transporte aéreo que continuarán operando-.

1) ARQUITECTURA

Esta es la única prestación de servicios profesionales que se encuentra establecida en el acuerdo en una forma más elaborada, lo cual indica que se deben aplicar los principios acordados (existen otros servicios profesionales que sólo fueron señalados).

Este anexo sectorial se aplica a cualquier medida relacionada con el reconocimiento mutuo de los estándares profesionales y criterios para la licencia y la prestación de sus servicios.

Las partes analizaron que conforme a sus regulaciones se podían desarrollar mutuamente estándares profesionales aceptables y criterios, tanto para el Instituto Royal de Arquitectura del Canadá y el Instituto Americano de Arquitectura, de esta manera se observaron las materias siguientes con el propósito de hacer recomendaciones, mismas que ambos países reconocen:

- a) Educación.- Acreditación de escuelas de arquitectura;
- b) Exámenes.- Calificación de exámenes para la licencia;
- c) Experiencia.- Determinación de la experiencia requerida para estar facultado a practicar.

- d) Conducta y Etica.- Especificación de la conducta profesional requerida para la práctica del arquitecto de la acción disciplinaria para la no conformidad, y
- e) Desarrollo profesional.- Contiene la educación práctica de los arquitectos.

Las partes establecieron un Comité con el propósito de revisar la complementariedad de las recomendaciones.

2) TURISMO

Este anexo sectorial se aplica a cualquier medida relacionada con el comercio de servicios turísticos por una persona de Canadá o de Estados Unidos, dentro del territorio de estos (como visitante), si cruza la frontera a través de una presencia comercial o, del establecimiento en el territorio de la otra parte.

Estas medidas relacionadas al comercio de servicios de turismo incluyen: Provisión de servicios de turismo en el territorio de una parte, individualmente o con miembros de la Asociación comercial de Agencias de Viajes; citas, mantenimiento, comisión de los agentes o representantes en el territorio de la parte que provee servicios de turismo; El establecimiento de oficinas de venta o de franquicias, designadas en el territorio de la otra parte; Acceso a telecomunicaciones básicas de los transportes network.

Ninguna parte debe imponer restricciones sobre el valor de los servicios de turismo para los residentes y los visitantes en el territorio que pueden adquirir personas de la otra parte, excepto si están de acuerdo con el artículo VIII del Acuerdo del Fondo Monetario Internacional.

Nada en este anexo sectorial puede ser considerado como derechos conferidos y obligaciones impuestas sobre las partes respecto a servicios de computación y servicios mejorados como se define en el anexo 1404(C), servicios financieros en el artículo 1706, y servicios de transporte, que no estén establecidos en este acuerdo y sus anexos; o que afecten en cualquier forma la aplicación de las medidas en relación con los servicios de turismo de naturaleza financiera.

Las partes deben consultar por lo menos una vez al año la identidad y la búsqueda de impedimentos que eliminan el comercio de servicios turísticos e identificar formas para facilitarlos e incrementarlos.

Para los propósitos de este anexo sectorial se incluyó una lista de los servicios turísticos.(6)

3) SERVICIOS DE COMPUTADORA Y SERVICIOS MEJORADOS BASADOS EN TELECOMUNICACIONES-NETWORK

En este subsector también se establecieron algunos conceptos(7) y su objetivo principal es mantener y apoyar el desarrollo, así como fomentar la apertura del mercado competitivo para la provisión de servicios mejorados de telecomunicaciones, y de computación dentro y al entrar en el territorio de la parte correspondiente, y de esta forma facilitar el comercio de bienes y servicios.

Este anexo, debe aplicarse a cualquier actividad que realice una persona de una de las partes dentro o al entrar en el territorio de la otra, y se relacione con: la provisión de servicios mejorados de telecomunicación o de computación, el acceso y uso de servicios de transporte de telecomunicaciones básicas, incluye la renta del local y servicios telefónicos de larga distancia, tarifas de servicios

- (6) Servicios de agencias de viaje, de agencias relacionados a los viajes incluyendo consultas de viajes, arrendamiento y registro; Seguros de viajes. Servicios de todos los modos de transportación internacionales de pasajeros; de reservación de hotel; terminales para todos los modos de transportación incluyendo concesiones; de transportación de embalaje; Transferencia de aeropuertos; Equipajes, incluyendo hoteles, moteles y casas en renta. Locales turísticos, observación del modo transportación; Operación de viajes entre ciudades; de guías e intérpretes; Rentas de automóviles; Provisión de facilidades de descanso; Renta de equipo de recreación; de comida; de venta al menudeo; de organización y de apoyo para las convenciones internacionales; relacionados a la marina, incluyendo muelle, abastecimiento y reparación de las cubiertas de los botes; Renta de vehículos recreativos; de estacionamiento para trailer de parque de diversión; de atracciones turísticas comerciales; y relacionados al turismo, de naturaleza financiera; mas servicios de computación, servicios mejorados de telecomunicación network. (art.2)
- (7) Servicios de transporte de telecomunicaciones básicas.- Es un servicio que ofrece capacidad de transmisión para el movimiento de información clasificado por modas regulatorias, y limitado a una jurisdicción. servicios de computación.- Son servicios de transporte de telecomunicaciones básicas network, y que consideran en forma individual o integral, la adquisición, transformación del proceso, utilización o la oportunidad de información del mercado de una forma computarizada, incluyendo, pero no en forma limitada los programas de computadora software prepaquetado, sistemas de computación, preparación de datos de procesos de computación, servicios de información, dirección de facilidades de computación, renta y venta de computadoras, así como de reparación y manutención de las computadoras- y, finalmente otros servicios relacionados a las computadoras. Monopolio.-Cualquier entidad, incluyendo cualquier consorcio, que sea el único proveedor para facilitar los servicios de transporte de telecomunicaciones básicas en algún mercado relevante en el territorio de una parte.(art. 7)

privados, locales dedicados a canales de voz interciudades, servicios network de datos públicos y locales dedicados a digitales interciudades y servicios de datos análogos para el movimiento de información, incluyendo comunicaciones de intercorporaciones, o, la reventa, el uso de reparto de tales servicios de transporte de telecomunicaciones básicas, así como la compra y venta de los servicios al consumidor de equipo, o terminales de equipo y el acercamiento de tales equipos al transporte de telecomunicaciones básicas network; sin embargo, éstos no se limitan; las definiciones regulatorias o clasificaciones de servicios de transporte de telecomunicaciones básicas mejoradas o servicios de computación; el movimiento de información a través de las fronteras y el acceso a bases de datos o lo relacionado con información almacenada, o procesada de otra forma que ayuden dentro del territorio de una parte.

El establecimiento de la presencia comercial como se establece en este capítulo debe incluir el establecimiento de oficinas, señalando los agentes y la instalación de equipos de los consumidores permisionarios o terminales de equipo para el propósito de distribución, mercadeo, entrega o las facilidades de provisión de los servicios de computación o mejorados, dentro o al entrar en el territorio de una parte.

La inversión como se establece en este capítulo, debe incluir la venta, la reventa, construcción, u operación del equipo necesario para la provisión de los servicios de computación o mejorados.

Cada parte debe mantener el acceso al mercado a través de las fronteras de las dos partes para la provisión de los servicios mejorados, por medio del uso de transporte de telecomunicaciones básicas de network y para la provisión de servicios de computación.

Cada parte puede mantener o introducir medidas efectivas para prevenir las conductas anticompetitivas cuando exista monopolio de servicios de transporte de telecomunicaciones o de computación, ya que dicha conducta puede ser incluida como un subsidio, conducta depredatoria de las provisiones discriminatorias del acceso a los servicios de facilidades de transporte telecomunicaciones básicas.

Los dos gobiernos acuerdan extender el principio de tratamiento nacional a los proveedores de una lista de servicios que se pueden comercializar la cual está establecida en el Anexo 1408. Esto significa que Canadá y los Estados Unidos acuerdan la no discriminación entre canadienses y americanos proveedores de servicios, por lo tanto, serán tratados igual. Sin embargo, ello no implica un tratamiento igual a proveedores de terceros países. Así, Canadá y Estados Unidos son libres de otorgar un trato diferente a los proveedores de un servicio de otro país.

La obligación de extender el tratamiento nacional también no significa que deba ser el mismo en todos los aspectos. Por ejemplo, una parte puede acordar tratamiento diferente por objetivos legítimos tales como protección y seguridad al consumidor, y este debe ser notificado conforme al artículo 1803.(8) Asimismo, se prevee que ningún gobierno esta obligado a discriminar proveedores de servicios de terceros países, y podrá negar beneficios de este capítulo previa notificación y consulta de acuerdo con los artículos 1803 y 1804.(9)

Los dos gobiernos pueden negociar mas anexos sectoriales y deberán periódicamente revisar y consultar las provisiones de este capítulo, con el propósito de incluir servicios adicionales o identificar las oportunidades y la incrementación de cada servicio en el mercado.

No hay reglas de origen (10) para el capítulo de servicios, como hay para el comercio de bienes, las obligaciones son extender beneficios a Canadienses y Americanos.

-
- (8) ART. 1803: NOTIFICACION.- Cada parte debe dar la notificación por escrito a la otra parte de cualquier propuesta o medida actual que se considere que podría afectar materialmente la operación de este acuerdo. La noticia debe incluir una descripción de las razones por las que se da la propuesta o medida actual. El escrito de notificación debe ser entregado tan pronto como sea posible antes de la implementación de la medida, si no fuese así, la parte que implementó la medida debe proveer la notificación por escrito tan pronto y como sea posible, después de la implementación. Ante la petición de la otra parte, una parte debe inmediatamente proveer la información y responder a las preguntas pertinentes a cualquier medida propuesta o actual, previamente notificada. La provisión del escrito debe ser sin perjuicio. (art. 1803)
- (9) ART. 1804: Las partes pueden requerir una consulta sobre la observancia de cualquier medida actual o propuesta o cualquier otro suceso que considere que afecte a la operación de este acuerdo, sino el suceso ha sido notificado en concordancia con el art. 1803. Las partes deben hacer todos los intentos para dar resolución satisfactoria de cualquier suceso a través de las consultas como lo establece este artículo u otras previstas en este acuerdo. Cada parte debe tratar de intercambiar información propia o confidencial en el curso de consultas sobre las mismas bases como la parte provea la información.
- (10) Reglas de origen.- Es un sistema consistente en diversos métodos (de salto arancelario, del valor agregado, o de transformación sustancial) destinado a asignar a una mercancía o servicio el lugar de fabricación suficiente, para determinar la nacionalidad de dicho producto o servicio.

B. ENTRADA TEMPORAL PARA PERSONAS DE NEGOCIOS

En este capítulo se consideró lo siguiente:

- Que las ventas de importación requieren más que de un buen producto de un buen precio, y por lo tanto se requiere de buenas ventas y, en la mayoría de los casos éstas se manifiestan por los servicios post-venta.
- Que la gente requiere hacer ventas que puedan ser establecidas más allá de las fronteras.
- Que el comercio de servicios en forma profesional no pueden tomar lugar, sin moverse libremente a través de la frontera.
- Que para resolver este problema los dos gobiernos han adoptado regulaciones de migración para facilitar los viajes de negocios en este capítulo, los dos gobiernos toman los caminos necesarios para asegurar que las personas empresariales, puedan tener el acceso necesario a cada uno de los mercados con el fin de vender sus servicios, y de complementar los servicios a los compradores.

Se han tomado dos definiciones fundamentales para los fines de este Acuerdo, que son: persona de negocios, es un inversionista de una de las partes que comercializa servicios, o realice actividades de inversión; y, entrada temporal, lo cual quiere decir que el inversionista no tiene la intención de establecerse permanentemente.

Como principios generales establece que las provisiones de este capítulo reflejan la relación especial del comercio entre las partes facilitando la entrada temporal bajo bases recíprocas, establecimiento transparente de criterios, de procedimientos para una entrada temporal, y la necesidad de asegurar las labores de protección y de empleo permanente en las fronteras.

En cuanto a las obligaciones de las partes, éstas pueden prever de acuerdo con el anexo 1502, una entrada temporal de las personas, haciendo la valoración de que pueden entrar conforme lo establezca una ley que se relacione a salud pública, o, seguridad social. Asimismo, cada parte puede publicar sus leyes, regulaciones y procedimientos relacionados con dichas previsiones, y explicar algunos puntos a la otra parte, para que las personas de negocios puedan entrar sin ningún problema.

La aplicación de medidas gubernamentales por la parte que permite la entrada temporal de las personas de negocios, deben ser complementados expeditamente, con el fin de evitar indebidamente daños o retrasos en el comercio de servicios o de actividades de inversión.

Podrán establecer un procedimiento por medio del cual se considere la participación de oficiales de servicios de migración y consultar una vez al año.

Se puede invocar una controversia respecto a las provisiones establecidas en el acuerdo, si se considera que existe una discriminación en la administración de los procedimientos de entrada.

1. CATEGORIAS DE VIAJES O DE ENTRADA TEMPORAL

Las reglas del Acuerdo están basadas en accesos recíprocos por las agencias de negocios americanas y canadienses hacia esos mercados, las leyes nacionales y las regulaciones de los gobiernos para la entrada serán liberalizadas y entrarán en forma rápida y simple. Para ello, las agencias de viaje, por parte de los dos gobiernos, han dividido los viajes de negocios en cuatro categorías: **a. VISITADORES DE NEGOCIOS, b. COMERCIANTES E INVERSIONISTAS, c. PROFESIONISTAS, d. TRANSFERENCIA DE COMPAÑÍAS.**

a. VISITADORES DE NEGOCIOS

Tanto para los Estados Unidos de América, como para Canadá se entiende que un visitador de negocios es una persona de negocios que busca la entrada

temporal en el país correspondiente, ya sea Estados Unidos o Canadá con el propósito de establecerse conforme se señala en la lista número 1 (11), o de otra forma, cubrir los requisitos conforme lo establece la sección 101 (A) 15 (B) del Acta de Nacionalidad de Migración, o del Acta de Inmigración de 1976, respectivamente.

Un visitante de negocios debe también establecer el propósito de su visita, y debe decir los tipos generales de las siete actividades que son establecidas en la lista 1, al que anteriormente hicimos referencia.

b. COMERCIANTES INVERSIONISTAS

Para los Estados Unidos de América y Canadá se entiende que es una persona de negocios que busca la entrada temporal para comercializar servicios en el país que corresponda (Estados Unidos o Canadá), o sólo para desarrollar y dirigir las

(11) **INVESTIGACION Y DISEÑOS.**- Investigaciones Técnico científicas, de estadísticas ya sea investigaciones independientes o investigaciones de una compañía localizada en Canadá o Estados Unidos. **CRECIMIENTO, MANUFACTURA Y PRODUCCIÓN.**- Personas que buscan y realizan la creación de producción, transacciones comerciales de una empresa localizada entre Canadá y Estados Unidos. **MERCADO.**- Investigadores de mercado y analistas que conducen independientemente investigaciones o análisis o la investigación o análisis de una empresa localizada en Canadá y los Estados Unidos. - Asuntos comerciales y personales en promoción atendiendo promociones en comercio. **VENTAS.**- Representativas y agentes tomando órdenes y contratos de negociación, para bienes o servicios, pero no entregan bienes o proveen servicios. - Compradores de empresas localizadas en Canadá y Estados Unidos. **DISTRIBUCIÓN.**- Operadores de transportación que entreguen en Estados Unidos carga o transporte de regreso a Canadá o Estados Unidos, que no haya un intermediario de carga o de entrega entre los Estados Unidos y Canadá. - Clientes de corredores que presentan actividades bursátiles asociadas con la exportación de bienes entre los Estados Unidos y Canadá hacia Canadá o Estados Unidos. **SERVICIOS POST-VENTA.**- Instalación, reparación y personal de manutención, de supervisiones, conocimientos especializados de los vendedores, obligaciones contractuales, servicio de representantes o de trabajadores en entronamiento, tales como de servicio y de perfeccionamiento o de proveedores de garantías, o de otros servicios de expertos identificados en la venta de equipo maquinaria comercial incluyendo software de computadores, el abastecimiento de locales fuera de los Estados Unidos a Canadá. **SERVICIOS GENERALES.**- **PROFESIONALES.**- Con respecto a la entrada a los Estados de América otra clasificación, está bajo la sección 101-A, 15-HI del Acta de Inmigración y de Nacionalidad, pero no se recibe salario u otra remuneración de los Estados Unidos y con respecto a la entrada a Canadá excepto de los requerimientos para obtener autorización de empleo bajo la sección 19-1 de las regulaciones de inmigración de 1978, pero que no reciben salario u otra remuneración de recursos canadienses. - Dirección y Supervisión de personal que envuelven transacciones comerciales en las empresas localizadas en el Canadá o en los Estados Unidos. - Especialistas en computadoras con respecto a la entrada en los Estados Unidos, otra clasificación confiable es la sec. 101-1, 15-HI del Acta de inmigración y de Nacionalidad, pero que no reciben ningún salario u otra remuneración de los recursos americanos y con respecto con la entrada al Canadá excepto por los requerimientos para obtener una autorización de empleo bajo la subsección 19-1 de las regulaciones de Inmigración de 1978, pero que no reciben ningún tipo de remuneración de recursos canadienses. - Servicios profesionales financieros, banqueros y corredores de inversión manejando transacciones comerciales en las empresas localizadas en el Canadá y los Estados Unidos. - Relaciones Públicas y consulta de personal de advertencia para asociaciones de negocios o atendiendo a la participación en convenciones. - Personal de turismo, agentes de turismo, guías de turistas y operadores de grupo que atienden o participan en convenciones o conducen un grupo que ha empezado en el Canadá o los Estados Unidos. - Intérpretes y Traductores de los servicios que emplean esos tipos de agentes en las empresas localizadas en el Canadá y los Estados Unidos.

operaciones de una empresa en donde la persona de negocios ha invertido o esta activamente en un proceso de inversión, la suma del capital substancial, puede ser garantizado para la entrada, conforme lo señala la Sección 1-A, 15-E del Acta de Nacionalidad y de Inmigración, y los del Acta de 1976, respectivamente. En cuanto a Canada se puede mostrar la autorización de empleo prescrita en la subsección 25 de las regulaciones de inmigración de 1978).

c. PROFESIONISTAS.

Para los Estados Unidos y Canadá un profesionista es una persona de negocios quien busca la entrada temporal en el país que corresponda (Estados Unidos o Canadá), para realizar actividades de negocio de nivel profesional, como lo establece la lista número 2, del anexo 1502-1 (12), o cubra los requisitos de la sección 214 (e) del Acta de Nacionalidad y de Inmigración, o los del Acta de Inmigración de 1976, respectivamente.

d. TRANSFERENCIA ENTRE COMPAÑIAS.

Ambos países consideran que una persona de negocios es quien busca la entrada temporal al país respectivo por medio de una transferencia entre compañías, la cual puede ser garantizada cumpliendo los requisitos de la sección 101-a, 15-L del Acta de Inmigración y Nacionalidad de Estados Unidos, o del Acta de Inmigración de 1976 con autorización establecida de empleo bajo la subsección 25 de las regulaciones de inmigración de 1978 de Canadá. Con la presentación de la documentación, si la persona de negocios ha sido empleado continuamente por más de un año por esa firma corporativa o por la identidad legal o de una subsidiaria de esa filial; busca la entrada temporal con el fin de continuar con el mismo tipo de empleo o subsidiario de esa filial, y esta como director, ejecutivo o es especialista; y cumple los requisitos para la entrada.

(12) Contador, Ingeniero, Científico (Biólogo, bioquímico, físico genético, zoologista, etnologista, geofísico, epidemiólogo, farmacólogo, científico de animales, agricultura, agrónomo, dietista, científico de aves, científico de abono), Asistente de investigación (trabajo en postsecundaria e instituciones educacionales), Profesionales relacionados con servicios médicos (físicos, profesores y/o solamente investigadores dentistas, enfermeras registradas, veterinarios, tecnológicos, médicos, laboratorios tecnológicos clínicos, Arquitecto, Abogado, profesor (Universidad, Seminario, Preparatoria), Economista, Trabajo social, Consultor de vocacional, Matemático de preparatoria, Dirigente de hotel, con 3 años de experiencia, Bibliotecario, Entrenador de animales, Gente que se dedica al cultivo de la planta, Horticulturista, silviculturista (especialista forestal), Reportero, Nutriólogo, Dietista, Escritor de publicaciones técnicas, Analista de sistema de computación, Psicólogo, Tecnólogo, Técnico Científico, Ajustador de seguros de desastres, Consultor de dirección.

En la cuatro categorías, ambos países no pueden requerir una aprobación de procedimientos, peticiones de certificación de trabajo o de otros procedimientos similares para la entrada temporal.

C. INVERSION

Al igual que en los otros capítulos se hicieron ciertas consideraciones, y son las siguientes:

- Que es indispensable en los dos países tener una inversión hospitalaria y segura para reducir barreras en el comercio de servicios y adquirir beneficios con el objeto de tener una inversión fluida, más libre, entre Canadá y Estados Unidos.
- Que una de las obligaciones básicas, es asegurar que las futuras regulaciones para los inversionistas americanos en Canadá, como canadienses en los Estados Unidos, se les dé un trato que no difiera del que tienen los inversionistas nacionales de cada país, este principio básico lo exige la práctica, por lo que se dará trato nacional cuando se establezca un nuevo negocio, lo cual, quiere decir que los inversionistas canadienses en los Estados Unidos y los inversionistas americanos en el Canadá, estarán sujetos a las mismas reglas de los inversionistas nacionales cuando vengán a establecer un negocio nuevo.

Existen algunas excepciones a éste principio por lo que no se aplicará, si afectan: El establecimiento de nuevas empresas de negocios localizadas en su territorio, la adquisición de compañías de negocios localizadas en su territorio, la conducta y las empresas de operación de negocios localizadas en su territorio, la venta de empresas de negocios localizadas en su territorio.

El trato nacional puede ser diferente por razones de seguridad, salud y protección al consumidor, y dicho trato diferente debe ser propuesto por notificación como lo establece el artículo 1803.

Canadá puede introducir una nueva medida con respecto a las empresas de negocios que se hayan establecido antes de la fecha de entrada del acuerdo.

Este capítulo se podrá aplicar a cualquier medida de inversión que afecte a un inversionista de la otra parte dentro del territorio, y no se aplicará a ninguna medida que afecte la inversión relacionada a la provisión de servicios gubernamentales, de transporte y financieros, excepto si se relacionan con la provisión de servicios de seguro y no se encuentran establecidos en el parágrafo 1 del artículo 1703.

En los artículos 1602 y 1607 se acuerdan reglas más liberales para la adquisición de la existencia de negocios, Canadá mantiene el derecho de revisar la adquisición de firmas en el Canadá y de inversionistas americanos.

En cuanto al cumplimiento de requisitos: ninguna parte podrá imponer sobre el inversionista de la otra parte un término o comisión para la permanencia de la inversión en su territorio, o en conexión de la regulación de conducta u operación de las empresas de negocios localizadas en su territorio tales como:

- la exportación de un nivel determinado o un porcentaje de los servicios.
- la sustitución de servicios en su territorio de esa parte por los servicios importados.
- llevar a cabo un nivel determinado o un contenido del porcentaje nacional.

Ni la parte podrá imponer sobre el inversionista de un tercer estado, un término o una condición para la permanencia de la inversión en su territorio.

Una parte puede requerir de un inversionista de la otra, que emita rutinariamente información respecto a su inversión solo para propósitos estadísticos y de información. El inversionista podrá proteger la información de negocios que sea confidencial, declarando que puede perjudicar la posición competitiva del inversionista.

Sin embargo, una parte puede obtener o revelar información, conforme lo establezcan las leyes, de buena fé y en forma no discriminatoria.

De igual forma se acuerda sobre materia de expropiación que es una de las limitante muy discutida por los inversionistas, y se establece en este acuerdo que ninguna de las partes podrá directa o indirectamente nacionalizar o expropiar una inversión en su territorio, por un inversionista de otra parte o tomar cualquier medida o serie de medidas que induzcan la expropiación de tal inversión excepto: por un propósito público, de acuerdo al proceso de las leyes, sobre una base no discriminatoria y, bajo el pago pronto, adecuado de la concesión efectiva del valor del mercado. (pago de derechos y compensaciones).

Ninguna de las partes podrá prevenir a un inversionista de la otra parte de la transferencia de: cualquier provecho de un inversionista incluyendo dividendos, cualquier regalía, honorarios, intereses u otras ganancias que vengan de la inversión, ó, cualquier procedimiento de la venta del todo de las partes o de una porción del inversionista y liquidación total de tal inversión.

La parte podrá a través de la equidad, aplicando el derecho, de buena fé, y en forma no discriminatoria, prevenir y transferir lo que se hace referencia en el párrafo anterior, si dicha transferencia es inconsistente con cualquier medida de aplicación general relacionada a: la bancarrota, insolvencia o la protección de los derechos de acreedores; rentas, comercios o conductas en seguridad; ofensas penales o criminales, reportes de transferencias corrientes; tarifas de impuestos; ó, asegurando la satisfacción de los procedimientos adjudicatorios en juicio.

No existirá restricción de los provechos a la repatriación o de los procedimientos para la venta, más que los necesarios para la implementación de leyes nacionales de aplicación general tales como leyes de Quiebra la regulación de seguridades y de medidas para la balanza del pago art. 1606).

Las partes deben esforzarse para que en la Ronda Uruguay y en otros foros internacionales se considere el tema de Inversión en acuerdos multilaterales.

Los dos gobiernos mantienen flexibilidad en la aplicación del trato y obligaciones nacionales. Las definiciones son complicadas para entender la operación de este capítulo, para hacerlo efectivo los dos gobiernos han estado de acuerdo en monitorear las inversiones extranjeras que resuelvan cualquier controversia bajo

las provisiones de ciertas reglas de acuerdo, con la excepción de que cualquier decisión revisada por las inversiones canadienses no estarán sujetas a ninguna controversia. Ellos tienen un acuerdo de trabajo junto con la Ronda de Uruguay de negociaciones multilaterales de inversiones a través de la frontera. La inversión hospitalaria asegurará el crecimiento económico, procedente de una manera eficiente pero bajo cierto tipo sensitivo de las necesidades individuales por regiones y por sectores.

D. SERVICIOS FINANCIEROS

Al igual que en los temas tratados en el acuerdo se hicieron algunas conceptualizaciones(13) y diversas consideraciones:

- Que el comercio es muy importante para los servicios financieros del Canadá y de su industria a través de instituciones financieras.
- Que Canadá está bien representado en los mercados financieros internacionales entre los mayores grupos de las mayores firmas de servicios financieros, los bancos canadienses probablemente generan uno de los más importantes ingresos y una suma considerada de los ingresos que se relacionan con las operaciones y actividades de los Estados Unidos.

(13) **Servicios Financieros.**- es un servicio de naturaleza financiera que se ofrece por instituciones financieras excluyendo el servicio por seguridad. **Instituciones Financieras.**- es cualquier compañía autorizada a hacer negocios conforme a las leyes de una de las partes. **Compañía.**-significa cualquier tipo de corporación, asociación u otra organización legalmente autorizada para los negocios conforme a las leyes y regulaciones de las partes y de subdivisiones políticas. **Medidas.**- incluye cualquier ley, regulación, procedimiento, requerimiento o práctica. **Subdivisión política.**- incluye la provincia, estado o gobierno local. **Tercer país.**- significa cualquier país que no sea Canadá o Estados Unidos. **El control de los Estados Unidos.**- significa el control directo o indirecto por uno o más nacionales de los Estados Unidos. **Nacional de los Estados Unidos.**- Significa un individuo que es ciudadano americano o residente permanente de los Estados Unidos, y. **Personas ordinariamente americanas residentes en los Estados Unidos de América para propósitos del párrafo 1 del artículo 1703** significa: en el caso de una compañía legalmente constituida u organizada bajo las leyes americanas y controlada directa o indirectamente por uno o más individuos americanos descritos en su párrafo B-1, en el caso de un individuo o quien es ordinariamente residente en los Estados Unidos. **Prácticas administrativas.**- son acciones y procedimientos para una agencia federal teniendo responsabilidad regulatoria bajo las actividades de instituciones financieras, incluyendo, pero no limitando reglas, órdenes, directrices y aprobaciones. **Control canadiense.**- el control directo o indirecto por uno o más individuos que sean ordinariamente residentes en el Canadá, por una o más personas si se tiene directa o indirectamente control en los actos de esa empresa. **Residente Ordinario.**- es cualquier país que generalmente significa permanecer en el país por un periodo o periodos de acuerdo al que se ha establecido de 183 días o más durante un año. **Existencia.**- significa en realidad el tiempo de entrada en fuerza a este acuerdo.

- Que los bancos canadienses pueden tener activo en los Estados Unidos por bastante tiempo, mientras que los bancos americanos tienen la posibilidad de proveer un rango total en los bancos de los servicios canadienses desde 1980.
- Que tanto Canadá como Estados Unidos están de acuerdo en continuar liberalizando las reglas de los gobiernos con respecto a los mercados financieros y extender los beneficios a las instituciones controladas por otra parte.
- Que de ésta manera un comité importante de los Estados Unidos a ayudado a establecer un puente entre las regularidades de los lugares y los mercados financieros han sido abiertos entre Canadá y los Estados Unidos.
- Que para el futuro las instituciones financieras canadienses están garantizadas, que recibirán los mismos tratos que lo acordado por las instituciones financieras americanas con respecto a las enmiendas del Acta Glass Steagal.
- Que las otras instituciones financieras, como los seguros no se consideran en los procedimientos de controversias de este acuerdo, y otros puntos en los que las partes están de acuerdo en consultar en el Departamento Canadiense de Finanza y el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos.
- Que se constituye un Comité Federal de los gobiernos para proveer más competitividad entre las instituciones financieras para beneficiar a los consumidores, de esta forma el control de los sistemas financieros permanecerá en manos canadienses mientras haya nuevas oportunidades de nuevos negocios, que sean abiertos para los bancos americanos.

En las negociaciones del acuerdo se utilizaron tres conceptos básicos: tratamiento nacional, tratamiento recíproco y trato equivalente.

El tratamiento nacional obliga al Estado anfitrión a conceder a las instituciones financieras del país socio un tratamiento similar al que tienen sus propias instituciones financieras. Este principio contrasta con el tratamiento recíproco, en el que el Estado anfitrión otorga a las instituciones financieras del país socio un tratamiento similar al que sus instituciones reciben en este último país.

La aplicación del tratamiento nacional tiende a favorecer al país más restrictivo en su legislación, donde tanto los bancos nacionales como los extranjeros están sujetos al mismo régimen. Por el contrario el tratamiento recíproco tiene la ventaja de promover la liberalización de la reglamentación respectiva.

Debido a la desaprobación de condiciones que afectaba a Canadá, ya fuera por medio del tratamiento nacional o recíproco, su gobierno propuso un criterio compensatorio de negociación: el "acceso equivalente", bajo el cual Canadá abre sus mercados en la participación de instituciones financieras extranjeras solamente cuando se asegure a las instituciones financieras canadienses un acceso similar e irrestricto a los mercados de los otros países signatarios.

La propuesta de Canadá no fue aceptada, con lo cual predominó, en principio, el concepto de tratamiento nacional.

El FTA ha acomodado ésta disparidad regulatoria imponiendo diferentes obligaciones a los Estados Unidos y Canadá respecto a los servicios financieros. Con respecto a cambios regulatorios futuros a la Ley Glass-Steagall y a otros textos legislativos federales, los Estados Unidos han estado de acuerdo en otorgar a las instituciones financieras controladas por canadienses, el mismo trato que a sus contrapartes controladas por norteamericanos.

Canadá ha estado de acuerdo en brindar a las instituciones financieras controladas por norteamericanos la oportunidad para expanderse a través de la adquisición de otros negocios del área de servicios financieros como resultado del citado proceso canadiense de desregulación. El primer compromiso implica consideraciones a futuro; el segundo compromiso implica modificaciones a las políticas y leyes existentes.

Por su parte, Canadá fué obligada por el FTA a reformar una serie de estatutos federales que imponen restricciones a las propiedades extranjeras que inhiben la venta de un interés substancial en un banco, una compañía de seguros de vida, una compañía financiera de ventas, una compañía de préstamos o una compañía de fideicomisos a no-canadienses.

En términos generales, estos estatutos prohíben el asentamiento en los libros de la institución financiera de cualquier transferencia de acciones que podría dar como resultado que 10% o más las acciones fueran controladas por un individuo que no es residente del Canadá, o por una entidad jurídica controlada por tales individuos. El registro de una transferencia de acciones de tal institución generalmente está prohibida si el resultado es que un número de no-canadienses detentaría, en conjunto, el 25% o más de las acciones en circulación. La legislación canadiense federal existente ha sido reformada para no aplicar prohibiciones a los inversionistas, ya sea norteamericanos, o bien, controlados por norteamericanos.

Asimismo, el capítulo sobre servicios financieros del FTA, elimina algunas de las restricciones de la Ley Bancaria canadiense sobre la operación y expansión de subsidiarias de bancos extranjeros (bancos del tipo de la lista B) respecto a su aplicación a las entidades, propiedad de los Estados Unidos. En particular, en el caso de bancos de la lista B que son subsidiarias de bancos norteamericanos:

- la cantidad de capital no estará restringida por el límite sobre los bienes domésticos de las subsidiarias bancarias extranjeras;
- la apertura de sucursales no requerirá de aprobación ministerial; y
- la transferencia de préstamos de una subsidiaria a su matriz no se sujetará a requisitos prudenciales de aplicación general.

El capítulo sobre servicios financieros representa un enfoque parcial a algunas cuestiones del área de servicios financieros que no son iguales en ambos lados de la frontera. Los dos países explícitamente reconocieron que este capítulo no corporiza su satisfacción mutua respecto al trato de sus instituciones financieras respectivas y que las leyes y políticas deberían evolucionar para el beneficio mutuo de ambos países en tanto las reglas que gobiernan los mercados financieros son liberalizadas.

Respecto a las reformas del Acta Glass Steagal y las que resulten de prácticas administrativas, o la legislación que se relacionen, así como las reformas que los Estados Unidos deberán acordar un control canadiense en instituciones financieras con el mismo trato que se han acordado a instituciones financieras americanas.

Canadá por medio de comités podrá consultar, analizar o liberalizar reglas de gobierno en sus mercados y que beneficien a los Estados Unidos de acuerdo a lo establecido en las leyes canadienses.

Lo que continúa a la provisión de instituciones financieras que sean controladas por canadienses y que sean establecidas bajo leyes de los Estados Unidos con derechos y privilegios que ellos ahora han tenido en los mercados americanos como resultado de la existencia de leyes, regulaciones y prácticas de las políticas estatales de los Estados Unidos.(14)

En conclusión, las nuevas reglas generales adoptadas para el comercio de servicios en éste Acuerdo (aunque de aplicación prospectiva) asegurarán que no exista discriminación, y podrán constituir un mayor paso hacia la seguridad que abre la continua competitividad del comercio de servicios, entre los dos países, mismas que podrían fomentar trabajos de multilateralismo, y sobre todo sentar precedente para el Tratado Trilateral México, Canadá y Estados Unidos.

(14) Borja Martínez, Francisco. *El Nuevo Sistema Financiero Mexicano*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1991. pág. 36

CAPITULO CUARTO

MARCO CONSTITUCIONAL DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN MEXICO

I.- INTRODUCCION

Los servicios en la economía mexicana, se inscriben en el concepto de una actividad económica que puede ser desarrollada tanto por el Estado como por los particulares.

De partida debemos precisar que en general y para efectos de esta tesis excluimos los llamados servicios públicos que por mandato constitucional deben ser ejecutados o prestados por el Gobierno Federal. En ese contexto se ubicarían los servicios de seguridad y policía, los servicios judiciales (Tribunales de Justicia) y los servicios de defensa del país.

Es oportuno, señalar, que el futuro tratado trilateral de libre comercio excluye expresamente de los compromisos jurídicos zonales los siguientes rubros de servicios: Federales, Estatales, Municipales, Impartición de Justicia, Salud, Seguridad Social, Educación, Vigilancia y Policía, Museos y Bibliotecas.(1)

Para efecto del presente capítulo entenderemos por servicios susceptibles de ser explotados y comercializados por los particulares, aquellos que como actividad lícita se garantizan en el artículo 5o. de la Carta Fundamental que a la letra dice:

“ A ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria,

(1) Serra Pucho, Jaime. Avances en la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Informe Semanal, Semana No. 58 del 6 al 12 de abril 1992 Documento No. 91. SECOFI.

comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos. El ejercicio de esta libertad solo podrá vedarse por determinación judicial..."

II.- PRINCIPALES ARTICULOS CONSTITUCIONALES REFERIDOS A LOS SERVICIOS.

