

14
2ejem

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

EL COMERCIO INTERNACIONAL DE
SERVICIOS EN LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DE COMERCIO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES

P R E S E N T A:

ENRIQUE CRUZ GOMEZ

ASESOR: TERESA E. E. HAYNA

1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

260269



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.

14

2e sem.

DEDICATORIA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**Dedico este trabajo
a la memoria de
Angela Martínez Caballero,
mi abuela, a quien debo el
interés por la investigación.**

**A Paula.
Principio y fin
de mi pensar y mi sentir.**

A través de estas líneas quiero manifestar mi agradecimiento por la colaboración y apoyo de todas aquellas personas que intervinieron y revisaron este trabajo, pues con sus críticas y sugerencias hicieron posible que este proyecto llegara a su fin.

Inicialmente deseo expresar mi admiración y agradecimiento a la profesora Teresa E. Hayna de Louzanne, asesora de este proyecto, por haber creído en él, por sus sugerencias, correcciones y sobre todo su comprensión. Gracias a ella este proyecto, que inicialmente era un cúmulo de ideas, hoy tiene forma y lógica,

Doy gracias también al profesor Gustavo Ramírez Paredes por su orientación, ayuda e interés, al Lic. Jesús E. Huerta González, subdirector de Organismos Económicos de Naciones Unidas y Productos Básicos de la Secretaría de Relaciones Exteriores por su tiempo, los comentarios hechos a este proyecto y sus sugerencias, así como por los materiales de difícil acceso proporcionados para la realización de este trabajo y a todas aquellas personas que estuvieron pendientes de la conclusión de este trabajo.

INDICE

INDICE

Introducción.....	10
--------------------------	-----------

CAPÍTULO 1 NATURALEZA Y PROBLEMÁTICA EN TORNO A LOS SERVICIOS

1.1.- Consistencia de los servicios.....	18
1.1.1.- Características del sector terciario.....	18
1.1.2.- Criterios para la clasificación de los servicios.....	21
1.1.3.- Importancia de los servicios.....	30
1.1.4.- Comercialización de los servicios.....	33
1.2.- Problemática en relación al estudio de los servicios.....	37
1.2.1.- La dificultad en la definición de los servicios	37
1.2.2.- La investigación teórica sobre los servicios	41
1.2.3.- La información estadística sobre los servicios.....	46

CAPÍTULO 2 EL PAPEL DE LOS SERVICIOS EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

2.1.- Desarrollo del comercio de servicios.....	52
2.1.1.- Los cambios en el empleo: agricultura, industria y servicios.....	53
2.1.2.- Participación del capital transnacional en el sector servicios.....	57
2.1.3.- Concentración del mercado internacional de servicios.....	63

2.2.- La política comercial y los servicios	72
2.2.1.- Obstáculos al comercio de servicios.....	73
2.2.2.- Contemplación de los servicios en la legislación norteamericana.....	78
2.3.- La participación del comercio de servicios en Organismos Internacionales	83
2.3.1.- Los servicios en foros regionales.....	84
2.3.2.- El comercio de servicios en la OCDE.....	87
2.3.3.- Inclusión del comercio de servicios en el GATT.....	89

**CAPÍTULO 3
NEGOCIACION DE LOS SERVICIOS
EN LA RONDA URUGUAY.**

3.1.- Antecedentes de la Ronda Uruguay	94
3.1.1.- Orígenes del GATT.....	94
3.1.2.- La transformación del sistema de comercio internacional.....	98
3.1.3.- El GATT y los países en desarrollo.....	104
3.1.4.- Entorno internacional anterior a la Ronda Uruguay.....	107
3.1.5.- Reacciones a la inclusión de los servicios en el GATT.....	110
3.2.- El desarrollo de la Ronda Uruguay	113
3.2.1.- La Conferencia en Punta del Este (1986).....	113
3.2.2.- La Conferencia en Montreal, Canadá (Diciembre de 1988).....	120
3.2.3.- La Conferencia en Bruselas, Bélgica (Diciembre de 1990).....	125
3.3.- La conclusión de la Ronda Uruguay	128

CAPÍTULO 4
LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO
Y EL ACUERDO SOBRE SERVICIOS

4.1.- La Organización Mundial de Comercio.....	133
4.1.1.- Estructura y funciones de la OMC.....	134
4.1.2.- Trascendencia del Sistema de Solución de Controversias.....	141
4.2.- El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios	146
4.2.1.- Estructura del GATS.....	146
4.2.2.- Los compromisos dentro del GATS.....	151
4.2.- Posibles escenarios posteriores	
a la Ronda Uruguay.....	156
4.2.1.- En el Sistema de Comercio Internacional.....	156
4.2.2.- En la Economía Internacional.....	159
Conclusiones Generales.....	162
Apéndice.....	174
Bibliografía.....	178

**No existe vida sin la muerte,
así como tampoco existe la muerte sin la vida.**

**Sin embargo, existe una muerte en vida y es
precisamente aquella vida a la cual se le prohíbe ser.**

Paulo Freire

INTRODUCCIÓN

Antiguamente existía la creencia de que la riqueza de los países solo se podía lograr mediante la acumulación de metales y la comercialización de bienes. El conjunto de actividades conocido como servicios era poco considerado en relación al papel que desempeñaba dentro de la economía. La Revolución Industrial ocurrida a finales del siglo pasado, reafirmó la concepción de que el origen de toda riqueza, provenía de la producción de bienes tangibles y no exclusivamente de las actividades primarias, mucho menos de las actividades improductivas, como los servicios, que habían pasado desapercibidas.

A principios del presente siglo, todavía se ignoraba a ciencia cierta la importancia y el peso de las actividades económicas terciarias o de servicios en la economía. No es sino hasta la década de los años treinta, cuando se realizaron estudios relacionados con la calidad del empleo, que se reconoce a las actividades de servicios como la fuente de mayores y mejores oportunidades de trabajo, aún en los periodos de mayor auge industrial, periodos como por ejemplo, el experimentado por la economía norteamericana al finalizar la Segunda Guerra Mundial.

Las revoluciones científico-tecnológicas ocurridas en el presente siglo trajeron para la economía importantes cambios. La aplicación de la computación a múltiples actividades productivas durante las décadas de los setenta y ochenta, aceleraron en gran medida el desarrollo de algunos servicios en áreas estratégicas como las telecomunicaciones, esenciales en la prestación de otros servicios.

El surgimiento de grandes Conglomerados Transnacionales de Servicios (CTS) y Conglomerados Transnacionales Integrales (CTI), agregado al desarrollo de las telecomunicaciones y la informática, fueron factores determinantes que

contribuyeron al desarrollo de la producción de nuevos servicios y a su comercialización mas allá de las fronteras nacionales, iniciando una nueva etapa para el sector terciario: su internacionalización.

La producción de bienes “intangibles” o servicios y su comercialización a nivel internacional son considerados actualmente como un hecho inédito en la economía internacional. El flujo constante de bienes, personas, mercancías y capitales puede, en muchos de los casos, ser el resultado de una transacción de servicios. Los gobiernos a su vez notaron que era difícil, si no es que imposible, registrar en su totalidad dichas transacciones, por lo tanto tampoco se pudieron calcular con precisión los ingresos generados por este concepto. Por todo lo anterior, a estas transacciones se les llamó “comercio de invisibles”. Se supo también que muchas de estas transacciones de servicios eran llevadas a cabo por particulares, sobre todo por productores de otros bienes y servicios y que de esta forma, la prestación de algunos servicios contribuían al proceso productivo.

En términos generales ha pasado poco tiempo desde el despegue y desarrollo del comercio de servicios. Es por ello que el interés por la producción y comercialización de servicios es relativamente reciente. Su investigación teórica también. Durante las primeras décadas de este siglo, el análisis de las actividades de servicios fue poco profundo, sin grandes avances y con un gran descuido por parte de los gobiernos en relación a su propia infraestructura productora de servicios.

Estudios mas recientes en la década de los setenta, subrayaron la importancia y peso de estas transacciones de servicios o comercio de invisibles en el Producto Interno Bruto Mundial. Aun sin considerar a aquellas actividades no registrables, se pudo determinar que el ingreso por comercio de servicios era mayor que el obtenido por concepto de bienes, y anualmente el crecimiento del primero, en promedio, también era mucho mayor en relación al segundo. Surgieron entonces teorías económicas que pretendían explicar el desarrollo e

importancia de los servicios, su valor estratégico en las economías y la existencia de ventajas comparativas de un país a otro. Los obstáculos al comercio de servicios se tornaron en un tema de interés dentro de la política comercial de algunos países, sobre todo de los desarrollados.