En base a la garantía constitucional antes transcrita y en el contexto de la economía mixta mexicana los servicios se incluyen en la disciplina de los artículos 25, 26, 27, y 28 de la Carta fundamental los cuales se orientan a que un prestador de servicios privados deba observar y acatar la rectoría estatal, la economía mixta, la planeación y las restricciones que se le impongan en el ejercicio de su actividad.

En efecto, de dichos artículos se desprende la prestación de servicios en las llamadas áreas prioritarias(2) y las áreas estratégicas.

En cuanto a las primeras el Estado podrá participar por sí o con los sectores social y privado, de acuerdo con la Ley, para impulsar dichas áreas, en éstas se encuentran los servicios educativos y culturales que según el artículo 3o. de la Constitución serán prestados tanto por el Sistema de Educación Pública como por los particulares. La última reforma de éste artículo fue publicada en el Diario Oficial el 28 de enero de 1992, en donde se ratifica la concurrencia de los particulares. Para efectos del Tratado como vimos anteriormente los servicios educativos están excluidos de toda negociación, lo que significa que sólo los mexicanos podrán prestar estos servicios en concurrencia con las instituciones públicas.

(2) Es muy cierto que no se especifican las áreas prioritarias en la Constitución como se hace con las áreas estratégicas, sin embargo a través de diversas comunicaciones oficiales se afirma que han sido definidas las áreas prioritarias para fines del desarrollo en el Plan Nacional de Desarrollo y en los Programas sectoriales correspondientes. Ruiz Dueñas, Jorge. áreas Estratégicas y áreas Prioritarias del desarrollo Económico Nacional. " La Constitución Mexicana: Rectoría del Estado y Economía Mixta. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Ed. Porrúa, S.A. México. 1985. pág. 179.

En igual situación se ubicarían los servicios de salud en los cuales concurren nacionales e instituciones públicas.

En cuanto a las áreas estratégicas, tipificadas como aquellas a ser cubiertas exclusivamente por la Federación el párrafo cuarto del artículo 28 constitucional las enumera en forma taxativa y que al efecto nos permitimos transcribir: "correos, telégrafos, radiotelegrafía y la comunicación vía satélite, electricidad y ferrocarriles".

Esto constituye una situación especial y de excepción al propio artículo 5o. constitucional, ya que en materia de estos servicios se entrega en forma exclusiva al ejercicio público estatal sin injerencias o participaciones privadas nacionales y extranjeras.

Conforme a la Carta Fundamental, los servicios allí enumerados solo pueden ser prestados por el Gobierno Federal a través de organismos descentralizados o empresas que para tal efecto se creen por Ley.

Otras disposiciones constitucionales en materia de servicios, las encontramos en el artículo 73 referido a las facultades del congreso en las cuales se faculta a la Asamblea de Representantes del Distrito Federal, dictar bandos, ordenanzas y reglamentos en materia de servicios referidos a servicios públicos en general, la fracción IX por su parte impide que en materia de comercio se establezcan restricciones entre el comercio interesados; la fracción X establece como facultad exclusiva del Congreso legislar en materia de comercio y energía eléctrica; la fracción XVII para dictar leyes sobre vías generales de comunicación y sobre postas y correo, la fracción XXIX sobre comercio exterior, recursos naturales, instituciones de crédito y sociedades de seguros, energía eléctrica y servicios públicos concesionados o explotados directamente por la Federación. Finalmente para expedir leyes tendientes a la inversión extranjera (la industria maquiladora, es una industria típica de servicios, la transferencia de tecnología, etc).

El artículo 74, respecto de las facultades exclusivas de la Cámara de Diputados y en relación a la aprobación del Presupuesto de Ingresos, se incluyen las tarifas, que en general son las formas a través de las cuales se cubren los servicios que prestan las dependencias Federales o los particulares concesionarios.

Finalmente el artículo 76 referido a las facultades del Senado se contempla la atribución de esta soberanía para aprobar Tratados Internacionales de servicios en relación al artículo 133 de la Carta Fundamental Fracción X del artículo 89 concordada.

Otros artículos relacionados con los servicios son los artículos 90, 91, 92, y 93 relacionados con la Administración Pública Federal y los requisitos que deben cumplir los Funcionarios Federales, encargados de las actividades de servicios.

Integran también el cuerpo normativo constitucional en materia de servicios los artículos 108, 109, hasta el 114, referidos a la responsabilidad de los servidores públicos que ejercen funciones en empresas de servicios (CFE, FERRONALES, etc.).

El artículo 115, hasta el 124 que establecen los servicios públicos municipales, y estatales completan el marco constitucional, sin olvidarnos del artículo 123 que legisla sobre las prestaciones laborales actividad de servicios personales fundamental.

III. SERVICIOS E INVERSION EXTRANJERA

La prestación de un servicio a nivel internacional se vincula estrechamente al tratamiento que la legislación del país huésped otorgue a los inversionistas

extranjeros que acompañan necesariamente a un prestador de servicios. Por ello, ambos temas no pueden analizarse separadamente.

Un prestador de servicios de tipo financiero o de transporte por ejemplo que intenta instalarse con dicha actividad en un país extranjero, además de recibir el indispensable trato nacional en cuanto a las reglamentaciones, concesiones, autorizaciones etc., aplicables a los prestadores de servicios nacionales, debe evaluar el tratamiento que obtendrá para las inversiones indispensables para el servicio en cuestión. De nada vale en efecto, recibir el trato nacional como prestador de servicio, si es discriminado en cuanto a los bienes de capital (inversiones) que debe efectuar en el país huésped.

Tanto en el GATT como en FTA se han establecido para la inversión zonal tres principios fundamentales:

- a) Derecho de Establecimiento,
- b) Trato Nacional, y
- c) Garantías sobre expropiaciones y nacionalizaciones.

En materia de derecho de establecimiento se consideran dos aspectos fundamentales: la libertad del inversionista para radicarse geográficamente en cualquier punto del territorio del país anfitrión y el otro aspecto la libertad para elegir cualquier actividad lícita en donde desee prestar el servicio.

En cuanto al trato nacional supone que el inversionista extranjero se asimila jurídicamente al inversionista nacional, el cual puede operar sin ningún tipo de limitaciones legales.

En relación a las garantías, respecto a riesgos políticos y actos de gobiernos, se

postula la necesaria adscripción de los países receptores de inversiones extranjeras a un organismo multilateral de garantías de inversiones que bajo la sigla MIGA, que se aplica para cubrir estas garantías(3).

Estos principios prácticamente aceptados a nivel multilateral, empero, entran en colisión con nuestro actual marco constitucional, como brevemente lo analizaremos.

En efecto, el derecho de establecimiento para un inversionista extranjero tiene en los artículos 27 y 28 constitucionales limitantes evidentes. Así, el 27 impide a un extranjero adquirir inmuebles a menos que convenga ante la Secretaría de Relaciones Exteriores en considerarse como nacional respecto de dichos bienes y en no invocar por lo mismo, la protección de su gobierno por lo que se refiere a aquellos; bajo la pena, en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubiere adquirido en virtud del mismo, y solo puede ser en una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas.

Por su parte el 28, en cuanto a elegir libremente actividades ejercidas por inversionistas extranjeros las limita taxativamente a través de las llamadas áreas estratégicas que deben ser directamente cubiertas por el gobierno federal u organismos públicos específicos que al efecto se constituyan para realizar los servicios de correos, telégrafos, radiotelegrafía y la comunicación vía satélite, electricidad y ferrocarriles.

(3) En abril de 1988 se creó el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI o, según su nombre en inglés, MIGA Multilateral Investment Guarantee Agency). Su misión es promover la inversión privada contra riesgos no comerciales (es decir, políticos) y suministrando servicios de promoción y asesoría a los países miembros con objeto de ayudarlos a crear un ambiente atractivo para los inversionistas, el organismo está en plena actividad, hay indicios de que habrá una enorme demanda de sus servicios especialmente en vista de los cambios ocurridos en los países que tuvieron regímenes comunistas. La actitud pragmática de los países en desarrollo hacia la inversión privada se traduce en una mayor aceptación del sector privado como impulsor del crecimiento, ya que se considera que la inversión ofrece no solo capital, sino transferencia de tecnología, capacitación, experiencia gerencial, y acceso a los mercados, tienen un total de 104 miembros en los que se encuentra Canadá y Estados Unidos. México, no participa, sin embargo debiera hacerlo antes de firmar el Tratado Trilateral. Wallace, Laura. "El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones en Plena Actividad". Finanzas y Desarrollo Marzo 1992. Pág. 48-49. MIGA NEWS. VOL. 1. No. 3. Summer 1991. pag. 1-4.

Como vemos, en éste punto específico se hace necesaria una reforma constitucional que dé congruencia a la disciplina multilateral en la materia evitando con ello múltiples conflictos que pueden presentarse.

Respecto al trato nacional, es decir que todo inversionista extranjero se asimila jurídicamente al inversionista mexicano, nuestra Carta fundamental prescribe limitantes en tres sentidos fundamentales:

En el 27, reservando titularidad pública exclusiva a la nación en materia de recursos naturales especialmente energéticos;

En el artículo 28, referido a las multicitadas áreas estratégicas y finalmente en el artículo 32 constitucional en el cual, por ejemplo en materia de concesiones en la hipótesis de igualdad entre un inversionista mexicano y extranjero se prefiere al primero en detrimento del segundo.

Finalmente, respecto a las garantías sobre expropiaciones, la Carta fundamental en el mismo artículo 27 párrafo primero, establece el derecho del Estado mexicano a expropiar por causa de utilidad pública, procedimientos que la legislación secundaria reglamenta al efecto.

En este mismo orden de ideas el establecimiento derivado del precepto constitucional mencionado de la cláusula calvo que va impresa en todo contrato en que participen extranjeros, conforma otra incongruencia que el constituyente permanente deberá reformar para hacer congruente el flujir de la inversión extranjera tanto en la producción de bienes como en la prestación de servicios de cara al futuro tratado Trilateral de Libre Comercio.

IV. LEGISLACION SECUNDARIA APLICABLE A LOS SERVICIOS

A. LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA EXTRANJERA

Esta Ley fue publicada en 1973, e incluía varias disposiciones que llegaron a convertirse en hitos, en expresiones de nacionalismo. En ella se restringía la Inversión extranjera Directa (IED) en áreas reservadas al sector público y energía eléctrica, se incluía la banca y las comunicaciones, entre otras. Paralelamente, se reservaba la participación en algunos sectores a los inversionistas nacionales, vías de comunicación incluidas la radio y la televisión, así como la intermediación financiera.

Por otra parte, se disponía que en los casos correspondientes así como en aquellos en los que no hubiera una regulación específica, la participación extranjera no debería exceder el 49% del capital total. Este principio general, sujeto a una valoración caso por caso sobre el que la Comisión Nacional respectiva debería pronunciarse, fue aplicado con un enfoque restrictivo durante varios años. Paralelamente, se establecían algunos criterios orientadores en relación al monto de la participación externa, incluyendo el carácter complementario de la misma, el de contribuir a ampliar las exportaciones y aumentar el empleo así como el uso de insumos nacionales y el de impulsar a la modernización tecnológica del país.

Esta legislación ha ido flexibilizándose a la luz de las reformas económicas internas. En 1984 la Comisión Nacional de Inversiones extranjeras decretó algunas modificaciones en forma de lineamientos en los que se establecía que la participación del capital sería impulsado en áreas prioritarias para el país como en turismo y bienes

(maquinaria pesada, equipo electrónico, productos de alta tecnología).

La actualización de fondo al marco legislativo en el área de la IED, se da en 1989, con la publicación del Reglamento de ésta Ley.

1. REGLAMENTO DE LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSIÓN MEXICANA Y REGULAR LA INVERSIÓN EXTRANJERA

De acuerdo con las nuevas disposiciones, se autoriza la participación automática hasta del 100% de capital externo en diversas áreas, además se aprovecha para impulsar la descentralización industrial, incentivando la instalación de empresas fuera de las tres principales áreas metropolitanas. Cabe señalar que en el texto no se fijan criterios respecto a la incorporación de componentes nacionales en los productos finales, ni se señala el carácter complementario de la inversión extranjera.

Se establece que no se requerirá autorización para las inversiones externas en el área de maquila así como en otras empresas orientadas a la exportación. Asimismo, a través de fideicomisos, el capital extranjero puede participar en algunas áreas previamente reservadas a la inversión nacional como la transportación área y marítima, entre otras.

Pese a las recientes modificaciones a este Reglamento no queda muy clara la regulación de la IE en la producción de software, mientras que en el caso de Servicios de Análisis de Sistemas y Procesamiento Informático se especifica que la IE puede participar hasta con un 100 por ciento de capital de las empresas y no requerirá aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

En contraste con la visión tradicional del avance tecnológico como un proceso lineal que va de la invención al desarrollo tecnológico, la globalización ha puesto de

manifiesto que la innovación es un proceso más complejo que involucra aspectos que van más allá de la ciencia y la tecnología y que incide en consumidores y en todo el proceso productivo.

En este sentido, las medidas legislativas que el gobierno de México ha decretado en el campo de la IED, se han complementado con disposiciones que afectan a otras actividades estrechamente vinculadas, en particular en el área de la tecnología y la propiedad intelectual. Generalmente, los movimientos de capital exterior se dan en el marco de actividades de empresas transnacionales con las que el ingrediente tecnológico está íntimamente asociado.

Durante la década de los '70s y principios de los '80s, México, al igual que muchos países en desarrollo promulgó disposiciones tendientes a reglamentar la transferencia de tecnología. Hasta entonces, la industrialización le había fido en el uso extensivo de tecnología importada que en muchas ocasiones no era asimilada adecuadamente por no ajustarse a los requerimientos específicos internos.

En 1972 se publica la primera legislación "Ley Sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y Explotación de Patentes y Marcas". esta iniciativa tenía como propósito fundamental regular la transferencia de tecnología, fortaleciendo la posición de nacionales ante los abastecedores. En concreto, el Gobierno a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, era responsable de aplicar los criterios respectivos: orientar en la selección de tecnología, promover la asimilación y adaptación de la tecnología extranjera así como impulsar la exportación de tecnología nacional.

En 1982, con la publicación de una nueva Ley y Reglamento respectivo se establecieron algunas modificaciones que fundamentalmente se orientaban a poner un mayor énfasis en el desarrollo de las capacidades tecnológicas internas respecto al control gubernamental.

Ante el proceso de liberación económica, en particular en el área comercial y de inversiones, impulsado por los dos últimos gobiernos, era evidente la incompatibilidad de las disposiciones comprendidas en la legislación respectiva, por lo que el 9 de enero de 1990 se emite un nuevo reglamento en el que de hecho se abroga la Ley respectiva, ya que entre sus principales disposiciones otorga a las empresas la libertad de decidir sobre la contratación de tecnología así como sobre los términos respectivos. Paralelamente, la función de la SECOFI y del registro Nacional de Transferencia de Tecnología se modifica sustancialmente en cuanto que dejan de lado su papel regulador y se convierten en promotores.

La liberalización de la transferencia de tecnología sólo puede ser entendida en el marco de la apertura de la economía nacional, al igual que la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

B. LEY DE FOMENTO Y PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL (D.O. 27 de junio de 1991)

Regula a partir de esa fecha, todo lo relacionado con invenciones industriales e indicaciones comerciales. Como sostiene Roberto Villarreal, el propósito fundamental de la nueva Ley es ofrecer en México una protección a los derechos de propiedad industrial, similar al existente en los países industrializados.(4) Con ello se busca que los individuos y las empresas en México puedan disfrutar de medios jurídicos comparables a los que encuentran sus competidores en otros países más avanzados, para defenderse contra la copia o imitación de sus productos, procesos de fabricación, marcas, y nombres comerciales, entre otros.

Establece propiciar e impulsar el mejoramiento de la calidad de los servicios en la industria y en el comercio, conforme a los intereses de los consumidores.

Proteger la propiedad industrial mediante la regulación de patentes de invención; de registros de modelos de utilidad, diseños industriales, marcas y avisos comerciales; de avisos comerciales; de denominaciones de origen y de secretos industriales;

La Secretaría promoverá las invenciones de aplicación industrial y su desarrollo comercial mediante la elaboración, actualización y difusión de directorios de personas físicas y morales dedicadas a prestar servicios relacionados con el desarrollo industrial y comercial de los procesos de producción o de los bienes y servicios resultantes.

De entrada la nueva legislación permite patentar los procedimientos biotecnológicos, genéticos para vegetales tales como microorganismos, productos químicos y aleaciones. El plazo de vigencia de las patentes en México se amplía a veinte años y se obliga al inventor que solicita el derecho a patente a publicar en un plazo de dieciocho meses toda la información técnica para que el público pueda conocerla y se impulse el avance del conocimiento técnico en toda la sociedad.

Respecto a las licencias obligatorias, la nueva normatividad prevé una política restrictiva referida a situaciones de desabasto o a circunstancias de monopolio por parte del titular de la patente. Otra innovación importante es que se eliminan los certificados de invención, figuras que se muestran obsoletas de acuerdo a la nueva y más amplia cobertura que la Ley maneja para las patentes. Se protege la información técnica que con ocasión de una solicitud de patente se exige y se mejora la protección a los diseños industriales ampliando el plazo de protección a quince años en lugar de los siete que establecía la ley anterior.

En cuanto a las indicaciones comerciales, se amplía al doble el período de vigencia para los registros marcarios, nombres comerciales y avisos comerciales. Con ésta

(4) Villarreal gonda, Roberto. "La Nueva Ley mexicana en materia de Propiedad Industrial". Comercio Exterior, Vol. 41, Número 11, Nov. 1991. México, pág. 1057.

disposición y en palabras del autor anteriormente nombrado "Se disminuye la frecuencia de renovación de los registros marcarios lo cual beneficia a las empresas doblemente, pues redundo en una mejor probabilidad de caducidad de una marca por falta de renovación oportuna, además que disminuye el costo en que incurren las empresas para efectuar el trámite de renovación"(5)

En el campo estrictamente marcario se observan las siguientes innovaciones. El registro marcario rige a partir de la fecha de la solicitud y no de la fecha legal del registro; se simplifica la prueba de uso efectivo de la marca registrada (basta tres años de inactividad, dentro de los diez años, para demandar la caducidad de la marca registrada); se mejora la protección de las marcas usadas y registradas en otros países; En lo que indicaciones comerciales se refiere, la Ley incorpora nuevos principios más acordes con la mercadotecnia contemporánea aumentando su protección y flexibilizando el uso para sus titulares.

Finalmente, la Ley crea al Instituto Mexicano de Propiedad Industrial y abroga la Ley de Invenciones y Marcas, y la Ley sobre el Control y Registro de la transferencia de Tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas que regía desde 1973.

C. LEY FEDERAL DEL DERECHO DE AUTOR

En materia de propiedad intelectual, se superó el gran vacío legislativo existente en materia de software. A principios del año 1990 fue enviada una iniciativa al Congreso la cual se aprobó. Ahora se hace una diferenciación más clara de la producción y reproducción del software, estableciendo la protección del mismo.

(5) Ibidem.

E. LEY DE EXPROPIACION (D. O. 25-XI-1936)

Esta Ley que sólo ha tenido una reforma en diciembre de 1949, requiere de una modificación, considerando los lineamientos en esta materia de las negociaciones multilaterales y regionales. Si bien es cierto que contiene uno de los elementos esenciales para que se motive la expropiación, como lo es "por causa de utilidad pública", también lo es que este concepto puede variar de acuerdo a lo establecido en las legislaciones de Estados Unidos y Canadá.

De igual forma sucede con otro elemento "indemnización", esta Ley en su artículo 10 y 20 establecen, respectivamente: "El precio que se fijará como indemnización a la cosa expropiada, se basará en la cantidad que como valor fiscal de ella figure en las oficinas catastrales o recaudadoras, ya sea que este valor haya sido manifestado por el propietario o simplemente aceptado por él en modo tácito por haber pagado sus contribuciones con esta base. El exceso de valor o el demérito que haya tenido la propiedad particular por las mejoras o deterioros ocurridos con posterioridad a la fecha de la asignación del valor fiscal, será lo único que deberá quedar sujeto a juicio pericial y a resolución judicial. esto mismo se observará cuando se trate de objetos cuyo valor no esté fijado en las oficinas rentísticas...La autoridad expropiante fijará la forma y los plazos en que la indemnización deberá pagarse, los que no abarcaran nunca un período de diez años".

La determinación del valor, y el plazo a indemnizar por parte de la autoridad no coincide con las disposiciones por venir, de las negociaciones que somos parte.

Al efecto, podríamos citar como antecedente del TLC, lo que en la materia establece el Acuerdo de Libre Comercio Canadá Estados Unidos(FTA):

"ARTICULO 1605.- EXPROPIACION

Ni la parte podrá directa o indirectamente nacionalizar o expropiar una inversión en su territorio por un inversionista de otra parte o tomar cualquier medida o serie de medidas para la expropiación de tal inversión excepto:

a) por causa de utilidad pública.

- b) conforme los establezcan las leyes.
- c) sobre una base no discriminatoria y,
- d) bajo el pago pronto adecuado de la concesión efectiva del valor del mercado."

En términos parecidos se encuentra la negociación del TLC.(6)

D. LEY DE MONOPOLIOS (Diario Oficial el 31 de agosto de 1934, reformada el 30 de diciembre de 1974).

Esta es una Ley reglamentaria del artículo 28 constitucional en materia de monopolios.

En su artículo primero establece la inexistencia de monopolios en servicios:

"En los términos del artículo 28 de la Constitución, se prohíbe la existencia de monopolios y estancos, así como los actos que tiendan a evitar la libre concurrencia en la producción, distribución o comercialización de bienes o servicios, y los acuerdos, combinaciones o prácticas de cualquier naturaleza que celebren los productores industriales, comerciantes o empresarios, para evitar la competencia entre sí o para desplazar a terceros del mercado, o imponer los precios de los artículos o las tarifas de los servicios de manera arbitraria"

En cuanto al artículo tercero establece:

Para los efectos de la presente Ley se entiende por monopolio toda concentración o acaparamiento industrial o comercial y toda situación deliberadamente creada, que permiten a una o varias personas determinadas imponer los precios de los artículos o las cuotas de los servicios, con perjuicio del público en general o de alguna clase social

(6) Documento elaborado por SECOFI. Presentación de los Resultados de la Negociación del Tratado de Libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, a la Cámara de Senadores. agosto 14, 1992. pág. 15.

F. LEY FEDERAL DE VIAS GENERALES DE COMUNICACION (30-XII-1992)

Esta Ley fue expedida el 30 de diciembre de 1939, la integran 592 artículos, su última reforma fue publicada el 15 de junio de 1992.

Esta Ley establece las vías generales de comunicación, que son:

I. Los mares territoriales, en la extensión y términos que establezcan las leyes y el derecho internacional.

II. Las corrientes flotables y navegables y sus afluentes que también lo sean.

III. Los lagos, lagunas y esteros, flotables o navegables.

IV. Los canales destinados o que se destinen a la navegación. cuando se encuentren comprendidos en cualquiera de los casos previstos en los numerales anteriores.

V. Los ferrocarriles

VI. Los caminos

VII. Los puentes

VIII. El espacio nacional en que transitan las aeronaves

IX. Las líneas telefónicas instaladas y las que se instalen dentro de la zona fronteriza de cien kilómetros o de la faja de cincuenta kilómetros a lo largo de las costas, así como las que estén situadas dentro de los límites de un Estado, siempre que conecten con las redes de otro Estado o con las líneas generales de conexión federal o de países extranjeros, o bien cuando sean auxiliares de otras vías generales de comunicación o de explotaciones industriales, agrícolas, mineras, comerciales, etc.; que operen con permiso, contrato concesión de la federación;

X. Las líneas conductoras eléctricas y el medio en que se propagan las ondas electromagnéticas cuando se utilizan para verificar comunicaciones de signos, señales, escritos, imágenes o sonidos de cualquier naturaleza; y

XI. Las rutas del servicio postal.

y considera como parte integrante de éstas los servicios de las mismas (art. 2).

En cuanto a la inversión extranjera en los servicios de las vías generales antes señaladas, el artículo 12, reserva a ciudadanos mexicanos o a sociedades constituidas conforme a la legislación del país el otorgamiento de concesiones para la

construcción, establecimiento o explotación de dichas vías, y, en esas sociedades pueden participar extranjeros y éstos se considerarán como nacionales respecto de la concesión, obligándose a no invocar, por lo que a ella se refiera, la protección de sus gobiernos, bajo pena de perder, si lo hicieren, en beneficio de la nación, todos los bienes que hubieren adquirido para construir, establecer o explotar la vía de comunicación, así como los demás derechos que les otorgue la concesión. Conviene aclarar que en los artículos 10 y 20 de la propia ley se incluye a los puertos y a los servicios conexos dentro de las vías de comunicación.

En cuanto a la inversión extranjera en puertos es preciso no olvidar que la legislación mexicana no reserva de manera explícita a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, la posibilidad de ser concesionarios, permisionarios o contratistas de las obras de atraque, almacenaje u otras instalaciones en los puertos mexicanos, y en el Capítulo III referente al tema no existe prohibición para que se otorguen a empresas extranjeras, aunque explícitamente se excluyan a Gobiernos o Estados Extranjeros. Sin embargo, el artículo 29 señala entre las causas para la caducidad de una concesión el que "el concesionario cambie su nacionalidad mexicana". Por su parte, la ley de Navegación y Comercio Marítimos tampoco hace una exclusión expresa de la inversión extranjera directa. Por otro lado, el artículo 27 Constitucional prohíbe la propiedad extranjera en playas o litorales del país.

Independientemente de las cuestiones legales, la realidad es que la situación geográfica de México, su vecindad con Estados Unidos y con ella su relativa proximidad a puertos considerados eficientes, coloca a los servicios portuarios mexicanos frente a una competencia internacional sin parangón en el mundo. Parte del comercio exterior de México transita por puertos de los Estados Unidos, en especial el de contenedores.

G. LEY DE NAVEGACION Y COMERCIO MARITIMO

Los servicios portuarios conforme a la Ley de Navegación y Comercio Marítimos son de cinco tipos: para seguridad de los buques, en dársenas y fondeadores, en

construcciones e instalaciones, para atender el aprovisionamiento de los buques, y para manejo de cargamento. La propia ley establece que los puestos sólo pueden ser de administración descentralizada, lo que no impide que dos de los puertos más importantes, Veracruz y Tampico, estén administrados por concesión a empresas de servicios portuarios integradas por trabajadores.

Se permite asimismo que los servicios portuarios sean proporcionados por particulares, aún cuando los servicios vinculados con el manejo de la carga requieren de autorización expresa de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, que la puede expedir, según corresponda, para maniobras de servicio público o de servicio particular. Estas autorizaciones se otorgan preferentemente a empresas cuyo objeto social sea la prestación de servicios portuarios, a los armadores y navieros a consignatarios de buques, a agentes aduanales y, en general, a quienes estén relacionados con actividades que demanden estos servicios. La Ley abre la posibilidad de que los particulares reciban concesiones para construir obras de atraque e instalaciones complementarias, así como para establecer la administración privada de las mismas en los puertos del país. Esta prerrogativa está limitada a que en estas instalaciones sólo se operen productos del concesionario, y ésta limitación pudo haber constituido el factor determinante en la escasa participación privada en la inversión, ampliación y modernización del sistema portuario. Sin embargo, en septiembre de 1989 la Secretaría de Comunicaciones y Transportes emitió una convocatoria pública en la que invitaba a los particulares a invertir en la realización de obras de infraestructura marítima y portuaria que tengan por objeto "el establecimiento de industrias en los puertos, la modernización de los sistemas de transporte y la mayor captación del turismo". Al 15 de marzo de 1990, se han presentado 16 solicitudes para construir muelles para cruceros; 19 para marinas turísticas; 18 para terminales graneleras; 2 para terminales para contenedores; 3 para terminales multipropósito; una petroquímica; una ácerera; una de cemento y una para reparación de yates.

A partir del 29 de marzo de 1989 la coordinación, supervisión y control de la prestación de los servicios portuarios es responsabilidad del órgano desconcentrado de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes denominado Puertos Mexicanos, el 28 de marzo de 1989.

1. REGLAMENTO DEL TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL (Diario Oficial, 7 de julio de 1989).

Este reglamento fue elaborado en 1979 y publicado en 1982, el cual era restrictivo y limitaba la expansión del servicio. Sin embargo, en julio de 1989 se publicó un nuevo Reglamento que eliminó prácticamente todas las restricciones impuestas por el reglamento anterior. Una de las innovaciones más importantes consiste en que ya no obliga a que la carga unitarizada se desplace en multimodal y, en su lugar, se establece el derecho del usuario a elegir entre el transporte multimodal y el transporte segmentado, con lo cual disfruta de libertad absoluta para contratar el movimiento de sus mercancías bajo el sistema de transporte que más le convenga. Asimismo, se suprimieron varios requisitos para autorizaciones de nuevos operadores y no se hace referencia a la nacionalidad del capital, de los socios, administradores y consejeros de las empresas.

"...Libertad contractual en la decisión de uso de transporte multimodal (no se impone un intermediario innecesario o no deseado). Libera a las empresas de transporte mexicano de la obligación de contratar los servicios de autotransporte a través de las centrales de carga. Apertura para el otorgamiento de permisos. Libertad de utilización de puertos mexicanos o extranjeros sin la autorización previa de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Sustitución de concesiones por permisos."(7)

Por lo que podemos concluir que en este tipo de servicio se han removido las barreras reglamentarias y actualmente de hecho no existen restricciones al funcionamiento de Operadores de Servicio de Transporte Multiusuario OTMs. Tampoco existen límites a la participación de empresas extranjeras aún cuando pueden existir para explotar algún medio de transporte. Sin embargo, es posible en el marco del Reglamento vigente, que empresas de participación extranjera, con experiencia y tecnologías de

(7) "Desregulación en México". exámen de la Situación Económica. Ed. BANAMEX. Dic. 1991. México. pág. 582.

nivel internacional, puedan funcionar como OTMs subcontratando con transportistas mexicanos. Los criterios de apertura y desregulación para el sistema portuario significan mayores facilidades y oportunidades para que empresas privadas puedan invertir en obras de atraque, almacenamiento o de otros servicios portuarios. Con ello se pretende acelerar el proceso de modernización de la infraestructura de los puertos al mismo tiempo que, con una mayor presencia del sector privado, se tiende a cambios sustantivos en su operación y administración.

Ya hemos hecho referencia al artículo 27 de la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el cual prohíbe la propiedad extranjera en playas o litorales, por lo que la inversión privada referida en el párrafo anterior sólo incluye a mexicanos. Sin embargo existen figuras jurídicas -como el fideicomiso o los contratos de administración- que permiten su operación en tareas vinculadas con el sistema portuario. En síntesis, como ya se ha mencionado, no existe disposición alguna, salvo interpretación en contrario que impida que una persona moral con participación extranjera en su capital pueda funcionar como el operador de transporte multimodal. Tampoco existen diferencias en el tratamiento a flotas extranjeras en puertos mexicanos, ni impedimento formal para que las empresas nacionales utilicen los servicios portuarios de Estados Unidos.(8)

2. REGLAMENTO PARA EL AUTOTRANSPORTE FEDERAL DE CARGA

En su reforma dispone: -Libertad de Ruta, libertad para transportar cualquier carga que el vehículo permita, Eliminaciones de restricciones geográficas de carga y descarga, Eliminación de asignación de carga por rol en centrales de carga, Libertad de contratación entre el usuario y el transportista, autorización a permisionarios de carga particular para transportar carga de terceros, Legalización de transportistas "piratas", Eliminación de la facultad de decisión de concesionarios ya establecidos en el otorgamiento de concesiones y permisos, autorización de circulación a trailers dobles hasta de 30 metros, eliminación del perforado de carta de porte, liberación de

(8) Gazol Sánchez, Antonio. "Transporte Multimodal y Servicios Portuarios" México: Una Economía de servicios. Ob. Cit. pág. 78.

la tarifa, eliminación de la sobrecuota en mercancías de importación, eliminación del uso obligatorio de centrales de carga, sustitución de concesiones por permisos, en 45 días máximo.(9)

3. REGLAMENTO PARA EL SERVICIOS PUBLICO DE AUTOTRANSPORTE FEDERAL DE PASAJEROS (Diario Oficial 30 de mayo de 1990).

Con su reforma establece :

- Apertura y simplificación en el otorgamiento de permisos y concesiones. Desconcentración de los centros de Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
- Prestación libre de servicios en terminales aéreas y portuarias.
- Permisos por tiempo indefinido
- establecimiento de nuevos servicios de acuerdo con la comodidad y el lujo , con la antigüedad máxima de los vehículos y servicios complementarios para los de lujo.
- Libertad de elección de itinerario para el permisionario.
- Reglas claras de entrada y salida de las rutas, así como respecto a itinerarios y horarios mínimos.
- Mecanismos de información al usuario respeto a cambios en los horarios.
- Liberación de tarifas.(10)

H. LEY FEDERAL DE RADIO Y TELEVISION Y SU REGLAMENTO

Esta Ley fue publicada en el Diario Oficial el 19 de enero de 1960.

En su artículo 14, establece que para usar comercialmente canales de radio y televisivos, en cualquiera de los sistemas de modulación, de amplitud o frecuencia, se otorgarán únicamente a ciudadanos mexicanos o a sociedades por acciones,

(9) "Desregulación en México". exámen de la Situación Económica. Ed. BANAMEX. Dic. 1991. México. pág. 592.

(10) Ibid. 584.

éstas tendrán precisamente el carácter de nominativas y aquellas quedarán obligadas a proporcionar anualmente a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes la lista general de sus socios. De esta disposición se desprende que en ningún momento los extranjeros tendrán injerencia en este tipo de actividades.

Asimismo, en su artículo 85, dice que sólo los locutores mexicanos podrán trabajar en las estaciones de radio y televisión. En casos especiales la Secretaría de Gobernación podrá autorizar a extranjeros para que actúen transitoriamente.

I. LEY FEDERAL DE TURISMO

Ley Federal de Turismo que gobierna todas las actividades de las empresas turísticas, establece en sus artículos 58 y 59, como requisito que se debe cubrir para poder operar en México como Agencias de Viajes son su inscripción tanto en el registro nacional de turismo, entre otros (también se debe hacer su inscripción en el Registro Nacional Inversiones Extranjeras)

1. REGLAMENTO PARA EL AUTOTRANSPORTE FEDERAL EXCLUSIVO DE TURISMO (Diario Oficial, 9 de marzo de 1990)

Con su reforma establece en sus disposiciones:

- Apertura para el otorgamiento de permisos
- Libertad de tránsito en todas las carreteras del país y para subir y bajar turistas en puertos, aeropuertos y terminales ferroviarias.
- Eliminación de circuitos turísticos
- Otorgamiento de permisos por tiempo indefinido
- Establecimiento de nuevos servicios según comodidad y lujo, con antigüedad máxima de los vehículos para cada caso y exigiendo en los de lujo y turísticos servicio complementario.

- Comercialización de servicios turísticos y de lujo a través de agencias de viajes y mayoristas
- Fijación libre de tarifa
- Libertad a los turistas para abordar cualquier punto, mientras se permita en el paquete turístico.(11)

J. LEY DE LA INDUSTRIA CINEMATOGRAFICA Y SU REGLAMENTO

Existen disposiciones, similares a los de muchos de los países europeos (ahora aplicadas solo a películas de origen no comunitario), que seguramente serán disputadas por los Estados Unidos en caso de que las industrias culturales entraran en el TLC, aunque en la práctica no se cumpla, dado el predominio de las distribuidoras y las películas norteamericanas en el mercado mexicano.

En cuanto a la exhibición de películas, los artículos 12 y 85 respectivamente, establecen que los cines deberán comprobar que el 50% del tiempo de pantalla se asigna a películas mexicanas "Durante los últimos años, esta disposición no se ha hecho cumplir, debido a la falta de demanda de cine mexicano, y la insuficiente oferta de películas mexicanas rentables. Aún los cines del estado difícilmente cumplen éste requisito, particularmente en algunas zonas urbanas

La segunda disposición de interés es la contenida en los artículos 49 y 50 del Reglamento de la Ley, que prohíbe la integración vertical de los exhibidores con los productores o distribuidores y viceversa.

Esta disposición, que data del período 1949-52, en que se buscó en México combatir el monopolio, podría ser considerada también por los norteamericanos como un

(11) Ibídem.

obstáculo para sus inversiones. Sin embargo, el argumento tendría poca eficacia ya que: La disposición no discrimina entre nacionales y extranjeros, en Estados Unidos existe una larga tradición de aplicación de su legislación antimonopolios, de prohibir la integración vertical entre productores, distribuidores y los exhibidores.