Como señalamos al principio, la investigación teórica en torno al comercio de servicios dejaba mucho que desear y había razones para ello. La naturaleza propia de los servicios hacía que estos fueran difíciles de registrar. Ello provocaba una escasez en su información estadística y general. El desarrollo y acumulación de información valiosa, relacionada con los servicios y su comercio, se dio solo al interior de algunos países con economías desarrolladas, principalmente los miembros de la OCDE.

Estados Unidos, fue uno de los principales países que llevaron a cabo estudios en relación a la producción, comercio y consumo de servicios, así como las barreras a su comercio y las pérdidas provocadas a causa de estas barreras. Los estudios, algunos grupos de presión y el interés del gobierno de Reagan en los servicios desembocaron en modificaciones a su legislación comercial para incluir dentro de su política económica al comercio terciario, dándole con ello el mismo valor e importancia jurídica del que gozaba el comercio de bienes.

Las causas de estos cambios obedeció al repentino interés por la liberalización del comercio de servicios. Este tuvo su origen en presiones internas y también como una cuestión de interés nacional, ya que para ese entonces los resultados de una serie de estudios nacionales habían concluido que Estados Unidos era el principal productor y consumidor de servicios en el mundo. Su política comercial reflejó el creciente interés en el tema, al llevarlo a los foros y organismos económicos y comerciales, regionales e internacionales, con el fin de lograr la liberación de su comercio, al considerarse a sí mismo como poseedor de mayores ventajas comparativas sobre producción de servicios en relación a otros países.

El interés de Estados Unidos y otros países desarrollados se concentró en la liberalización del comercio de servicios, el cual hallaba sus principales barreras en las legislaciones nacionales de países en desarrollo. Estas legislaciones, en la mayoría de los casos, tenían el objeto de proteger a las industrias nacionales y sobre todo a la naciente infraestructura productora de servicios, que aún en nuestros días se encuentra en desarrollo.

Dentro del presente trabajo se pretende demostrar que los países desarrollados, encabezados por los Estados Unidos y a iniciativa de este último, utilizaron al GATT, organismo multilateral orientado a definir y elaborar las normas que rigen las relaciones comerciales internacionales, como un instrumento para reformar el sistema multilateral de comercio en las nuevas áreas de la economía que recientemente han cobrado importancia, entre ellas el comercio de servicios.

Para lo anterior, el gobierno de los Estados Unidos llevó a cabo una serie de acciones: por una parte pretendió integrar a sus principales socios comerciales al sistema de comercio internacional, logrando el mayor número de adhesiones al GATT y al mismo tiempo promovió la realización de una nueva ronda de negociaciones para septiembre de 1986. Poco antes y durante el desarrollo de la Ronda Uruguay, aumentaron los países miembros de 92 a 125, no obstante las presiones de Estados Unidos, algunos países pudieron adherirse voluntariamente ante la posibilidad de ser beneficiados por las concesiones otorgadas por la cláusula de nación mas favorecida.

Una vez iniciadas las pláticas para iniciar una nueva ronda de negociaciones en 1986, presionó constantemente para que el tema de los servicios fuera incluido dentro de la agenda de la Ronda Uruguay, posteriormente presionó para alcanzar un acuerdo que regulara el comercio de servicios al interior del GATT, aprovechando el desconocimiento de algunos países sobre el tema.

La inclusión prácticamente por la fuerza de “los nuevos temas” en la pasada Ronda Uruguay del GATT, así como las transformaciones de este organismo tienen el objetivo de reestructurar las relaciones comerciales multilaterales, abarcando ahora las nuevas áreas de la economía y el comercio internacional de reciente desarrollo y creciente importancia estratégica: la producción y comercialización de los servicios; la inversión extranjera directa (sobre todo en aquellas actividades de servicios de explotación exclusiva por parte del Estado o capital nacional); y la propiedad intelectual (que también forma parte de los servicios).

Finalmente, poco antes de concluir esta ronda se propuso llevar a cabo reformas estructurales a la organización del GATT que dió lugar a la nueva Organización Mundial de Comercio. Esto con la finalidad de poder llevar a cabo los mandatos y acuerdos alcanzados durante la Ronda Uruguay, y al mismo tiempo, garantizar la regulación de actividades hoy en día comerciadas y de gran importancia para la economía, como el sector terciario, que a su vez se encuentra fuertemente relacionado con la inversión extranjera directa y los derechos de propiedad intelectual.

La inclusión de una reglamentación sobre el comercio de servicios implicaba necesariamente una transformación global en las relaciones comerciales. El nacimiento de la Organización Mundial de Comercio, su alcance ahora mayor y su carácter supranacional complementan esta serie de cambios en las relaciones económicas internacionales que sin duda repercutirá en las Relaciones Internacionales del siguiente milenio.

Dentro del primer capítulo del presente trabajo se pretende hacer una descripción sobre la naturaleza propia del sector servicios, para que, una vez que se hayan explicado sus características tradicionales se puedan comprender las razones de su particular problemática, descrita por algunos autores, que había llevado al sector terciario a ser poco analizado en el pasado.

En el segundo capítulo se pretende hacer un seguimiento sobre los cambios en la economía internacional, que se encuentran directamente vinculados con el desarrollo de los servicios en la segunda mitad de este siglo, mostrando los principales factores que contribuyeron a su crecimiento, desarrollo, y comercialización internacional. Se aborda también la cuestión de los obstáculos al comercio de servicios y se muestra un importante precedente jurídico: la contemplación del comercio de servicios en la legislación norteamericana, lo cual dió pie a que el comercio de servicios se promoviera posteriormente en foros regionales hasta llegar al GATT.

En el tercer capítulo se muestra al GATT dentro del sistema de cooperación comercial internacional. Posteriormente se hace un análisis del entorno internacional que precedió al inicio de la Octava Ronda de Negociaciones Comerciales, conocida como Ronda Uruguay, vinculando una serie de hechos en la economía internacional con los puntos a negociar contenidos en la agenda de trabajo. Se hace también un recuento sobre el debate que implicó la inclusión de los nuevos temas, así como algunos aspectos relevantes durante las negociaciones de la ronda.

En el cuarto capítulo, al finalizar la ronda de negociaciones, se pretende analizar y mostrar los acuerdos alcanzados como un factor que modificará estructuralmente las relaciones comerciales internacionales en el campo del comercio de los servicios. La firma del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS por sus siglas en inglés), llevará a los países tanto desarrollados como en proceso de desarrollo, a la aceptación de condiciones y reglas para liberar sus mercados de servicios, ello sin haberse considerado en su totalidad las consecuencias para los países menos desarrollados. Por otra parte, el surgimiento de la Organización Mundial de Comercio, como una organización con mayores facultades, también reforzará este nuevo sistema de relaciones comerciales internacionales.

CAPÍTULO 1

NATURALEZA Y PROBLEMÁTICA EN TORNO A LOS SERVICIOS

1.1.- CONSISTENCIA DE LOS SERVICIOS

Para hablar sobre el sector servicios, antes de formular una de sus múltiples definiciones, como sería la manera mas normal de comenzar a abordar el tema, consideramos que sería mas conveniente hablar primero sobre su consistencia y características principales, consideradas estas últimas por los economistas como “tradicionales”. Lo anterior con el objeto de que una vez conociendo estas características sea mas fácil conceptualizar al sector terciario en base a la deducción y posteriormente, comprender el origen de la compleja problemática que envuelve a este sector.

Es por esto que en la primera parte de este capítulo se hace una recopilación basada en los trabajos de algunos estudiosos del tema, sobre las principales características del sector terciario que hacen de los servicios una actividad económica especial y totalmente distinta a otros sectores de la economía.

1.1.1- Características del sector terciario

Para empezar, es prudente aclarar que un servicio puede tener muy variadas concepciones y referirse principalmente a dos cosas en concreto: servicio se le puede denominar a una *actividad económica*, pero también se le puede atribuir esta misma definición *al producto de esa actividad económica*. Ello de entrada refleja una dificultad para delimitar en sí a un servicio. Por otra parte es importante mencionar también que en la actualidad es posible diferenciar dos grupos de características: las “tradicionales”, aplicables a las actividades de servicios en el pasado y las modernas, aplicables a los nuevos servicios que se prestan y que se basan en el uso de altas tecnologías.

El sector servicios esta compuesto por una gran variedad de actividades, cuyas repercusiones en la economía aún no se han determinado con exactitud. Día con día surgen nuevos servicios destinados a satisfacer nuevas necesidades, por ello, hablar de los servicios con precisión resulta casi imposible, puesto que no se pueden enumerar las características de toda esta actividad. Una de las primeras características que se pueden atribuir a los servicios es en base a su finalidad, concretamente, por la necesidad que satisfacen. De esta forma encontramos que los servicios tienen por objeto satisfacer dos tipos de necesidades en concreto:

- a) Las necesidades de los consumidores, que obedece a un patrón de consumo en una sociedad determinada. Necesidades correspondientes a un determinado nivel de vida, como puede ser restaurantes, espectáculos, servicios de aseo personal, servicios médicos, culturales, etc.; y
- b) Las necesidades del productor de bienes, quien requiere de ciertos servicios para mantener su productividad (servicios bancarios, seguros, asesoría técnica, capacitación de personal etc.), para agilizar la distribución de su producción ya elaborada (servicios de transporte de mercancías, comunicaciones, empaques y embalajes, etc.) y para poner este producto a disposición del consumidor, (servicios de comercialización al mayoreo o menudeo, publicidad, investigación de mercados, etc.).

La lista de actividades consideradas servicios es muy amplia. No sería aventurado afirmar que hoy en día, no existe una lista cien por ciento completa en ningún país, que abarque la totalidad de los servicios que se producen en su territorio. Haciendo una observación más detallada, se puede considerar que la mano de obra (calificada o no), empleada como insumo en la producción de bienes manufacturados es también un servicio, individuos que carecen de medios de producción, comercializan su fuerza de trabajo a cambio de un salario, “prestan sus servicios”. Esto nos da una idea de la magnitud del sector.

Es por lo anterior, que este sector servicios es considerado como “heterogéneo”, puesto que es interminable la lista de actividades que abarca. Otra de las cosas que caracterizarían a estas actividades, es que sus métodos de producción varían de acuerdo a su origen y destino, y las formas de consumo, previsión y distribución son también variables.¹

Otra característica importante del sector servicios es la “intangibilidad de su producto”.² Cuando se habla de servicios, se tiene inicialmente la idea de algo no material, pero que va destinado a cambiar la condición física o mental de una persona o de un objeto o un bien, propiedad de quien solicita el servicio.

En la mayoría de los casos el producto de los servicios es de “consumo inmediato”, se tiene que producir en el lugar y el momento de consumirse, por lo que tradicionalmente no se puede almacenar, aunque ahora existen ciertas excepciones, gracias al empleo de nuevas y modernas tecnologías aplicadas a la prestación de servicios. El empleo de mano de obra en servicios generalmente es muy intensiva y la transportación de servicios, es decir, llevar el servicio hasta el consumidor, salvo muy raras excepciones, no era posible.

Por todo esto, pensar en la comercialización de servicios resultó un poco difícil. No todas las actividades de servicios son comerciáveis y menos a nivel internacional. Las que sí lo son, no siempre se pueden registrar,³ incluso, por estas razones en algunos foros internacionales como la OCDE, se les dio en llamar “comercio de invisibles”, logrado en base a transacciones no registrables.

¹ Susana Trejo Chaparro. El Intercambio Comercial de Servicios en el GATT, tesis de licenciatura. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México 1990, p. 7.

² Un buen análisis sobre la intangibilidad de los servicios y sus consecuencias puede encontrarse en el trabajo de Geza Feketekuty. Comercio Internacional de Servicios, México, 1991, p. 45.

³ Idem.

Dependiendo también del tipo de servicio, anteriormente se caracterizaba por su intensidad de mano de obra, al resultar casi nula la necesidad de medios de producción complejos como en el sector industrial. El consumo de estos servicios difícilmente podía ser llevado hasta donde se encontraba el consumidor, por lo que su consumo se tenía que hacer en el lugar y el momento de su producción.

La heterogeneidad, intangibilidad, elevada intensidad en el uso de mano de obra, imposibilidad de almacenamiento, intransportabilidad y necesidad de consumo inmediato, son las características más importantes que diferenciaron al sector servicios de otros sectores como la industria, la pesca, la minería y la agricultura. Son estas características las que hacen tan especial al sector servicios y también, como se verá más adelante, son las razones por las cuales este sector padece todavía de una problemática muy particular en torno su definición, estudio y contabilidad, lo cual se analizará con mayor detenimiento en la segunda parte de este capítulo.

1.1.2- Criterios para la clasificación de los servicios

La clasificación de las actividades de servicios también ha resultado difícil por la heterogeneidad del sector. Como se mencionó anteriormente el sector servicios está compuesto por una gran variedad de actividades. Su análisis requiere de una clasificación que permita agruparlos o clasificarlos de alguna manera. Los estudiosos del tema han elaborado sus propias clasificaciones utilizando para ello muy variados criterios. Algunos países también han clasificado las actividades de servicios dentro de los estudios nacionales sin seguir un criterio único, lo que a su vez provoca otro gran problema ya que su comparación internacional se ve obstaculizada.

Algunos de los criterios de clasificación de los servicios que con mayor frecuencia se emplean por algunos economistas podemos verlos con mayor claridad en el cuadro 1, donde encontramos que se puede agrupar ciertas actividades de servicios en base a:

La temporalidad de sus efectos. Los efectos que causa la prestación de un servicio, tanto en personas como en bienes, pueden llegar a ser transitorios, de duración indeterminada o permanente, por ejemplo, una persona que acude a cortarse el cabello, recibe un tratamiento, cuyos efectos son transitorios. La reparación de un auto sería un servicio, cuyos efectos podrían desaparecer en un lapso de un año o mas. Un ejemplo de efectos permanentes de un servicio, serian el caso de un paciente al ser sometido a una intervención quirúrgica o la remodelación a un inmueble.

Los efectos provocados en bienes o personas. Los servicios tienen la finalidad de llevar a cabo una transformación en los individuos. Dentro de estos cambios se encuentran transformaciones físicas, mentales o psicológicas que están destinadas a satisfacer una necesidad correspondiente a un determinado nivel de vida.

Por otra parte, las transformaciones llevadas a cabo en los bienes materiales, propiedad del demandante del servicio, por lo regular están destinadas a incrementar el valor de ese bien. Un ejemplo de estas transformaciones en bienes sería la reparación de un inmueble, la limpieza en edificios o la introducción de un software avanzado a un equipo de cómputo.

En el caso de los individuos, las transformaciones producidas por un servicios serian provocadas por la asistencia a un parque de diversiones, donde el individuo busca esparcimiento; un tratamiento médico que busca sanarlo de un mal; una cena en un restaurante cuya cambio se reflejara en la satisfacción de su apetito; o la visita a un cine, donde al ver una película ansiada, se provocará en el individuo un cambio psicológico.

CUADRO 1

CRITERIOS PARA LA CLASIFICACION DE LOS SERVICIOS

Por las transformaciones que operan en bienes y personas	En personas: operan cambios físicos mentales o psicológicos	En bienes: operan transformaciones que normalmente incrementan su valor	
	Por su temporalidad	Servicios con efectos permanentes en bienes o personas	servicios con efecto temporales en bienes o personas
Por quien los presta	Servicios gubernamentales	Empresas dedicadas a la prestación de servicios o de bienes y servicios	profesionales Servicios prestados por particulares, o servicios
	A quien van destinados	Servicios al productor	Servicios al consumidor
Por quien los demanda	El proceso de producción de otros bienes o servicios al productor	El consumidor	Mixtos
	Tipo de demanda	Intermedia	Final
Por su registrabilidad	Operaciones invisibles, no sectoriales	Operaciones registrables o sectoriales	
	Por su comercialización	Exclusivamente local o rara vez internacional	Internacional, no se requiere proximidad física del productor

Fuente: Elaborado a partir de los trabajos de Frederick F. Clairmonte y John Savanagh. *Op. Cit.* pp 292; Manuel Luna Calderón, *op. cit.*, pp. 15-20; Julio Cesar Arriola Godines. El Comercio Mundial de Servicios y su Marco Jurídico Internacional. Tesis de Licenciatura. Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán, UNAM. México 1991, p. 18.