En la práctica tampoco se da cumplimiento a esta disposición. Hay varios distribuidores en México que son propietarios de cines. (Ej.: Carlos Amador)

En resumen, en la práctica, la importación, producción, distribución y exhibición de películas extranjeras, incluyendo las norteamericanas y canadienses esta relativamente libres de restricciones. Solo basta con presentar certificado de origen, poner una copia a disposición de la Cineteca (derecho que solo se ejerce para algunas películas) y cumplir con los requisitos aduanales, incluyendo el requisito del mercado mexicano de que las películas no vengan dobladas al español.

K. LEY DE EQUILIBRIO ECOLOGICO Y LA PROTECCION AL AMBIENTE

Esta ley se señala en virtud de que las diferentes regulaciones sobre servicios a nivel internacional que hemos analizado hacen referencia a determinadas excepciones por seguridad nacional, lo cual esta Ley considera al establecer en sus disposiciones que la realización de servicios altamente riesgosas, se llevará a cabo en apego a dicha ley, las disposiciones reglamentarias que de ella emanen y las normas técnicas de seguridad y operación que expidan en forma coordinada la Secretaría de Desarrollo Social y las Secretarías de Energía, Minas e Industria Paraestatal, de Comercio y Fomento Industrial, de Salud y de Trabajo y Previsión Social. Para tal fin, en aquellos establecimientos en los que se realicen actividades consideradas altamente riesgosas, deberán incorporarse los equipos e instalaciones que correspondan con arreglo a las normas técnicas que se expidan.

Las Leyes que regulan los servicios financieros, son Ley de Instituciones de Crédito, Ley para Regular las Agrupaciones financieras, Ley General de organizaciones y actividades del crédito, Ley de Sociedades de Inversión, Ley del mercado de valores,

Ley Federal de Instituciones de Fianzas, Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de seguros mismas, que en su oportunidad serán tratadas en el siguiente capítulo.

V. LOS SERVICIOS Y EL TLC

En el inicio de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos de América, nuestros negociadores pretendían que se establecieran una serie de principios para la conducción del comercio de servicios entre los tres países la cual permitiera que la liberalización fuera ventajosa para los tres países. De esta forma, México propuso que en la definición de servicios se incluyera tanto aquellos que usan intensivamente el capital como la mano de obra.

Al hacerse un análisis sobre el sector servicios, se observó que tanto Canadá como Estados Unidos mantienen una serie de restricciones que impiden el desarrollo de las exportaciones de servicios mexicanos en áreas donde nuestro país goza de ventajas competitivas, en consecuencia, el propósito de este Tratado consistía en la eliminación de esas restricciones a la brevedad posible. Para ello era necesario establecer un marco jurídico que permitiera esa liberalización y que protegiera a nuestros exportadores contra eventuales cambios en las políticas y prácticas comerciales de los otros dos países que involucren la introducción de nuevas restricciones.

Las negociaciones en materia de servicios se organizaron en seis grupos:

- Principios generales para la negociación de servicios
- Servicios Financieros
- Seguros
- Transporte Terrestre
- Telecomunicaciones
- Otros Servicios(13)

(13) "Servicios" Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Monografía 9, Secretaría de Comercio Fomento Industrial Ed. Talleres Gráficos de la Nación. Octubre 1991. pág. 15-16.

De tal forma que en resumen la negociación se concluyó de la siguiente forma:(14)

Se tomaron como base de los principios generales, los avances en la materia en Ronda Uruguay y se complementaron con las propuestas de los tres países. El TLC amplía las iniciativas establecidas en el FTA; sus disposiciones establecen los derechos y obligaciones para facilitar el comercio transfronterizo de servicios entre los tres países.

- Se incorporan criterios como TRATO NACIONAL y de NACION MAS FAVORECIDA,
- No se tendrá la obligación de residir en el lugar donde se presta el servicio.
- Se facilitará el reconocimiento mutuo de licencias en materia de servicios profesionales.
- México, aplicará reservas conforme a la Constitución

Se establecen también, los procedimientos para otorgamiento de licencias y certificaciones, y de esta forma evitar barreras innecesarias al Comercio. En particular, cada país asegurará que éstos se realicen con base en criterios objetivos y transparentes, tal como la capacidad profesional, que no sean mas gravosos de lo necesario para garantizar la calidad de los servicios y que no constituyan por sí mismos, una restricción para la prestación del servicio. Se prevén mecanismos para el reconocimiento mutuo de licencias y certificaciones, sin embargo, ningún país miembro del TLC tiene la obligación de reconocer, en forma automática, los estudios o experiencia de un prestador de servicios de otro país. En particular los tres países desarrollarán un programa de trabajo con el objeto de liberalizar el otorgamiento de licencias a consultores jurídicos extranjeros y la expedición de licencias temporales a ingenieros. Respecto a servicios profesionales cabe recordar que en el estudio que hicimos del FTA, sólo se hablaba de un sector, Arquitectura.

En cuanto al capítulo de transporte terrestre:

(14) Comunicación de prensa en diversos diarios nacionales 13 de agosto de 1992.

Este servicio, se considera que tiene una particular importancia toda vez que el 60% del comercio exterior de nuestro país se realiza a través de la frontera norte mediante transporte terrestre y, con la liberalización del comercio derivada del Tratado, aumentará todavía más la demanda de estos servicios.

- La apertura será en un período de transición de diez años (México permitirá un 100% de inversión extranjera en empresas de camiones de carga y autobuses. Los países miembros no estarán obligados a eliminar restricciones a la inversión en transporte de carga interna)
- Se establece un mecanismo de salvaguardia temporal
- Se harán compatibles las normas técnicas de seguridad
- A los 3 años de entrada en vigor del tratado. Estados Unidos permitirá la entrada de camiones mexicanos a sus estados fronterizos y 49% de inversión extranjera de empresas de autobuses y de transportes de carga internacional, México otorgará derechos similares a sus contrapartes.
- Al 6o. año los territorios de los tres países quedarán totalmente abiertos al cruce transfronterizo de transporte terrestre.
- Al 7o. año, el porcentaje de inversión extranjera permitida, se incrementará, en Estados Unidos, a 100% y, en México, a 51%. Sólo hasta el 10o. año, México permitirá una participación del 100%.

Respecto a los servicios de ferrocarril, considerando las reservas de México en este sector, establecidas en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los ferrocarriles de Canadá y Estados Unidos podrán continuar comercializando libremente sus servicios en México, operar trenes unitarios con sus propias locomotoras, así como construir y tener en propiedad terminales y financiar infraestructura ferroviaria. México continuará gozando de acceso completo a los sistemas ferroviarios canadienses y estadounidenses. El TLC no afecta los requisitos migratorios establecidos en las disposiciones legales de los miembros del TLC sobre la sustitución de tripulaciones en la frontera o cerca de ella.

Cabe señalar que contamos con una Ley de Vías Generales de Comunicación que establece que los ferrocarriles son una de esas vías, y que el artículo tercero señala que éstas, y los modos que operen en ellas quedan sujetas exclusivamente a los

Poderes Federales. Asimismo, para construir, establecer y explotar vías generales de comunicación o cualquier clase de servicios conexos a éstas, será necesario el tener concesión o permiso del Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, documentos que sólo se otorgarán a ciudadanos mexicanos o a sociedades constituídas conforme a las leyes del país. El artículo 12 de la propia Ley, reserva a ciudadanos mexicanos o a sociedades constituídas conforme a la legislación del país el otorgamiento de concesiones para la construcción, pero en esas sociedades pueden participar extranjeros y éstos se considerarán como nacionales respecto de la concesión, obligándose a no invocar, por lo que a ella se refiera, la protección de sus gobiernos, bajo pena de perder, si lo hicieren, en beneficio de la nación, todos los bienes que hubieren adquirido para construir, establecer o explotar la vía de comunicación, así como los demás derechos que les otorgue la concesión. Por lo tanto, se requiere de algunas modificaciones para ser congruente con los principios conocidos de la negociación del TLC respecto a esta materia.

En cuanto a las Telecomunicaciones:

- Los servicios básicos de telecomunicaciones no se negociaron.
- Los agentes económicos de los tres países tendrán acceso no discriminatorio a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.
- Los servicios de valor agregado se prestarán, sin restricciones, de acuerdo con un programa de liberación.

Se da una liberalización adecuada que permite a los productores mexicanos un acceso oportuno a este tipo de servicios, fundamentales para aumentar la competitividad de las empresas, en particular, se acordó la liberalización de los llamados servicios de valor agregado tales como la transmisión y acceso a bases de datos, correo electrónico, telereservaciones, telefáx. Este capítulo también incluye disposiciones que respeten el título de concesión de Telmex.

En relación a los servicios financieros serán tratados en un punto posterior.

Asimismo, se negoció un capítulo respecto a la Inversión:

- México se reserva la aplicación temporal de ciertos programas, como los de industria maquiladora, entre otros.
- Se garantiza la libre convertibilidad de la moneda y las transacciones al exterior, excepto en casos de quiebra o evidencia criminal.
- Los gobiernos sólo podrán expropiar inversiones por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria y con el pago de una indemnización al valor del mercado
- Se establece un mecanismo de solución de controversias, apegado a los principios establecidos en la Ley Mexicana para la Celebración de Tratados.

Adicionalmente, se toma el criterio de que dado que el tratado de Libre Comercio ofrece una oportunidad mas para consolidar el atractivo y la posición competitiva de nuestro país en el mercado mundial de capitales, nuestro país, con estricto apego al marco constitucional, estará atento a las condiciones de la competencia mundial por la inversión, a fin de mantener una posición competitiva(15), por lo que consideramos que México muy pronto formará parte del MIGA, Organismo Multilateral que como ya hicimos referencia, tanto Canadá como Estados Unidos de América son miembros de éste.

Como ya se dijo anteriormente quedan excluidos expresamente de los compromisos jurídicos zonales de éste Tratado los siguientes rubros de servicios: Federales, Estatales, Municipales, Impartición de Justicia, Salud, Seguridad Social, Educación, Vigilancia y Policía, Museos y Bibliotecas.

(15) Serra Puche, Jaime. Ob. Cit. págs. 59-77.

VI. FORMAS DE ASIMILACION DE LOS ACUERDOS SOBRE SERVICIOS EN EL DERECHO INTERNO

En un proceso de integración superior a la Zona de Libre Comercio y a la Unión Aduanera, la posibilidad de plasmar los compromisos comunitarios en los derechos internos se facilita enormemente. Sin embargo, a nivel de una Zona de libre comercio, con inclusión de servicios e inversiones, como la negociación de México con Canadá y Estados Unidos, la posibilidad de aplicar esquemas zonales en materia de servicios se dificulta gradualmente. Varias razones explican estas complejidades. Compromisos sectoriales (servicios financieros, transportes y telecomunicaciones) que sólo convienen; políticas graduales comunes, falta de instancias supranacionales para resolver controversias y finalmente la carencia de un derecho zonal aplicable en los tres países.

Con todo y como el proceso del Tratado de Libre Comercio es un foro inicial para una futura integración mayor, nos parece oportuno describir las técnicas de integración jurídica que rigen hoy en la Comunidad Económica Europea.

A. TÉCNICAS DE INTEGRACIÓN DEL DERECHO COMUNITARIO CON EL DERECHO INTERNO.

Es evidente que ante la fusión de la economía de los Estados miembros en un sistema económico que funcione en condiciones similares a un mercado interior implica una serie de acciones - unión aduanera, libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales- mismas que sólo son posibles de llevar a cabo a través del derecho y de la actuación jurídica concertada de los Estados miembros. Esta acción jurídica tiene lugar principalmente a través de la creación de un derecho único aplicable en el territorio aduanero común.

Una de las características esenciales de los procesos de integración económica, es la necesaria presencia de mecanismos supranacionales encargados de controlar la

legalidad y primacía de las normas comunitarias o de integración. Esto implica, una cesión parcial o total de elementos de la soberanía de cada Estado como aporte a un proyecto de integración.

La mayor o menor fuerza supranacional de los mecanismos o instituciones se va a reflejar en la forma como sus normatividades van a ser acatadas, asumidas y aceptadas en el territorio de cada país miembro.

De tal forma que surge la pregunta de ¿cual es el rango que posee el derecho comunitario y cual va a ocupar en el seno del orden jurídico interno de cada Estado miembro?. La respuesta a esta pregunta resulta del reconocimiento de una cualidad del derecho comunitario, y que consiste en la "primacía" sobre el derecho nacional.

Las técnicas de integración del derecho comunitario con el Derecho nacional no se realizan en un esquema único.

Pueden distinguirse cuatro principales técnicas: APLICACION DIRECTA, SUSTITUCION, ARMONIZACION, COORDINACION Y COEXISTENCIA.

1. Aplicación Directa (El Tratado Comunitario)

Podríamos mencionar al Tratado Internacional como uno de los instrumentos jurídicos de integración de Derecho, como un esfuerzo realizado a finales del Siglo XIX, para disminuir la diversidad entre los Estados. Sin embargo, se trata de un mecanismo frecuentemente utilizado por los Estados federales donde la ratificación de los convenios internacionales se enfrenta con los problemas constitucionales derivados del reparto de las competencias legislativas entre el estado Federal y los Estados miembros de la federación. Asimismo, la integración del derecho por vía convencional se enfrenta a numerosas dificultades. Además, que incluso una vez ha entrado en vigor el tratado, sus disposiciones pueden ser objeto de interpretación divergente por parte de los Tribunales internos de los Estados contratantes alterándose así la integración laboriosamente conseguida(16).

(16) Modalidades de Unificación Tratado de Derecho comunitario europeo. T. I. Ed. Civitas Madrid 1986. p. 551

En la experiencia del mercado común europeo hay un escaso sector competencial en donde el Tratado de Roma se aplica directamente sobre el territorio de cada país, sin necesidad de recurrir a otras técnicas de integración. Sin embargo, esta aplicación directa está reservada a asuntos muy escasos.

2. Sustitución.

Con esta técnica, se observa que el derecho no puede ya surgir de las autoridades nacionales privadas de este ejercicio y emana, de las autoridades comunitarias, quienes tienen atribuidas estas competencias puestas en común, de tal forma que el Derecho comunitario va a sustituir un derecho nacional que las autoridades de los estados miembros no pueden emitir.

La extensión de la sustitución es variable según los campos, puede ser total o parcial.

- a. Puede ser total, como es el caso en materia de aduanas, durante el hecho de la constitución de una unión aduanera, sustituyendo a las tarifas nacionales una tarifa común aduanera, que las autoridades nacionales se encargan de aplicar.
- b. Es generalmente parcial, en función de los dominios regidos por los tratados, del contenido de sus disposiciones y del grado de desarrollo del derecho comunitario correspondiente.

En el marco general, el derecho comunitario realiza una integración jurídica, no solamente porque este se presenta formalmente y materialmente como un derecho uniforme, sino también porque hipotéticamente no tiene relaciones directas con el derecho nacional ya que las autoridades nacionales no son competentes para editar.

Se comprende desde este punto de vista que sea directamente aplicable y que esta cualidad sea atribuida por él mismo a los reglamentos donde ya se ha revelado una similitud con la Ley. Lo mismo sucede por la misma razón de la primacía, que resulta de carácter obligatorio en estos actos.

No sucede lo mismo con la técnica de sustitución del derecho comunitario -incluso cuando este se presentase como una síntesis de lo que son los derechos nacionales, lo que, en principio ni es el caso en razón de la finalidad comunitaria que lo informa- constituye un elemento exógeno que no puede alterar la homogeneidad y la coherencia de los ordenamientos jurídicos nacionales en los cuales se introducen y que a consecuencia de recibirlo son obligados a asimilarlo. (17)

3. Armonización

La armonización corresponde a una segunda técnica, la cual se diferencia de la técnica precedente, porque el derecho nacional continua existiendo, pero se encuentra privado de la facultad de determinar él mismo sus objetivos, debe de modificarse y evolucionar en función de las exigencias definidas, e impuestas por el derecho comunitario, de tal suerte que los diferentes sistemas jurídicos nacionales presenten entre ellos un cierto grado de homogeneidad y de coherencia resultado de las finalidades comunes.

Es esta técnica que el Tratado de la C.E.E consagra precisamente en un capítulo titulado "La Aproximación de las Legislaciones". Se trata, según el artículo 100, de realizar la aproximación de las disposiciones legislativas reglamentarias y administrativas nacionales que tienen una incidencia directa sobre el establecimiento y funcionamiento del Mercado Común; según el artículo 101, de suprimir las distorsiones de concurrencia susceptibles de resultar de las disparidades existentes entre esas mismas disposiciones; Artículo 102, de compensar dentro de los otros derechos nacionales las disposiciones, en caso de fracaso, del establecimiento de la modificación de un Estado miembro de estas disposiciones.

Parece claro que la aproximación y armonización han sido concebidas para acompañar y completar los efectos del derecho uniforme de sustitución en los casos en que la generalización sea imposible, ya sea política que técnicamente, no es menos significativo que el derecho comunitario destinado a regir esta operación, deba tomar

(17) Boulouis, Jean. Droit Institutionnel des communautés européennes. Montchrestien. Paris, France. 1991. 3a. ed.

la forma de Directivas. Por esos caracteres específicos - puede pensarse que ha sido precisamente por ello concebido para este fin- La directiva es perfectamente adaptada a esta función que consiste no tanto en la elaboración de un derecho uniforme de sustitución como en la definición de los objetivos comunitarios que los derechos nacionales deberán atender para las formas y para los medios que les ofrecen sus propios instrumentos.

Esta adaptación es también susceptible de grados, de suerte que la incidencia del derecho comunitario a la armonización puede ser variable de un sistema nacional a otro, siguiendo los caracteres para cada uno ellos, ya sea su alejamiento, o por el contrario, de su proximidad del modelo común a respetar.

La armonización debe relevarse de una operación amplia y difícil; tanto o mas amplia que debería apoyarse sobre los estudios previos del derecho comparado y tanto mas difícil que debería aplicarse a un número más elevado de sistemas nacionales diferentes. Ello explica, que el desarrollo del Derecho común haya progresado muy lentamente.

Los remedios que han sido aportados a esta situación finalmente han concluido a una desnaturalización de ésta técnica que progresivamente se identifican con la precedente. La elaboración de directivas que, lejos de aplicarse a definir los resultados esperados, han reglas de fondo en la manifestación mas general. La Corte de Justicia, considerando que la armonización no era ni un preámbulo, ni una alternativa a la aplicabilidad directa a ciertas disposiciones del Tratado y reconociendo en ciertas condiciones esta aplicabilidad directa a las Directivas mismas a contribuir a esta identificación. Y si el artículo 100-A unido por el acto único, quiere remediar las dificultades resultantes de la exigencia de unanimidad, permitiendo la adopción de Directivas de armonización a la mayoría calificada, no se trata mas que de una disposición de orden procedimental que no permite, aunque parezca al pensarse, de utilizar la Directiva como un modo de Legislación comunitaria directa, es decir, una vez mas confundir dos modos de relaciones que los autores de los Tratados habían claramente distinguido.

Puede pensarse que ésta práctica de la Directiva, a la oposición de la función específica que se le atribuye en el Tratado, ha sido y ha permanecido un factor importante de la resistencia de los Estados miembros, como lo muestra la proporción de las acciones justificadas por la no ejecución o la mala ejecución de éste tipo de actos. Así, contrariamente a lo que se esperaba, esta práctica incorrecta finalmente ha servido menos y ha retardado la efectividad del derecho comunitario.

La armonización implica ciertas adaptaciones de los derechos Nacionales en función de los objetivos definidos e impuestos por el derecho Comunitario.(18)

4. Coordinación

La coordinación constituye una tercera técnica de integración del Derecho comunitario y el derecho Nacional. El término había sido empleado como un sinónimo de armonización, sin embargo, es necesario clarificar en que se diferencian éstas.

Como ya acentuamos con anterioridad, la armonización implica ciertas adaptaciones de los Derechos nacionales en función de los objetivos definidos e impuestos por el Derecho Comunitario.

La coordinación corresponde a la hipótesis en la que los derechos nacionales se sostienen tal cual son, el Derecho comunitario no interviene en algunos efectos para coordinar ESTOS EFECTOS EN BENEFICIO DE SUJETOS DE DERECHO SUSCEPTIBLES DE ACEPTAR A VARIOS ENTRE ELLOS.

El Derecho comunitario, se presenta aquí como un Derecho de superposición que juega un papel que le ha sido impartido, debe revestir caracteres de un derecho uniforme, aquel que no se sustituye en alguna manera a derechos nacionales, que conserva su integridad, pero trata como reductor de las disparidades de estos

(18) Bouza Vidal, Nuria. Modalidades de Unificación Tratado de Derecho comunitario europeo. T. I. Ed. Civitas Madrid 1986. p. 551

efectos. La ilustración por excelencia de esta hipótesis es dada por el Reglamento Comunitario de Seguridad Social, este reglamento no modifica en nada las disposiciones de los diferentes regímenes nacionales de seguridad nacional, no se sustituyen y quedan tal cual son y continúan evolucionando siguiendo su ingenio propio.

Este reglamento se fundamenta en el artículo 51 C.E.E. el cual viene a asegurar a los trabajadores en la apertura de mantenimiento del Derecho a las prestaciones y por el cálculo de aquellos, el beneficio de todos los períodos tomados en consideración por las diferentes legislaciones nacionales a las que estos trabajadores están sujetos.

Si, en esta hipótesis, la integridad del derecho nacional no ha sido afectada por el Derecho Comunitario, no es menos que aquel por los conceptos que utiliza, por las definiciones que plantea, por las necesidades de su propia aplicación, por las comparaciones que sugiere y por el arbitraje que opera entre los efectos diferentes, ejerce una influencia indirecta sobre el derecho nacional y contribuye así a su evolución sincrética.(19)

5. Coexistencia

Esta última técnica está constituida por una situación de coexistencia, esta situación resulta en el momento en que los dos derechos -el derecho comunitario y el derecho nacional- rigen el mismo objeto pero en dimensiones hipotéticamente diferentes y con preocupaciones que pueden no ser idénticas de suerte que cada uno cumpla una función propia.

(19) Boulouis, Jean. *Droit Institutionnel des communautés européennes*. Montchrestien. Paris, France. 1991. 3a. ed.

Una ilustración característica de este caso ha sido dada por el Derecho de la concurrencia C.E.E. Si el Tratado de Roma en sus artículos 85 y 86 definen bien un Derecho comunitario de la concurrencia aplicado a las empresas y que se desarrollan reglamentos, este derecho no se sustituye a las disposiciones nacionales rigiendo por su parte la concurrencia y a las cuales no ha sido destinado a sustituir.

Esta claro que, como todas las situaciones del mismo genero, ésta plantea dificultades. Sin embargo, el artículo 87 C.E.E. 2e) ha previsto la existencia de Reglamentos o Directivas que tengan por finalidad definir las relaciones entre las legislaciones nacionales de una parte y de otra parte.

Las disposiciones tanto del Tratado, como de los actos tomados de sus aplicación. El resultado es que el derecho comunitario comprende aparte de su propia reglamentación, una cláusula de determinación de las relaciones entre éste y los Derechos nacionales. Los textos previstos por los tratados, no han sido editados, de suerte que los problemas, de coexistencia hayan sido resueltos por la jurisprudencia a partir del principio de primacidad del derecho comunitario, ésta solución puede no parecer plenamente satisfactoria a partir del momento en que se impone a los diversos estados comunitarios una concesión menos exigente de aquella que pueda consagrar determinado derecho nacional.(20)

(20) Muñoz Machado Santiago. Los principios de articulación de las relaciones entre derecho comunitario y derecho interno y las garantías jurisdiccionales para su aplicación directa. Modalidades de Unificación Tratado de Derecho comunitario europeo. T. I. Ed. Civitas Madrid 1986. p. 551

CAPITULO QUINTO

LOS SERVICIOS EN MEXICO

I. PANORAMA GENERAL

En nuestro país no se le había dado importancia ni económicamente ni mucho menos en su regulación a nivel internacional a este sector que hemos venido analizando. Sin embargo, los estudios de Fernando de Mateo desde los ochentas, nos reflejan que nuestra economía es de servicios. ya que desde hace casi un siglo (1895) los servicios contribuían con más de la mitad de la producción del país, y ésto se ha incrementado en cerca de diez puntos porcentuales.(1)

Uno de los principales problemas para analizar la economía de servicios parte desde la inexistencia de una definición precisa de servicios (como lo vimos en nuestro primer capítulo), así como su ambigüedad. Por ejemplo, (la construcción, es una actividad que generalmente contribuye de manera importante en el PIB (62%), y prestan el 60% del empleo, en diversos países es considerada como servicio, en tanto que otros lo incluyen como actividad industrial) asimismo, se excluyen los servicios públicos tales como electricidad.

Pero estos problemas son comunes a todos los países del mundo, si seguimos con la falsa noción de que la industria es el eje del desarrollo y los servicios un remanente que solo tiene importancia coyuntural.

(1) De Mateo, Fernando. "El sector Servicios en México y su Contribución al desarrollo". México: una economía de servicios. Naciones Unidas Nueva York. 1991. pág.1. "Este sector contribuía en 1895, con 52.7% del PIB, aumentando al 55% en 1955 al 66% hoy en día. Por su parte la industria de la transformación pasó de representar 9% del PIB en 1895, a 17% en 1950 y a 23% en el presente, pero en términos de empleo, la industria nunca ha ocupado a más del 13% del total del personal. "Servicios" Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Monografía 9, Ob. Cit. pág. 3.

Como ya se precisó con anterioridad, en México, no se le había dado la importancia necesaria al sector servicios, ya que de los tres modelos de desarrollo en México en los últimos cincuenta años(2) únicamente se conoció bien el terreno de los bienes. Al efecto, dada la poca información en la materia así como limitaciones estadísticas, haremos referencia de los 70's a la fecha, ya que es donde se empieza a observar el aumento de la productividad de los servicios.

Si se observa la participación conjunta en el PIB de los rubros del transporte, comunicaciones, servicios financieros y servicios profesionales, ésta ha pasado del 7.9% en 1970 al 11.4% en 1985, lo que podría indicar cierta tendencia a la "externalización" (3). No obstante, el reducido porcentaje señalado, acompañado de otros indicadores, sugiere que en gran parte del sector de los servicios al productor en México convivan empresas pequeñas o medianas, de estructura casi artesanal, con servicios "internalizados" en grandes empresas productoras de bienes, muchas de ellas transnacionales, privándose así de los efectos multiplicadores que se dan en las economías avanzadas.

Por otro lado, se observa una gran respuesta al crecimiento del producto manufacturero por parte del transporte, las comunicaciones y los servicios financieros y profesionales. En otras palabras cuando crece la industria manufacturera hay un crecimiento mas que proporcional en las actividades señaladas. Ello muestra la importancia de estos servicios al productor en el crecimiento de la industria mexicana, no obstante la reducida participación de los primeros en el PIB.

-
- (2) El primero de esos modelos se refiere a la sustitución de importaciones, que duró de principios de los cuarenta a mediados de los sesenta, y se divide en tres fases: (a) sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero (principios de los cuarenta a finales de los cincuenta), (b) sustitución de importaciones de insumos intermedios "sofisticados" y bienes de capital (finales de los sesenta a mediados de los setenta). El segundo modelo fue el del crecimiento económico basado en el desarrollo de un sector líder, el petróleo, lo que tuvo efectos multiplicadores en todos los sectores productivos y proporcionó divisas extranjeras directa e indirectamente. Esto fue alrededor de 1978 hasta la crisis de la deuda de 1982. Pero Así como el descubrimiento de ricos yacimientos de petróleo terminó definitivamente con el modelo de sustitución de importaciones, la caída del precio internacional del petróleo acabó con el modelo del sector líder. Puede decirse que el tercer modelo de desarrollo, basado en una economía abierta, se inaugura en julio de 1985 con las primeras medidas a fondo de liberalización de las importaciones y se ha ido consolidando a medida que el número de productos protegidos por permiso previo ha ido disminuyendo a sólo unos cuantos y las tasas arancelarias se han reducido de un máximo del 100% en 1985 al 20% en la actualidad. De Mateo, Fernando. "El sector Servicios en México y su Contribución al desarrollo". Pág. 8-9.
- (3) Es difícil determinar si en México los servicios se están externalizando o no, en particular por lo heterogéneo del rubro de "otros servicios", que participando con el 3.3 del PIB total, incluye actividades tan disímiles como panteones, reparación de maquinaria y equipo de las diferentes industrias.

Asimismo, estimaciones preliminares muestran que un aumento en la productividad en la industria manufacturera se traduce en aumento más que proporcionales en la productividad de los servicios al productor, lo que no es el caso para los servicios personales, ni para los servicios de la administración pública.

En estas condiciones, puede observarse que la industria manufacturera tiene un fuerte poder de "arrastre" sobre los servicios al productor en México. La relación inversa no es necesariamente cierta como en los países desarrollados, debido a la reducida participación de estos últimos en el PIB.

Esta información se ve reforzada por el hecho de que del total de la demanda intermedia de servicios al productor y sólo el 25% la industria manufacturera, el restante 25% la hacen los servicios al consumidor.

En estas condiciones la situación de los servicios al productor en México dista mucho de ser la misma que en los países desarrollados.

Más aún, mientras que entre 1970 y 1984 el empleo en los servicios creció en 86.7% (el más alto entre todos los sectores económicos), la productividad sólo aumentó en 10% entre esos años, en comparación con casi el 50% en la industria y el 75% en la minería.

Sin embargo, a nivel agregado estas cifras son engañosas. Si se desagregan puede observarse, por ejemplo, un aumento de la productividad en las comunicaciones del 23% y una reducción de gran importancia en los "otros servicios" entre los dos años señalados.

Así también, en los servicios financieros ha habido un aumento notable en la productividad, pero cuando ésta se compara con la prevaleciente en el extranjero, resulta que en nuestro país es sólo una fracción de la que ha alcanzado los grandes bancos transnacionales. Esto no es sino el reflejo directo de las nuevas tecnologías de la información aplicadas a la actividad bancaria, las que la hacen enormemente productivas en los países desarrollados (estos servicios serán tratados con mas amplitud posteriormente).

Este también es el caso de los seguros, la ingeniería, la auditoría, los propios servicios de procesamiento de datos y prácticamente todos los servicios al productor. En otras palabras, algunos indicadores sugieren que si bien la productividad en muchos servicios al productor específico ha crecido rápidamente en México, en los países desarrollados esa productividad ha crecido todavía más aceleradamente.

Asimismo, la UNCTAD ha realizado algunos estudios respecto a los servicios en México, refiriéndose a Servicios infraestructurales, servicios financieros, servicios profesionales, y la demanda de los servicios.(4)

Dentro de los servicios infraestructurales se considera a la Telemática (servicio que da origen a la movilidad de otros servicios, como lo son las industrias culturales, entre otros, misma a las que les dedicaremos un punto de este capítulo), al Transporte Multimodal y servicios portuarios.

Al respecto, de las industrias que forman la telemática, las telecomunicaciones en México tienen un largo historial y se encuentran relativamente desarrolladas en comparación con los demás países en el mismo estadio de desarrollo que México. "La liberalización que tiene lugar a partir de 1985, al ampliar la oferta de hardware y aumentar los flujos tecnológicos, ha ayudado al crecimiento del mercado mexicano de software"(5)

De hecho, la tasa de crecimiento de actividades tales como la telefonía muestra tasas de crecimiento más elevadas que las registradas en la mayoría de los países en desarrollo y desarrollados.

Sin embargo, en la otra rama de la telemática -la informática- el desarrollo es mucho más incipiente. De hecho, puede considerarse que esta industria tiene una historia menor a un decenio, cuando se inició la producción nacional de microcomputadoras y se empezó a popularizar la utilización masiva de procesadores de datos en el país.

(4) Véase México: una economía de servicios. Naciones Unidas Nueva York. 1991. pág.1.

(5) Ibidem

La disponibilidad y acceso a bancos de datos todavía es muy limitado, como también lo es el número de empresas e instituciones dedicadas a la producción del software referido para un aumento sustancial en la eficiencia y productividad del aparato productivo nacional.

"Actualmente existen alrededor de 400 firmas productoras de software. Sin embargo, 4 multinacionales cuyo giro principal es la producción de equipo, controlan el 40% del mercado nacional de software"(6)

Al respecto, no debe perderse de vista que la telemática se encuentra detrás de prácticamente todos los avances tecnológicos de nuestra época. Algún autor ha dicho que el futuro del crecimiento económico de los países se encuentra en los "ceros y unos", es decir, en el sistema binario utilizado por las computadoras.

Sobre esta materia se puede concluir que a diferencia de la producción de equipo, en materia de Servicios de Software y Computación, nunca ha existido una política sectorial específica que los promueva de ahí que la normatividad a que están sujetos sea aplicable a una gran diversidad de actividades relacionadas con la producción de otros bienes y servicios.

En el capítulo anterior ya hicimos referencia al marco reglamentario: En materia de propiedad intelectual en la Ley Federal del derecho de Autor, en materia de inversión extranjera, pese a las recientes modificaciones al Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

Se han realizado estudios de caso de empresas de servicios de software y computación, combinando el método comparativo y el estudio de caso en el que se incluyeron empresas productoras de software y 19 de servicios de computación de un total de 50 encuestadas.

La gran mayoría de las empresas encuestadas consideraron positiva la política de apertura comercial y de liberalización de la inversión extranjera. Entre las razones aducidas, destaca la referente al incremento de los flujos tecnológicos.

(6) Ibidem

Las políticas de fomento sugeridas por las empresas se concentraron en las siguientes áreas:

- 1) Legislación sobre propiedad intelectual a nivel nacional e internacional;
- 2) Reciprocidad internacional en el reconocimiento profesional;
- 3) Financiamiento accesible;
- 4) Tratamiento fiscal favorable; y
- 5) Movilidad internacional de los recursos humanos.

Así también, el subsector turismo se encuentra muy desarrollado en el país y es el segundo rubro generador de divisas. El hecho de que sólo el 2% del turismo mundial es captado por México muestra el enorme potencial de crecimiento de esta actividad en nuestro país.

Ya anteriormente señalamos que la Ley Federal del Turismo considera a las agencias de viajes y a los operadores de excursiones como un sólo tipo de empresas que varía según su tamaño y sus actividades y que podrían incluir alguno o todos los servicios relacionados con el turismo. Sin embargo, la distinción principal radica en el particular segmento en que se desenvuelve una agencia o un operador turístico. En ese sentido, un operador de excursiones es fundamentalmente mayorista, en términos del volumen de sus ventas, número de empleados y magnitud de la inversión pero, ante todo, se distingue porque tiene la capacidad de organizar y diseñar excursiones, encargándose, gracias a su tamaño, experiencia y mayores contactos en el exterior - a través de sucursales o corresponsales-, de contratar y asegurar previamente toda la gama de servicios básicos y accesorios. Así pues, organiza y promueve paquetes o circuitos turísticos que coordinan todos los segmentos relativos a transporte, hospedaje, visitas y trámites, anticipándose a la demanda para formalizar acuerdos relativos a la prestación de estos servicios turísticos.

Si bien el operador turístico puede vender por separado cada uno de estos servicios, realizando ventas de menudeo, lo más común es que el operador ofrezca sus paquetes en venta a comisión de una comisión a lo que propiamente se debe entender como agencia de viajes.⁽⁷⁾ Para ello está autorizada por los suministradores de este tipo de servicios transportistas, hoteles, restaurantes y

(7) Es una empresa de servicios profesionales que suministra al público información sobre viajes disponibles, alojamiento, transportación y todos los demás servicios accesorios, incluyendo programas, tarifas y condiciones de servicios, fomentando su venta.

líneas aéreas a vender los servicios a tarifas controladas, percibiendo una comisión calculada como porcentaje del precio neto.

En los últimos seis años, el número total de agencias se ha incrementado, de 1408 en 1984 hasta 3660 en el primer trimestre de 1990, con una tasa de crecimiento promedio anual de 17.25 por ciento.

De un universo de 1600 agencias en el Distrito Federal, apenas 30 de ellas pueden ser consideradas propiamente como operadoras de excursiones, con una concentración de entre 90 y 90 por ciento de sus operaciones en la organización y diseño de paquetes turísticos. Alternativamente, se encuentran las agencias de boletos de avión (nacional o internacional) y/o reservación de hospedaje, así como de venta al menudeo de paquetes turísticos, diseñados por los operadores.

Un segundo segmento del mercado, radica en la existencia de agencia de viajes - en el caso de los operadores es práctica común - que se encuentran sesgadas hacia la venta de servicios a corporaciones y en muchos casos establecen oficinas en las instalaciones de sus clientes.