Quien produce el servicio. La calidad y características de los servicios depende también de quien los produce. El Estado provee a la población de servicios que podríamos llamar “públicos”, y cuya prestación no persigue necesariamente el lucro, tal es el caso de la educación, salud, seguridad pública, asistencia social, etc. Ello da pie a la creación de monopolios prestadores de este tipo de servicios que presta exclusivamente el Estado a su población.

Las empresas constituidas de capital nacional, capital extranjero o mixto, también participan en el sector servicios, prestando o satisfaciendo las necesidades tanto de consumidores como de productores. Los individuos, de manera independiente, pueden prestar también un servicio sujeto a comercialización, el ejemplo mas común es el caso de los servicios profesionales, médicos, legales o asesoría.

Por quien demanda el servicio. Algunos economistas han recalcado la diferencia que existe entre la demanda de servicios por parte de los consumidores y la demanda de servicios por parte de productores de otros bienes. A la primera se le ha denominado “demanda final”, a la segunda “demanda intermedia”, y una tercera categoría compuesta por servicios mixtos, que son consumidos tanto por el productor como por el consumidor.

Por las similitudes en la actividad de servicios (sectores y subsectores). Son principalmente aquellos servicios que tienen un rango de similitud y que pueden compartir los mismos factores de producción, tanto humanos como materiales. Son comerciables a nivel internacional. Jorge Witker⁴ define por

⁴ Jorge Witker en El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. Del GATT al Tratado Trilateral, Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM, Serie: I. Estudios de Derecho Económico, núm. 19, México 1991; y del mismo autor “Aspectos Jurídicos relativos a la Prestación de los Servicios en el Tratado de Libre Comercio”, en PEMEXLEX, revista jurídica de Petróleos Mexicanos. México, septiembre-octubre de 1993, pp. 14-17.

ejemplo a los servicios como el conjunto de intangibles que no son producidos ni por la industria, la minería o la agricultura, compuesto por múltiples subsectores comprendidos dentro de las siguientes áreas:

- a).- Actividades involucradas con las telecomunicaciones, informática y procesamiento de datos y computación;
- b).- Actividades financieras y bancarias;
- c).- Aseguradoras y reaseguradoras;
- d).- Transportes (marítimos y aéreos exclusivamente);
- e).- Ingeniería y Construcción;
- f).- Consultoría. (servicios prestados principalmente por empresas, consultoría financiera, de proyectos de ingeniería, legales, etc.);
- g).- Películas y programas de televisión, principalmente los comercializables;
- h).- Servicios profesionales (legales, médicos, contables);
- i).- Turismo. Incluyendo a toda la gama de servicios que de ahí derivan como restaurantes, hotelería, etc.; y
- j).- Educación y capacitación

Por el usuario del servicio. Manuel Luna⁵ atribuye a varios autores como H. L. Browning, J. Singelmann, y Thomas Stanback una primera clasificación que incorpora al usuario de servicios como criterio de agrupación, donde aparecen registrados dos importantes categorías: la conformada por los servicios intermedios o al productor, y la de servicios para la demanda final o al consumidor.

Por la demanda del servicio. Dentro del trabajo de Manuel Luna y Julio Cesar Arriola Godines⁶ también se hace referencia a otra importante

⁵ Manuel Luna Calderón. Comercio de Servicios: Contribuciones al Debate Internacional, Centro de Investigación y Docencia Económicas, México 1989, pp. 15-20.

⁶ Manuel Luna Calderón. *Idem*, y Julio César Arriola Godines. El Comercio Mundial de Servicios y su Marco Jurídico Internacional. Tesis de Licenciatura. Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán, UNAM, México 1991, p. 18.

clasificación tentativa, atribuida al trabajo de B. Herman y B. Van Holst, quiénes a partir de la U. S. Standard Clasification of Activities, retoman 671 clases de servicios, de las cuales 591 son consideradas comerciables, agrupándolas en servicios de demanda final (154), de demanda intermedia (340) y las restantes (177) de demanda final e intermedia. Tal y como se puede apreciar en el cuadro 2, observamos servicios de demanda intermedia, final y mixta. De aquí, los servicios denominados como “de demanda intermedia” son los considerados como comercializables a nivel internacional, ya que no requieren de la proximidad física entre el productor y el consumidor.

Por la necesidad de proximidad entre usuario y consumidor. Otro importante elemento de clasificación es la interacción entre el usuario del servicio y su abastecedor, lo cual hace suponer a su vez que existen dos categorías fundamentales de servicios: aquellos que requieren la proximidad entre el usuario y el abastecedor, y los que no la requieren, aunque esta proximidad pueda resultar útil. Jagdish Bhagwati⁷ divide los servicios en aquellos que requieren de la proximidad entre el usuario y el proveedor de servicios, y aquellos servicios que no requieren de esta cercanía, denominando a estos últimos como servicios de larga distancia.

Dentro de los servicios que requieren proximidad física, Bhagwati reconoce tres categorías. En la primera categoría señala que es necesario que el abastecedor se dirija al usuario porque el movimiento en sentido contrario es prácticamente imposible. La segunda categoría consiste en que el usuario debe acudir al abastecedor porque es prácticamente imposible el movimiento contrario, y finalmente la última categoría muestra una movilidad recíproca, es decir usuario-abastecedor, abastecedor-usuario, como se puede apreciar en el cuadro 3.

⁷ Jagdish N Bhagwati, Polítical Economy and International Economics, Massachusetts Institute of Technology. London, England, 1991, pp. 235. y “Los Servicios” en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial Washington, 1988, pp. 195-203.

CUADRO 2

CLASIFICACION DE ALGUNOS SERVICIOS BAJO EL CRITERIO DE TIPO DE DEMANDA

Servicios de demanda final (destinados al consumidor)	Servicios de demanda intermedia (destinados al productor)	Servicios de demanda mixta
Teatros	Auditorias	Servicio de gas
Transportación de personas	Computación y manejo de grandes volúmenes de información	Servicio de agua
Renta de automóviles para uso particular	Asesoría profesional	Terminación de edificios
Hospitales	Comercio al mayoreo	Transporte aéreo
Seguros de vida	Factoraje y otros servicios bancarios	Operaciones inmobiliarias
Servicios psiquiátricos	Transportación terrestre o aérea de carga	Servicios cinematográficos
Servicios dentales	Corretajes	Banca
Servicios de aseo personal	Publicidad	Seguros médicos y de automóviles
Gimnasios y clubes	Manejo comercial	Consultores legales
Servicios turísticos, hotelería, restaurantes	Agencias de empleo	Despacho de ingeniería
Escuelas	Arrendamiento de maquinaria	Otros servicios a negocios
Cines	Limpieza a empresas	Comunicaciones

Fuente: B. Herman y B. Van Holst, "International trade in Services" some theoretical and practical problems" Rotterdam 1984, citado por Manuel Luna., Op. Cit. p. 16

CUADRO 3

CATEGORIAS ENTRE LOS SERVICIOS QUE REQUIEREN PROXIMIDAD FISICA

CATEGORIAS	FÓRMULA	EJEMPLO
Primera.- Cuando el usuario acude al proveedor de servicios puesto que el movimiento en contrario es prácticamente imposible	USUARIO-PROVEEDOR	Restaurantes, espectáculos, de entretenimiento, legales, médicos, turísticos, de capacitación, etc., cuando estos están plenamente establecidos
Segunda.- Cuando el proveedor acude hasta donde se encuentra el usuario, puesto que el movimiento en contrario es prácticamente imposible.	PROVEEDOR-USUARIO	Servicios de Remodelación o construcción de inmuebles, mantenimiento industrial, servicios de limpieza etc.
Tercera.- Cuando existe la posibilidad que tanto el proveedor acuda al lugar del usuario como el usuario pueda acudir al lugar del proveedor	USUARIO-PROVEEDOR PROVEEDOR-USUARIO	Servicios profesionales,

Fuente: Cuadro basado en la información obtenida del trabajo de Jagdish N Bhagwati, Political Economy and International Economics. Massachusetts Institute of Technology. London, England, 1991, pp. 235-306. y "Los Servicios" en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial Washington, 1988, pp. 195-203.

Los servicios en donde no es indispensable la proximidad física se pueden definir perfectamente como “servicios de larga distancia”, los cuales para Bhagwati son los mas importantes y debido a su naturaleza están sujetos a la comercialización internacional.

Por el desarrollo de su productividad. Esta es una de las clasificaciones mas recientes sobre las actividades de servicios. Se establece en base al desarrollo de su productividad alcanzado gracias a sus factores de producción.