Finalmente un tercer segmento se refiere a la especialización de algunas agencias de viajes y de un número menor de operadores de excursiones, en la captación de turismo extranjero hacia nuestro país, es decir en turismo receptivo. Algunas otras se dedican a la promoción de viajes de residentes mexicanos hacia el extranjero o turismo egresivo; y por último, participan dentro del mercado nacional algunas empresas especializadas en el turismo doméstico.

En el caso mexicano existen también algunas otras especializaciones dentro del mercado, de manera que es posible encontrar empresas exclusivamente contratadoras de cruceros marítimos, de vuelos especialmente fletas o chartes; especializados en turismo de cierto origen -alemán, francés, inglés suizo, etc. - o hacia ciertos destinos o tipos de servicios.

En el transporte multimodal México se incorpora tarde. Desde 1979 funcionaba la primera empresa dedicada a prestar este tipo de servicio, aún cuando su autorización está registrada en 1982. Esa empresa, en rigor, se limitó durante mucho tiempo al movimiento de contenedores dentro del territorio nacional. En 1986 se

autorizó una segunda empresa que contrajo sus actividades a un puerto y a proporcionar servicio a una empresa productora de automóviles. Como ya se dijo en el marco jurídico de este servicio el reglamento elaborado en 1979 y publicado en 1982 era restrictivo y limitaba la expansión del servicio. Sin embargo, en julio de 1989 se publicó un nuevo Reglamento que eliminó prácticamente todas las restricciones impuestas por el reglamento anterior. Una de las innovaciones más importantes consiste en que ya no obliga a que la carga unitarizada se desplace en multimodal y, en su lugar, se establece el derecho del usuario a elegir entre el transporte multimodal y el transporte segmentado, con lo cual disfruta de libertad absoluta para contratar el movimiento de sus mercancías bajo el sistema de transporte que más le convenga. Asimismo, se suprimieron varios requisitos para autorizaciones de nuevos operadores y no se hace referencia a la nacionalidad del capital, de los socios, administradores y consejeros de las empresas. Existen diversas combinaciones del Transporte multimodal que puede ser con terrestre, aéreo o marítimo. Asimismo éste transporte multimodal depende esencialmente de los servicios portuarios. El reglamento de 1989 ha suprimido la obligación anterior de "... obtener previamente de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes la autorización correspondiente (para carga) cuyo origen o destino esté en el territorio nacional, que tuviera razones para no utilizar, parcial o totalmente, puertos marítimos mexicanos explicando en cada caso los motivos para ello". La exclusión de este párrafo no es casual y puede obedecer a las limitaciones del servicio portuario en México. Así es como los usuarios han externado con frecuencia observaciones críticas sobre esos servicios, ya sea en la operación misma de los puertos o en problemas de infraestructura y equipo. A pesar de que no constituye estrictamente un sistema de transporte multimodal, debe mencionarse el sistema de Remolques sobre Plataforma que combina dos modos de transporte. Bajo esta modalidad también denominada Piggy Back, el sistema ferroviario nacional ha desarrollado tráfico internacional, a través de la combinación con el autotransporte federal.

Entre los propios países en desarrollo destaca el incipiente nivel alcanzado por el transporte multimodal. México llegó tarde al mundo de los contenedores y del multimodalismo y por el excesivo grado de concentración geográfica de su comercio exterior con Estados Unidos se utilizan preferentemente otros medios de transporte. La Dirección de Puertos de SCT también le atribuye a la falta de productos de exportación que resistan el costo de uso del contenedor. La

combinación de Remolque con plataforma, que podría ser adecuada al caso de México, no ha adquirido la forma legal de transporte multimodal y sus agentes no operan como Operadores de Transporte Multimodal (OTMs). Adicionalmente, ha sido costumbre en México el que los exportadores funcionen sobre la base de cotizaciones FOB (Libre a Bordo) y los importadores con costos CIF (Costo, Seguro y Flete)(8), lo que inhibe la utilización de los servicios nacionales. La cantidad de intermediarios y agentes que intervienen en las operaciones de comercio exterior también contribuye a que el transporte multimodal no haya logrado niveles siquiera comparables con el de otros países de nivel de desarrollo similar.

Se han removido las barreras reglamentarias y actualmente de hecho no existen restricciones al funcionamiento de OTMs. Tampoco existen límites a la participación de empresas extranjeras aún cuando pueden existir para explotar algún medio de transporte. Sin embargo, es posible en el marco del Reglamento vigente, que empresas de participación extranjera, con experiencia y tecnologías de nivel internacional, puedan funcionar como OTMs subcontratando con transportistas mexicanos.

En las condiciones actuales podría ser conveniente aprovechar la experiencia y conocimiento de los agentes aduanales consolidadores de carga, gremios diversos y transportistas para, con ellos -y no contra ellos- intentar su evolución a operadores de transporte multimodal.

Los servicios portuarios mexicanos no han evolucionado al ritmo y medida que lo demandan las necesidades del país. No son sólo los problemas de infraestructura los que han limitado este desarrollo. Los puertos mexicanos compiten, por vecindad, con los puertos de Estados Unidos, la primera potencia mundial. Muchos agentes de comercio exterior mexicano utilizan los puertos de aquel país y transportan su carga por carretera a su destino final en México. Las operaciones de desconsolidación de la carga usualmente se hacen en la frontera.

(8) INCOTERMS (Términos de Comercio Internacional) son un conjunto de reglas para la interpretación de los términos de venta en el comercio internacional fueron revisados recientemente por la Cámara Internacional del Comercio. Producto de esa revisión, se emitieron nuevos INCOTERMS, que entraron en vigor a partir del primero de julio de 1990. En los Incoterms 1990, el término FCA (Free Carrier...lugar de destino) se ha adaptado a cualquier tipo de transporte, incluyendo el combinado. En consecuencia, de la antigua versión -donde se diferenciaba el modo particular del transporte FOR, FOT y FOB Aereoportuario- éstos se han eliminado. ICC Serving World Business Publications 1990.

Los criterios de apertura y desregulación para el sistema portuario significan mayores facilidades y oportunidades para que empresas privadas puedan invertir en obras de atraque, almacenamiento o de otros servicios portuarios. Con ello se pretende acelerar el proceso de modernización de la infraestructura de los puertos al mismo tiempo que, con una mayor presencia del sector privado, se tiende a cambios sustantivos en su operación y administración.

Ya se enunció con anterioridad que la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en su artículo 27 prohíbe la propiedad extranjera en playas o litorales, por lo que la inversión privada referida en el párrafo anterior sólo incluye a mexicanos. Sin embargo existen figuras jurídicas -como el fideicomiso o los contratos de administración- que permiten su operación en tareas vinculadas con el sistema portuario.

Es necesario anotar la operación de maquila en su proceso de servicios destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior, realizado por empresas maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación, así como aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o su apoyo.

Los servicios que ofrecen y demandan las maquiladoras son: exportación de servicios finales (Se incluyen en esta categoría a las empresas que se dedican a actividades tales como el procesamiento computacional de textos y archivos y la selección y clasificación de cupones comerciales), al productor (presta a su matriz servicios no directamente relacionados con la elaboración o ensamble de los bienes exportados bajo el programa maquilador y también aprovecha la capacidad instalada para vender servicios dentro y fuera del país) productivos (es una instancia organizativa que contrata los servicios productivos de factores nacionales para ofrecerlos en el mercado internacional por medio de su incorporación en bienes de exportación. Actúa como demandante de servicios al productor (asesorías legales y contables, tramitación aduanera, transporte, asesorías técnicas, calibramiento de maquinaria y equipo, telecomunicaciones, etc.) y productivos (combina cotidianamente los servicios productivos ofrecidos por la filial ubicada en México con los servicios productivos ofrecidos por la matriz demandados por la filial).

No podríamos dejar de señalar los servicios de limpieza de edificios que como es de observarse en la Ciudad de México, siendo la más grande del mundo, tiene enormes necesidades de servicios a negocios y cada vez se considera más barato y eficiente externalizar los de limpieza y mantenimiento de edificios.

La evolución de esta actividad no ha sido tan dinámica como la de otros servicios en México; sin embargo, en opinión de los directivos de algunas empresas, consideran, que la demanda ha sido creciente para ellas. Al mercado mexicano lo consideran competido y relativamente activo, con perspectivas favorables, pues cada vez es mayor el número de clientes potenciales que se dan cuenta de las ventajas de externalizar tales servicios; la productividad y grado de especialización de las compañías que prestan servicios de aseo y limpieza hacen que la demanda sea creciente en la medida en que permite el abatimiento de los costos de los clientes. No obstante, éstas compañías han visto mermados sus márgenes de operación como resultado de las distorsiones que el proceso inflacionario ha ocasionado sobre los precios relativos del equipo y los materiales. A este problema se suman la dificultad de contratar trabajadores manuales con salario mínimo, la falta de liquidez del sector público, las cargas fiscales y la competencia desleal de las compañías que, sin cubrir todos los requisitos a cumplir con sus obligaciones fiscales, emplean trabajadores con salarios por abajo del mínimo y distorsionan precios y mercados. la inexistencia de barreras a la entrada, en opinión de uno de los ejecutivos, crea el ambiente principio o proliferación de pequeños establecimientos cuya permanencia en el mercado es poco probable.

Sería conveniente considerar la creación de un salario mínimo profesional para los trabajadores manuales con el propósito de atraer y conservar a la mano de obra (servicios), pues hasta el momento la rotación del personal es muy alta y eleva los costos empresariales de capacitación.

Asimismo, es de gran importancia la simplificación de trámites para importar directamente equipo de aseo y limpieza, lo cual permitirá abatir costos y cubrir las alzas salariales que implicaría un salario mínimo profesional para los trabajadores manuales.

Es también fundamental la creación de planes de financiamiento para la adquisi-

ción de equipo especializado. Se trata sobre todo del equipo necesario para prestar servicios de aseo y limpieza de naves industriales, buques y aeronaves, pues los gastos en inversión son considerables.

Finalmente, sería deseable la aplicación de sanciones a las empresas que en México no contratan a su personal considerando, por lo menos como base, el salario mínimo, y compitan en forma desleal, así como a todos aquellos que utilicen sus servicios.

La negociación mexicana en materia de liberalización del comercio de servicios habrá de continuar sobre la base de la inclusión de los servicios cuya prestación reconoce como factor esencial a la mano de obra.

La prestación de estos servicios con mano de obra mexicana requiere de la organización de cuadrillas de trabajadores por parte de empresas establecidas en México y especializadas en el ramo, que podrán ubicarse a través del establecimiento, en el país del cliente o ser enviadas para su empleo en compañías no mexicanas radicadas en dicho país.

La certificación de la capacidad de los trabajadores mexicanos para prestar sus servicios será otorgada, cuando sea necesario, por compañías mexicanas afiliadas a asociaciones internacionales y estadounidenses de limpieza como son la ISSA (World Federation of Building Service Contractors), siguiendo estándares internacionales.

El otorgamiento de visas y permisos de trabajo para estas cuadrillas podría hacerse sobre una base temporal sujetas a renovación para evitar la discusión de cuestiones migratorias.

Por otro lado, en México se tiene un subsector de servicios de ingeniería muy desarrollado, no sólo de ingeniería civil, sino también de ingeniería petrolera y de diseño y construcción de empresas y otros tipos de consultoría en este campo. Sin embargo, no obstante que en las últimas décadas, las exportaciones de esta actividad han crecido rápidamente, todavía no corresponden con el desarrollo interno de la misma.

También ha habido grandes avances en lo que hace a televisión y cine, auditoría, publicidad y bancos seguros. Sin embargo, en algunas de estas actividades se observan rezagos importantes con respecto a su situación en el mercado mundial.

A continuación haremos un análisis de sectores que nos parecen fundamentales: los servicios financieros de efecto multiplicador en la economía nacional y los servicios de las industrias culturales, las cuales como portadoras de valores, imágenes y arquetipos nacionales o internacionales, constituyen factores determinantes de la identidad nacional y el proyecto de nación plasmado en nuestra Carta Fundamental.

II. LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN MEXICO

Durante los últimos 20 años el sistema financiero mundial ha sufrido una transformación radical. Algunas manifestaciones de tales cambios son la internacionalización del capital y la liberalización de los mercados, la aparición de nuevos intermediarios, la incorporación de tecnologías muy avanzadas, el surgimiento de novedosos servicios y su globalización.(9)

Los servidores bancarios y los relacionados con valores constituyeron un sector de la actividad económica que, a consecuencia de diferencias en cuanto al ritmo de los cambios que se han descrito, se ha convertido en un sector multifacético, sumamente complejo y que ha sido objeto de un tratamiento regulador que difiere sensiblemente según los países. Se han introducido diversas reformas en los mercados financieros nacionales e internacionales que han dado lugar a un aumento de las corrientes financieras transfronterizas y de la participación extranjera en los mercados nacionales, abarcan un gran número de submercados o conjuntos de submercados, y éstos pueden diferir entre sí, respecto a las características de los instrumentos financieros utilizados, la estructura de la competencia existente en determinados mercados, las condiciones que regulan el acceso al mercado, el número de participantes en él, etc.

(9) Peñalosa Webb Tomás. "Aspectos Centrales de la Banca Mexicana 1982-1990". Comercio Exterior, México, febrero 1992, pág. 111.

Lo anterior, se puede observar en Estados Unidos, país que marcha gradualmente hacia la liberalización de su sistema financiero, también en Europa, que busca su integración regional, así como en la internacionalización japonesa o en la apertura financiera en diferentes latitudes del mundo. En ese entorno, a finales de 1988 México emprendió en la modernización de su sector financiero.(10)

Después de haber considerado esta realidad, es necesario que nos situemos en esta materia, al hablar de servicios financieros nos referimos a aquellas actividades económicas con carácter profesional que realizan intermediarios en los mercados internos y externos destinados a satisfacer las necesidades de recursos financieros y de efectivo demandadas por las empresas y particulares.

Cuando estas diversas actividades económicas o servicios se realizan bajo un orden que las organice y relacione entre sí, dándoles estructura y coherencia para que contribuyan a realizar fines comunes, estamos en presencia de un Sistema Financiero.(11) En él, los intermediarios arbitran entre las preferencias de los usuarios del crédito y de los proveedores de ahorro, creando liquidez y seguridad.

A tal efecto, estos intermediarios pueden -con mayor o menor amplitud según el tipo de intermediación de que se trate- contraer pasivos financieros con características diferentes a las de los activos que adquieren y mantienen. De esta manera captan recursos del público ofreciendo combinaciones de seguridad, liquidez y rendimiento que se conforman de manera adecuada a las demandas de los inversionistas y colocan esos recursos en condiciones que a su vez se adecúan a los requerimientos de quienes solicitan financiamiento.

Es conveniente señalar que, fuera del sistema, pueden surgir y surgen con alguna frecuencia, intermediarios financieros no institucionales cuya actividad se desempeña sin sujetarse a una regulación específica. La presencia de estos agentes económicos obedece, en no pocos casos a: rezagos en la regulación institucional frente a un acentuado dinamismo de los servicios y operaciones financieras; excesiva regulación del sistema, lo cual incentiva y da cauce a actividades paralelas; o por el contrario, a un orden normativo incompleto que permite con amplia o total libertad, llevar a cabo actividades a margen del propio sistema.

(10) *Ibidem*

(11) Borja Martínez, Francisco. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano. Ed. Fondo de Cultura Económica. México. 1991. pág. 15

Estos fenómenos deben analizarse con muy particular cuidado por las autoridades para que las medidas que adopten respecto a los mismos, sin perjuicio de corregir situaciones de clara inconveniencia, no desalienten y menos aún impidan, nuevas actividades o servicios inherentes al sano desarrollo de los mercados de dinero y capitales.

Los elementos connotativos de cualquier sistema financiero corresponden principalmente a las siguientes materias estrechamente vinculadas entre sí: naturaleza que la Ley atribuya a la prestación de los distintos servicios financieros, régimen aplicable a la prestación de esos servicios por el Estado y por los particulares; condiciones de la regulación a que tales servicios estén sujetos, y asignación de los diferentes servicios a los diversos tipos de intermediarios, conforme a criterios de especialización o de generalidad.(12)

El sistema financiero mexicano alcanza hoy en día significativo desarrollo. Su estructura, características generales y proyección, permiten afirmar que dicho desarrollo continuará de manera creciente en los próximos años. Al respecto el maestro Borja Martínez, hace un verdadero análisis. nosotros solo nos referiremos a los dos últimos puntos por considerarlos de mayor importancia:

- Inversión Extranjera en el Capital de Intermediarios financieros conforme a la Ley Mexicana.

Hasta 1965 esa inversión se permitió con absoluta libertad, excluyéndose en dicho año respecto a las instituciones de crédito, las aseguradoras, las compañías de fianzas y los almacenes generales de depósito. Esta exclusión fue estableciéndose también para nuevos intermediarios financieros. Tal es el caso de las casas de bolsa, las arrendadoras financieras o las empresas de factoraje financiero.

(12) En cuanto a la primera, ésta ha experimentado cambios significativos. Ello a medida que dichos servicios, al tener creciente desarrollo, fueron configurándose con características propias derivadas de la especialización alcanzada en las correspondientes actividades de intermediación financiera, fueron los bancos quienes iniciaron una intermediación financiera especializada prestando, con carácter profesional, servicios consistentes en captar a la vista o a corto plazo recursos del público, canalizándolos al otorgamiento de créditos también a corto plazo. Si bien a esas instituciones precedieron, en un número apreciable de países, las compañías aseguradoras, éstas por la naturaleza particular de sus servicios, no intermedian recursos monetarios par inversión y financiamiento con la amplitud y generalidad que lo hacen los primeros. Dado que el crecimiento económico original, por regla general, primero la creación y fortalecimiento de un mercado de dinero, para después presentar condiciones propicias al desarrollo del mercado de capitales.

En 1990 el régimen cambio al permitir de nuevo inversión minoritaria en instituciones de crédito, casas de bolsa, especialistas bursátiles, sociedades de seguros, compañías de fianzas, almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero. De esta inversión queda excluida aquella proveniente de gobiernos o dependencias oficiales extranjeros.

- Proyección de la Banca Nacional en los Mercados Externos.

Desde 1974 la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares previó que sucursales de instituciones de crédito mexicanas operasen en el exterior. La actividad de estas sucursales originó en su inicio problemas de tipo legal, ya que al no contar con personalidad jurídica propia, le eran aplicables una serie de limitaciones en cuanto a plazos, garantías y destino de créditos establecidos por la ley mexicana. Estas limitaciones impedían o restringían considerablemente la posibilidad de dichas sucursales para competir en los mercados externos. En 1979 se eliminaron tales restricciones por lo cual la banca múltiple pudo operar con mayor libertad a través de sus correspondientes sucursales.

Continuando con el proceso, la nueva ley bancaria permite el establecimiento en el extranjero de sucursales de instituciones de crédito mexicanas sin exigir que las operaciones que realicen estén previstas en las leyes nacionales o se sujeten en sus características a estos ordenamientos. Así, el régimen interno hace posible que la actividad a realizarse por dichas sucursales se ajuste con flexibilidad a las necesidades del mercado en que operen. Para mayor seguridad y control, el establecimiento de estas sucursales, al igual que su cambio de ubicación, la cesión de su activo o pasivo y su clausura, requieren de la autorización previa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Actualmente realizaban actividades en el exterior 14 sucursales, 11 agencias y 21 oficinas de representación de bancos mexicanos, ubicadas en alguno o algunos de los países siguientes: Alemania, Argentina, Bahamas, Belice, Brasil, Canadá, España, Estados Unidos de América, Francia, Inglaterra, Islas Cayman, Japón y Singapur. Otro vínculo de la banca mexicana con el exterior se ha establecido mediante la participación de nuestras instituciones en los llamados bancos multinacionales, cuya formación se inició a finales de la década de los sesenta. Tal tendencia quedó formalizada en 1974, año en que se autorizó a las instituciones de crédito mexicanas para adquirir acciones o participaciones en el capital social de entidades financieras externas.

Durante esa época existían en el exterior aproximadamente 50 bancos multinacionales, la mayor parte con sede en Londres y el resto en Bruselas, Luxemburgo, París y Zurich. En el propio año de 1974 se constituyó Intermex International Mexican Bank) teniendo entre sus miembros a una institución de crédito mexicana. Con la ley de 1990, continúa la posibilidad de que la banca mexicana se integre a bancos con sede en diferentes países, siempre y cuando se obtenga la autorización correspondiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (13)

Después de éste breve análisis de nuestro sistema financiero, haremos una clasificación de los servicios que en él se organizan.

A. CLASIFICACION

Dada la constante evolución de los servicios financieros, el intento de clasificarlos, en diversas categorías comerciales, con características distintivas, constituye una difícil tarea.

Para efectos de nuestro trabajo los clasificamos de acuerdo a la Institución que los presta ya sea en Instituciones Financieras Bancarias (servicios bancarios) o en Instituciones financieras no bancarias (servicios no bancarios)

1. SERVICIOS BANCARIOS

Por los motivos que a continuación se señalan, ciertos servicios bancarios alcanzaron en los últimos años, gran importancia para las instituciones de crédito.

Como consecuencia de los problemas económicos que surgieron en 1982, la tasa de inflación empezó a elevarse a niveles significativos, incidiendo en la tasa de interés a la que el público estaba dispuesto a ahorrar recursos en el sector financiero. Además, los niveles de incertidumbre obligaron a las empresas a invertir sus tesorerías en instrumentos de plazos sumamente cortos que permitie-

(13) Borja Martínez Francisco. Ob. Cit. pág.

ran responder con prontitud a cualquier cambio que surgiera en la economía. Esto contribuyó a que los instrumentos de captación tradicional de la banca comenzaran a ser desplazados, sumándose a las limitaciones que tenía el empleo de dichos instrumentos por la regulación a que estaban sujetos. Los primeros signos de debilitamiento que la captación de la banca empezó a manifestar debido a estos hechos se gestaron a partir de 1983, año en el que se inicia una transferencia de recursos, de los instrumentos tradicionales con que la banca hasta entonces había captado, a instrumentos de mercado de dinero que en ese momento existían y cuya operación, en su mayoría, pertenecía a las casas de bolsa.

Para agosto de 1982, 4% de la captación total se había transferido al mercado de capitales y 36% a instrumentos de mercado de dinero.

Durante ese lapso y como ya se ha mencionado anteriormente, las tasas de interés de los pasivos bancarios, excepción hecha de las aceptaciones, eran fijadas por el Banco de México y el régimen de inversión de los recursos captados por la banca obligada a una canalización crediticia restringida y orientada hacia el financiamiento, tanto de actividades consideradas prioritarias como al Gobierno Federal. Por estos dos factores, la banca estaba perdiendo competitividad en los mercados financieros y su función era suplida rápidamente por intermediarios no bancarios que, ante escenarios de alta inflación, satisfacía la necesidad de tasas de interés competitivas y alta liquidez, mientras que los bancos ofrecían tasas de interés reales negativas y en instrumentos que forzaban a los ahorradores a permanecer en un mercado incierto.

Debido a ello, se observó también un crecimiento importante del mercado informal de crédito, en el cual las empresas se transfieren directamente recursos unas a otras en deterioro de la intermediación financiera institucional y de la capacidad reguladora del Banco Central. Se estima que en el mercado informal llegaron a operarse recursos por un monto cercado a los 25 billones de pesos.

Ante esta realidad y con el objetivo esencial de evitar que en el sector bancario continuara la desintermediación financiera, se inició la conformación de las llamadas "mesas de dinero bancarias" para lo que se diseñaron mecanismos de captación idóneos.

El primer importante instrumento que surgió como mecanismo de contrapeso para evitar la citada desintermediación financiera fue la "cuenta maestra", la cual se considera un servicio bancario, ya que su operación descansa de manera primordial en un fideicomiso. Ampliando el comentario que sobre este instrumento se hizo con anterioridad, es de señalarse que su estructura y operación comprende tres contratos, a saber: de depósito en cuenta de cheques, de mandato y de fideicomiso; los abonos en la cuenta de cheques son transferidos por la institución depositaria, en forma automática y por cuenta del depositante, a un fideicomiso de inversión que opera en el mercado de dinero, del que la citada institución de fiduciaria. Para cubrir retiros en la cuenta de cheques se procede en el sentido inverso.

Conviene hacer notar que una parte significativa de los recursos que las instituciones de crédito reciben a través de sociedades de inversión administradas por ellas, cuentas maestras y, en general, operaciones de las mesas de dinero, se canalizan a instrumentos emitidos por terceros, cobrando la institución bancaria respectiva un honorario o comisión por dicho servicio. Así tales recursos se invierten en valores a cargo del Gobierno Federal, de otras instituciones de crédito o de empresas del sector privado, quienes finalmente son los deudores de los inversionistas.

El Banco de México, tomando en cuenta irregularidades que se presentaron en las mesas de dinero, así como la necesidad de propiciar un mercado de dinero más eficiente, expidió el 12 de marzo de 1990 un conjunto de disposiciones relativas a las operaciones que las instituciones de crédito pueden realizar con valores gubernamentales y títulos bancarios. Conforme a tales disposiciones los bancos pueden realizar por cuenta propia y sin la intermediación de casas de bolsa, operaciones de compra, de venta, así como de reporto, con los mencionados valores y títulos.

No obstante, las operaciones con valores gubernamentales y títulos bancarios, que realizan las instituciones de crédito en el mercado secundario entre fideicomisos, mandatos o comisiones, aun tratándose de los constituidos en una misma institución, deben celebrarse con la intermediación de ésta, quien para ello precisa

actuar por cuenta propia adquiriendo y vendiendo después los correspondientes valores, con otra institución de crédito o con casa de bolsa.(14)

La Ley de Instituciones de Crédito en vigor autoriza a las propias instituciones a prestar, entre otros, los servicios siguientes:

- cajas de seguridad;
- operaciones de fideicomiso,
- mandato y comisión;
- actuar como representante común de los tenedores de títulos de crédito;
- llevar la contabilidad y los libros de actas y de registro de sociedades y otros tipos de empresas,
- así como desempeñar el cargo de albacea.

Si bien es cierto que este tipo de operaciones no corresponden a la intermediación propia de las instituciones de crédito -incluso en la doctrina se les denomina operaciones "neutras" o "atípicas"- algunas de ellas se han identificado con la función bancaria, como por ejemplo prestar servicios de cajas de seguridad y practicar operaciones de fideicomiso.

Las actividades realizadas por las empresas que se dedican a la prestación de esos servicios pueden clasificarse en las categorías siguientes: I) servicios bancarios minoristas; II) servicios bancarios mayoristas; III) servicios interbancarios; V) servicios financieros internacionales.

a. Servicios Bancarios Minoristas

Las actividades bancarias minoristas comprenden servicios como la oferta de instrumentos de ahorro y la intermediación de ahorros financieros y actividades conexas relacionadas con valores, la oferta de préstamos personales y de medios de financiación de viviendas, los servicios de pago y una amplia gama de servicios de asesoramiento. Estas actividades se han convertido en un elemento esencial de la producción de servicios financieros en la mayoría de los países y tienen una importancia fundamental para la movilización de recursos financieros.

(14) Borja Martínez Francisco, Ob. Cit. pág 141-144

b. Servicios Bancarios Mayoristas

Hay una gran competencia en los mercados de servicios bancarios mayoristas, por cuanto las sociedades de capital suelen gozar de mayor flexibilidad que las unidades familiares para elegir sus operaciones bancarias. En los últimos años se ha asistido a un aumento de la demanda de complejos servicios de administración de activos y pasivos, cuya prestación ha llevado a un grado importante de innovación financiera, con un mayor recurso a las tecnologías computarizadas y de informática.

c. Servicios Interbancarios

El mercado de servicios financieros interbancarios comprenden actividades que revisten una importancia decisiva para el funcionamiento e interacción eficaces de los sistemas financieros nacionales, entre ellas los depósitos intercambiarios y otras transacciones del mercado monetario, los servicios de pago, el comercio de divisas y valores y los servicios de corretaje, y la organización y explotación de la infraestructura tecnológica de los mercados financieros, como los sistemas de compensación y liquidación, junto con una gran masa de servicios de información.

d. Servicios Internacionales

Esos servicios comprenden actividades tradicionales, como la financiación de exportaciones e importaciones y el intercambio de divisas, y operaciones con divisas y obligaciones en los euromercados. A partir de los primeros años del decenio de 1980 y debido en parte a la exposición de los principales bancos a riesgos nacionales y de liquidez como consecuencia de la concesión directa o préstamos a varios países con dificultades de pago, se ha producido un sensible desplazamiento hacia las actividades relacionadas con valores, sobre todo la suscripción de emisiones de obligaciones internacionales y servicios de corretaje en conexión con transacciones transfronterizas de valores nacionales.

2. SERVICIOS NO BANCARIOS

a. Mercado de Valores

A diferencia de la intermediación bancaria en la que la captación y colocación de recursos se hacen por cuenta propia. El mercado de servicios financieros relacionados con valores abarca actividades como las nuevas operaciones de emisión, los servicios de corretaje, el comercio de valores, la administración de carteras de valores, los servicios de asesoramiento e información en materia de inversiones, los de investigación de mercados y los vinculados al desarrollo de nuevos productos financieros.

Las casas de bolsa actúan por cuenta ajena adquiriendo o vendiendo, para su clientela, los diversos valores que se cotizan en el mercado.

En mayor o en menor medida, ya sea mediante operaciones discrecionales o no discrecionales, la actividad típica de esos agentes de valores requiere de manera imprescindible de la confianza de sus clientes en su capacidad técnica y administrativa y en su solvencia moral y económica.

Lo que esos intermediarios bursátiles reciben de sus clientes no es la propiedad sino la disponibilidad, para las finalidades que los mismos clientes indiquen, de los recursos y valores de éstos.

Por mercado de valores se entiende al integrado por el conjunto de intermediarios bursátiles, empresas e inversionistas que participan en las operaciones de compra venta de valores. Su principal función económica consiste en ser una fuente de financiamiento e inversión alternativa a la correspondiente al sistema bancario, procurando al mismo tiempo el desarrollo de la sociedad anónima "abierta", es decir, aquella que coloca sus acciones en la bolsa.

Los valores que se negocian en dicho mercado son por regla general títulos de crédito emitidos en serie o en masa, susceptibles de ser negociados entre el gran público inversionista. Para obtener tal carácter requieren ser inscritos en el

Registro Nacional de Valores Intermediarios que lleva la Comisión Nacional de Valores.

El mercado de valores se puede dividir en atención al plazo, riesgo, forma de rendimiento (fijo o variable), y demás características de los valores que en él se negocian, en "mercado accionario" y "mercado de dinero".

Como su nombre lo indica en el mercado accionario se negocian acciones.

Los valores que se operan en el mercado de dinero de nuestro país son, entre otros los siguientes:

- * Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES)
- * Pagarés de la Tesorería de la Federación (PAGAFES)
- * Bonos de la Tesorería de la Federación (TESOBONOS)
- * Bonos ajustables del Gobierno Federal (AJUSTABONOS)
- * Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal (BONDES)
- * Bonos del Gobierno Federal para el Pago de la indemnización Bancaria (BIB'S)
- * Aceptaciones Bancarias
- * Obligaciones
- * Papel Comercial

El Gobierno Federal emite títulos a corto plazo (CETES) títulos que proporcionan cobertura cambiaria (PAGAFES y TESOBONOS), títulos que garantizan el poder adquisitivo (AJUSTABONOS), y títulos a largo plazo (BONDES y AJUSTABONOS). Dichos títulos y, en particular los CETES y los BONDES, constituyen hoy día la principal fuente de financiamiento interno del Gobierno Federal, lo que a su vez ha convertido a esos valores, y particularmente a los CETES, en instrumentos idóneos para la realización de las operaciones de mercado abierto del Banco Central.

Al 28 de diciembre de 1990 el monto de dichos valores, colocado en el público, alcanzó la suma de 118.6 billones de pesos, integrándose en la forma siguiente: 51.8 billones de pesos en CETES; 56 billones de pesos en BONDES; 10 billones de pesos en AJUSTABONOS; 0.66 billones de pesos (equivalentes a 222.9 millones de dólares de los ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. A. a tipo de cambio

controlado de equilibrio) en PAGAFES y 0.12 billones de pesos (Equivalente a 39.9 millones de dólares de los Estados Unidos de América. a tipo de cambio libre) en TESOBONOS.

b. Seguros

Las operaciones de financiamiento y de comercialización son reforzadas por diversos instrumentos auxiliares, cuya finalidad es resarcir los efectos provocados por situaciones derivadas de casos fortuitos o de fuerza mayor, o bien simplemente ocasionados por incumplimiento de compromisos; ambas eventualidades pueden provocar una situación jurídica o económica tal, que los agentes económicos pueden verse orillados a incumplir compromisos contraídos con intermediarios financieros o bien con el público en general, originándose problemas de pago encadenados y sucesivos que podrían desequilibrar los mercados de valores y bancario.

Para disminuir el efecto de los riesgos que se pueden presentar en la operación tanto bancaria como de las organizaciones auxiliares del crédito y de las propias sociedades emisoras de valores, es indispensable el desarrollo de una actividad aseguradora que afronte las múltiples contingencias que pueden afectar la normalidad de los mercados mencionados, la existencia misma de las empresas y la seguridad de los intereses del público.

Otra importante función financiera de estos intermediarios es transformar los pasivos que contraen otorgando seguros, en activos de diversa naturaleza adquiridos con los recursos que reciben del público correspondientes a las primas que cobran por los seguros que conceden.

Nuestro sistema legal ha recogido la experiencia a nivel internacional respecto a la estructura y organización de las instituciones aseguradoras. El desarrollo de estas puede apreciarse particularmente en los aspectos relativos a la formación e inversión del capital, así como en las reservas especiales a constituir. Por otro lado, también se han establecido los esquemas necesarios para que exista una adecuada concatenación e integración de las instituciones involucradas en el aseguramiento de personas y bienes.

Es de comentarse que tratándose del seguro en México se ha distinguido bien claramente el régimen de las instituciones y el de los instrumentos que las mismas operan, es decir, existe legislación específica para el contrato de seguro.

El contrato de seguro es aquel en virtud del cual una empresa aseguradora se obliga mediante el pago de una prima a resarcir de un daño o pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato. Para estos efectos es necesario considerar cuatro conceptos: primero el de póliza, que es el documento por el cual se prueba el contrato citado; segundo, el de riesgo, que es la posibilidad de que la eventualidad se presente; tercero, el siniestro, que es el evento asegurado, y cuarto, el ramo referido a un conjunto de riesgos y siniestros agrupados por características afines que permiten establecer disposiciones comunes aplicables. Los ramos que actualmente se encuentran regulados son el de vida, daños y accidentes, y enfermedades.

Para fomentar la actividad exportadora de nuestro país, operan seguros que cubren a los exportadores de la falta de pago de importadores del extranjero, así como seguros que cubren el riesgo de que, por disposiciones gubernamentales, el importador se vea impedido a realizar el pago correspondiente.

c. Fianzas

Actualmente es evidente la utilidad de la fianza, en atención a que impide que los incumplimientos de diversos proveedores o constructores, afecte de manera grave o irreparable la producción de bienes o servicios.

El público cuenta con tres tipos de fianza la civil, la mercantil y la de empresa.⁽¹⁵⁾ Es la fianza de empresa la que nos interesa ya que las afianzadoras forman parte del sistema financiero institucional. Existen dos figuras que sustentan la sólida posición de estas instituciones y permiten la eficacia de sus instrumentos, éstos

(15) La civil conceptuada como un contrato por el cual una persona se obliga con el acreedor a pagar por el deudor si este no lo hace, desde luego se refiere a obligaciones civiles contraídas por sujetos que no se dedican habitualmente a otorgar estas garantías. La fianza mercantil es aquella otorgada en entre comerciantes respecto de obligaciones no civiles, o bien respecto de actos de comercio.

son: el reafianzamiento y el cofianzamiento. A partir de 1990 se posibilita a las afianzadoras para contratar reafianzamientos, reaseguros o cofianzamientos, no sólo con instituciones del país, sino además con empresas del extranjero. al efecto se creó un registro general controlado por las Secretaría de Hacienda y crédito público, para salvaguardar la calidad, seriedad y respaldo de las instituciones del exterior.

En congruencia con reformas hechas en materia de seguros, recientemente se introdujo la posibilidad de que usuarios del servicios de fianzas presenten reclamaciones en una fase conciliatoria y, si es necesario, en un procedimiento arbitral, a fin de agilizar los procedimientos de cobro. También para las compañías de fianzas se ha establecido la obligación de pagar intereses cuando en el proceso correspondiente a una reclamación ésta se declare justificada.

d. Otros Servicios de Intermediación Financiera

a'. Arrendamiento Financiero

Tratándose de inversión en activos fijos, las empresas habían mostrado un inconveniente deterioro en la sustitución del mobiliario y equipo destinado a realizar sus actividades, particularmente maquinaria pesada y equipos de informática, lo que desde luego deterioraba la buena marcha de los negocios.