Aquí encontramos que se pueden dividir las actividades de servicios en tres categorías:

- a) Servicios improductivos. Son aquellas actividades de servicios, cuyos factores materiales de producción no se considerarían como una inversión considerable, por otra parte, el uso de mano de obra es altamente intensivo, prácticamente el único factor de la producción. Sus ingresos son muy bajos. Regularmente forman parte de lo que se considera “economía informal”.
- b) Servicios de productividad media. Su principal factor de producción se basa en tecnologías suaves (educación y capacitación especializada en prestación de algún servicio), existe ya una inversión considerable. Regularmente están constituidos como micro, pequeña y mediana empresa prestadora de servicios especializados.
- c) Servicios altamente productivos. Aquellos en donde existe una inversión considerable en factores materiales y humanos para la producción. Llevan a cabo la producción de servicios en base a la explotación de tecnologías suaves (educación y capacitación especializada) y tecnologías duras, (tecnologías avanzadas enfocadas a la producción o investigación). Son prestados por empresas firmemente establecidas, de capital y de presencia multinacional. Obtienen importantes ganancias anuales a nivel internacional.

Por último, es importante señalar que el desarrollo de cada uno de estos tres tipos de servicios obedece a distintas razones. El surgimiento de las “economías informales” es favorecido por las presiones de desempleo. Los servicios de producción media surgen de la explotación del conocimiento profesional, y finalmente los servicios altamente productivos surgen de la explotación intensiva tanto de los recursos humanos altamente calificados como de la tecnología avanzada aplicada a los procesos de producción y enfocada a la prestación de servicios. Estos últimos favorecidos por la acumulación de capital.

1.1.3.- Importancia de los servicios

Actualmente el sector servicios está siendo descubierto por los economistas contemporáneos. Su creciente importancia se debe al cada vez mayor peso de estos en el Producto Interno Bruto. Este fenómeno es relativamente nuevo, pese a que los servicios estuvieron presentes en la economía en todo momento. Anteriormente, a esta etapa de auge de los servicios se le había considerado como consecuencia de la sociedad “posindustrial”. Se le considero también como un proceso de “desindustrialización” o “MacDonalización” de la economía.

Esta “revolución de los servicios” es caracterizada por varias tendencias perceptibles en la economía: en primer lugar, por el desplazamiento de la mano de obra del sector industrial hacia las actividades en servicios, convirtiéndose esta última en la principal fuente de empleo. En segundo lugar por el empleo de nuevas y modernas tecnologías para la prestación de servicios con mayor valor agregado, sobre todo de servicios al productor. En tercer lugar por el nacimiento de importantes Consorcios Transnacionales de Servicios (CTS) y Consorcios Transnacionales Integrados (CTI), cuya influencia política en los

países desarrollados y en desarrollo es cada vez mayor, y finalmente, por la “externacionalización de los servicios”.

Esta última tendencia, la externacionalización de los servicios, se esta tornando cada vez mas generalizada. Consiste en que una empresa “a”, por ejemplo, emplea a otra empresa “b” para llevar a cabo un servicio que requiere la compañía “a”, y que antes realizaba por sí misma. Tal es el caso de los servicios de limpieza, los cuales últimamente han tenido un importante desarrollo. Esta actividad anteriormente era realizada por empleados de la empresa “a”, y ahora al recurrir a una compañía independiente especializada en este servicio, se logra con ello una reducción de impuestos por gastos operativos en la empresa “a”. Otros ejemplos similares son los servicios de contabilidad, los servicios legales y últimamente los servicios de asesoría comercial.

Esta etapa de externalización de los servicios, inicia en el periodo posterior al fin de la Segunda Guerra Mundial, donde se presenta un auge industrial y una expansión de la economía principalmente en América. Los servicios promovieron este proceso de desarrollo industrial y expansión económica y a su vez, también se beneficiaron del mismo.

Según los estudios de la UNCTAD,⁸ el papel de los servicios en el proceso de desarrollo económico es determinado por su contribución y apoyo a otros sectores. Actualmente se sabe que los servicios satisfacen necesidades de otros sectores como la industria, la agricultura, la minería, la pesca, y los propios servicios. La producción de bienes tangibles, la distribución de estos y su comercialización, requieren de una serie de apoyos que solo provee el sector servicios, como por ejemplo el transporte de mercancías, la publicidad, la comercialización al mayoreo y menudeo, etc. Sin estos servicios el sector

⁸ Trade and Development Report 1988, UNCTAD, United Nations. New York 1988, pp. 17-18.

industrial y el sector primario no podrían ser tan eficientes y productivos como las necesidades de competencia lo requieren.

Los servicios contribuyen también a generar mayores ingresos y a la creación de nuevas y mejores oportunidades de empleo desde un punto de vista cuantitativo y cualitativo en virtud de que, una vez desarrollada una infraestructura industrial, esta demandará mayor cantidad y calidad de servicios. Como consecuencia, la infraestructura productora de servicios deberá emplear mano de obra disponible de otros sectores, lo que a su vez implica contar con mano de obra más calificada. De esta forma los servicios también contribuyen a elevar los niveles de educación y la disminución del desempleo.

No obstante a lo anterior, algunos autores señalan que cuando este desplazamiento de mano de obra hacia los servicios es el resultado de presiones por altas tasas de desempleo, se crean servicios improductivos, caracterizados por una baja calidad, poca inversión en medios de producción y capacitación y por consiguiente bajos ingresos, dando pie con ello a la formación de las llamadas economías “informales” o “subterráneas”.⁹

Por el contrario, el empleo de modernas tecnologías y de mano de obra calificada en la prestación de servicios da por resultado mayor calidad en el servicio, lo que se refleja en una actividad más rentable. Este ha sido uno de los principales factores que ha ayudado a este sector a alcanzar un desarrollo notable y que a su vez, tenga mayor contribución al crecimiento de la economía al generar empleos, elevar la productividad de otros sectores y una vez que se comercializa internacionalmente, generar divisas, aliviando de esta forma los déficits en la balanza comercial.¹⁰

⁹ Frederick F. Clairmonte y John G. Cavanagh. "Las Empresas Transnacionales y los Servicios: La Última Frontera", Primera parte, en Comercio Exterior, México, Vol. 36, núm 4, abril de 1986, pp. 296, 297.

¹⁰ Un buen análisis al respecto se encuentra en el artículo de Fernando de Mateo Venturini. "El Comercio Internacional de Servicios y los Países en Desarrollo", en Comercio Exterior, México, Vol. 40, núm 7, julio de 1990, pp. 595-609.

Los servicios comercializables constituyen hoy en día un agregado cada vez mas importante para la producción de bienes manufacturados y en consecuencia, la calidad de estas inversiones resulta a menudo crucial para la competitividad mundial de la industria manufacturera. Geza Feketekuty asegura que en tanto una nación sea capaz de producir servicios agregados de alta calidad para los avanzados procesos y productos de manufactura, podrá fortalecer sus industrias de bienes y expandir sus exportaciones de servicios, pero en la medida que un país carezca de servicios agregados esencialmente para la manufactura, tendrá que importarlos, si desea preservar la competitividad de sus industrias.¹¹

Este último es el caso de los países en desarrollo, que al carecer de la infraestructura para proveer servicios agregados, principalmente para el productor, tienen que importarlos, tendiendo a que su balanza comercial sea deficitaria en este rubro.

1.1.4- Comercialización de los servicios

La producción y comercialización de servicios hoy en día es considerada por los estudiosos del tema como un fenómeno inédito en la economía internacional que ha venido a replantear tanto la teoría económica como a las teorías de comercio internacional. Por ello se consideró que resultaba importante enfatizar en temas de interés para las negociaciones comerciales internacionales sobre servicios, como por ejemplo, el desarrollo del sector terciario, su importancia, su comercio, su liberación y las consecuencias de estos nuevos elementos en la economía mundial.

La comercialización de los servicios resulta difícil de analizar, ya que, como se mencionó con anterioridad, algunas actividades de servicios no pueden ser

¹¹ Geza Feketekuty. *Op. Cit.*, p. 42.

contabilizadas a la hora de cruzar las fronteras. Estas “transacciones invisibles” o “comercio de invisibles”, son por ejemplo los servicios profesionales, las telecomunicaciones o flujos de información por cable, (audio, vídeo e información) y la transferencia de capitales, de las cuales al no poder registrarse, representan un problema para realizar comparaciones internacionales sobre este tipo de flujos económicos.