En los países desarrollados, especialmente los sajones, se presentaron dos problemas para la creación y desarrollo de empresas; por un lado la necesidad de los empresarios de adquirir activos fijos con financiamiento, y por otro la renuncia de productores de bienes para actuar como arrendadores, en contratos que no contemplan cargas financieras.

Así surge el arrendamiento financiero como una solución intermedia entre la compraventa de bienes a plazo, en la cual la enajenación, en términos generales, es definitiva, y el arrendamiento civil por medio del cual opera una concesión de uso y goce de bienes no consumibles.

El arrendamiento financiero se conceptúa como el contrato a través del cual la arrendadora se obliga a conceder el uso o goce de bienes que ha adquirido o que se obliga a adquirir, a cambio de una contraprestación determinada o determinable que cubrirá en todo caso el valor de adquisición, las cargas financieras y demás accesorios. Dicha prestación se fija en atención a tres posibles opciones finales: la primera, el realizar la transmisión de propiedad en favor del arrendatario, la segunda continuar en la concesión de uso o goce (con un ajuste en la contraprestación) y, finalmente, la tercera consiste en enajenar el bien a un tercero participando arrendador y arrendatario en el producto de la venta. Por tales opciones es que esta figura cuenta con la flexibilidad necesaria para ajustar la situación jurídica a las circunstancias que surjan con el tiempo.

En México las empresas pequeñas y medianas han encontrado en el arrendamiento financiero un útil instrumento para adquirir maquinaria, sin peligro de descapitalización. Además, las arrendadoras financieras institucionales han cubierto sectores del mercado tradicionalmente no atendidos por la banca, pues si bien el monto de algunas de estas operaciones es reducido, son proporcionalmente elevados los costos asociados a la evaluación y vigilancia de los créditos.

Conforme a regulaciones aplicables a arrendadoras financiera a partir de 1990, éstas están autorizadas para captar recursos del público, mediante la colocación en el mercado de valores emitidos por ellos. Así se da a los intermediarios que nos ocupan una posibilidad de penetración que seguramente les permitirá desarrollar de mejor manera el potencial de este tipo de operaciones.

b'. Factoraje Financiero

Al inicio de los ochentas, paralelamente a la creación de arrendadoras financieras subsidiarias de bancos mexicanos, surgieron empresas de factoraje controladas igualmente por bancos. La razón de esta dependencia es que la operación de factoraje no es más que el descuento de documentos pendientes de cobro, operación de financiamiento que puede ser atendida por la banca. El factoraje entonces presenta posibilidades de beneficio a los intermediarios financieros y a los empresarios comercializadores. Sin embargo, el importante número de

empresas que no cuenta en su tesorería con respaldos de liquidez significativos, ni reúnen requisitos necesarios para ser por sí mismas sujetos de crédito bancario, han motivado el desarrollo de especialistas en el análisis de riesgos correspondientes a producción, rotación de inventario y comportamientos de mercado, que puedan afectar favorablemente el flujo de los pagos vinculados o transacciones comerciales a plazo.

Al igual que las arrendadoras, las empresas de factoraje ya están en posibilidad de suscribir títulos de crédito en serie o en masa para colocación pública.

Los créditos que adquiera la sociedad podrán tener la garantía solidaria del acreedor original o de quien tuviera derecho al crédito.

Los documentos sobre los cuales opera el contrato deben ser suficientes para acreditar la existencia de créditos por proveeduría de bienes o servicios y desde luego dar derecho a cobro, por lo que el cliente garantizará la existencia y legitimidad de los derechos de crédito cedidos.

La transmisión de los derechos tendrá eficacia una vez que se realice la notificación al deudor, por medio de fedatario público, comunicación postal, telex o telefaximil contraseñado.

c'. Depósito de mercancías

La dificultad de almacenamiento y custodia de diversas mercancías, así como el elevado costo de transportación de éstas en grandes volúmenes, motivaron la existencia de almacenes generales de depósito, que dejaron de ser simples bodegas o almacenes, para convertirse en intermediarios con un importante papel en tramos del proceso de producción y comercialización de bienes y servicios. Las empresas (entre las cuales se encuentran emisoras de valores) precisan de instrumentos que les permitan realizar transacciones virtuales o simplemente documentarias respecto de mercancías que se cotizan en distintos tipos de mercados, sin afectar seguridad y certeza en el tráfico mercantil.

El instrumento que operan estos almacenes, denominado certificado de depósito, es un título de crédito que permite negociar bienes depositados al efecto. De esta forma el titular del mismo podrá operar transmisiones y con ello abatir costos de transporte y facilitar las transacciones, disminuyendo los riesgos inherentes a las mismas. Asimismo, existe un título accesorio, llamado bono de prenda, que permite, además realizar operaciones garantizadas con las mercancías depositadas.(16)

Una situación de vital importancia para la existencia de estos servicios es que existen diversos mecanismos para que se dé una estabilidad financiera de los intermediarios, Así como para la protección de los intereses del público tanto para los servicios bancarios como para los no bancarios.(17)

B. LIBERALIZACION DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

Ya hemos venido resaltando que el sistema financiero mundial ha sufrido una transformación radical, reflejándose la internacionalización del capital y la liberalización de los mercados, la globalización de los servicios.

Asimismo, se puede considerar que estos fenómenos, son casi universales, se pueden observar en Estados Unidos, en Europa, en la internacionalización japonesa o en la apertura financiera en diferentes latitudes del mundo.

En ese entorno, a finales de 1988 México emprendió la modernización de su sector financiero, el cual avanza hacia un marco regulatorio mas flexible. En el caso del sector bancario, el proceso desreglamentación se caracterizó por dos medidas iniciales: la liberación de las tasas de interés pagadas por las aceptacio-

(16) Borja Martínez Francisco. Ob. Cit. pág.. 145 - 190

(17) Existen mecanismos como la Capitalización, Calificación de los créditos, Diversificación por tipo de activos, Diversificación de riesgos, Inversión del capital pagado y reservas de capital, Principios para el otorgamiento de financiamientos, Prohibiciones, MEDIDAS COMPLEMENTARIAS, Sistema de información, Medidas de seguridad, Registro de operaciones en la contabilidad, Sanciones, para los prestadores de servicios financieros no bancarios Como ya se indicó existe una tendencia legislativa por la cual regulaciones atinentes a las instituciones de crédito se hacen aplicables también a otros intermediarios financieros, por lo cual los comentarios que en esta materia se hacen en la obra para el caso de los bancos son aplicables, en mayor o menor medida, a los intermediarios financieros no bancarios, como a los Intermediarios bursátiles.

nes bancarias, en octubre de 1988, y la autorización de que los bancos inviertan sus recursos sin más limitaciones que las fijadas mediante los coeficientes de liquidez de 30% y de capitalización correspondientes. La segunda medida implicó la liberación de la mayoría de los instrumentos tradicionales de captación bancaria.

Ambas decisiones obedecieron al imperativo de mejorar la eficiencia y la competitividad de las sociedades crediticias, además de disminuir los costos de la intermediación financiera.(18)

De tal forma que estos servicios vienen a formar parte de las negociaciones en acuerdos internacionales (como es el caso del FTA), y sobre todo en Foros internacionales en Ronda Uruguay, que desde 1986, en que se inició la Octava Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT, fue incluido como tema de análisis el comercio de servicios, con la finalidad de establecer un marco multilateral de principios y normas aplicables a la materia.

La Ronda Uruguay ha avanzado en un Acuerdo Multilateral sobre Servicios GATS, que describimos anteriormente y que contempla los principios que a nivel internacional se postulan como los necesarios para liberalizar estas actividades en el contexto de las nuevas relaciones económicas internacionales. En este acuerdo se tratan en un anexo los Servicios financieros, mismo que forma parte de este trabajo.

C. LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN EL TLC MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

Los servicios financieros regulados federalmente son cubiertos en un capítulo separado del TLC. La regulación provincial o estatal de los agentes de valores, compañías de préstamos y fideicomisos y otras instituciones financieras, no quedan cubiertas. Canadá ya ha iniciado el proceso de regulación en el sector de servicios financieros. Como resultado, la separación estricta que tradicionalmente existía entre las funciones de los bancos, las compañías de seguros, las compa-

(18) Peñaloza Webb Tomás. "Aspectos Centrales de la Banca Mexicana 1982-1990". Comercio Exterior. México. febrero 1992. pág. 111.

nías de fideicomisos y préstamos, y los agentes intermediarios de valores se está desvaneciendo. Aunque algunos estados norteamericanos han comenzado a permitir la propiedad cruzada de instituciones financieras, no ha habido un cambio fundamental de la legislación federal sobre la banca en los Estados Unidos por el momento.

Del breve examen de los conceptos utilizados en las negociaciones del FTA, pueden derivarse algunas experiencias para la futura negociación del acuerdo de libre comercio entre México, Estados Unidos de América y Canadá.

Actualmente se discute una trascendente reforma a la legislación bancaria de Estados Unidos de América, y nuestro sistema financiero experimenta un significativo proceso de transformación.

Aspecto importante en lo que atañe a la proyección del sistema financiero mexicano, es la continuación del desarrollo que en él ha tenido la tecnología informática y de telecomunicaciones.

En todo sistema financiero existen mecanismos que permiten que los capitales involucrados en la operación diaria de dicho sistema sean transferidos entre todos sus participantes. Lo que varía en cada sistema financiero es el grado de madurez, eficacia y eficiencia con que funcionan tales mecanismos para las transferencias de recursos.

Dichos mecanismos pueden darse por medio del uso de sistemas tradicionales, efectuando las transferencias con base en documentos y procesos manuales o, lo que es más común actualmente, llevarse a cabo en forma automatizada e involucrando avanzadas tecnologías de proceso de datos y telecomunicaciones, mismas que permiten lo que hoy se denomina Transferencia Electrónica de Fondos (TEF), la cual hace posible realizar un gran volumen de operaciones con la seguridad y oportunidad requeridas.

En nuestro país, la gran mayoría de las instituciones del sector financiero han sostenido un desarrollo importante en los servicios financieros y de transferencia electrónica de fondos que ofrecen a sus clientes. Asimismo, en los últimos años las instituciones rectoras del sistema financiero mexicano han promovido: el uso

común de infraestructuras existentes, el desarrollo de nuevas infraestructuras compartidas y la interconexión de sistemas institucionales; todo ello a fin de diversificar y hacer más eficientes tanto los medios de pago para la transferencia de fondos como los servicios para la transferencia de información entre las instituciones del sector financiero del país.

En lo referente a las cámaras de compensación, México cuenta con el denominado Centro de Cómputo Bancario (CECOBAN), fideicomiso de la banca mexicana bajo la administración del Banco de México, que desde hace más de una década se constituyó como la única cámara automatizada de compensación en el país, con operación inicial en la ciudad de México. Actualmente el CECOBAN está a cargo del proyecto cúpula de la banca mexicana para el desarrollo y operación de medios de pago para la Transferencia Electrónica Interbancaria (TEI), y otros servicios interbancarios, que permitan la transferencia electrónica de fondos e información entre instituciones bancarias, a niveles local, regional y nacional. El desarrollo de este proyecto permitirá la creación y utilización extensiva de medios de pago electrónicos que promoverán mayor eficiencia no sólo de las instituciones bancarias, sino, en general de su clientela.

En lo referente a los sistemas de pagos para el cliente final, a la fecha existen en el país tres grandes redes de cajeros automáticos, mismas que en un futuro cercano se interconectarán, a fin de compartir la infraestructura instalada y con ello ampliar los servicios proporcionados a los clientes.

Complementando esos sistemas, el Banco de México ha implantado uno más, que permite la transferencia de fondos entre las principales instituciones financieras nacionales, hecho que por si mismo constituye el primer gran paso en el desarrollo y consolidación de un sistema para transferencias concernientes a operaciones reducidas en número pero de gran valor individual por corresponder a grandes sumas de dinero.

El sistema financiero mexicano, ha experimentado en los últimos años uno de los periodos más ricos y complejos de su historia. A partir de 1988, su redefinición se caracteriza por un proceso de desregulación interna, por una gradual pero intensa apertura externa, por una internacionalización constante y por una reorganización de los circuitos y agentes financieros a partir de la reprivatización de la banca y la constitución de los grupos financieros.

Este conjunto de reformas estructurales del sector financiero busca adecuarlo a los cambios internacionales que describimos anteriormente y al nuevo modelo centrado en las exportaciones, que supone el desplazamiento del sector público, al sector privado como actor protagónico, así como desbloquear la captación y asignación de los recursos financieros para permitir canalizarlos hacia las necesidades que plantea la nueva pauta de crecimiento.

La etapa abierta en 1988 se caracteriza por un proceso de desregulación interna -libre determinación de las tasas de interés activas y pasiva, sustitución del encaje legal por un coeficiente de liquidez, eliminación de los cajones obligatorios de crédito, etcétera, por una gradual pero clara apertura externa- Fideicomiso Neutro, Inversión en acciones de libre suscripción, participación del inversionista extranjero en toda la gama de instrumentos de mercado, incluyendo CETES, y acceso limitado a la propiedad en los grupos financieros, mayor penetración de la banca extranjera en los circuitos monetario-financieros nacionales etcétera-, por una creciente internacionalización del sistema financiero mexicano- 23 agencias, 21 oficinas de representación y participación accionaria en 13 bancos extranjeros, retorno a los mercados de capitales, colocación de fondos extranjeros conformados con valores de empresas mexicanas, etcétera-, y por una reorganización de los circuitos y agentes financieros a partir de la reprivatización de la banca y la constitución de los grupos financieros.

Este proceso tenía como condición para su desarrollo y profundización resolver la restricción financiera externa, reduciendo el flujo neto de capitales al exterior y permitiendo de nueva cuenta el acceso a los mercados de capitales voluntarios. Condiciones que por lo menos en el corto plazo parecen estar resueltas, aunque persisten serias dudas sobre el mediano y largo plazo.

Este conjunto de reformas estructurales del sector financiero buscan adecuarlo a las condiciones del nuevo modelo de acumulación centrado en el mercado externo, que supone el desplazamiento del poder real del sector público al sector privado como actor protagónico del nuevo modelo y desbloquear la captación y asignación de los recursos financieros para permitir canalizarlos hacia las necesidades que plantea el nuevo patrón de crecimiento.

Por otra parte, estos cambios implican redefiniciones esenciales en las relaciones entre agentes económicos y el Estado: la reestructuración de los grandes capitales en el país y la reorganización profunda de los estilos de intervención del Estado en los circuitos monetario-financieros. Además se sustenta la apuesta de un nuevo banquero que abandone el principio de que de fuertes garantías.

Una descripción somera respecto a los sistemas financieros de ESTADOS UNIDOS DE AMERICA., y Canadá nos indica, que la asimetría es la premisa que determina la eventual negociación de nuestro país en el TLC.

En efecto, en ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. la captación como proporción del PIB es de 53%, en Canadá de 55% y en nuestro país de alrededor de 28% . El banco más grande estadounidense, el Citicorp, tiene activos por 214,821 millones de dólares, mientras el mayor banco de México, Banamex, posee activos ligeramente superiores a los 22 mil millones de dólares. El total de activos del sistema financiero mexicano es el orden de los 96 mil millones de dólares, ni siquiera 50% del total de activos del banco más importante de Estados Unidos. Por su parte el principal banco de Canadá ocupa el quincuagésimo lugar mundial y sus activos representan casi 50% de los activos de los bancos mexicanos.

En el sector bursátil las comparaciones son igualmente abismales. El valor de capitalización de sus bolsas como proporción del PIB en Estados Unidos y Canadá es superior a 50%; en México es apenas de 16% . El valor de capitalización de la Bolsa Mexicana de Valores equivale a 0.76% del mercado estadounidense y alrededor del 7% del canadiense. En Estados Unidos hay 1,600 intermediarios bursátiles y cotizan más de 6 mil emisoras, el capital de las 200 casa de bolsa más grande es superior a los 50 mil millones, mientras en México hay solamente casa de bolsa, con un capital de 1,246 millones de dólares y cotizan solo 202 emisoras.

Como señala el profesor Antonio Gutiérrez Pérez en la ponencia presentada ante el Senado de la República que discuten las negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio, "la debilidad del sistema financiero mexicano no se sitúa simplemente en el tamaño reducido de sus instituciones, sino además en la presencia de una lógica de ganancia de corto plazo, en el alto número de personas por sucursal, y en relación con el volumen de recursos manejados, así como en los altos costos de operación".

Pero hay que reconocer También que el sistema financiero mexicano tiene ventajas importantes: Conocimiento del mercado interno, estructura de banca universal, nivel adecuado de capitalización, creciente diversificación de productos y servicios, mercado potencial, etcétera.

Con estos elementos, existe consenso en que la apertura de los servicios financieros en el TLC debe realizarse en tono a dos principios: gradualidad y reciprocidad.

Respecto a la gradualidad, se requiere de una apertura planificada que defina condiciones y requisitos que minimicen los riesgos. Es necesario definir internamente estas condiciones.

“La apertura de los servicios financieros en el marco del Tratado norteamericano de libre comercio comenzará en 1995, cuando las partes podrán establecer subsidiarias en México, donde se ha aceptado -en principio- que recibirán trato nacional.

En la posición negociadora mexicana el gradualismo se traduce en una apertura inicial dentro de dos años, como un límite inicial del 5% del total del mercado para futuros socios comerciales en México.

A partir de 1995 se preve un crecimiento paulatino de la participación foránea que culminaría siete años después, con un máximo de presencia estadounidense y canadiense del 12 por ciento del total del mercado.

Asimismo, se habla de las licencias para subsidiarias se darán bajo el supuesto de que la institución financiera realiza en su país de origen “sustancial y primordialmente” operaciones de la misma naturaleza que las que pretenda realizar en México.

Respecto a la manera en que se entregarán las licencias el capítulo de servicios financieros establece que los que quieran subsidiarias mexicanas tendrán que satisfacer los requisitos “técnicos y prudenciales” determinados por las autoridades mexicanas y que básicamente se remontarán al principio británico de FIT AND

PROPER, introducido en el proceso de privatización bancaria, se hacen consideraciones respecto al trato nacional, haciendo algunas excepciones:

- Cualquier tipo de participación accionaria que tengan las partes en instituciones financieras, pero que no se apegue a las definiciones de subsidiarias estipuladas en el capítulo, no recibirá el trato nacional.

Las subsidiarias mexicanas deberán mantener en México activos por un monto cuando menos equivalente a sus pasivos; que se permita que cuando menos la mitad de sus miembros del consejo directivo sean residentes mexicanos; que se permita que el director general sea un residente mexicano y que no abran agencias, sucursales, afiliadas o subsidiarias, en el territorio de ningún otro país.

Respecto a la adquisición de instituciones financieras mexicanas ya establecidas, a partir de 1997 se permitirá la compra de ellas por parte de canadienses y estadounidenses, siempre y cuando se cumplan los requerimientos de capital autorizado y de porcentajes de participación foránea en el mercado.

Exentas de la previsiones dentro del capítulo de servicios financieros del Tratado están las ciudades conducidas por los denominados Bancos de desarrollo o fideicomisos públicos tales como entre otros, los que manejan los fondos del personal de la Secretaría de Defensa y planes de seguro gubernamentales.(19)

Otro aspecto a considerar en la gradualidad, es relacionar la negociación con los cambios legislativos que, actualmente se realizan en Estados Unidos, en materia financiera y a los acuerdos a que se llegue en la Ronda Uruguay en torno a servicios.

“En apoyo a los grupos financieros mexicanos, el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari está seguro de poder conseguir una cláusula de excepción por un plazo de tres años para la aplicación de las actas GLASS-STEAGALL y MC FADDEN”(20)

(19) Fuentes Berain, Rossana. A partir de 1995, Apertura Financiera; Sólo se aceptarán las subsidiarias, no sucursales. El Financiero. México. marzo 12, 1992. pág. 16.

(20) Dornville Lucía. Un Hecho, la Exención de las cláusulas Mc. Fadden y Glass-Steagall a grupos Financieros Mexicanos: SHCP. El Financiero. México. marzo 14, 1992. pág.. 5.

En este punto es necesario recordar que las actas mencionadas datan de la década de los treinta, luego del crack del 29, las cuales han limitado el desarrollo de los fideicomisos financieros estadounidenses (trusts), sobre todo en competitividad frente a los japoneses y alemanes.

El acta Glass-Steagall no permite operar a una institución como banco y casa de bolsa al mismo tiempo. Esto, para los nuevos grupos financieros mexicanos, sería un obstáculo para su desarrollo y los obligaría a cerrar algunas sucursales. A su vez, el acta Mc Fadden versa sobre la imposibilidad de tener representantes de una misma institución en diferentes estados de la unión americana. En los casos como el de Banamex-Accival, Bancomer-Vamsa y Serfin-OBSA se verían afectados por esa disposición. JP Morgan, el cual a pesar de la vigencia de las actas, realiza operaciones como casa de bolsa y banco y las autoridades estadounidenses lo han permitido pasando por alto operaciones propias de una correduría. De tal forma que puede suceder con los casos mexicanos. Asimismo, no debemos olvidar que el Presidente Bush realizó, a mediados del año pasado, una iniciativa para reformar las leyes bancarias del país, las cuales afectan principalmente a los intermediarios financieros estadounidenses, misma que fue rechazada por la CII legislatura. Sin embargo, es posible que se vuelva proponer ya que ha sido clasificada como prioridad de la política económica de Bush.

En cuanto a la reciprocidad, es necesario reconocer las diferencias existentes entre México y Estados Unidos. El trato nacional o igualdad de oportunidad competitiva no son suficientes. No puede haber reciprocidad, mientras no se modifique la legislación estadounidense. La Ley Glass-Steagall y la Ley McFadden impiden bancos universales y de cobertura nacional.

De tal forma que hasta donde se conoce la negociación de México con Estados Unidos y Canadá(21), la cual si contempla estos principios y se resume de la siguiente forma:

(21) Tratado de Libre Comercio de América del Norte (un paso más). El Financiero. Agosto 13. México. 1992. pág. 19A.

PRINCIPIOS GENERALES:

- El sistema de pagos se mantiene en manos mexicanas.
- Se protegerán los intereses del público.
- Se extenderá a las partes las concesiones que se otorguen a cualquier país.
- Se excluye la política monetaria y cambiaria, las actividades que formen parte de los sistemas de seguridad social y las de la banca de desarrollo.
- El acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo la forma de instituciones subsidiarias.
- Estados Unidos otorga una exención de 5 años a la aplicación de disposiciones restrictivas que afecten a los grupos financieros mexicanos ya establecidos en su territorio, con banco y casas de bolsa.

BANCO:

- Se establecen límites individuales de 1.5% de participación máxima de mercado. También se establecen límites agregados de participación extranjera que crecen de 8 a 15%, en seis años.
- Posteriormente, si la participación extranjera agregada en el mercado mexicano supera el 25%, se permite una salvaguardia temporal.
- Canadá exige a los mexicanos del límite de 25% de capital no canadiense en su banco y de límite se participación extranjera en los activos del sistema bancario canadiense.

CASAS DE BOLSA:

- Se limita la participación extranjera en el capital del sistema al 10%, inicialmente, y al 20%, al final del 6o. año.
- Se permite la aplicación de salvaguardias temporales, después de la transición, si la participación extranjera supera el 30% del capital del sistema.

SEGUROS:

- Se podrán establecer sociedades de coinversión con mexicanos, con incrementos graduales en la participación accionaria, hasta alcanzar el 100% en el año 2000.
- Se podrán constituir subsidiarias hasta con el 100% de capital extranjero, pero con límite individual de participación en el mercado del 1.5% y un límite agregado que se incrementará gradualmente hasta eliminarse en el año 2000.

III. SERVICIOS DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES EN MEXICO.

Por medio de una conferencia de prensa,(22) se dio a conocer que en una de las reuniones preliminares de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, Carla Hills había advertido que los Estados Unidos no aceptarían la exclusión de las cuestiones culturales del TLC. Por su parte, el Ministro de Comercio Canadiense reiteró que su país no aceptaría por ningún motivo que se incluyera el tema en las negociaciones trilaterales (en el FTA no se consideraron) y algunos representantes canadienses amenazaron más tarde con retirarse de las conversaciones si se pretendiera incluir las industrias culturales en el nuevo Tratado con México.

Sin embargo, podríamos preguntarnos ¿Por qué examinar el tema si no está incluido en la agenda de las negociaciones, si Canadá lo excluyó de su tratado con Estados Unidos y si México está protegido por una antigua y vigorosa identidad cultural y un rico lenguaje propio que han sobrevivido a la penetración norteamericana aquí y en nuestro vecino país? y, una de las razones tal vez fundamental, es porque el tema cultural refleja una real importancia a nivel económico -por lo que ya se ha estado negociando en la Ronda Uruguay del GATT-, Así como en FTA, cuando se hace referencia a las desgravaciones arancelarias de productos culturales, servicios y propiedad intelectual. La experiencia canadiense muestra que, aún cuando las industrias culturales quedaron excluidas como tales, las dis-

(22) Conferencia de prensa del 12 de junio de 1991, comentada en diversos diarios nacionales.

posiciones del acuerdo en otras materias, la amenaza de acciones compensatorias en caso de que los intereses americanos se consideren afectados y el mayor poder de negociación norteamericano, ha conducido a concesiones canadienses importantes en el área de las industrias culturales.

A. CONCEPTO

Se ha escrito en forma abundante sobre la cultura⁽²³⁾ vinculada a un conjunto de valores. Sin embargo, estos estudios no se han enfocado ha hablar sobre la economía de la cultura, en donde se manifieste el índice de crecimiento, productividad, competitividad o de exportaciones, como lo puede ser, cualquier tipo de industria (textil, automotriz, etc.,).

De lo anterior, Guillermo Bonfil Batalla, hace un análisis:

"la industrias culturales no pueden manejarse con los mismos criterios -puramente mercantiles- que la industria del calzado o la fabricación y venta de pantaletas. Los productos de las industrias culturales transmiten mensajes (pedestres o no, ése aquí no es el punto), esos mensajes corresponden a sistemas precisos de significación, reflejan jerarquía de valores claramente establecidos y surgen de (y proponen) modos de vida y formas de concebir el mundo que expresan una cultura particular, definida única"⁽²⁴⁾

Con otro punto de vista, Mauricio de María y Campos nos dice:

"Hay que reconocer también que, en la medida en que los bienes culturales dependen cada vez más en su producción, distribución y consumo de nuevas tecnologías que inducen su masificación, facilitan su transmisión transfronteriza e involucran costos, precios, ofertas y demandas económicas, los bienes y servicios culturales se asemejan más a los productos y servicios comerciales y exigen un análisis económico cuidadoso. No hacerlo puede conducir a simplifica-

(23) Conjunto de formas de vida materiales e intelectuales de una sociedad. DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO ILUSTRADO ALFA. ED. Rayuela. Barcelona, España. 1990.

(24) Bonfil Batalla, Guillermo. "La cultura Nacional y el TLC". México Indígena No. 24. sept. 1991. México. pág. 12

ciones e incluso a la negación de la realidad en que vivimos. Más aún, parecería que sólo a partir de un análisis detallado de la estructura económica de las diversas industrias culturales específicas, así como de los factores que condicionan su funcionamiento y las políticas que impulsan y regulan su desenvolvimiento, puede constituirse hoy en día un proyecto cultural nacional, que no naufrague frente las realidades del mercado internacional y el oleaje furibundo del 'american way of life'" (25)

Asimismo, en Estados Unidos y Canada se hace un análisis económico de las llamadas "Industrias de Entretenimiento" e "Industrias Culturales" respectivamente, por lo que consideraron en el FTA, denominarles "industrias culturales" mismas que quedan definidas como aquellas que realizan actividades económicas de:

- "a) publicación, distribución o venta de libros, revistas y periódico.
- b) **producción**, distribución, venta o exhibición de películas y videos
- c) **producción**, distribución, venta o exhibición de grabaciones musicales en audio o video (discos, cintas, etc.)
- d) **producción**, distribución o venta de música impresa o legible por máquina.
- e) radio y teledifusión, ya sea por transmisión directa, por cable o vía satélite (art. 2012 del FTA)"

Como podemos observar se vincula dentro de un mismo marco conceptual la comunicación, la cultura y el entretenimiento.

En razón a lo anterior nosotros conceptualizamos a estos servicios de la siguiente forma:

Son actividades económicas de publicación, **producción**, distribución o venta de productos o programas que expresan directamente actitudes, opiniones, ideas, valores y creatividad artística; que proporcionan entretenimiento, información y análisis relativo al pasado y al presente.

(25) De María y Campos Mauricio. "Las Industrias Culturales y de Entretenimiento en el Marco de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos, Canadá. Documento preparado para la Fundación Nexos. Enero 1992. pág. 19.

B. IMPORTANCIA

En nuestro país, el análisis de las industrias culturales y de entretenimiento es todavía muy simple. Sin embargo, estudios realizados en otros países y diversas investigaciones preliminares, demuestran que estas industrias adquieren cada vez mayor importancia en los flujos de comercio, tecnología e inversiones entre los países y que para una economía como la de ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, cada vez más concentrada en los servicios, ocupa un lugar muy destacado en la generación de ingresos, empleos y divisas, además de un papel estratégico en su política exterior en general. Precisamente por estas razones, Estados Unidos ha buscado tanto en la Ronda Uruguay del GATT, como en sus negociaciones bilaterales, eliminar cualquier obstáculo a la libre concurrencia de productos e inversiones en el campo de la cultura y el entretenimiento y que se fortalezcan las legislaciones nacionales que protegen la propiedad intelectual.

En la práctica, la nueva dimensión de estas actividades y el compromiso de la mayor parte de los países con la libre circulación de cultura y las ideas, hacen muy difícil la existencia de barreras efectivas a la circulación de servicios culturales y de entretenimiento.

Sin embargo la participación extranjera en las empresas y la regulación y apoyos que los gobiernos dan a sus industrias culturales y de entretenimiento, constituyen puntos de discusión entre los países, que en ocasiones adquieren proporciones inusitadas. De la misma manera, las condiciones tecnoeconómicas que caracterizan a las nuevas industrias culturales y de entretenimiento, conducen al predominio de los grandes países y empresas, a flujos desequilibrados de productos culturales y a temores justificados de dependencia por parte de países más débiles. (Tal ha sido el caso del Acuerdo de Libre Comercio entre ESTADOS UNIDOS DE AMERICA: y Canadá).

El mercado de la cultura y el entretenimiento, constituyen un sector importante en términos de valor (60 billones de dls. anuales), de empleo y de generación de divisas para los Estados Unidos. Por lo que hace pensar que el mercado mexicano, aunque bastante inferior en tamaño, ya es importante y habrá de crecer rápidamente en los próximos años, particularmente en la industria electrónica de entretenimiento (TV, TV por cable, Videos, etc.)

Asimismo, el mercado norteamericano, sobre todo el hispano, constituye una oportunidad para las industrias culturales mexicanas, pero está protegido por barreras muy diversas, no sólo de índole federal sino estatales y gremiales, que conviene observar para futuras incursiones mexicanas.

Canada, como prácticamente todos los países europeos, tiene una política muy activa de promoción y apoyo directo a sus industrias culturales. El gobierno norteamericano, aunque aparenta dejar la cultura en manos de la iniciativa privada, tiene una política de apoyo muy importante a la cultura, que ejerce por vía directa y a través de la iniciativa privada, tanto en la instancia federal, como estatal.

En los trabajos de Guillermo Bonfil Batalla, Carlos Fuentes y de Nestor García Canclini para la Fundación Nexos, se concluye que México, no tiene hoy en día una política económica cultural activa aunque en el pasado la haya tenido explícita o implícitamente para el cine y la industria editorial. Más aún, se ha disminuído drásticamente en la última década el apoyo directo a la educación, la cultura y la investigación, Así como los recursos asignados a el cine, la televisión, la radio y la industria editorial. El papel de la iniciativa privada es raquíto-con excepción de TELEVISA y algunos esfuerzos aislados en el mundo de las artes.

Los hábitos de consumo y de comportamiento de los mexicanos se modifican día a día en virtud de la globalización, con efectos sobre otras esferas de la identidad nacional.

C. LOS SERVICIOS DE LAS DIFERENTES INDUSTRIAS CULTURALES EN MEXICO

1. LA EDICION, PRODUCCION, DISTRIBUCION Y VENTA DE LIBROS, PERIODICOS Y REVISTAS.

La industria editorial mexicana, a pesar de su modesta significación económica en términos de valor de la producción (0.5 del PIB) y de su reducida participación

actual en las exportaciones (0.15%) ha sido un sector al que históricamente el gobierno mexicano ha otorgado una importancia en la definición y la divulgación de la cultura nacional.

Nuestra industria es pequeña, no sólo en relación a la industria de ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA., sino en relación a la de mayor parte de los países europeos. Ya sea que nos refiramos a la edición de periódicos, revistas o libros, los tirajes son muy reducidos, debido a que nuestro país no ha sido un país de lectores.(26)

Asimismo, la importación de periódicos, libros y revistas ha estado tradicionalmente libre de aranceles y controles al comercio exterior (incluyendo la censura), salvo períodos cortos en los setentas, cuando se establecieron cuotas (poco exitosas) a las importaciones de libros españoles para inducir a las editoriales españolas a imprimir en México, nuestro país ha tenido una larga tradición de libre difusión de las ideas. Por ello es que no falta el comentario hoy en día de que la industria editorial mexicana se adelantó al acuerdo de libre comercio.

Las empresas mexicanas son libres de traer libros editados en el extranjero o de imprimir sus libros en el país que les convenga.

El mercado nacional, al igual que sus tradiciones y mercados de exportación en América Latina se cayeron estrepitosamente como consecuencia del deterioro de los ingresos reales de la población y la crisis financiera y de divisas.

Las inversiones de la industria de artes gráficas disminuyeron drásticamente y por lo tanto, también la incorporación del cambio tecnológico y de productividad, en un sector en donde la informática y la automatización han dado lugar a innovaciones muy significativas.

(26) Solamente por referirnos a libros, en 1989 se publicaron apenas 10 mil títulos- la mayor parte reimpresiones- con un tiraje de 76 millones de ejemplares, o sea menos de un libro por habitante. Estos libros fueron producidos por 1,106 empresas y entidades, de las cuales 863 eran privadas, o sea menos de un libro por habitante. Estos libros fueron producidos por 1,106 empresas y entidades, de las cuales 863 eran privadas. Sin embargo, sólo 10 empresas publicaron más de 50 títulos por año. El libro de texto gratuito representa, además, la parte mayoritaria y masiva del volumen de libros publicados, las ediciones de libros no escolares, en su mayoría no sobrepasan los 3,000 ejemplares. Wimer, Javier "EL Libro mexicano y el Tratado de Libre Comercio" en la Jornada, Sept. 13, 1991.

Como sería de esperarse, la recesión y la pérdida del poder adquisitivo del ingreso han reducido el número de las nuevas ediciones y el volumen de los tirajes han encarecido en términos reales los libros y revistas.

En los últimos años este sector se ha convertido en deficitario. En 1990 las importaciones de periódicos, libros y revistas crecieron al 19.9% para sumar 102.7 millones de dls., mientras las exportaciones solo crecieron un 4.5% para alcanzar los 33.4 millones de dls.(27) Esto se explica por la caída de sus mercados externos tradicionales, como la poca agresividad del sector privado (a pesar de haber estado expuesto siempre a la competencia externa) y la baja competitividad de nuestra industria.

El estado mexicano ha otorgado tradicionalmente un gran apoyo a la industria editorial y en particular a la publicación de Libros y periódicos, con fines educativos de promoción de la cultura(28), y para promover su política de información y divulgación nacional e internacional. No obstante, la demanda gubernamental y otros estímulos han disminuído fuertemente.

La creación del Comité para el Desarrollo de la Industria Editorial y el Comercio del Libro en 1974, siguiendo los pasos de esquemas similares en otros países - como el del Instituto Español del Libro-, constituyó tal vez el esquema más depurado para administrar los apoyos a la industria editorial y el comercio del libro mexicano a lo largo de los últimos 15 años.