Regularmente los gobiernos carecen de medios para controlar el comercio de servicios que provienen del exterior, por lo que su control se lleva a cabo a la hora de su adquisición o consumo, mediante las legislaciones nacionales u otro tipo de restricciones, lo que representa para la sociedad internacional una barrera al comercio de servicios, difícil de identificar en muchos de los casos.

Para que haya un comercio de servicios entre dos países es necesaria la movilidad de capitales, personas, bienes o información.¹² Una transacción internacional de servicios requiere que esté presente uno de estos elementos, por ejemplo, una llamada telefónica de larga distancia implica la movilidad de información; el transporte marítimo es el mejor ejemplo de la movilidad de mercancías; la transportación de personas que ofrecen sus servicios profesionales en otro país requieren un medio de transporte internacional para poder hacer llegar a otras partes los beneficios de su trabajo; las operaciones bancarias y financieras hacen transferencias de fondos de un país a otro mediante una orden enviada por teléfono durante una operación de comercio internacional.

Algunos autores coinciden también que el comercio de servicios se lleva a cabo en base a cuatro modalidades de prestación¹³ descritas a continuación:

¹² Geza Feketekuty. *Op. Cit.*, p. 46.

¹³ Irma Sophía Hernández Resendiz. Las Negociaciones sobre Servicios Financieros en el marco de la Ronda Uruguay, Tesis de licenciatura. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México 1991, p. 5.

La movilidad transfronteriza del servicio, que consiste en llevar el servicio hasta donde se encuentra el consumidor, como es el caso de las personas que ofrecen servicios profesionales, asesorías legales, médicos, profesores que viajan con la finalidad de impartir una conferencia, etc.;

La movilidad transfronteriza del consumidor, consistente en el traslado de quien requiere del servicio (sea de demanda intermedia o final), hasta el país en donde se produce el servicio;

La movilidad temporal del personal, como en el caso de las empresas que llevan la producción del servicio a un determinado lugar, donde se encuentra el consumidor o la necesidad del servicio. Estos traslados se realizan de manera esporádica y temporal; y finalmente:

La presencia comercial, cuando el productor se traslada permanentemente al lugar donde se encuentra el demandante, como en el caso de una filial bancaria, una aseguradora o una comercializadora;

Al hablar sobre comercialización de los servicios resulta fundamental mencionar el concepto de “modalidades de prestación” ya que, a través de este, se analiza directamente aquello que cruza las fronteras y que puede denominarse un servicio. Gracias de este concepto es más fácil observar como se puede llevar a cabo una comercialización de servicios entre países.

En el caso del comercio de bienes tangibles, las mercancías cruzan materialmente las fronteras nacionales. Ello no ofrece ningún problema para poder ser percibidos y aún contabilizados dentro de las cuentas nacionales. No así, el comercio de servicios no siempre es visible. Por su naturaleza y características anteriormente mencionadas, el comercio de servicios difiere en gran medida del comercio de mercancías tangibles, por lo tanto, existen algunos

obstáculos que limitaron la acumulación de información, tanto teórica como estadística en torno al sector servicios, tema que se abordará en el siguiente capítulo.

1.2- PROBLEMÁTICA EN RELACION AL ESTUDIO DE LOS SERVICIOS

Los servicios, al ser difíciles de percibir por sus características propias, han sido poco considerados dentro de la economía. Estas características especiales del sector terciario han dificultado su conceptualización. La problemática que encierra al sector servicios comienza aquí, con la definición propia de los servicios. La carencia de esta definición, ha llevado a los economistas a cometer errores en la apreciación y valoración teórica del sector en la economía.

Por una parte al existir una pobre conceptualización del sector terciario, se pasaron por alto las causas que impidieron o limitaban su desarrollo y expansión en la economía mundial desde el siglo pasado. Por otra parte la información teórica al respecto fue limitada y por lo tanto limitado el conocimiento de los servicios en el momento de presentarse su expansión y comercialización en gran escala durante la segunda mitad del siglo actual. Cabe aquí señalar que el estudio de los servicios se ha descuidado todavía más en los países en vías de desarrollo, precisamente los que tienen hoy en día el mayor déficit comercial en este rubro.

1.2.1- La dificultad en la definición de los servicios

Thomas M. Stanback señala que uno de los principales problemas que ha creado confusión en relación al análisis del auge de los servicios en la economía mundial se debe a los errores de conceptualización sobre servicios.

Afirma que la intangibilidad y la heterogeneidad de los servicios ha sido un obstáculo para poder llegar a una definición concreta sobre el sector.¹⁴

Debido a la naturaleza de los servicios ha resultado sumamente difícil definirlos desde un punto de vista teórico. Los primeros economistas que se enfrentaron al problema en el siglo XIX, llamaron "servicios" a toda una lista de actividades sin mayor profundización en su consistencia y mucho menos en su definición concreta o importancia económica dentro del ciclo productivo.

Desde el siglo pasado la idea de improductividad estuvo fuertemente asociada a los servicios. Adam Smith, autor de *The Wealth of the Nations*, consideró las actividades de servicios como "una carga para la sociedad", al considerar actividades como servicios legales, burocráticos o profesionales.

Para Carlos Marx y Federico Engels el sector servicios carecía de importancia, puesto que el origen de la riqueza y el desarrollo económico se encontraba en la producción de bienes materiales y no en la producción de servicios.¹⁵

Aunque desde los inicios de la revolución industrial se había contemplado ya a los servicios y se habían catalogado como "una actividad improductiva" e inclusive, un "freno al desarrollo económico",¹⁶ no se había logrado conceptualizar con precisión.

¹⁴ Thomas Stanback. Servicios: La nueva economía. 1982, p. 14.

¹⁵ Carlos Marx. El Capital, Fondo de Cultura Económica, México 1979, 14a. impresión. Tomo 1, pp. 118, 371, 471; Tomo 2, pp 133, 354. Citado por Fernando de Mateo Venturini y Francois Carner en, "Las Negociaciones sobre Servicios en la Ronda Uruguay", La Adhesión de México al GATT, editado por el Colegio de México. México, 1989, pp. 373, 375.

¹⁶ México. Una Economía de Servicios. UNCTAD, Reporte del proyecto MEX/87/026, Naciones Unidas. Nueva York, 1991, p. 2.

A principios del siglo XX, se les consideraba ya como un conjunto heterogéneo de actividades económicas intensivas en trabajo, cuyo producto era intangible, no almacenable y destinado al consumidor final.

Para Colin Clark la definición de servicios era bastante elemental: Los servicios eran “todas aquellas actividades que van mas allá de los confines de la agricultura y de la pesca, la minería y la manufactura”¹⁷, sin embargo, esto no era suficiente todavía, aunque representaba uno de los primeros pasos hacia su estudio.

Uno de los teóricos latinoamericanos contemporáneos que más han investigado sobre el comercio de servicios en la actualidad es Fernando de Mateo Venturini, quien a lo largo de varias publicaciones relacionadas con el tema de los servicios, los llega a definir en nuestros días como “aquellos bienes intangibles que, vinculados a la producción de mercancías, generan ingresos y empleos en la economía”.¹⁸

Una interesante tesis sobre los servicios, escrita por Susana Trejo, define a los servicios como “aquellas actividades diferentes a la agricultura, a la minería y a la manufactura que se encuentran directa e indirectamente interconectados con estas últimas, y cuyas actividades y procesos apoyan el desarrollo productivo y lo hacen mas eficiente y competitivo, facilitando también la distribución y el consumo de bienes y servicios”.¹⁹

Finalmente otra de las definiciones mas completas y objetivas sobre las actividades de servicios proviene de los trabajos elaborados por la OCDE, quien señala al respecto que un servicio puede definirse como un “acto”, que es

¹⁷ Susana Trejo Chaparro. Op. Cit. p. 5.

¹⁸ Fernando de Mateo Venturini y Francois Carner, “Las Negociaciones sobre los Servicios en la Ronda Uruguay”, en Comercio Exterior. México, vol. 44, núm. 11, noviembre de 1994, pp. 375-377.

¹⁹ Susana Trejo Chaparro. Op. Cit. p. 7.

el resultado de una actividad productiva y cuyo efecto consiste en modificar la situación o posición de un beneficiario.