(27) Ibidem

(28) En materia educativa, el papel del estado ha sido muy activo por vía directa, particularmente -aunque no exclusivamente- en lo que se refiere a los libros de texto gratuito para el nivel primario. La producción directa del libro de texto gratuito por el estado ha sido polémica no sólo por razones ideológicas, sino por razones meramente económicas. El libro de texto para la educación primaria constituye el principal mercado de libros de la industria editorial. Sin embargo, el estado lo ha considerado como un subsidio fundamental para el pueblo, por lo que no parecería previsible que lo desaparezca, aunque las cuestiones relativas a su obligatoriedad y participación del sector privado en su producción son motivo de rumores crecientes. En lo que se refiere a la educación superior y a la cultura, el papel del estado ha sido también importante, tanto por la vía directa, a través del Fondo del Cultura Económica y de los editoriales de la universidades, como a través de los programas editoriales y de adquisiciones de la SEP (Sistema nacional bibliotecario) así como de un conjunto de estímulos financieros y particularmente fiscales que el estado mantuvo durante las últimas 4 décadas para impulsar a las empresas editoras, de artes gráficas e incluso, brevemente, a las librerías.

Durante la presente administración fue derogado el Decreto de Estímulos a la Industria Editorial. Subsiste solamente una exención del 50% del impuesto sobre la renta a las empresas editoriales de libros.

El surgimiento y la supervivencia de muchos periódicos y de algunas revistas en México se explica, en buena medida, por los apoyos financieros y en compra de publicidad que les ha proporcionado el Estado.

La participación extranjera en la industria editorial ha ido en aumento en México en años recientes, así como en España, Canadá y los mismos Estados Unidos, lo que está conduciendo a la consolidación de grandes grupos editoriales internacionales. Según algunas declaraciones recientes de la Cámara de la Industria Editorial, en México actualmente las empresas editoras con capital nacional representan el 30%, las de capital mixto el 60% y los de capital extranjero sólo el 10%. Sin embargo, si nos atenemos al valor de su producción y consideramos, que la mayor parte de las empresas mixtas, ya son en la práctica de capital mayoritario extranjero o dominados por el socio extranjero, no sería aventurado afirmar que alrededor del 50% de la producción nacional de las editoriales privadas es controlada por grandes editoriales extranjeras españolas y norteamericanas, que a su vez han pasado a ser propiedad de las grandes casas editoriales europeas y japonesas.

La derogación del Decreto de Incentivos Fiscales que exigía un 60% de capital nacional a las empresas editoras de Libros para gozar de los estímulos, así como la mayor flexibilización vía reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras, aceleraron en México ese proceso.

El grado de competitividad de la industria editorial nacional es razonablemente bueno en términos de precios, aunque podría mejorarse a través de inversiones en modernización de la industria impresora y de artes gráficas y la disminución en los aranceles y precios de sus principales insumos como el caso del papel. La que se encuentra debilitada en su capacidad de promover y lanzar al mercado títulos y autores nuevos que desarrollen su acervo editorial; su capacidad de producir libros y distribuirlos con el precio, la calidad y la oportunidad que exigen los mercados internacionales.

Algunos de los factores que inciden sobre la competitividad de la industria no dependen de las empresas, (financiamiento competitivo, comunicaciones y transportes adecuados, fletes preferenciales, etc.) pero otros sí (organización, capacitación, productividad). En ambos casos habría que actuar.

Con la firma del TLC, no se espera un mayor flujo de libros de ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. y Canadá, en parte por las diferencias en el idioma y nuestra idiosincracia cultural, además porque nuestro mercado es demasiado pequeño, poco atractivo y los fletes son altos. En cambio el mercado hispano en ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. tiene un potencial importante, si sabemos comercializar el libro mexicano, particularmente en el sistema escolar y bibliotecario norteamericano. No sería un buen mercado para otro tipo de libros, ya que el latino por lo general, es de baja escolaridad, lee poco y prefiere ver TV o videos.

Tampoco hay factores que hagan prever, un flujo adicional de inversiones norteamericanas en la edición, producción y distribución de libros y revistas.

Por lo que se refiere a los periódicos, no son industrias de alta rentabilidad; por ello no se esperarían que por razones económicas fuesen atractivos a inversionistas de ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA., aunque podrían ser vistos con interés para ejercer influencia o presión política.

El acceso al mercado norteamericano, para los libros y publicaciones periódicas, así como para las inversiones, siempre ha sido libre a la fecha incluyendo la edición de periódicos, como lo demuestra la fallida experiencia reciente de Azcárraga con "The National". Sin embargo, podría mejorarse la entrada al libro mexicano a las escuelas y bibliotecas públicas norteamericanas, si las reglas de adquisiciones públicas federales y estatales de ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA., se flexibilizan y dan un trato igual al libro mexicano que al norteamericano.

Lo más importante, en materia de industria editorial, es que -con TLC o sin TLC- el estado mexicano no deje de apoyar la industria mexicana en sus aspectos creativos, educativos y de protección de la cultura nacional en México y en el exterior.

A pesar de su decreciente importancia en el campo de la información y del entretenimiento, frente a los medios electrónicos, la industria editorial sigue siendo el medio por excelencia para difundir la cultura y la libre circulación de las ideas, así como para promover y transmitir la creatividad individual en materia educativa, científica y artísticas.

2. LAS INDUSTRIAS AUDIOVISUALES: RADIO, CINEMATOGRAFÍA, TELEVISIÓN Y VIDEO.

En este sector de las industrias culturales, México logró desde antes de la Segunda Guerra Mundial un importante desarrollo que se proyectó más allá de nuestras fronteras; primero, con el radio y el cine, y después de la guerra, con la televisión. Al mismo tiempo, en esta área es donde los impactos de la revolución tecnológica han tenido más trascendencia en las últimas dos décadas y donde más fuerte se siente la influencia cultural norteamericana, precisamente a partir del desarrollo de los nuevos medios: televisión por cable y vía satélite y la industria del video.

Según algunos especialistas del ramo el mercado mexicano, aunque pequeño en relación al norteamericano, será probablemente uno de los más interesantes para las próximas décadas.

El mercado norteamericano, por su parte, es el mayor del mundo, pero no deja de ser muy localista en términos de sus consumidores. Sin embargo, existen 25 millones de hispanohablantes, equivalente al 30% de la población total de México, con una alta proporción de origen mexicano, que tienen un poder adquisitivo importante y constituyen un mercado muy atractivo para el radio, el cine la televisión y el video mexicano. Ello se confirma con la existencia de dos cadenas de televisión en español con altos niveles de auditorio y un importante mercado de video.

Si examinamos el mercado en general, nos encontramos con que, más allá de las barreras del idioma y de las idiosincrasias de cultura, que reservan de una manera natural los mercados a las empresas de cada país, en un contexto de libre intercambio cada nación tiene algo que aportar en términos de ventajas comparativas.

En el campo de la producción, las industrias se encuentran bastante tecnificadas y el proceso de producción requiere volúmenes crecientes de capital con un significativo nivel de riesgo. Ello le otorga una ventaja a las empresas norteamericanas.

Sin embargo, la industria del cine y la TV son también altamente intensivas en mano de obra medianamente calificada, lo que convierte a México en un sitio muy atractivo para filmar películas y contrarrestar los costos del cine y la TV norteamericana.

Por lo que se refiere al comercio de productos audiovisuales, el comercio entre los dos países no ha tenido restricciones cuantitativas y aunque del lado mexicano existen impuestos de importación, éstos no son muy altos, ni afectan de manera significativa la circulación de las películas, videos, etc.

A diferencia de los Estados Unidos, donde el sector está en manos privadas, tanto en el caso de México, como el de Canadá, el estado ha jugado un papel significativo en las industrias audiovisuales. Sin embargo, en el caso de México su importancia ha sido tradicionalmente pequeña en su peso específico frente al sector privado y se está reduciendo cada vez más.

En cuanto a la participación de la inversión extranjera, tanto ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. y Canadá, como México, exigen participación mayoritaria de nacionales en la televisión -excluyendo en ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA., hasta ahora la televisión por cable- lo que la convierte en la industria cultural más sensible.

Pero con todo y que las diversas industrias aludidas compiten entre sí por un mismo espacio audiovisual, cada una tiene su historia, su estructura específica, su marco legal e institucional, sus retos y sus oportunidades de desarrollo en el contexto actual. Por ello conviene hacer algunos comentarios específicos.

a. La Industria de la Radiodifusión

La industria de la radiodifusión es la más vieja de todas las industrias electrónicas de comunicación y entretenimiento. En el caso de México, donde la penetración

de la televisión es alta pero no alcanza los niveles norteamericanos, la radio sigue cumpliendo una función relativamente importante en la comunicación, la educación, el entretenimiento y la formación de patrones de comportamiento y hábitos de consumo, sobre todo en las zonas rurales del país.

El sector desde un principio, ha estado predominantemente en manos privadas. No obstante, el estado a través de las estaciones propiedad del Instituto Mexicano de la Radio, las de los gobiernos estatales y las de las universidades públicas, ha desempeñado un papel importante, sobre todo en la comunicación noticiosa, la educación y la difusión cultural

De las 916 estaciones de radio registradas en México en 1991, 833 eran comerciales y 83 culturales.(29)

Como ya vimos en nuestro capítulo cuarto, la Ley de Radio y Televisión y en la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, las empresas Radiodifusoras están reservadas a inversionistas mexicanos.

A la fecha no se conoce del interés específico de inversionistas extranjeros, dadas las restricciones prevalecientes desde hace largo tiempo por incorporarse a la radiodifusión en México, pero, tratándose de un negocio muy rentable, no habría razón por la cual ello no sucediera si se les permitiera hacerlo. ¿Cuáles serían las consecuencias de una apertura a la inversión extranjera en radio o de una equiparación de inversionistas norteamericano con el mexicano? Resulta difícil preverlo.

Tal vez una experiencia interesante para aproximarse al tema sea la que han tenido las poblaciones de la frontera norte del país. Algunos estudios realizados muestran que la radio es el medio que tiene una mayor preferencia, en términos de tiempo de recepción, seguido de la televisión, particularmente entre la gente de ingresos medios y bajos. A pesar de la fuerte interacción económica y cultural con la sociedad estadounidense, y de que en el espacio radiofónico suele haber una presencia muy grande de los medios norteamericanos -sobre todo en el caso de

(29) Directorio CIRT 1991. Cámara Nacional de la Industria de la Radio y la Televisión. Mexico pág. 149 - 152

Tijuana, dado la importancia de San Diego- la población mexicana prefiere las estaciones de música mexicana y las tribunas públicas, muy populares en la zona por su naturaleza participativa.

De acuerdo con una encuesta realizada por el Instituto Mexicano de la Radio en 1986, sólo el 4% de la población mexicana escuchaba música en inglés en Tijuana; y ese grupo se localizaba entre los más jóvenes y los de mayor ingreso.

En cambio, hay un mercado latino creciente en el sur de California para las estaciones radiodifusoras de habla hispana, destacando Los Angeles, que cuenta con 5.5 millones de latinos y siete estaciones que transmiten en español con publicidad cada vez más cuantiosa.

Todo parecería indicar, entonces, que la cultura mexicana es efectivamente muy fuerte y que, por lo tanto, promueve su propia oferta de servicios.

Por otro lado, la pregunta que quedaría en el aire sería ¿Y para qué permitir la inversión extranjera en la radiodifusión?, ¿Qué ganaríamos con ello? ¿Mejoraríamos tecnológicamente? ¿Culturalmente? ¿Daría lugar a una comunicación más democrática?

b. La producción, distribución y exhibición de Películas Cinematográficas.

Con la segunda guerra mundial la producción de otros países decayó, México era el único país de habla hispana que contaba con una industria del cine, así fue como ésta producción de calidad conquistó los mercados latinoamericanos convirtiéndose en la tercera fuente de divisas del país, pero al concluir la guerra la producción comenzó a decaer.(30)

Durante los sesentas y los setentas, el cine mexicano recibió un fuerte impulso a través del Banco Nacional Cinematográfico, que financió una gran cantidad de

(30) Para contrarrestar la caída de la actividad cinematográfica, el Estado compra los Estudios Churubusco (1958) y las dos grandes cadenas de exhibición: La Operadora de teatros y la Cadena de Oro, que habían dejado de ser rentables, de esta manera quedaron bajo el control estatal el financiamiento, la distribución y la exhibición cinematográfica. Por lo que se pone un límite de precios en taquilla, que se convierte gradualmente en el principal desaliento a la producción privada. García Riera, Emilio. Historia del cine Mexicano. Ed. SEP.

películas de calidad, que no lograron recuperar a la clase media ni a los mercados internacionales.

Los ochentas presenciaron una decadencia muy significativa en el número de películas producidas y la calidad de las mismas. Pero todo tiene un límite y hoy, el cine mexicano tiene un resurgimiento a ser comercial y de calidad, con apoyo de IMCINE y del Fideicomiso para el Cine Mexicano de Calidad, auspiciado por el Departamento del Distrito federal para premiar anualmente al mejor cine comercial de calidad.

No obstante, existen diversos problemas de la industria cinematográfica:

En cuanto a la producción, ésta es mínima, existen en México cincuenta compañías productoras privadas y algunas cooperativas que en 1990 produjeron 82 películas y en 1991 habían producido sólo 15 al mes de julio. Ninguna de estas compañías llegó a producir más de 3 películas.(31)

El Instituto Mexicano de Cinematografía, la entidad cinematográfica del Estado, produjo 10 películas en 1990, con presupuestos mayores que los privados y de mejor calidad, pero con ingresos de taquilla hasta hace poco inferiores a los de las películas privadas más baratas.

La industria en México está en manos nacionales, pero no existe impedimento para que participe la inversión extranjera en un 100% conforme al reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras. (En Estados Unidos no hay restricción alguna para la participación extranjera, aunque recientemente han surgido llamadas de alerta como consecuencias de las adquisiciones que han hecho grupos japoneses de productores de cine norteamericano) tampoco existen restricciones para que empresas norteamericanas o de cualquier otro país filme en México, salvo los problemas sindicales y de infraestructura, que las empresas mexicanas enfrentan de la misma manera.

(31) Banco Mexicano Sómex: La Industria Cinematográfica Mexicana. Problemas, Perspectivas y una propuesta de Política Financiera México, Diciembre de 1991.

A lo que se refiere su distribución, está dominada en México por empresas norteamericanas (Wagner, Columbia, Fox, etc.), que representan el 65% de los ingresos totales. No existe restricción alguna para la operación en México.(32)

Además de la empresa Películas Mexicanas (en proceso de liquidación), existen seis compañías distribuidoras de nuestro material en el extranjero con sede en los Estados Unidos, casi todas ellas de capital norteamericano. La compañía mas fuerte es American General, que controla el 44% del mercado. Le siguen Mex Cinema con el 23.1 y Million Dollar con el 23%.

El Mercado chicano está integrado por 500 cines ubicados en California, Texas, Nuevo México, Arizona e Illinois, aunque en los últimos años se hayan cerrado algunos de ellos debido a la mala calidad de las películas mexicanas y la competencia de la TV y el Video. Sin embargo se trata de un mercado atractivo que podría representar una buena fuente de ingresos para los productores y distribuidores mexicanos, si se cubre con productos de mejor calidad.(33)

Por lo que respecta a la exhibición de películas es el sector que mas empleos genera, y el que representa los mayores activos, Sin embargo, tanto el número de cines, el número de habitante por cine, Así como las inversiones en nuevos cines, reacondicionamiento y mantenimiento son muy limitas, debido a la pérdida del poder adquisitivo del salario y la competencia de la T.V. y el video.

En este aspecto, no existe restricción para la inversión extranjera, pero tampoco participación en la actualidad por considerarse un negocio poco rentable. Algunas empresas como United Artist y Time Wagner han empezado a invertir recientemente en el exterior, por lo que puede ser que inviertan en México, claro, si las tarifas de los cines se liberan o se elevaran sustancialmente, algo que es muy factible que se haga.

En cuanto a las disposiciones de la Ley de la Industria Cinematográfica y su Reglamento ya fue tratado en nuestro capítulo que antecede, en donde se observa

(32) Ibidem

(33) Banco Mexicano Sómex, Ob. Cit.

un inconveniente en el caso de que los servicios de las industrias culturales entren en la negociación del TLC, en el sentido de que los cines deberán comprobar que el 50% del tiempo de pantalla se asigna a películas mexicanas.

c. El Video, La Televisión y la TV. Por Cable

a') El video

Es una industria de entretenimiento doméstico que ha crecido en forma explosiva en todo el mundo en los últimos diez años. Su vinculación es más clara con el cine que con la televisión, ya que si bien el medio audiovisual es el monitor de la T.V., casi todo el material disponible consiste en películas de largo metraje; aún cuando algunas grabaciones hechas para la TV (películas, series, eventos culturales, etc.) empiezan a formar una parte muy pequeña del mercado, sólo significan el 5% de los ingresos.

En Estados Unidos el mercado fue ya en 1990 de 5.8 billones de dólares, dos veces y media más, que los ingresos por exhibición cinematográfica, fueron de 2.3 billones de dólares, lo que convierte al video en la más importante fuente de ingresos de las empresas cinematográficas.

El mercado mexicano es de menor tamaño, pero está creciendo rápidamente. Actualmente es de alrededor de 140 millones de dólares anuales, lo que representa también un mercado tres veces mayor en valor al de los ingresos por exhibición cinematográfica -45 millones de dólares anuales.

Lo paradójico es que en México los precios del boleto en los cines siga controlado, mientras que no existe mayor control en los precios de la renta de videocassetes.

Se ha argumentado que los cines son más "populares", mientras que los poseedores de videocassetes están en la clase media y alta. Sin embargo, esto cada vez es menos cierto. Hasta las poblaciones muy pequeñas y modestas en México tienen cuando menos 2 o 3 videoclubs, que crecen como hongos y que constituyen un negocio muy rentable. En los próximos años se esperaría que también en México se constituyen en la principal fuente de ingresos de los productores cinematográficos mexicanos, si logran penetrar en este mercado.

El problema está en que en la actualidad más del 80% de los ingresos por renta de videos corresponde a películas norteamericanas de los grandes productores cinematográficos.

Las películas mexicanas brillan por su ausencia, dada la baja calidad, el excesivo número de títulos disponibles y la débil demanda de los consumidores. El mercado está controlado por Videovisa, una subsidiaria de Televisa que, en una coinversión con Bell and Howell, duplica y subtitula en Mexicali las películas cuyos derechos adquieren de los grandes productores norteamericanos y de una centena de pequeños productores mexicanos mal organizados. Esos videocassetes son después distribuidos a través de su cadena VIDEOCENTRO, integrada principalmente por franquiciadores.

La única competencia significativa que tiene a la fecha es la de VIDEOMAX, de la familia Altamirano, que maneja películas de la FOX y de algunos pequeños productores norteamericanos y mexicanos.

Las demás son pequeñas cadenas o negocios individuales con material de mala calidad y frecuentemente copias ilegales.

Sin embargo, algunos de los grandes comercializadores de VIDEO de los Estados Unidos, como Blockbuster, están comenzando a entrar ya en este jugoso mercado mexicano y empiezan a constituirse, con sistemas modernos de mercadeo y precios más bajos de renta en una fuerte competencia para Televisa.

En este sector no existe ninguna restricción en la práctica para el comercio o la participación de capital extranjero. Por ello, a menos que la industria mexicana de cine y video despierte, se organice y consiga financiamientos y produzca cine de calidad comercial medianamente buena, puede ser el video y no la exhibición en los cines su puntilla. Televisa es la única empresa mexicana que lo está haciendo.

Un tema que debe recibir atención, una vez más, es el mercado norteamericano de videos. De acuerdo con un estudio reciente del mercado norteamericano, alrededor de 8,000 centros de venta y renta de videos en los ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. -el 28% del mercado- tienen producto disponible en idioma español

particularmente en California, Texas, Arizona, Nuevo México, Florida y Nueva York. Dos terceras partes del mercado son abastecidas por películas mexicanas, distribuidas por Million Dollar (40%), Mexamerica (26%) y Film-Mex (24%). Un gran mayorista, East Texas Distributors controla el 75% del mercado.

La principal discusión que podría presentarse, de incluirse esta industria en el TLC es el del doblaje ilegal con fines comerciales, la "piratería". Sin embargo, éste es un problema que ocurre en todo el mundo y que afecta no sólo a las películas norteamericanas en México, sino también a las películas mexicanas en los Estados Unidos, por lo que cualquier arreglo sobre el particular beneficiaría a ambas partes.

En México, recientemente, la legislación de derechos de autor se ha hecho más estricta y el gobierno a través de la Dirección de Radio televisión y Cinematografía de la Secretaría de Gobernación está llevando hasta donde se puede, un control estricto vía registro de los video-cassetes que circulan comercialmente.

b') La Televisión

A diferencia de otras industrias culturales y de entretenimiento, la radio y la televisión tienen una característica que las distingue de las demás: el consumidor hace una inversión inicial en el aparato receptor y después de ello recibe "gratuitamente" las transmisiones que hacen las empresas radiodifusoras o televisoras.

En realidad, el servicio se retribuye a través de los gastos de publicidad de las empresas o productos anunciados, que en última instancia paga el consumidor.

Sin embargo, "el consumidor" es un concepto genérico. Los consumidores individuales no compran programas específicos que les interesa escuchar o ver, sino sólo seleccionan dentro de una oferta limitada, que ofrecen en bloque las empresas transmisoras o retransmisoras. Tampoco es el pago -a través de la publicidad contenida en los productos- proporcional al uso del servicio.

Esta característica de la radio y la televisión queda clara cuando uno compara cuál es la participación de estos sectores dentro de la utilización del tiempo libre y cual es su participación dentro del gasto personal recreativo de las personas.

En el caso de los Estados Unidos, por ejemplo, se calcula que alrededor de 45% del tiempo en recreación de los adultos excluyendo los deportes- es absorbido por la televisión y 34% por la radio, lo que da un total de 79%. De ese tiempo, el 90% -o sea el 71% del total se refiere a radio y TV. con anuncios.

En contraposición puede estimarse que el gasto en aparatos receptores de radio y TV. servicios de reparación TV por cable y TV de paga no representa en conjunto más de 10 al 15% de su gasto total en recreación.

Esta característica tan particular de la radio y la televisión tiene implicaciones muy serias tanto desde el punto de vista cultural, como económico y político: quien controla la radio y sobre todo la TV tiene hoy en día el control sobre el consumo de cultura, entretenimiento e información de los individuos a través de la publicidad y una influencia básica sobre la conformación de los patrones de consumo y otros comportamientos económicos.

De ahí la importancia que asignan todos los países a la radio y la T.V., más que a los medios impresos, Así como el papel que otorgan todos los gobiernos a su política sobre la materia y en particular a garantizar que exista una oferta nacional diversificada de producción y transmisión de programas de radio y TV, y, la existencia en casi todos los países incluyendo ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. y Canadá, de opciones públicas y de marcos legales e institucionales que limitan la inversión extranjera, evitan los monopolios y regulan dichas actividades.

La industria mexicana de la televisión ha estado desde su nacimiento, al igual que la radio, en manos fundamentalmente privadas y dominada desde hace varias décadas por un sólo grupo: TELEVISA.(34)

(34) Televisa no es una simple compañía de televisión. Hoy en día es la empresa mexicana por autonomía de la industria cultural y del entretenimiento. Un excelente estudio elaborado por Soledad Robina del ILET, presentado con gran éxito en una reunión reciente de la CEPAL en Santiago de Chile, muestra que TELEVISA es una empresa vertical y horizontalmente integrada en la industria del entretenimiento, que desde su creación no ha tenido fronteras, pero que cada vez más se perfila como una de las grandes empresas "multimedia" de América Latina y del mundo de habla hispana. Televisa, además de contar con una amplia infraestructura física y de telecomunicaciones que le permite producir y transmitir sus señales a todo el país y a otras áreas del planeta vía satélite, cuenta con 72 filiales. De María y Campos, Mauricio. Ob. Cit. pág.. 41-43

El estado mexicano intentó, sobre todo durante los 70's desempeñar un papel equilibrador y ofrecer una opción menos comercial a través de IMEVISION, que llegó a tener 3 canales en diferentes frecuencias.

Muy marginalmente, Canal 11, integrado formalmente al Instituto Politécnico Nacional ha buscado situarse en un pequeñísimo nicho cultural, con recursos raquíticos.

Sin embargo, según una encuesta realizada en 1989 en la Ciudad, de México, las emisiones de Televisa alcanzaban al 88% de los receptores, las de Imevisión al 10% y las del Canal 11 al 1.7%. De entonces acá, dejó de funcionar el canal 7 de Imevisión, con lo que la cobertura de Televisa debe ser ya del orden del 90% cuando menos.

Puede concluirse, entonces, que si durante los setentas se perfiló un posible modelo de economía mixta en la televisión, la realidad es hoy totalmente distinta, dada la falta de visión estratégica, la discontinuidad administrativa, los múltiples errores y la falta de compromiso político que ha caracterizado durante la mayor parte de su vida a la televisión pública como alternativa de comunicación, difusión de la cultura y de entretenimiento, en contraste con lo que ha sucedido en muchos países europeos.

El panorama se ha complicado aún más en la última década con el surgimiento de la televisión por cable, las antenas parabólicas y la aparición de Multivisión, que introducen un elemento de competencia, en el mercado de ingresos altos, con transmisiones de canales extranjeros y de programas doblados o subtítulados en español.

Dentro de este panorama, Televisa reina en México con la benevolencia del estado mexicano, que se ha resignado a reconocer, admirar y utilizar la gran infraestructura y los múltiples recursos de dicho consorcio.

El mercado mexicano de televisión (incluyendo el de TV por cable) es un mercado importante que, a la fecha al igual que la radio, ha estado reservado a mexicanos por la Ley Federal de Vías Generales de Comunicación, la Ley Federal de Radio y Televisión y por la Ley de Inversiones Extranjeras.

Las empresas norteamericanas de televisión lo consideran muy rentable dado su rápido crecimiento (20% anual) y su alta rentabilidad vía ingresos publicitarios.

Aunque actualmente las empresas norteamericanas de cine y TV obtienen buenos ingresos del mercado mexicano a través de la venta de películas, programas y videos y los derechos de transmisión y retransmisión, no hay duda de que existe interés por él y que puede crecer la presión para que se abra el mercado mexicano a la inversión extranjera ó, cuando menos, que la inversión norteamericana se equipare a la nacional.

Frente a esta situación hay que tener mucho cuidado. Por un lado, como ya señalamos anteriormente, ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. y Canadá tienen regulaciones similares a las mexicanas para la TV, -aunque todavía no para la TV por cable-, tanto a nivel federal como estatal. Por otro lado, las posibilidades de penetrar el mercado norteamericano se han y se podrían ver restringidas en cualquier momento por la legislación antimonopólica norteamericana, que puede aplicarse a nivel federal o regional.

Aún la gran Televisa ya tuvo la experiencia negativa de tener que desprenderse del Spanish Information Network en los ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.

Finalmente, no debe perderse de vista la asimetría existente entre ambos países y la fuerza que ya tiene de por sí la cultura norteamericana, hoy por hoy, en la industria reina de la comunicación y el entretenimiento actual: la televisión.

Lo más aconsejable sería que no entraran las industrias culturales al TLC, ya que no se puede ver que podría ganar México. Pero si llegasen a entrar, ciertamente habría que insistir en la exclusión de la radio y la T.V., dada la importancia y la trascendencia que tiene hoy en día frente a las otras industrias que se ocupan del tiempo libre.

D. LIBERALIZACION DE LOS SERVICIOS DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES.

Ya en diversas ocasiones hemos acentuado que debe reconocerse que en las últimas cinco décadas ha ocurrido a nivel mundial un cambio tecnológico muy acelerado, en donde la electrónica, las comunicaciones y la informática han transformado radicalmente el mercado de productos y sobre todo de servicios. Es Así como estos elementos se hacen presentes en la forma de producir, distribuir y consumir la cultura.

Industrias tradicionales como la editorial, la radiodifusión, la disquera, el cine y la televisión han experimentado transformaciones tecnológica profundas que han conducido a cambios en sus características técnicas, en la calidad de servicios culturales, en la economía de su producción, distribución y consumo y en el ámbito geográfico de su operación. Al mismo tiempo han surgido innovaciones tecnológicas que han dado lugar al nacimiento de nuevas industrias y productos que mejoran, complementan o compiten francamente con las tradicionales: grabaciones en cinta, el video, la television vía satélite o por cable, el fax, etc.

Dentro de estos desarrollos, tal vez uno de los más importantes es el que ha ocurrido en materia de informática y de telecomunicaciones. Las computadoras como herramientas para el procesamiento de información, han modificado los hábitos de trabajo, los procesos de creación cultural y la industria del entretenimiento. Pero igualmente importante ha sido la combinación de informática y telecomunicaciones. La llamada "revolución telemática" ha permitido romper las fronteras tradicionales entre las regiones y los países, haciendo posible la transmisión, recepción y procesamiento de señales audiovisuales en todo el mundo, en condiciones económicas accesibles para un mercado masivo y creciente.(35)

(35) De María y Campos, Mauricio. México Frente a los retos de la Nueva revolución Tecnológica en Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior. Dic. 1988.

Otra gran innovación tecnológica reciente, la videocassetera, está contribuyendo a cambiar drásticamente los hábitos de consumo de cultura, sustituyendo la oferta pública e institucionalizada de cultura por la nueva cultura privada a domicilio; a costos muy bajos, con una oferta muy diversificada, y prácticamente libre de cualquier censura.

En pocas palabras, los cambios tecnológicos recientes han ensanchado enormemente el alcance de la producción cultural y derrumbado las barreras técnicas y muchas de las economías que impedían la libre circulación de la cultura entre y dentro de los países. México, ha compartido con el resto del planeta, los efectos de dicho fenómeno.

Durante las últimas décadas ha ocurrido un proceso creciente de apropiación económica de la cultura por parte de las empresas públicas y privadas que participan en su producción, distribución y comercialización. Impulsadas por los costos cada vez más elevados que involucran los nuevos desarrollos tecnológicos y las nuevas inversiones, las empresas maximizan sus ganancias, cuando menos, equilibran sus presupuestos a través de un proceso creciente de creación y registro de tecnologías propietaria y protección de sus marcas, diseños, derechos de autor o "copyrights". Esta tendencia ha dado lugar a presiones en ascenso por parte de las empresas nacionales y extranjeras, para reforzar las leyes y mecanismos que protegen la propiedad intelectual: patentes, marcas y derechos de autor.

México ha vivido recientemente estos fenómenos, lo que queda evidenciado por las modificaciones recientes a la legislación correspondiente.

En efecto, durante 1991 la Ley de Invenciones y Marcas fue sustituida por la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial y se reformó la Ley Federal de Derechos de Autor de 1963.

En lo que toca a las industrias culturales y del entretenimiento los cambios más importantes fueron:

- a) Se aumentó la vigencia de las marcas de 5 a 10 años, con renovación indefinida por períodos de igual lapso.

- b) Se amplió a toda la República el territorio de registro de un nombre comercial (antes limitado a un área determinada).
- c) Se precisó explícitamente que los derechos de autor pueden ser transmisibles por cualquier medio legal.
- d) Se elevó a los productores de fonogramas al mismo rango que a los intérpretes y ejecutantes, con un derecho conexo a los derechos de autor -aunque todavía en caso de conflicto se estará a lo que más favorezca al autor. (art. 7)
- e) Se agregó al listado de las obras sujetas a protección los audiovisuales y los programas de computación.
- f) Se elevaron considerablemente las sanciones a los infractores de la Ley de Derechos de autor.

Con estos cambios, las legislaciones mexicanas se tornaron muy similares a las de Estados Unidos y, en algunos aspectos excedieron a las canadienses.

Quedará por definirse en la Ronda Uruguay del GATT si a la larga los derechos autorales, que México y los países latinoamericanos han tradicionalmente defendido -podrán defenderse frente al "copyright" anglosajón- y si en México en particular, eventualmente las empresas productoras de radio, cine y T.V. buscarán obtener el mismo rango de derecho de autor que la Ley de la materia otorgó ya a los productores de fonogramas.

Como señala Eduardo Nivón, "de consagrarse los derechos autorales de los productores y dada la estructura monopólica de las industrias culturales, los creadores se verían sometidos a condiciones cuando menos incómodas para difundir y obtener beneficios de la explotación de su creación intelectual. Tal sería el caso real de la industria cinematográfica nacional, que se exhibe en los Estados

(35) De María y Campos, Mauricio. México Frente a los retos de la Nueva revolución Tecnológica en Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior. Dic. 1988.

Unidos. sin que los actores, directores o intérpretes reciban regalías, ya que no detentan el copyright”(36)

A partir de la década de los 80's ha tenido lugar en la mayor parte de los países un proceso de privatización, eliminación de subsidios y desregulación creciente de las industrias culturales, al que nuestro país no ha sido ajeno. Este proceso es el resultado, en parte, de una nueva valoración de los bienes culturales como mercancías y de un creciente papel de la cultura electrónica a domicilio frente a la república. Pero también obedece, a una nueva concepción del papel del estado en la economía y en la cultura, motivado por razones económicas, políticas e ideológicas.

En el caso de México, como en el resto de los países latinoamericanos, la grave crisis financiera y la deuda externa de los ochentas, dio lugar a una caída dramática de los niveles de gasto social, y en particular de los presupuestos educativos, de ciencia y tecnología y de cultura, de los que todavía no nos recuperamos.

Por lo general, ante la retirada del estado y la disminución de subsidios, la acción privada se ha orientado fundamentalmente a emprender aquellos proyectos culturales y de entretenimiento dirigidos a mercados masivos y de élites que garantizan una rentabilidad adecuada.

En contrapartida, la reducción o eliminación de subsidios ha hecho desaparecer algunas empresas o programas culturales realizados o patrocinados por el estado y ha conducido a elevar los precios y tarifas de muchos otros, mas allá de las posibilidades de los sectores de bajos ingresos.

Hay que destacar que durante las últimas cinco décadas la vinculación de México con estados Unidos ha desempeñado un papel predominante dentro de nuestras relaciones internacionales. ya se trate de importaciones o exportaciones, de inversión extranjera o de transferencia de tecnología, Estados Unidos ha representado entre el 60 y el 80% de los flujos.

(36) Nivon Eduardo. "propiedad Intelectual y Derechos de Autor" Educación y Cultura en el Tratado de Libre Comercio. Fundación Nexos. México. sept. 1991. pág. 167

En materia educativa y cultural, la relación ha sido también predominante con los Estados Unidos, a pesar de los múltiples esfuerzos para diversificar relaciones y flujos hacia el resto del mundo y hacia Latinoamérica con lo que compartimos historia, lengua, valores y aspiraciones.

En materia educativa y cultural, la relación ha sido también predominante con los Estados Unidos, a pesar de los múltiples esfuerzos para diversificar relaciones y flujos hacia el resto del mundo y hacia Latinoamérica con la que compartimos historia, lengua, valores y aspiraciones.

Finalmente, es importante destacar que México difiere de Canadá y particularmente de los Estados Unidos en varios aspectos importantes para efectos de una política cultural.

Como señala claramente Bonfil Batalla:

“Cualquiera que lea el FTA Canadá-Estados Unidos siente que es un pacto entre sociedades muy distintas de la nuestra. No solo por su riqueza o su grado de desarrollo tecnológico, sino ante todo por su cultura, resultado de historias diferentes. Entre norteamericanos y canadienses, si bien hay distinciones evidentes, hay ante todo en su trato cultural común, un terreno compartido en el que los intereses y los objetivos son mutuamente inteligibles. No es la misma situación en relación con México” (37)

Sin embargo, en varias ocasiones en el Acuerdo entre Estados Unidos y Canadá se hace referencia a la necesidad de “emparejar el terreno del juego”. Por un lado, para compensar los desniveles actuales entre los tres países; por el otro, para contrarrestar las diferencias tan brutales que existen en el interior de México, ya sea entre estratos de ingresos o entre regiones.

Ciertamente hay importantes terrenos compartidos entre el habitante de altos ingresos de la Ciudad de México, Monterrey o Tijuana y los de Toronto o Nueva York. Pero las diferencias y disparidades entre estos últimos y los habitantes de la Alta Mixteca o Los Altos de Chiapas son abismales.

(37) Bonfil Batalla Guillermo. Ob. cit. pág. 18.

Que puede preverse en un Tratado de Libre Comercio para compensar, o cuando menos suavizar estos contrastes económicos, así como para preservar e impulsar hacia la modernidad los diversos y ricos valores y tradiciones culturales que caracterizan a nuestro país.

De entrada hay que conocer que México efectivamente cuenta con una riqueza cultural, que ha sobrevivido varios siglos y el contacto con otras culturas y sociedades. Por otro lado, es inevitable y deseable que esos contactos continúen e incluso se intensifiquen en la nueva era de la globalización electrónica.

Sin embargo, es indispensable, se firme o no un acuerdo de libre comercio, que quede intacta nuestra capacidad para preservar nuestra cultura, tanto por la vía regulatoria -cuando ello resulte necesario y sea factible-, como particularmente por la vía de la promoción de la creatividad y el apoyo activo a nuestras culturas y a nuestras industrias culturales, tal como lo hacen todos los países, incluyendo nuestros vecinos del norte.

Sobre el particular, vale la pena asomarse a la experiencia de la Comunidad Económica Europea. En esa comunidad de naciones tan diversas cultural y étnicamente, con diferencias importantes dentro de las propias fronteras nacionales, y con un grado tan avanzado de integración económica, e incluso político y social, la cultura y las industrias culturales siguen siendo celosamente guardadas a través de políticas culturales con un fuerte contenido económico, principalmente en el terreno promocional, pero también a través de regulaciones que protegen sus lenguas, sus tradiciones y sus idiosincrasias culturales.

Ello sucede aún en países como Dinamarca, Grecia y Holanda, cuyos mercados, población e idioma, son de alcances limitados y consecuentemente hacen poco viable en términos económicos y tecnológicos, la consecución de una política nacional cultural de amplia difusión.

Curiosamente, México constituye uno de los pocos países en el mundo y en Hispanoamérica, que dispone de una vasta población, de una importancia económica considerable, de un relativo avance tecnológico y de la riqueza cultural que determinan la masa crítica necesaria hoy en día para jugar efectivamente un

papel de importancia e incluso de liderazgo en la cultura y el entretenimiento, con todas las ventajas económicas y políticas, que ello acarrea.

Resulta interesante también examinar la experiencia de los países de la Comunidad Económica Europea, ya que con el fin de compensar las asimetrías entre países y regiones, han mantenido durante su largo proceso de integración un programa muy activo orientado a promover el desarrollo económico y social de los países y regiones rezagados, como ha sido el caso de Mezzogiorno y Sicilia en Italia, las zonas desindustrializadas de Gran Bretaña, y la mayor parte de España, Portugal y Grecia. El Banco Europeo de Desarrollo Regional ha sido el principal vehículo para canalizar recursos financieros a estos propósitos, mediante aportaciones provenientes principalmente de los países ricos de la Comunidad, que han desempeñado un papel importante no sólo en el terreno económico y social, sino incluso en las áreas culturales.

¿Sería posible estructurar un programa y un mecanismo de apoyo similar para las regiones menos desarrolladas de México, que impulsara particularmente su infraestructura física y social, respetando lo mas posible las culturas locales? ¿O será necesario que México arme primero un programa de esa naturaleza y luego nuestros negociadores del Tratado logren compromisos de Estados Unidos y Canadá para ese propósito?

E. LOS SERVICIOS CULTURALES EN EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS DE AMERICA-CANADA.

Aunque no se hayan considerado explícitamente los servicios de las industrias culturales, en el capítulo 20 denominado "otras provisiones" contiene cuatro artículos que se refieren a asuntos culturales:

El 2004, establece que los dos países cooperarán en la Ronda Uruguay del GATT, y en foros para mejorar la protección de la propiedad intelectual.

El artículo 2005 que señala que las industrias culturales quedan exentas de todas las disposiciones del acuerdo, salvo cuatro puntos específicos: eliminación de im-

puestos a componentes o productos de industrias culturales tales como libros y revistas, películas, discos, cassettes, cintas, instrumentos musicales, cámaras de fotografía y cine, etc., Canadá se obligó a ofrecer un pago, a precio de mercado libre, en caso de que pretendiera adquirir una empresa cultural ubicada en su territorio, como consecuencia de una operación en el extranjero, accidentalmente en propiedad de un inversionista norteamericano, el artículo 2006 protege el "copyright" de los propietarios de programas transmitidos por estaciones lejanas y retransmitidos por cable, el art. 2007 obliga a Canadá a derogar el requisito vigente a esa fecha, de que los periódicos y revistas tuvieran que ser formados e impresos en Canadá para que los anunciantes pudieran realizar las deducciones fiscales del caso.

Asimismo, se señala tres disposiciones adicionales que consideran el tema de la cultura: Se acepta el establecimiento de controles a las importaciones por razones de moral pública y para proteger tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico, el acuerdo se refiere en su capítulo XIV a servicios muy diversos dentro de los cuales hay algunos relacionados con la cultura como, por ejemplo, la definición de mecanismos para establecer estándares y requisitos profesionales, mutuamente aceptables para la prestación de servicios de arquitectos, el capítulo XV hace referencia a las facilidades migratorias que se otorgarán temporalmente a técnicos, profesionales, maestros, científicos y hombres de negocios, etc., para el cumplimiento de sus servicios.

F. LOS SERVICIOS DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES EN EL TLC

En materia de inversiones y gastos culturales, educativos y tecnológicos se pueden observar asimetrías entre México, Estados Unidos y Canadá.

México, es un país multiétnico y multicultural con tantos contrastes económicos. Sin embargo, Estados Unidos presenta una relativa homogeneidad económica y cultural: el "american way of life". Canadá aunque bicéfalo en lo cultural, se homogeneiza mucho con los Estados Unidos, tanto en lo cultural como en lo económico. Por lo que se puede deducir que en el caso de llegar a una negociación los tres países, los efectos posibles del Tratado trilateral serían múltiples e imprevisibles.

Más allá de estas consideraciones, estas industrias no pueden sujetarse a un mero análisis económico o industrial, ya que los servicios involucrados transmiten hábitos de consumo y valores culturales.

¿Conviene que las industrias culturales y de entretenimiento entren a un eventual tratado entre México, Estados Unidos y Canadá? En caso afirmativo, en qué términos?

Sería preferible evitar la inclusión del tema en el TLC, ya que no se observa que pudiera ganar México con ello y en cambio, sí podría implicar desequilibrios para algunas industrias nacionales muy importantes.

Sin embargo, el que se incluyera o no en el Tratado no va a cambiar las tendencias tecnológicas y económicas que han venido transformando y globalizando a las industrias culturales y de entretenimiento, saltando inexorablemente las fronteras nacionales.

Aunque la información económica sobre las industrias mexicanas culturales y de entretenimiento es muy precaria, se trata de industrias que aportan una creciente contribución al PIB y al empleo y que han constituido en diversos momentos importantes fuentes de exportaciones para México. También existe evidencia de que los cambios tecnológicos recientes, las tendencias internacionalizadoras de las grandes empresas mundiales y la fuerte reducción en los últimos 10 años en el poder adquisitivo nacional, han debilitado sensiblemente la situación de estas industrias en México y provocando un creciente desequilibrio en su balanza de divisas. Esta situación contrasta con el hecho de que México constituye uno de los pocos países en el mundo y de Hispanoamérica, con la suficiente población, importancia económica y riqueza cultural, que determina la masa crítica necesaria para que un país pueda desempeñar de manera realmente viable un papel de importancia e incluso, de liderazgo en las industrias culturales y de entretenimiento, con todas las ventajas económicas y políticas que ello significa. El escaso esfuerzo tecnológico propio del sector es, tal vez, el factor que presenta el mayor rezago y por ello el mayor desafío futuro.

elarias o no arancelarias que limiten el
de los Estados Unidos de América y Canadá. De
establece a algunos productos cultura-
res, por lo general, desvanecerse
de las industrias nacionales.

En los Estados Unidos, es el de la protección
de marcas, diseños industriales, derechos de
autor (y transmisión), que ya ha sido cubierto
por leyes mexicanas correspondientes, que
proceden de fuentes norteamericanas, debido a
la cooperación que conceden los países desarrolla-

En el entretenimiento en el TLC, los problemas
se fundamentan en tres áreas:

1. El cine cinematográfica mexicana, como las
películas nacionales y la prohibición a la
importación y exhibidores de películas, que
en México no se cumple.

2. La inversión extranjera en la radio y la
televisión por la contraparte en los requisitos federales y
estatales en la T.V. norteamericana.

3. Los formatos de cassettes y videocassettes, prevale-

4. Las que cuidar son las relacionadas con la
radio y la televisión y las que se refieren
al cine cinematográfica. En ambos casos, tanto
en México como en los Estados Unidos, los
casos tienen limitaciones. Sería conveniente
evitar concesiones unilaterales del lado
mexicano. Se cuenta con una empresa muy grande
y grandes empresas norteamericanas multime-

diáticas y económicas (TV por cable y satélite,
promoción mexicana por extranjera con
ventajas para México.

El factor que ocurrió en Estados Unidos en
este caso sigue apoyando fuertemente a nivel
federal y a sus industrias de entretenimiento,
directa e indirecta que Canadá y otros
países cuantiosos.

Esto educativo y cultural reflejaron un
interés en los últimos años se ha acentuado por
que no ha sido contrarrestado por el
desarrollo de actividades dirigidas a los sectores de
exposiciones de arte, etc.

Se debe diseñar y poner en marcha un proyecto
que refleje la pluralidad de culturas, etnias
y valores que forman al México de nuestros días.

En este sentido, sobre la materia es importante para
los países tener ventajas comparativas y compe-
titivas en el SIGLO DEL SIGLO XXI.

En el TLC, sería indispensable mante-
ner el apoyo y promoción que más convengan
para la creatividad y fortalecer y difundir

Finalmente son muchos los lazos que nos
unen por lo que, como medio de defensa y
mundo globalizador de fin de siglo,
se debe promover un mercado común ibe-
roamericano en el entretenimiento, Televisa en Chile.

ANEXOS DEL GATS

DEFINICIONES

A los efectos del presente acuerdo:

- a) "medida" significa cualquier medida adoptada por una Parte, ya sea en forma de ley, reglamento, regla, procedimiento, decisión o disposición administrativa, o en cualquier otra forma:
- b) "suministro de un servicio" abarca la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio;
- c) "medidas adoptadas por las Partes que afecten al comercio de servicios" abarca las medidas referentes a:
- i) la compra, pago o utilización de un servicio;
 - ii) el acceso a los medios siguientes, y la utilización de los mismos, con motivo del suministro de un servicio;
 1. sistemas de distribución y transporte, y
 2. redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones, y
 - iii) la presencia, incluida la presencia comercial, de personas de una Parte que suministren un servicio en el territorio de otra Parte.
- d) "presencia comercial" significa todo tipo de establecimiento comercial o profesional, incluso por medio de
- i) la constitución, adquisición o mantenimiento de una persona jurídica, o
 - ii) la creación o mantenimiento de una sucursal o una oficina de representación.
- dentro del territorio de una Parte con el fin de suministrar un servicio.
- e) "proveedor de servicios" de otra Parte significa toda persona de esa Parte que suministre un servicio;
- f) "consumidor de servicios" de una Parte significa cualquier persona de esa Parte que reciba o utilice un servicio;

g) "persona" de una Parte es una persona física o jurídica de esa Parte;

h) "persona física" de una Parte significa;

i) una persona física que sea nacional de la Parte en virtud de la legislación de esa Parte, o

ii) en el caso de una Parte que no tenga nacionales, una persona física que tenga el derecho de residencia permanente en virtud de la legislación de esa Parte,

y que resida en el territorio de esa Parte o de cualquier otra Parte.

i) "persona jurídica" de otra parte significa cualquier sociedad de capital, sociedad personal, empresa mixta, empresa individual o asociación, tenga o no fines de lucro, y sea de propiedad privada o pública, que:

i) esté constituida con arreglo a la legislación de esa Parte y desarrolla actividades económicas sustantivas en el territorio de esa Parte o de cualquier otra Parte; o

ii) sea propiedad o esté bajo el control de

1. personas físicas de esa Parte, o

2. personas jurídicas de esa Parte, definidas a tenor del párrafo i).

j) Una persona jurídica:

i) Es "propiedad" de personas de una parte si estas personas tienen la plena propiedad de más del 50% de su capital social;

ii) Está "bajo el control" de personas de una parte si estas tienen la facultad de designar a la mayoría de sus Directores o de dirigir legalmente de otro modo sus operaciones;

iii) Es "afiliada" respecto de otra persona cuando la controla o está bajo su control, o cuando una y otra están bajo el control de una misma persona.

ANEXO SOBRE EXCEPCIONES AL ARTICULO II

ALCANCE

1. El presente anexo detalla las condiciones bajo las cuales al entrar en vigor el acuerdo, una parte quedará exenta de las obligaciones dimanantes para ella del párrafo 1 del artículo II.
2. Toda nueva excepción que se solicite después de la entrada en vigor del presente acuerdo recibirá el trato previsto en el párrafo 4 del artículo XXV.

EXAMEN

3. Las PARTES examinarán todas las exenciones concedidas que tengan un plazo de vigencia superior a cinco años. El primero de estos exámenes tendrá lugar a más tardar cinco años después de la entrada en vigor del acuerdo.
4. Las PARTES procederán en el examen:
 - a) a examinar si se mantienen todavía las condiciones que motivaron la necesidad de la excepción; y
 - b) a determinar la fecha de los posibles exámenes futuros.

EXPIRACION

5. La exención con respecto a una medida determinada de las obligaciones que correspondan a una parte en virtud del párrafo 1 del artículo II del Acuerdo, expirará en la fecha prevista en la exención.
6. En principio, esas excepciones no tendrán un plazo de vigencia superior a diez años. En cualquier caso, están sujetas a negociación en posteriores rondas de liberalización comercial.
7. A la expiración del plazo de la excepción, cada parte notificará a las PARTES que las medidas incompatibles han sido puestas en conformidad con el párrafo 1 del artículo II del acuerdo.

APENDICE AL ANEXO SOBRE EXCEPCIONES AL ARTICULO II PROCEDIMIENTO

1. Este procedimiento es aplicable antes de la adopción del texto del GATS, a las excepciones específicas a las obligaciones dimanantes del párrafo 1 del artículo II.
2. Las partes ofrecerán la siguiente información con respecto a cada excepción: descripción de la medida, trato incompatible con las disposiciones del párrafo 1 del artículo II del acuerdo, duración prevista de la excepción y condiciones que motivan la necesidad de la excepción.
3. Las excepciones formarán parte del proyecto de texto del GATS, y serán enumeradas en el anexo sobre excepciones del artículo II.

ANEXO SOBRE EL MOVIMIENTO DE PERSONAS FISICAS PROVEEDORAS DE SERVICIOS EN EL MARCO DEL ACUERDO

1. El presente anexo se aplica a las medidas que afectan a personas físicas que sean proveedoras de servicios de una parte, y a las personas físicas de una parte que estén empleadas por un proveedor de servicios de una parte, en relación con el suministro de un servicio respecto del que se hayan contraído compromisos específicos relativos a la entrada y estancia temporal de tales personas físicas.
2. El acuerdo no será aplicable a las medidas que afecten a personas físicas que traten de acceder al mercado de trabajo de una parte ni a las medidas en materia de ciudadanía, residencia o empleo con carácter permanente.

3. De conformidad con las partes III y IV del acuerdo, las partes podrán negociar compromisos específicos aplicables al movimiento de todas las categorías de personas físicas proveedoras de servicios en el marco del acuerdo. Se permitirá que las personas físicas abarcada por un compromiso específico presten el servicios de que se trate de conformidad con los términos de ese compromiso.
4. El acuerdo no impedirá que las partes apliquen medidas para regular la entrada de personas físicas a su territorio o estancia temporal en él, incluidas las medidas necesarias para proteger la integridad de sus fronteras y garantizar el movimiento ordenado de personas físicas a través de las mismas, siempre que esas medidas no se apliquen de manera que anule o menoscabe las ventajas resultante para una parte del términos de un compromiso específico.*

ANEXO SOBRE SERVICIOS FINANCIEROS

1. ALCANCE Y DEFINICION

- 1.1 El presente anexo se aplica a las medidas que afecten al suministro de servicios financieros. Cuando en el anexo se haga referencia al suministro de un servicio financiero, ello significará el suministro de un servicio según la definición que figura en el párrafo dos del artículo I del acuerdo.
- 1.2 A los efectos del apartado b) del párrafo 3 del artículo I del acuerdo se entenderá por "servicios prestados en el ejercicio de funciones gubernamentales" las siguientes actividades:
 - 1.2.1 Las actividades realizadas por los bancos o autoridades monetarias centrales o por cualquier otra institución pública en prosecución de políticas monetarias o cambiarias;
 - 1.2.2 Las actividades que formen parte de un sistema legal de seguridad social o planes de jubilación públicos;
 - 1.2.3 Otras actividades realizadas por una institución pública por cuenta o con garantía del estado o con Utilización de recursos financieros de éste.

1.3 A los efectos del apartado b) del párrafo 3 del artículo I del acuerdo, si una parte autoriza a sus proveedores de servicios financieros a desarrollar cualesquiera actividades de las mencionadas en los párrafos 1.2.2 o 1.2.3 supra, en competencia con una institución pública o con un proveedor de servicios financieros, el término "servicios" comprenderá esas actividades.

2. REGLAMENTACION NACIONAL

2.1 No obstante las demás disposiciones del acuerdo, no se impedirá que una parte adopte medidas por motivos cautelares, entre ellos la protección de inversionistas, depositantes, tenedores de pólizas o personas con las que un proveedor de servicios financieros tenga contraída una obligación fiduciaria, o para garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Cuando esas medidas no sean conformes a las disposiciones del acuerdo, no se utilizarán como medio de eludir los compromisos u obligaciones contraídos por la parte en el marco del acuerdo.

2.2 Ninguna disposición del acuerdo se interpretará en el sentido de que obliga a una parte a revelar información relativa a los negocios y contabilidad de clientes particulares, ni ninguna información confidencial o de dominio privado en poder de entidades públicas.

3. RECONOCIMIENTO

3.1 Una parte podrá reconocer las medidas cautelares que adopte cualquier otro país para determinar la forma en que se aplicarán las medidas de esa parte con respecto a los servicios financieros. ese reconocimiento que podrá lograrse mediante la armonización o de otra manera podrá basarse en un convenio o acuerdo concertados con el país de que se trate o bien podrá ser otorgado de manera autónoma.

3.2 La parte en un convenio o acuerdo de ese tipo mencionado en el párrafo 3.1, futuro o vigente, brindará oportunidades adecuadas a las demás partes interesadas para negociar su adhesión a esos convenios o acuerdo, o bien para negociar convenios o acuerdos comparables, bajo circunstancias en las que existiría una reglamentación, supervisión o aplicación de esa reglamentación equivalentes, y, si corresponde, procedimientos concernientes a la forma de

compartir la información entre las partes en el convenio o acuerdo. Si una parte otorga el reconocimiento de manera autónoma, brindará oportunidades adecuadas a las otras partes para demostrar que esas circunstancias existen.

3.3 Cuando una parte esté contemplando la posibilidad de reconocer las medidas cautelares adoptadas por cualquier otro país no se aplicará el apartado b) del párrafo 4 del artículo VII.

4. SOLUCION DE DIFERENCIAS

4.1 Los grupos especiales establecidos para examinar diferencias sobre cuestiones cautelares y otros asuntos financieros tendrán la necesaria competencia técnica sobre el servicio financiero específico objeto de la diferencia.

5. DEFINICIONES

A los efectos del presente anexo:

5.1 Por servicio financiero se entiende todo servicio de carácter financiero ofrecido por un proveedor de servicios financieros de una parte. Los servicios financieros comprenden todos los servicios de seguros y relacionados con seguros y todos los servicios bancarios y demás servicios financieros. Los servicios financieros incluyen las siguientes actividades:

LOS SERVICIOS DE SEGUROS Y RELACIONADOS CON SEGUROS

- a) Seguros directos (incluido el coaseguro):
 - i) Seguros de vida
 - ii) Seguros distintos de los seguros de vida
- b) Reaseguros y retrocesión
- c) Actividades de intermediación de seguros, por ejemplo las de los corredores y agentes de seguros.
- d) Servicios auxiliares de los seguros, por ejemplo los de consultores, actuarios, evaluación de riesgos e indemnización de siniestros.

SERVICIOS BANCARIOS Y DEMAS SERVICIOS FINANCIEROS

- e) Aceptación de depósitos y otros fondos reembolsables del público.
- f) Préstamos de todo tipo con inclusión de créditos personales, créditos hipotecarios, factoring, y financiación de transacciones comerciales.
- g) Servicios financieros de arrendamiento con opción de compra
- h) Todos los servicios de pago y transferencia monetaria con inclusión de tarjeta de crédito, de pago y similares, cheques de viajeros y giros bancarios.
- i) Garantías y compromisos.
- j) Intercambio comercial por cuenta propia o de clientes, ya sea en una bolsa, en un mercado extrabursátil, o de otro modo de los siguientes:
 - i) instrumentos del mercado monetario (cheque, letras, certificados de depósito, etc.);
 - ii) divisas
 - iii) productos derivados, incluidos, aunque no exclusivamente, futuros y opciones;
 - iv) instrumentos de los mercados cambiario y monetario, por ejemplo, "swaps", acuerdos de tipo de interés a plazo, etc.;
 - v) valores transferibles;
 - vi) otros instrumentos y activos financieros negociables, metal inclusive.
- k) Participación en emisiones de toda clase de valores, con inclusión de la suscripción y colocación como agentes (pública o privadamente) y la prestación de servicios relacionados con esas emisiones.

ENTENDIMIENTO SOBRE LOS COMPROMISOS EN MATERIA DE SERVICIOS FINANCIEROS

Los participantes en la Ronda Uruguay han podido asumir compromisos con respecto a los servicios financieros en el marco del acuerdo general sobre el

comercio de servicios sobre la base de un enfoque alternativo previsto en las disposiciones de la parte III del acuerdo. Se convino en que éste enfoque podría aplicarse con sujeción al entendimiento siguiente:

- que no esté reñido con las disposiciones del acuerdo;
- que no afecte al derecho de ninguna de las partes de consignar sus compromisos en listas de conformidad con el enfoque adoptado en la parte III del acuerdo;
- que los compromisos resultantes se apliquen sobre una base nación más favorecida;
- que no se ha creado presunción alguna en cuanto al grado de liberalización a la que una parte se compromete en el marco del acuerdo.

Las partes interesadas.- sobre las base de las negociaciones, y con sujeción a las condiciones y reservas que se indiquen, han consignado en su lista compromisos conformes al enfoque enunciado infra.

STATU QUO.- Las condiciones, limitaciones y reservas a los compromisos que se indican infra, estarán circunscritas a las medidas no conformes existentes.

ACCESO A LOS MERCADOS

Derechos de Monopolio

1. Además del artículo VIII del acuerdo, se aplicará la siguiente disposición:

Cada parte enumerará en su lista correspondiente a los servicios financieros, los derechos de monopolio vigentes y procurará eliminarlos o reducir su alcance. No obstante, lo dispuesto en el párrfo 1.2 del anexo sobre servicios financieros el presente párrfao es aplicable a las actividades mencionadas en el apartado 1.2.3 del anexo.

Compras de servicios financieros por entidades públicas.

2. No obstante, lo dispuesto en el artículo XIII del acuerdo, cada parte velará porque se otorgue a los proveedores de servicios financieros de otra parte establecidos en su territorio el trato de la nación más favorecida y el trato nacional en lo que respecta a la compra o adquisición en su territorio de servicios financieros por sus entidades públicas.

Comercio Transfronterizo

3. Cada parte permitirá a los proveedores no residentes de servicios financieros, suministrar, en calidad de principal por conducto de un intermediario y en términos y condiciones de trato nacional, los siguientes servicios:

a) Seguros contra riesgos relativos a:

i) Transporte Marítimo, aviación comercial, y lanzamiento transporte espacial (incluidos satélites) que cubran alguno o la totalidad de los siguientes elementos: Las mercancías objeto de transporte, el vehículo que transporte las mercancías y la responsabilidad civil que pueda derivarse de los mismos; y

ii) Mercancías en tránsito Internacional;

b) Servicios de reaseguro y retrocesión y servicios auxiliares de los seguros a que se hace referencia en el apartado d) del párrafo 5.1 del anexo;

c) Suministro y transferencia de información financiera y procesamiento de datos financieros a que se hace referencia en el apartado o) del párrafo 5.1 del anexo, y servicios de asesoramiento y otros servicios auxiliares, con la exclusión de la intermediación relativos a los servicios bancarios y otros servicios financieros a que se hace referencia en el apartado p) del párrafo 5.1 del anexo;

4. Cada parte permitirá a sus residentes, comprar en el territorio de otra parte los servicios financieros indicados en:

a) el apartado a) del párrafo 3;

b) el apartado b) del párrafo 3;

c) los apartados e) a p) del párrafo 5.1 del anexo.

Presencia Comercial

5. Cada parte otorgará a los proveedores de servicios financieros de otra parte el derecho de establecer o ampliar en su territorio e incluso mediante la adquisición de empresas existentes una presencia comercial.

6. Una parte podrá imponer condiciones y procedimientos para autorizar el establecimiento y ampliación de una presencia comercial siempre que tales

condiciones y procedimientos no eludan la obligación que impone a la parte el párrafo 5, y sean compatibles con las demás obligaciones dimanantes del presente acuerdo.

Servicios Financieros Nuevos

7. Una parte permitirá a los proveedores de los servicios financieros de otras partes establecidos en su territorio, ofrecer en éste cualquier servicio financiero nuevo.

Transferencias y Procesamiento de la Información

8. Ninguna parte adoptará medidas que impidan las transferencias de información o el procesamiento de información financiera, incluidas las transferencias de datos por medios electrónicos o que impidan a reserva de las normas de importación o conformes a los acuerdos internacionales, las transferencias de equipo, cuando tales transferencias de información, procesamiento de información financiera o transferencias de equipo sean necesarios para realizar las actividades de servicios financieras. Ninguna disposición del presente párrafo restringe el derecho de una parte a proteger los datos personales, la intimidad personal y el carácter confidencial de registros y cuentas individuales, siempre que tal derecho no se utilice para eludir las disposiciones del acuerdo.

Entrada Temporal de Personal

9. a) Cada parte permitirá la entrada temporal en su territorio del siguiente personal de un proveedor de servicios financieros de otra parte que esté estableciendo o haya establecido una presencia comercial en su territorio:
 - i) personal directivo de nivel superior que posea información de dominio privado esencial para el establecimiento, el control y la gestión de los servicios del proveedor de los servicios financieros; y
 - ii) especialistas en las operaciones del proveedor de servicios financieros.
- b) Cada parte permitirá, a reserva de la disponibilidad de personal cualificado en su territorio, la entrada temporal en éste del siguiente personal, relacionado con la presencia comercial de un proveedor de servicios financieros de otra parte:

- i) especialistas en los servicios de informática, los servicios de telecomunicaciones y la contabilidad del proveedor de servicios financieros; y
- ii) especialistas actuariales y jurídicos.

Medidas no Discriminatorias

10. Cada parte procurará eliminar o limitar los efectos desfavorables importante, que para los proveedores de servicios dinancieros de otra parte puedan tener:

- a) Las medidas no discriminatorias que impidan a los proveedores de servicios financieros ofrecer en su territorio, en la forma por ella establecida, todos los servicios financieros por ella permitidos;
- b) Las medidas no discriminatorias que limiten la expansión de las actividades de los proveedores de servicios financieros a todo su territorio;
- c) Las medidas que se apliquen por igual al suministro de servicios bancarios y al de servicios relacionados con los valores, cuando un proveedor de servicios financieros de otra parte, centre sus actividades en el suministro de servicios relacionados con los valores; y
- d) otras medidas que, aún respetando las disposiciones del presente acuerdo afecten desfavorablemente a la capacidad de los proveedores de servicios financieros de otra parte para actuar, competir o entrar en su mercado;

Siempre que las disposiciones adoptadas de conformidad con el presente párrafo, no discriminen injustamente en contra de los proveedores de servicios financieros de la parte que las adopte.

11. Con respecto a las medidas no discriminatorias a que se hace referencia en los apartados a) y b) del párrafo 10 supra, cada parte procurará no limitar o restringir el nivel actual de oportunidades de mercado ni las ventajas de que ya disfruten en su territorio los proveedores de servicios financieros de todas las otras partes, considerados como grupo siempre que éste compromiso no represente una discriminación injusta contra los proveedores de servicios financieros de la parte que aplique tales medidas.

TRATO NACIONAL

1. De conformidad con términos y condiciones que otorguen el trato nacional, cada parte concederá a los proveedores de servicios financieros de cualquier otra parte establecidos en su territorio acceso a los sistemas de pago y compensación administrados por entidades públicas y a los medios oficiales de financiación refinanciación disponibles en el curso de operaciones comerciales normales. El presente párrafo no tiene por objeto otorgar acceso a las facilidades del prestamista en última instancia de la parte.
2. Cuando una parte exija a los proveedores de servicios financieros de cualquier otra parte la afiliación o el acceso a una institución de autoreglamentación, bolsa o mercado de valores y futura, organismo de compensación o cualquier otra organización o asociación, o su participación en ellos, para prestar servicios financieros en pie de igualdad con los proveedores de servicios financieros de la parte o cuando ésta otorgue a esas entidades directa o indirectamente, privilegios o ventajas para el suministro de servicios financieros, dicha parte velará porque esas entidades otorguen el trato nacional a los proveedores de servicios financieros de cualquier otra parte que sean residentes en su territorio.

DEFINICIONES*

A los efectos del presente enfoque:

1. Se entiende por proveedor de servicios financieros no residente, un proveedor de servicios financieros de una parte que suministre un servicio financiero al territorio de otra parte desde un establecimiento situado en el territorio de otra parte, con independencia de que dicho proveedor de servicios financieros tenga o no una presencia comercial en el territorio de la parte en la que se presta el servicio financiero.
2. Por "presencia comercial" se entiende toda empresa situada en el territorio de una parte para el suministro de servicios financieros y comprende las filiales de propiedad total o parcial, empresas mixtas, sociedades, empresas individuales,

operaciones de franquicia, sucursales, agencia, oficinas de representación u otras organizaciones.

3. Por servicio financiero nuevo se entiende un servicio de carácter financiero -con inclusión de los servicios relacionados con productos existentes y productos nuevos o con la manera en que se suministran los productos- que no preste ningún proveedor de servicios financieros en el territorio de una determinada parte pero que se preste en el territorio de otra parte.

ANEXO SOBRE TELECOMUNICACIONES

1. OBJETIVOS

- 1.1 Reconociendo las características específicas del sector de los servicios de telecomunicaciones y, en particular, su doble función como sector independiente de actividad económica y medio fundamental de transporte de otras actividades económicas, las partes, con el fin de ampliar las disposiciones del acuerdo en lo que se refiere a las medidas que afecten al acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y a la utilización de los mismos, convienen en el anexo que sigue. En consecuencia, en el presente anexo se recogen notas y disposiciones suplementarias al acuerdo.

2. ALCANCE

- 2.1 El presente anexo se aplicará a todas las medidas de una parte que afecten al acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y a la utilización de los mismos.*
- 2.2 El presente anexo no se aplicará a las medidas que afecten a la distribución por cable o radiodifusión de programas de radios o de televisión.
- 2.3 Nada de lo dispuesto en el presente anexo se interpretará en el sentido de que:
 - 2.3.1 Oblige a una parte a autorizar a un proveedor de servicios de otra parte a establecer, instalar, adquirir, arrendar, explotar o proveer redes de servicios de transporte de telecomunicaciones distintos de los previstos en su lista; u

2.3.2 Obligue a una parte (o exija a una parte que obligue a los proveedores de servicios que se hallen bajo su jurisdicción) a establecer, instalar, adquirir, arrendar, explotar o proveer redes o servicios públicos de transporte de telecomunicaciones que no se ofrezcan al público en general.

3. DEFINICIONES

A los efectos del presente anexo:

- 3.1 Se entiende por telecomunicaciones la transmisión y recepción de señales por cualquier medio electromagnético.
- 3.2 Se entiende por servicio público de transporte de telecomunicaciones todo servicio de transporte de telecomunicaciones que una parte prescriba, expresamente o de hecho que se ofrezca al público en general. Entre tales servicios pueden figurar los de telégrafo, teléfono, télex y transmisión de datos, que habitualmente entrañan la transmisión en tiempo real de la información facilitada por el cliente entre dos o más puntos sin ningún cambio de extremo a extremo en la forma o contenido de dicha información.
- 3.3 Se entiende por red pública de transporte de telecomunicaciones la infraestructura pública de telecomunicaciones que permite las telecomunicaciones entre dos o más puntos terminales definidos de una red
- 3.4 Se entiende por comunicaciones intraempresariales las telecomunicaciones mediante las cuales una compañía se comunica en su interior o con sus subsidiarias, sucursales y, según las leyes y reglamentos internos de cada parte, con sus filiales, o estas se comunican entre sí. A tales efectos los términos "subsidiarias", "sucursales" y, en su caso, "filiales" se interpretarán con arreglo a la definición de la parte de que se trate. Las "comunicaciones intraempresariales" a que se refiere el presente anexo no incluyen los servicios comerciales o no comerciales prestados a sociedades que no sean subsidiarias, sucursales o filiales vinculadas, o que ofrezcan a clientes o posibles clientes.

3.5 Toda referencia a cualquier párrafo o apartado del presente anexo abarca todas las subdivisiones del mismo.

4. TRANSPARENCIA

4.1 Al aplicar el artículo III del acuerdo, las partes velarán porque estén a favor del público las informaciones pertinentes sobre las condiciones que afecten al acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y a la utilización de los mismos, con inclusión de las siguientes: tarifas y demás términos y condiciones del servicio; especificaciones de las interfases técnicos con esas redes y servicios; información sobre los órganos encargados de la preparación y adopción de normas que afecten a tales acceso y utilización; condiciones aplicables a la condición de equipo terminal; y prescripciones en materia de notificación, registro o licencias, si las hubiere.

5. ACCESO A LAS REDES Y SERVICIOS PUBLICOS DE TRANSPORTE DE TELECOMUNICACIONES Y UTILIZACION DE LOS MISMOS

5.1 Cada parte velara porque a todo proveedor de servicios de otra parte se conceda, en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, el acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y la utilización de los mismos, para el suministro de cualquier servicio consignado en su lista. Esta obligación se cumplirá, entre otras formas, mediante la aplicación de los párrafos 5.2 a 5.7 infra.*

5.2 Cada parte procurará garantizar que la fijación de los precios de las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones se base en los costos.

• 5.3 Cada parte velará porque los proveedores de servicios de otras partes tengan acceso a cualquier red o servicio público de transporte de telecomunicaciones ofrecido dentro de sus fronteras o a través de ellas, incluidos los servicios privados arrendados, y puedan utilizarlo y, a esos efectos cada parte velará, sin perjuicio de los dispuesto en los párrafos 5.6 y 5.7 porque se permita a dichos proveedores:

5.3.1 Comprar o arrendar y conectar el equipo terminal u otro equipo que este en interfaz con la red y sea necesario para prestar los servicios del proveedor;

5.3.2 Interconectar los circuitos privados, arrendados o propios, con redes

o servicios públicos de transporte de telecomunicaciones o con circuitos arrendados por otro proveedor de servicios; y

5.3.3 Utilizar los protocolos de explotación que elija el proveedor del servicio para el suministro de cualquier servicio que no sea necesario para asegurar la disponibilidad de redes y servicios de transporte de telecomunicaciones para el público en general.

5.4 Cada parte velará porque los proveedores de servicios de otras partes puedan utilizar las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones para el movimiento de información dentro de las fronteras y a través de ellas, incluidas las comunicaciones intraempresariales de dichos proveedores de servicios, y para el acceso a la información contenida en base de datos o almacenada de otro modo en forma legible por máquina en el territorio de cualquier parte, Toda medida nueva o modificada introducida por una parte, que afecte a esa utilización, será notificada y será objeto de consultas de conformidad con las disposiciones pertinentes del acuerdo.

5.5 No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, una parte podrá adoptar las medidas que sean necesarias para garantizar la seguridad y la confidencialidad de los mensajes, a reserva de que tales medidas no se apliquen de forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable o una restricción encubierta del comercio internacional de servicios.

5.6 Cada parte velará porque al acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y a la utilización de los mismos no se impongan más condiciones que las necesarias para:

5.6.1 salvaguardar las responsabilidades como servicio público de los proveedores de las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y, en particular, su capacidad para poner a disposición del público en general esas redes y servicios;

5.6.2 proteger la integridad técnica de las redes o servicios públicos de transporte de telecomunicaciones; o

5.6.3 velar porque los proveedores de servicios de otras partes solo suministren servicios cuando les esté permitido con arreglo a los compromisos consignados en la lista de parte de que se trate.

5.7 En el caso de que satisfagan los criterios establecidos en el párrafo 5.6 las condiciones para el acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y para la utilización de los mismos podrán incluir las siguientes:

5.7.1 restricciones impuestas a la reventa o utilización compartida de tales servicios;

5.7.2 la prescripción de utilizar interfaces técnicas especificados, con inclusión de protocolos de interfaz, para la interconexión con tales redes y servicios;

5.7.3 prescripciones, cuando sea necesario, para la interoperabilidad de tales servicios y para promover el logro de los objetivos fijados en el párrafo 7.1;

5.7.4 la homologación del equipo terminal u otro equipo que esté en interfaz con la red y prescripciones técnicas relativas a la conexión de ese equipo a esas redes;

5.7.5 restricciones impuestas a la interconexión de circuitos privados, arrendados o propios con esas redes o servicios o con circuitos arrendados por otro proveedor de servicios o de su propiedad; o

5.7.6 notificación, registro y licencias.