“...el suministro de servicios no se distingue de su proceso de producción y el resultado o efecto del servicio es inseparable de su beneficiario y no puede dar pie a una nueva transacción. Por lo tanto las clasificaciones de servicios son clasificaciones de actividades (ya que cabe describir el carácter de las diversas actividades terciarias) y no clasificaciones de productos (que son de difícil definición y medida)”.²⁰

Como se pudo apreciar, existe una gran variedad de definiciones sobre los servicios. Algunas de estas definiciones son objetivas y completas, pues pretenden reflejar la consistencia y amplitud de los servicios. Otras no llegan a ser tan precisas, pues dejan de lado actividades que podrían entrar dentro del campo de los servicios y características que también serían tradicionales de este sector, sin embargo estas características pueden cambiar, así como pueden surgir nuevas actividades de servicios con productos nuevos, por lo que resulta aún más difícil llegar a una definición única y exacta.

Manuel Luna señala al respecto que las fronteras entre lo que puede ser considerado servicios o industria mutan o se transforman más rápidamente que las redefiniciones en las estadísticas, tanto nacionales como internacionales. Por lo tanto es indispensable ofrecer conceptos más nítidos para abordar la cuestión de los servicios y llegar a considerarlos en las cuentas nacionales con mayor precisión.²¹

Desde una perspectiva global, la falta de una definición de servicios universalmente aceptada representa un gran problema para la comunidad internacional a la hora de pretender lograr un acuerdo que involucre al sector

²⁰ Trade and Development Report 1988. UNCTAD, New York, 1988, p. 135.

²¹ Manuel Luna Calderon. Op. Cit. p. 9.

terciario. Resulta difícil llegar a acuerdos internacionales multilaterales sobre cooperación para el desarrollo e investigación del comercio de servicios, sin existir ya de antemano una definición que jurídicamente fuese aceptada por las partes negociadoras, además del conocimiento y previsión de las posibles consecuencias de una liberación de este comercio.

1.2.2- La investigación teórica sobre los servicios

La importancia de los fenómenos determinan la profundidad de su investigación y estudio. El caso de los servicios no es la excepción a esta regla. La propia naturaleza de los servicios, sobre todo su intangibilidad, hizo que desde un principio no se percibieran fácilmente, se desconocía entonces su importancia para la economía y por lo tanto se les había restado importancia también en su análisis. No es aventurado asegurar que las actividades de servicios a finales del siglo pasado prácticamente pasaban inadvertidas para los economistas.

Como el reconocimiento de la importancia del sector servicios es reciente, su reflexión teórica también lo es. No existía mucho material sobre comercio de servicios como existía sobre comercio de mercancías, u otros temas económicos, aunque como se señaló anteriormente, los servicios hayan estado presentes en todo momento. Pese a esta situación fue posible hacer un breve rastreo sobre la visión y el estudio de los teóricos de la economía en relación con los servicios, revisando algunas obras clásicas.

Desde el siglo XIX, se tiene conciencia sobre los servicios en la economía, debido principalmente a las necesidades de navegación y comercio de los países, sobre todo una vez iniciada la revolución industrial. La producción de bienes requería de comercialización en otros mercados, así como transportación, en su mayor parte por mar. En algunos países estas actividades llegaron a ser muy productivas, pero la información estadística sobre estas actividades es muy escasa y a veces inexistente.

En el caso de México, se cuenta con algunas cifras que mostraban que los mayores ingresos nacionales en el siglo pasado provenían del sector servicios y no de la producción de bienes:

“...la economía mexicana es una economía de servicios. Esta característica no es nueva sino que se presenta desde hace casi un siglo. [...] Puede observarse que ya desde 1895, los servicios contribuían [en México] con más de la mitad de la producción del país”.²²

Entre las décadas de los años treinta y cuarenta se hace una clasificación de las actividades económicas primarias, secundarias y terciarias. Se describen a los servicios como el sector terciario de la economía. Ahí se recaba un listado de actividades correspondientes a servicios. Ello no implicó un estudio con mayor profundidad, pero ya había un primer antecedente serio en su investigación. Moisés Cetre atribuye esta primera clasificación de los servicios al economista Colin Clark.²³

Pocos después de finalizada la Segunda Guerra Mundial, se realizaron estudios económicos en EE.UU. sobre los índices de producción de bienes y servicios. En esos momentos, la industria había llegado a su mayor índice de producción como resultado de la expansión económica mundial de la posguerra, sin embargo el sector industrial pese a encontrarse en su periodo de mayor auge, contribuía con menos del cincuenta por ciento del Producto Interno Bruto. Si la producción industrial no era la principal fuente de riqueza del país ¿que era entonces? Se analizó la calidad de los empleos, encontrando que las mayores oportunidades de trabajo provenían del sector servicios y no del sector

²² Fernando de Mateo Venturini. México: Una economía de Servicios, Op. Cit. p. 2.

²³ Moisés Cetre. “Los Servicios en los Nuevos Esfuerzos de Integración”. en Comercio Exterior, México, vol. 45, núm. 3, Marzo de 1995, pp. 245-248.

industrial.²⁴ Este sería uno de los primeros estudios en su tipo sobre servicios que se realizaron en el mundo.

La “edad de oro del mundo industrial”, fue el resultado de la interacción de muchos procesos macroeconómicos, como la aplicación de la teoría de Keynes y la intervención estatal para fomentar la expansión. Esta etapa trajo como consecuencia la creación y desarrollo de nuevos servicios, cuyas repercusiones en la economía ya no eran tan imperceptibles y podían ser objeto de análisis y estudio. Prueba de lo anterior es que Fernando Fajnzylber habla brevemente del desarrollo de las actividades de servicios en el periodo 1950-1975, señalando lo siguiente:

“...la industria no sólo se transforma internamente, sino que además arrastra y modifica el resto de las actividades productivas: extrae mano de obra del sector agrícola y le devuelve insumos y equipos para su modernización. Genera el surgimiento de actividades productoras de servicios requeridos para la producción, comercialización y financiamiento de los bienes industriales, los que a su vez retroalimentan la expansión industrial; urbaniza y modifica la infraestructura de transportes y comunicaciones y ejerce influencia, directa e indirectamente sobre la orientación y crecimiento del sector público (directamente a través de los requerimientos que plantea en materia de infraestructura física y educacional, indirectamente a través de la transformación social inducida por el crecimiento y que se expresa en los ámbitos sindicales, partidarios, regionales, de organización y consumidores y otras formas de agrupación social que adquiere particular

²⁴ Ver la Introducción que hace Eli Ginzber al libro de Thomas Stanback. Servicios: La nueva economía, Op. Cit. s/p

intensidad en la década de los sesenta, y que contribuyen a inducir y orientar la expansión del sector público)".²⁵

En la década de los cincuenta, los servicios presentaron un importante desarrollo debido a la expansión económica internacional, sobre todo de los países vencedores de la Segunda Guerra Mundial y las economías europeas recién reconstruidas gracias al plan Marshall.

Geza Feketekuty señala que uno de los primeros teóricos que investigaron mas seriamente el comercio de servicios fue el economista australiano Hugh Corbet, quien escribía sobre economía en la revista *TIMES* a mediados de la década de los sesenta. El pudo observar que los servicios estaban desempeñando un papel cada vez mas importante en la economía mundial. Además realizó un primer estudio acerca de las barreras no arancelarias para el comercio de bienes y señaló como podrían abordarse en las negociaciones del GATT. Esto le dio la idea de que un estudio similar sobre las barreras para el comercio de servicios podría proporcionar las bases para negociaciones internacionales en este rubro.²⁶

Algunos autores coincidieron en señalar por ese entonces que desde principios de la década de los sesenta, se percibía con claridad por parte de los economistas, que la manufactura había dejado de ser la fuente principal de la creación de empleos y que la prestación de servicios iba ocupando un lugar cada vez mas importante en la economía. En esos años en Inglaterra apuntalaban principalmente los servicios financieros, de seguros y bancarios,²⁷ ello contribuyó a reafirmar esta percepción y a interesar al sector gubernamental en la investigación sobre los servicios, sus barreras arancelarias y no arancelarias y las posibilidades de una liberación de ese comercio

²⁵ Fernando Fajnzylber. La Industrialización Trunca de América Latina, Editorial Nueva Imagen. México 1983, pp. 19-20.

²⁶ Geza Feketekuty, op. cit., pp. 334.

²⁷ Moisés Cetre, op. cit., pp. 245-248.