5.8 No obstante lo dispuesto en los párrafos anteriores de esta sección, una parte que sea un país en desarrollo podrá, con arreglo a su nivel de desarrollo, imponer condiciones al acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y a la utilización de los mismos que sean razonables y necesarias para fortalecer su infraestructura nacional de telecomunicaciones y su capacidad de prestación de servicios de telecomunicaciones y para incrementar su participación en el comercio internacional de dichos servicios. Tales condiciones se especificarán en la lista de dicha parte.

6. COOPERACION TECNICA

6.1 Las partes reconocen que la existencia de una infraestructura de telecomunicaciones eficiente y avanzada en los países, especialmente en los países en desarrollo, es esencial para la expansión de su comercio de servicios. A tales fines, las partes apoyarán y fomentarán la participación, en la mayor

medida que sea viable, de los países tanto desarrollados como en desarrollo y de sus proveedores de redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones, y de otras entidades, en los programas de desarrollo de las organizaciones internacionales y regionales, entre ellas la Unión Internacional de Telecomunicaciones, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

6.2 Las partes fomentarán y apoyarán la cooperación en materia de telecomunicaciones entre los países en desarrollo, a escala internacional, regional y subregional.

6.3 En colaboración con las organizaciones internacionales competentes, las partes facilitarán a los países en desarrollo, cuando sea viable, información relativa a los servicios internacionales de telecomunicaciones y a la evolución de la tecnología de las telecomunicaciones y de la información, con objeto de contribuir al fortalecimiento del sector nacional de servicios de telecomunicaciones de dichos países.

6.4 Las partes prestarán especial consideración a las oportunidades de que los países menos adelantados alienten a los proveedores extranjeros de que servicios en telecomunicaciones a que presten asistencia en la transferencia de tecnología, la formación y otras actividades que favorezca el desarrollo de su infraestructura de telecomunicaciones y la expansión de su comercio de servicios de telecomunicaciones.

7. RELACION CON LAS ORGANIZACIONES Y ACUERDO INTERNACIONALES

7.1 Las partes reconocen la importancia de las normas internacionales para la compatibilidad e interoperabilidad mundiales de las redes y servicios de telecomunicaciones, y se comprometen a fomentar tales normas a través de los trabajos de los organismos internacionales competentes, entre ellos la Unión Internacional de Telecomunicaciones y la Organización Internacional de Normalización.

7.2 Las partes reconocen la función que desempeñan las organizaciones y los acuerdos intergubernamentales y no gubernamentales para conseguir el funcionamiento eficiente de los servicios nacionales y mundiales de teleco-

municaciones, en particular la Unión Internacional de Telecomunicaciones. Cuando proceda, las partes adoptarán las disposiciones adecuadas para la celebración de consultas con esas organizaciones, sobre las cuestiones que se planteen al aplicar el presente anexo.

ANEXO SOBRE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE AEREO

1. El presente anexo se aplica a las medidas que afectan al comercio de servicios de transporte aéreo, se efectúe o no en vuelos regulares y a los servicios auxiliares.
2. Con la salvedad a lo establecido en el párrafo 3, ninguna de las disposiciones del acuerdo se aplicará a las medidas que afecta:
 - a) A los derechos de tráfico recogidos en el convenio de Chicago, incluíds las cinco libertades del aire y en los acuerdo bilaterales sobre servicios aéreos;
 - b) A las actividades directamente relacionadas que limiten o tengan un efecto sobre la capacidad de las partes para negociar otorgar o recibir derechos de tráfico, o que tengan por efecto limitar su ejercicio.
3. Sin perjuicio de la disposiciones del párrafo 2, el acuerdo se aplicará a las medidas que afecten:
 - A los servicios de reparación y mantenimiento de las aereonave;
 - A la venta o comercialización de los servicios de Transporte aéreo;
 - A los servicios de reserva informatizados.
4. Cada parte velará porque se conceda acceso a los servicios ofrecidos al público en su territorio o desde él y se reconozca la posibilidad de utilizarlos a los proveedores de servicios aéreos de otras partes en términos y condiciones razonables y no discriminatorios en aquellos aspectos sobre los que se haya aceptado compromiso relativos a dichos servicios aéreos y siempre que no se haya establecido otra cosa en su lista.*
5. Se aplicarán los procedimientos de solución de diferencias, previstos en los acuerdos bilaterales sobre servicios aéreos o en el convenio de Chicago, con

respecto a los derechos de tráfico y a las actividades directamente relacionadas a que se hace referencia en el párrafo 2 supra. Sólo podrá recurrirse a los mecanismos de solución de diferencias previstos en el acuerdo cuando se trate de cuestiones sobre las cuales las partes afectadas hayan asumido obligaciones o compromisos y siempre que se hayan agotado los procedimientos de solución de diferencias previstos en los acuerdos bilaterales sobre servicios aéreos o en el convenio de Chicago.

6. Se examinarán periódicamente o al menos cada cinco años, los servicios de transporte aéreo y la aplicación del presente anexo.

7. DEFINICIONES:

a). Reparación y mantenimiento de las aeronaves:
actividades necesarias con carácter regular o especial para garantizar la navegabilidad operacional de las aeronaves.

b) Venta y comercialización:

Oportunidades para que los transportistas aéreos interesados, vendan y comercialicen libremente sus servicios de transporte aéreo, con inclusión de todos los aspectos de la comercialización, entre otros, la investigación de mercados, la publicidad y la distribución.

c) sistema de reservas informatizado:

servicios prestados mediante sistemas informatizados que contienen información acerca de los horarios, las plazas disponibles y las tarifas, por medio de los cuales se pueden hacer reservas.

- * Nota interpretativa: no se considerará que el solo hecho de exigir un visado a las personas físicas de ciertas partes y no a las de otras anula o menoscaba las ventajas resultantes de un compromiso específico.
- * La definición de persona jurídica es objeto de examen en el contexto de la labor relativa al artículo XXXIV del acuerdo.
- * Se entiende que lo dispuesto en éste párrafo significa que cada parte velará porque las obligaciones del presente anexo se aplican respecto a los proveedores de redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones a través de las medidas que sean necesarias.

- * Se entiende que la expresión “no discriminatorio” abarca el trato de nación más favorecida y el trato nacional tal como se definen en el acuerdo y refleja el empleo de esa expresión, propio de este sector, en el sentido de “términos y condiciones no menos favorables que los conseguidos en circunstancias similares a cualquier otro usuario de redes o servicios públicos de transportes de telecomunicaciones análogos”.
- * El contenido de este párrafo dependerá del resultado de los trabajos relativos a la aclaración jurídica de las definiciones recogidas en el artículo XXXIV.

CONCLUSIONES

- 1.- Los servicios son intangibles que emergen a las economías contemporáneas, unidos a los cambios tecnológicos y sociales que las sociedades experimentan primero a nivel de los núcleos familiares, sigue a las empresas productivas y avanza hacia los mercados internacionales.
- 2.- Como intangibles los servicios participan indirectamente en los procesos de fabricación de bienes y escapan de la tipología clásica de los bienes físicos según su origen o composición. (Reino animal, mineral o vegetal)
- 3.- Los procesos de globalización internacional, constituyen los escenarios en que los servicios especialmente impactados por las telecomunicaciones, pasan a constituir un objeto de múltiples efectos en la creación de empleos en el trabajo especializado y en la generación de divisas.
- 4.- A la fecha los estudios sobre una conceptualización universal de los servicios, no parecen arribar a una identificación unívoca de los mismos. Por ello, para los efectos de esta tesis, definimos los servicios como aquellos intangibles no generados por la agricultura, minería o industria, que participan directa o indirectamente en la producción y consumo de bienes físicos o manufacturas.
- 5.- Las principales características de los servicios son: la intangibilidad, la no transportabilidad, la simultaneidad y en general la no almacenabilidad y que en consecuencia son consumibles al momento de su producción.
- 6.- Existen varias clasificaciones de servicios destacándose los servicios al consumidor, los servicios al productor; los servicios antes del proceso productivo y los servicios posteriores a dicho proceso.
- 7.- El universo de servicios, que consensualmente es aceptado a nivel del comercio internacional contemporáneo, registra los siguientes rubros: Telecomunicaciones, Procesos de Información y datos, Bancos y financiamientos, seguros, transportes, ingeniería y construcción, publicidad, películas y programas televisivos, turismo, servicios profesionales (legales, médicos y conta-

bles), propiedad intelectual, maquila y subcontratación internacional, inversiones extranjeras, etc.

- 8.- Para los efectos de este estudio, los servicios publicos en general no son susceptibles de negociaciones ni de regulaciones internacionales.
- 9.- La importancia económica de los servicios en la década de los noventas es determinante, pues en los Estados Unidos de América el sector servicios contribuye con el 70% del producto interno bruto y genera más del 60% de los nuevos empleos tanto en los países desarrollados como en vías de desarrollo.
- 10.- Los servicios en el contexto mundial adquieren importancia, cuando el prestador de un servicio se traslada a un país huésped con inversiones de capitales relacionados con la prestación del servicio. A nivel mundial, servicios e inversiones requieren un estatuto jurídico congruente.
- 11.- Tres son las formas esenciales en que se dá el desplazamiento de servicios de un país a otro: a) compradores consumidores se desplazan a otro país para que en este país les satisfagan los servicios requeridos; b) empresas de servicios con equipo y personal se desplazan a otro país a prestar determinados servicios generalmente especializados y c) empresas que bajo un nombre comercial o propietaria de una propiedad intelectual, crean centros en otro país para prestar servicios con personal y equipo local o doméstico (maquiladoras, franquiciadoras, etc.)
- 12.- A nivel internacional y específicamente el GATT originalmente no contempló en su órbita competencial un marco normativo que permitiera homologar las distintas leyes reglamentaciones y normativas internas facilitadoras del comercio internacional de los servicios.
- 13.- A partir de la Ronda Uruguay de 1986, el GATT ha pugnado por establecer un conjunto de principios que superando las diferencias entre países, logren liberalizar los intercambios de servicios entre países.
- 14.- El acuerdo general sobre comercio de servicios emanado de la Ronda Uruguay, no concluida, establece los siguientes principios para normativizar

los intercambios de servicios entre países: trato de nación más favorecida, transparencia, desregulación, trato nacional y salvaguardias especiales para los países en vías de desarrollo.

- 15.- El Acuerdo Multilateral sobre servicios aprobado en la Ronda Uruguay del GATT condensa un conjunto de principios que Estados Unidos y Canadá recogen en su Acuerdo de Libre comercio.
- 16.- El Acuerdo de Libre Comercio de Estados Unidos y Canadá, cubre una gama amplia de servicios, destacándose arquitectura, turismo, telecomunicaciones e servicios de informática, los que se regulan bajo el principio de trato nacional y en anexos específicos.
- 17.- Apartado especial de dicho acuerdo está referido a la libre entrada de personas de negocios, los que gozan de una visa temporal de noventa días renovables.
- 18.- En cuanto a las inversiones, rubro inseparable de la prestación de los servicios cubiertos, dicho acuerdo establece una libertad controlada y regulada según el tipo de actividad o servicio.
- 19.- En materia de servicios financieros el Acuerdo señala sectores específicos en donde los servicios bancarios y de seguros, tienen su tratamiento nacional, para operar en ambos países.
- 20.- Característica central de los intercambios de servicios tanto en el esquema multilateral del GATT, como a nivel bilateral es que conocen de una instancia arbitral general. Por el contrario cada sector establece un mecanismo consultivo arbitral que carece de coacción y que queda solo en el plano de las recomendaciones.
- 21.- Los servicios como actividad económica en el derecho mexicano, se encuentran regulados en general por las normas constitucionales vigentes y se inscriben en el capítulo económico de la Carta fundamental.
- 22.- Los servicios públicos y aquellos servicios regulados por el artículo 28 de la Constitución tipificados como estratégicos, quedan excluidos de toda negociación internacional y expresamente del tratado Trilateral de Libre Comercio.

- 23.- Los servicios se encuentran íntimamente ligados a las inversiones, de tal suerte que ambos temas deben estudiarse simultáneamente y negociarse con las reservas que la Constitución prescribe al respecto.
- 24.- Las inversiones extranjeras según la disciplina de la zona norteamericana de libre comercio se regulan a través de tres principios: Derecho de establecimiento, Trato nacional y garantías sobre expropiaciones y nacionalizaciones.
- 25.- Los principios antes descritos entran en contradicción con los artículos 27 y 28 de la Carta fundamental, mismos que en su oportunidad deberán reformarse para ser consistentes con los compromisos del futuro Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- 26.- Los servicios en México están regulados por numerosas leyes secundarias que en su momento deberán ser reformadas para dar congruencia a la nueva disciplina zonal en la materia.
- 27.- En materia de servicios el carácter supranacional de los compromisos comunitarios o zonales, se encuentra seriamente limitado porque los servicios pese a los esfuerzos del GATT, se encuentran en la órbita nacional de desarrollo de las políticas de desarrollo interno. En el ámbito del Trilateral de Libre Comercio, el principio de gradualismo y sectorialidad impiden por el momento utilizar las técnicas de integración (aplicación directa, sustitución, armonización, coordinación, y coexistencia) vigentes en procesos más profundos de integración como en la Comunidad Económica Europea.
- 28.- En base a lo anterior, y en función de la poca información que se dispone respecto al Tratado Trilateral de América del Norte, creemos que la coexistencia unida al trato nacional es la única técnica viable para adaptar los principios zonales al derecho interno mexicano.
- 29.- México es un país en cuya economía los servicios han jugado históricamente un papel fundamental.
- 30.- Los servicios telemáticos y de telecomunicaciones en México, experimentaron un significativo desarrollo a partir de la apertura gradual iniciada en 1985.

- 31.- Dicha apertura gradual ha coincidido con cambios legislativos y administrativos en el área de la propiedad intelectual y de inversión extranjera.
- 32.- Por su parte los servicios turísticos en toda la cadena de la actividad presenta en México con amplias perspectivas de crecimiento, pues sólo en 1990 creció a más de un 17% anual.
- 33.- El transporte en sus diversos aspectos (terrestre, aéreo y marítimo) es una actividad prioritaria para nuestro desarrollo económico. El transporte multimodal constituye el elemento dinamizador del transporte marítimo mundial y más de dos tercios del comercio internacional utiliza la vía marítima éste, depende esencialmente de los servicios portuarios. En síntesis, como ya se ha mencionado, no existe disposición alguna, salvo interpretación en contrario que impida que una persona moral con participación extranjera en su capital pueda funcionar como operador de transporte multimodal. Tampoco existen diferencias en el tratamiento a flotas extranjeras en puertos mexicanos, ni impedimento formal para que las empresas nacionales utilicen los servicios portuarios de Estados Unidos.
- 34.- Otros servicios como la industria maquiladora y los servicios de limpieza por tener un esquema de mano de obra intensiva, abren promisorias perspectivas para el futuro del país en el Tratado Trilateral de Libre comercio.
- 35.- En materia de servicios financieros, la apertura comercial, la reprivatización y desregulación del sector, son factores indispensables para aprobar la modernización de la planta productiva.
- 36.- Se hace necesario distinguir en el sector financiero dos grandes universos o segmentos: Los sectores bancarios propiamente tales y las instituciones financieras no bancarias, tales como casas de bolsa, aseguradoras y demás financieras.
- 37.-Quedan excluidas de toda negociación el Banco de México y los Bancos de desarrollo (NAFIN, BANOBRAS Y BANCOMEXT)

38.-La negociación conocida sobre el TLC. en materia de servicios financieros se materializa de la siguiente forma:

- El sistema de pagos se mantiene en manos mexicanas.
- Se protegerán los intereses del público.
- Se extenderá a las partes las concesiones que se otorguen a cualquier país.
- Se excluye la política monetaria y cambiaria, las actividades que formen parte de los sistemas de seguridad social y las de la banca de desarrollo.
- El acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo la forma de instituciones subsidiarias.
- Estados Unidos otorga una exención de 5 años a la aplicación de disposiciones restrictivas que afecten a los grupos financieros mexicanos ya establecidos en su territorio, con banco y casas de bolsa.

BANCO:

- Se establecen límites individuales de 1.5% de participación máxima de mercado. También se establecen límites agregados de participación extranjera que crecen de 8 a 15%, en seis años.
- Posteriormente, si la participación extranjera agregada en el mercado mexicano supera el 25%, se permite una salvaguardia temporal.
- Canadá exige a los mexicanos del límite de 25% de capital no canadiense en su banco y de límite de participación extranjera en los activos del sistema bancario canadiense.

CASAS DE BOLSA:

- Se limita la participación extranjera en el capital del sistema al 10%, inicialmente, y al 20%, al final del 6o. año.
- Se permite la aplicación de salvaguardias temporales, después de la transición, si la participación extranjera supera el 30% del capital del sistema.

SEGUROS:

- Se podrán establecer sociedades de coinversión con mexicanos, con incrementos graduales en la participación accionaria, hasta alcanzar el 100% en el año 2000.

- Se podrán constituir subsidiarias hasta con el 100% de capital extranjero, pero con límite individual de participación en el mercado del 1.5% y un límite agregado que se incrementará gradualmente hasta eliminarse en el año 2000.

39.- Los servicios de las industrias culturales tienen una importancia fundamental para el desarrollo económico social y cultural de México.

40.- Entendemos por industrias culturales aquellas que realizan actividades económicas referidas a publicación, producción, distribución y venta de productos o programas que expresan directamente actitudes, ideas, valores y actividades artísticas y que proporcionan entretenimiento, información y análisis relativos al pasado y presente.

41.- En los servicios culturales destacan nitidamente la televisión, la radio y la impresión de periódicos y revistas.

42.- En el sector de los servicios de industrias culturales, México no ha negociado directamente sector alguno en el TLC, aunque indirectamente vía telecomunicaciones, será posible la presencia de prestadores de servicios extranjeros zonales.

BIBLIOGRAFIA

- ALLINGHAM, Michael. *Theory of Markets*, London, Macmillam Press, 1989.
- ARONSON, Jonathon. "Trade in Telecommunications Services", *Georgia Journal of International and Comparative Law*, Atlanta, Vol. 19, 1989.
- ASCHER, Bernard. "Multilateral Negotiations on Trade Services: Concepts, Goals, Issues", *Georgia Journal of International and Comparative Law*, Atlanta. Vol. 19, 1989.
- ASHWORTH, G. J. y GOODALL, B. (eds.), *Marketing Tourism Places*, London, Routledge, 1989.
- BANCO Mexicano Sómex: *La Industria Cinematográfica Mexicana. Problemas, Perspectivas y una propuesta de Política Financiera México*, Diciembre de 1991.
- BHAGWATI Jagdih N. "Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations" *The World Economy* junio 7, 1984.
- BONFIL Batalla, Guillermo. "La cultura Nacional y el TLC". *México Indígena* No. 24. sept. 1991. México.
- BOULOUIS, Jean. *Droit Institutionnel des communautés européennes*. Montchrestien. Paris, France. 1991. 3a. ed.
- BOUZA Vidal, Nuria. *Modalidades de Unificación Tratado de Derecho comunitario europeo*. T. I. Ed. Civitas Madrid 1986.
- BORJA Martínez, Francisco. *El Nuevo Sistema Financiero Mexicano*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México. 1991.
- COHEN, Gerald. *Effective Management in Financial Services*. Loondon, Graham and Trotman, 1990.
- COOK, P. y KIRPATRICK. C., *Privatization in Less Developed Countries*, London, Harvester Wheastshaef, 1989.

- COOPER, C. P. (ed.), *Progress in Tourism, Recreation and Hospitality Management*, London, Pinter, 1990.
- COPELAND, S. L., *Exchange Rates and International Finance*, London, Addison-Wesley, 1989.
- CORKE, Jim, *Tourism Law Tutor's Pack*, London, Elm Publications, 1989.
- CORNISH, W. H., *Intellectual Property: Patents, Copyright, Trade Marks and Allied Rights*, London, Sweet and Maxwell, 1989.
- COX, J. y Kriegbaum, H., *Innovation and Industrial Strength in Britain, west Germany, United States and JApan*, London, Policy Studies Institute, 1989.
- CRABB, G. A., *Copyright Clearance: A Practical Guide*; 3rd ed., London, National Council for Educational Technology, 1989.
- CUADERNOS del Senado No.55, LIII Legislatura. Senado de la República. México.
- DALGLEISH, D. I., *An Introduction to Satellite Communications*, London. Peregrinus, 1989.
- DAS, D. K., *International Trade Policy: A Developing Country Perspective*, London, Macmillan Press, 1990.
- DAVIS, Stephen I., *Management Change in the Excellent Banks*, London, Macmillan, 1989. CONFERENCIA de prensa del 12 de junio de 1991, comentada en diversos diarios nacionales.
- DE MARIA y Campos Mauricio. "Las Industrias Culturales y de Entretenimiento en el Marco de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos, Canadá. Documento preparado para la Fundación Nexoc. Enero 1992.
- DE MARIA y Campos, Mauricio. México Frente a los retos de la Nueva revolución Tecnológica en Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior. Dic. 1988.
- DE MATEO, Fernando y, Carner, Francisco. "La revolución de los servicios. Comercio exterior. vol 38. núm. 1. México, enero de 1988.

- DE MATEO, Fernando. México: una economía de servicios. Naciones Unidas Nueva York. 1991.
- DOGAUCHI, Masato, "International Trade in Services From the Japanese Viewpoint", Georgia Journal of International and Comparative Law, Atlanta, vol, 19, 1989.
- DOMVILLE Lucía. Un Hecho, la Exención de las cláusulas Mc. Fadden y Glass-Steagall a grupos Financieros Mexicanos: SHCP. El Financiero. México. marzo 14, 1992.
- DONALDSON, T. H., Credit Risk and Exposure in Securitization and Transactions. London, Macmillan Press, 1989.
- DOOLITTLE, Cynthia Jean, GATT, Trade in Services and the Business Environment. professional Report under the supervision of Dr. Robert Green, University of Texas, Graduate School of Business, May 1987.
- DOREN, C. van y LAVERY, P., The Tourism Business: A United States and European Perspective, London. Elm Publications, 1990.
- DOUCH, Nick. The Economics of Foreign Exchange, London, woodhead-Faulkner, 1989.
- DOROTHY I. Riddle. Service Led Growth The Role of the Service Sector in World Development. Ed. Praeger. New York. 1986.
- EDVISON Leif, Richardson John "Corporate Strategies, Markets, and Regulations" Strategic Trends in Services. 1989.
- EL TRATADO de Libre Comercio. Comisión H. Cámara de Diputados. LIV Legislatura. 1991.
- EL TRATADO de Libre Comercio Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados. Ed. Facultad de Economía UNAM. Vol. I, México. 1991.
- ENDERWICK, Peter, Multinational Service Firms, London, Routledge, 1989.
- ESSINGER, James, Computers in Financil trading, London. Elseiver, 1989.
- EUROPEAN Cellular and Mobile Communications 90: Conference Held in Brussels, May 1990, London, Blenheim Onlines Publications, 1990.

- EUROPEAN Telecommunications 90: Proceedings of the conference Held in Brussels, may 1990, London, Blenheim Online Publications, 1990.
- EUROPEAN Telecommunications Policy: Proceedings of the Conference Held in Brussels, April 1989, London, Blenheim Online Publications, 1989.
- EVANS, H. David, Comparative Advantage and the Growth: Trade and the development in Theory and Practice, London, Harvester Wheatsheaf, 1989.
- F. CLAIRMONTE y J. Cavanagh, "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera", en Comercio Exterior, vol. 36, núms. 4 y 6, abril y junio de 1986.
- FARNSWORTH, Terry, Fast Track, London, Headway Hodder, 1990.
- FARR, R. E., Telecommunications: Traffic, Tariffs and Costs: An Introduction for Managers, London, Peregrinus, 1989.
- FEENSTRA, Robert C., Empirical Methods for International Trade, Cambridge, Mas., MIT Press, 1988.
- FINGER, J. Michael, "The Old GATT Magic no more Cast Its Spell(how the Uruguay Round Failed)", Journal of World Trade, Geneva. Vol. 25, núm. 2, april 1991.
- FINGER J. Michel y Andrzej Olechowski Compiladores. La Ronda Uruguay Manual para las negociaciones Comerciales Multilaterales Banco Mundial. Washington, D.C. EE.UU. 1989.
- FRANSMAN, Martin, The Market and Beyond: Cooperation and Competition in Information Technology in the Japanese System, London, Clarendon University Press, 1990.
- FREESTONE, J. y BRUSSE, J., Telemarketing Basics, London Kogan Page, 1990.
- FUENTES Berain, Rossana. A partir de 1995, Apertura Financiera; Sólo se aceptarán las subsidiarias, no sucursales. El Financiero. México. marzo 12, 1992.
- G. DEARDEN Richard, M. Hart Machael and P. Steger Debra. Living with Free Trade Canada, the Fre Free Trade Agreement and the GATT. Ed. The Insitute for Researsh on Public Policy. Ottawa, Canada. 1989.

- GAKUNU, Peter. "Perspective of the Developing World" , Georgia Journal of International and Comparative Law, Atlanta, vol. 19, 1989.
- GAKUNU, Peter, "Trade in services: Perspective of the Developed Word", Georgia Journal of International and Comparative Law, Atlanta, Vol. 19, 1989.
- GALLAFENT, R. y EASTWAY, N., Intellectual property: Law and Taxation; 3rd ed., London Longman, 1989.
- GARCIA Riera, Emilio. Historia del Cine Mexicano. Ed. S.E.P. 1986.
- GARDENER, E. P. M. y MOLYNEAUX, P. (eds.), Changes in European Banking, London, Unwin Hyman. 1990.
- GARDNER, Nick, A Guide to United Kingdom and European Community Competition Policy, London, Macmillan Press, 1990.
- GIBBS, Murray y MASHAYEKHY, Mina. "Elements of a Multilateral Framework for Trade in Services", North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulations, Chapel Hill, vol. 14, núm. 1, Winter 1989.
- GIBSON, Heather D., The eurocurrency Markets, Domestic Financial Policy and International Instability, London, Macmillan Press, 1989.
- GIBSON - JARVIE, Robert. Futures Markets and Trading for the 1990s, London, Woodhead-Faulkner, 1989.
- GREENAWAY, D., HYCLAK. T. y THORNTON, R., Economic Aspects of Regional Trading Arrangements, London, Harvester Wheatsheaf, 1989.
- GUMPBEL, H. Edward. Insurance and Reinsurance as Financial Services in the London Market, London, Witherby, 1989.
- HALL, J. B., Handbook of Banking Regulation and Supervision, London, Woodhead-Faulkner, 1989.
- HALLAM, P., HODGES, R. C. y SCOTT-HOWES, P., Industrial Robotics, London, Heinemann Professional, 1989.
- HALLWOOD, C. Paul, Transaction Costs and Trade Between Multinational Corporations: A Study of Offshore Oil Production, London, Unwin Hyman, 1990.

- HARPER, J. M., *Telecommunications Policy and Management*, London, Pinter, 1989.
- HAWLEY, F. William, "Perspective of the Private sector-Banking" *Georgia Journal of International and Comparative Law*, Atlanta, vol. 19. 1989.
- HAY, Tony. *A guide to European Financial Centres*, London Woodhead-Faulkner. 1990.
- HEFFERMAN, S. y SINCLAIR, P., *Modern International economics*. London, Blackwell. 1990.
- HIBBERT, E. P., *The Management of International Trade Promotion*, London, Routledge, 1989.
- HINDLEY, Brian. "A Comment on Jagdish Bhagwati's Geneva Association Lecture." *The Emerging service economy. Services World Economy Series I*. Oxford: Pergamon Press. 6a. ed. 1986.
- HILL, T.P. "On Goods and Services" *Review of Income and Wealth*. 23,4 Diciembre 1977.
- HODGIN, R. W., *Protection of the Insured*, London, Lloyd's of London Press, 1989.
- HOLDEB, J. Milnes, *The Law and Practice of Banking: Banker and Customer*; 5th ed., London, Pitman, 1990.
- HOLLOWAY, J. Christopher, *The Business of Tourism*; 3rd ed., London, Pitman, 1989.
- HOWE, John, *Insurance of a Life*, London, Witherby, 1989.
- HUGHES, G., "Deregulation and the Future of Commercial Television", Aberdeen, Aberdeen University Press, 1989.
- JOHNSTON, Dan, *Design Protection: A Practical Guide to the Law on Plagiarism for Manufacturers and Designers*; 3rd ed., London, Design Council Books, 1989.
- JONES, Geoffrey (ed.), *Banks as Multinationals*, London, Routledge, 1990.
- KAKABADSE, Mario., "Trade in Services and the Uruguay Round", *Georgia Journal of International and Comparative Law*, Atlanta, vol. 19, 1989.
- KOVATS, L. J., *Law Of Overcraft*; 2nd ed., London, Lloyd's of London Press, 1989.
- LA CONSTITUCION Mexicana: *Rectoría del Estado y Economía Mixta*. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Ed. Porrúa, S.A. México. 1985.

- LAZAR, Fred, "Services and the GATT: U. S. Motives and a Blueprint for Negotiations", *Journal of World Trade*, Geneva, vol. 24, 1990.
- LEATHARD, Audrey, *Health Care provisions: Past, Present and Future*, London, Chapman and Hall, 1989.
- LEE, Annie Eun-ah, "Toward Institutionalization of Reciprocity in Transnational Services: A Proposal for a Multilateral Convention under the Auspices of GATT", *Boston College International and Comparative Law Review*, Boston, vol. 13 1990.
- LEE, Mark, *Intelligent Robots*, London, Open University Press, 1989.
- LESTER, D. A. y MITCHELL, R. E. (eds.), *Joyson-Hicks on UK Copyright Law*, London, Sweet and Maxwell, 1989.
- LIVINGSTONE, J. M., *The Internationalization of Business*, London, Macmillan Press, 1989.
- MALPICA DE LA MADRID, Luis. *Qué es el GATT?*. Ed. Grijalvo. M@@@@éxico, 1988.
- MAMALAKIS, Marcos. *Una estructura de desarrollo relacionada con los servicios: Algunas consideraciones básicas*". *Manalakis, Marcos, TRIMESTRE ECONOMICO: Vol. I, No. 199. Jul-Sep, 1983.*
- MAYER, C. P., *Financial Innovation and the Regulation of Capital Markets*, Oxford, University Press, 1989.
- MAYER, Colin P. (ed.), *Financial Innovation and the Regulation of Capital Markets*, London, Oxford University Press, 1990.
- MC NAMEC, Patrick (ed.), *Developing the Strategies for Competitive Advantage*, London, Pergamon Press, 1990.
- MEDLIK, S., *The Business of Hotels; 2nd ed.*, London, Heinemann Professional, 1989.
- MIFSUD, Paul V., "New Proposals for New Directions: 1992 and the GATT Approach Trade in Air Transport Services", *Air Law*, Deventer, vol. 13, 1988.
- MONCK, C. S. P., *Science Parks and the Growth of High Technology Firms*, London, Routledge, 1988.

- MONK, Peter, *Technological Change in the Information Economy*, London, Pinter, 1989.
- MONTAGNON, Peter, *European Competition Policy*, London, Pinter, 1990.
- MORAN, Michael, *The Politics of the Financial Services Revolution*, London, Macmillan Press, 1990.
- MORRIS, S. y MCKINGTH, A., *Financial Services Legislation: A Practical Guide*, London, Longman 1989.
- MOTHE, J. de la y DUCHARME, L. M. (eds.), *Science, Technology and free trade*, London, Pinter, 1990.
- MUÑOZ Machado, Santiago. *Los principios de articulación de las relaciones entre derecho comunitario y derecho interno y las garantías jurisdiccionales para su aplicación directa. Modalidades de Unificación Tratado de Derecho comunitario europeo*. T. I. Ed. Civitas Madrid 1986.
- NAYYAR, Deepack, "Some Reflections on the Uruguay Round and Trade in services" *Journal of World Trade*, Geneva, vol. 22, 1988.
- NEGRINE, R. y PAPATHANASSOPOLOUS, S., *the internationalization of television*, london, Pinter, 1990.
- NICOLAIDES, Phedon, "Economic Aspects of Services: Implications for a GATT Agreement", *Journal of world Trade*, Geneva, Vol. 231, 1989.
- NIVON, Eduardo. "propiedad Intelectual y Derechos de Autor" *Educación y Cultura en el Tratado de Libre Comercio*. Fundación Nexos. México. sept. 1991.
- NOBIS, G. y CRACKNELL, H., *Mastering Restaurant Service*, London, Mackmillan, 1989.
- NOONAN, Chris, *Practical Export Marketing*, London, Unwin Hyman, 1989. **MEXICO: una economía de servicios**. Naciones Unidas Nueva York. 1991.
- PALACIOS Treviño, Jorge. *Tratados: Legislación y Práctica en México*. Secretaría de Relaciones Exteriores México. 1986. 3a. ed.
- PATIÑO Manfer, Ruperto. *Diplomado Sobre Estrategias Jurídicas del Comercio Exterior*. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Enero-julio 1992.

- PEÑALOZA Webb, Tomás. "Aspectos Centrales de la Banca Mexicana 1982-1990". Comercio Exterior. México. febrero 1992.
- SERRA Pucho, Jaime. Avances en la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Informe Semanal. Semana No. 58 del 6 al 12 de abril 1992 Documento No. 91. SECOFI.
- "SERVICIOS" Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Monografía 9, Secretaría de Comercio Fomento Industrial Ed. Talleres Gráficos de la Nación. Octubre 1991.
- SISTEMA Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, creado por el Consejo de Cooperación Aduanera y el GATT en 1980, y aprobado por México en 1988 e incorporado a sus tarifas de importación y exportación
- TREJO Reyes, Saúl. "Urbanización y Crecimiento del Sector Servicios" Revista JUS 16 septiembre 1974.
- UNCTAD Services and the Development Process, Further Studies Pursuant to Conference Resolution 159 (VI) and board Decision 309 (XXX), TD/B/1100, 2 de julio de 1986.
- WIMER, Javier "EL Libro mexicano y el Tratado de Libre Comercio" en la Jornada, Sept. 13, 1991.
- VALENZUELA Arce, José Manuel. "En la frontera Norte de México: Impacto Educativo y Cultural del T.L.C." en García Canclini (Coord).
- WALLACE, Laura. "El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones en Plena Actividad". Finanzas y Desarrollo Marzo 1992. Pág. 48-49. MIGA NEWS. VOL. 1. No. 3. Summer 1991.
- WITKER, Jorge. Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1989.
- WITKER, Jorge. y Jaramillo Gerardo. El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1991.
- WITKER, Jorge. Diplomado sobre Estrategias Jurídicas para el Comercio Exterior. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Universidad Nacional Autónoma de México. México. Enero-julio 1992.

**WITKER, Jorge. El GATT (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas) UNAM México
1986.**

LEGISLACION

CONSTITUCION Política de los Estados Unidos Mexicanos

LEYES

LEY para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera

LEY de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial

LEY Federal del Derecho de Autor

LEY de Expropiación

LEY de Monopolios

LEY Federal de Vías Generales de Comunicación

LEY de Navegación y Comercio Marítimo

LEY Federal de Radio y Televisión y su Reglamento

LEY Federal de Turismo

LEY de la Industria Cinematográfica

LEY de Equilibrio Ecológico y la Protección al ambiente

REGLAMENTOS

REGLAMENTO para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera

REGLAMENTO del Transporte Multimodal Internacional

REGLAMENTO para el Autotransporte Federal de Carga

REGLAMENTO para el Servicio Público de Autotransporte Federal de Pasajeros

REGLAMENTO para el Autotransporte Federal exclusivo de Turismo

REGLAMENTO de la Industria Cinematográfica

ACUERDO GENERAL PARA EL COMERCIO DE SERVICIOS (GATS)

**ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS DE AMERICA-CANADA
(FTA)**

ENCICLOPEDIAS Y DICCIONARIOS

**AMMER. Dictionary of Economics. Harmondsworth. Middlesex. England Penguin.
Books. Ltd. 1972. pág. 372.**

**GREENWALD, D. Enciclopedia of Economics New York. Mc Graw Hill Book Com-
pany. 1973.**

**DICCIONARIO ENCICLOPEDICO ILUSTRADO ALFA. ED. Rayuela. Barcelona,
España. 1990.**

**DIRECTORIO CIRT 1991. Camara Nacional de la Industria de la Radio y la
Televisión. Mexico pág. 149 - 152**