La investigación sobre el peso de los servicios dentro del producto Interno Bruto (PIB), llevó a los gobiernos, principalmente de países industrializados como Estados Unidos, a realizar estudios mas profundos sobre sus economías y aquellos sectores que presentaban un mayor crecimiento. Al respecto Eli Ginzber señalaba:

“...las indagaciones preliminares señalaron la importancia creciente del gobierno y de entidades no lucrativas como los sectores mas destacados, donde habían participaciones que crecían rápidamente en los campos de educación, salud, defensa, infraestructura de la comunidad e investigación y desarrollo”.²⁸

Por su parte, Colin Clark observó los cambios en la economía mundial y el auge obtenido por los servicios durante la década de los sesenta en el mundo entero. Comparó la producción de servicios con la de bienes, y empezó a hacer algunas reflexiones al respecto. Realizó estudios mas profundos sobre la comercialización de los servicios. Observó como esta comercialización cruzaba sigilosamente las fronteras y que, en algunos casos, había barreras comerciales que resultaban difíciles de identificar.²⁹ Los estudios de éste autor sobre el sector terciario son considerados como pioneros en la materia.

De los resultados obtenidos a raíz de las investigaciones (estudios realizados en su mayor parte por Estados Unidos) sobre los servicios en la economía y de la influencia de algunas empresas transnacionales productoras de servicios y de la participación de algunos grupos de presión como Coalition on Services, Concil on Foreign Relations y Carnegie Endowment for International Peace, surgió un gran interés, a principios de la década de los setenta, por promover a nivel nacional el tema de los servicios, logrando que se incluyera en la legislación

²⁸ Eli Ginzber, Introducción. Servicios. La nueva economía, *Op. Cit.*, s/p.

²⁹ Moisés Cetre. *Op. Cit.*, pp. 245-248.

comercial norteamericana y posteriormente, promoviéndolo a nivel internacional, llevándolo a foros internacionales, inicialmente al interior de la OCDE, y otros organismos regionales y mas tarde a la agenda de la última ronda de negociaciones del GATT.³⁰

Geza Feketekuty menciona que el primer reconocimiento oficial del comercio de servicios comenzó en septiembre de 1972, cuando se publicó un informe acerca de los problemas comerciales que afrontaría la economía mundial a largo plazo titulado "Report by the High Level Group on Trade and Related Problems", dirigido por Jean Rey (ex-presidente de la Comisión de la Comunidad Europea) que brindo los fundamentos intelectuales para la Ronda Tokio de negociaciones comerciales multilaterales y que contenía un capítulo sobre comercio de servicios, el primer estudio en su género.³¹

Finalmente no se considera aventurado señalar que Estados Unidos ha sido un promotor muy importante para concientizar a la comunidad internacional sobre el papel de los servicios y despertar el interés por su estudio, como se verá mas adelante. Este tema se discutió por primera vez dentro de la Ronda Tokio, sin mayor éxito. Una vez iniciada la Octava Ronda de Negociaciones del GATT el tema de los servicios sería incluido y en las primeras sesiones ministeriales de la ronda se acordaría llevar a cabo estudios sobre servicios en cada uno de los países miembros del GATT.

1.2.3- La información estadística sobre los servicios

Otra de las dificultades para analizar el desarrollo del sector servicios en la economía y que forma parte de su problemática, es la falta de información estadística confiable por parte de los gobiernos. Ello se debe a que la esfera de

³⁰ Chakravarthi Reghavan. Recolonization. GATT, Uruguay Round and Third World. ed. Third World Network, 1990. pp. 40-41.

³¹ Geza Feketekuty. *Op. Cit.* pp. 335.

los servicios abarca una serie de actividades sumamente heterogéneas, en las que intervienen procesos de producción, tecnologías, compradores, proveedores, técnicas de comercialización y canales de distribución muy diferentes. Estas actividades no tienen nada en común, excepto que el producto de la mayoría de ellas es intangible y por consiguiente, no se pueden almacenar ni registrar. Por ello en muchos de los casos no se contabilizan dentro de las cuentas nacionales y cuando son contabilizados, la información no es del todo confiable.

Fernando de Mateo Venturini califica esta falta de información sobre servicios como uno de los principales problemas para analizar la economía de los servicios. Su análisis se complica mas, dada la inexistencia de una definición universalmente aceptada de lo que constituyen los servicios.³²

En el XII periodo de sesiones de la Comisión de Empresas Transnacionales llevada a cabo del 7 al 19 de abril de 1987, el Secretario de la ONU presento un informe titulado "*El papel de las empresas transnacionales en el sector de los servicios*". En este trabajo el secretario de la ONU afirmaba:

"...ni en las cuentas nacionales ni en las transacciones internacionales incluida la Inversión Extranjera Directa, existe una definición comúnmente aceptada de los servicios".³³

Las cuentas nacionales brindan un marco de referencia para las normas sobre conceptos, definiciones y obtención de datos que aseguran la compatibilidad de las estadísticas en los diversos sectores de las economías nacionales. No

³² Fernando de Mateo Venturini. México. Una economía..., *op. cit.* p. 1.

³³ Comisión de Empresas Transnacionales del Consejo Económico y Social de la ONU. "Las empresas transnacionales y los servicios". en Comercio Exterior, dos partes, México, vol. 38, núms. 1 y 2, enero-febrero 1988, pp. 75-79 y 169-175.

obstante, la aparente uniformidad del sistema y la falta de normalización de los datos nacionales sobre servicios dificulta la comparación entre países.³⁴

Otro de los problemas de los servicios dentro de las cuentas nacionales derivado de esta falta de información, es que cada país establece sus propias nomenclaturas. El rápido crecimiento de los servicios y el desarrollo de nuevas actividades plantean problemas de clasificación, ya que los países hacen sus propias selecciones en esas nuevas esferas.

Por otra parte existen inconsistencias al interior de la nomenclatura de los servicios, una de ellas se refiere a la demarcación de los límites entre bienes y servicios. Un ejemplo sobre estas inconsistencias es el caso del gas y la electricidad. Para los Estados Unidos estos últimos son servicios, en otros países son bienes materiales. La construcción también es una actividad que se encuentra indefinida porque algunos países la consideran como parte del sector industrial y otros como servicios y dependiendo de su concepción es contabilizado dentro de sus cuentas nacionales como un bien o como un servicio.

La falta de estadísticas sobre servicios había limitado a los países productores de estos en las negociaciones internacionales. La participación de los servicios dentro del sistema económico internacional se vio obstaculizado por el desconocimiento del tema. En el caso de la Ronda Uruguay, Chakravarthi Raghavan asegura que los países que habían determinado tener una ventaja comparativa en relación a su producción de servicios estuvieron a favor de negociar una liberación de su comercio, sosteniendo que la elaboración de estadísticas adecuadas constituía un proyecto a largo plazo.

También afirmaba que la aceptación de un marco multilateral sobre servicios, sin antes contar con la información estadística necesaria, implicaría la

³⁴ Trade and Development Report 1988, Segunda parte. United Nations. New York, 1988, p. 141.

aceptación por parte de los países del tercer mundo, de compromisos cuyas repercusiones sobre la economía y la balanza de pagos eran desconocidas. Tampoco había una idea clara sobre cuales sectores quedarían beneficiados por la liberación y cuales sectores quedarían perjudicados.³⁵ Por ello, la falta de información estadística es considerada por varios autores como un problema grave, sobre todo para los países en desarrollo, quienes mas desconocían su propio sector de servicios.

En resumen, se puede afirmar que además de la falta de información, existen importantes limitaciones estadísticas sobre los servicios señaladas por la UNCTAD, las cuales se presentan a continuación:

Por una parte existe una variación en el grado de confianza de los datos sobre actividades específicas a nivel internacional para los servicios, cuyas modalidades de registro impiden la comparación internacional.

Por otra parte, dentro de la balanza de pagos, existe una falta de desagregación a nivel sectorial. El rubro “otros bienes, servicios e ingresos” incluyen un amplio rango de servicios distintos a las mercancías, como los seguros, comunicaciones, publicidad, servicios de administración, corretaje, servicios profesionales y técnicos.

El valor de servicios comerciados frecuentemente es incorporado al valor de exportaciones de mercancías, dado que los productores de manufacturas a menudo ofrecen servicios a sus clientes extranjeros en conexión con su actividad comercial, de tal suerte que estos servicios dejan de ser registrados.

De esta manera, muchos servicios no son reportados al momento de cruzar las fronteras, (servicios no factoriales) y por lo tanto, se subestima el verdadero total de servicios comercializados en las cuentas nacionales, ya que los datos

³⁵ Chakravarthi Raghavan. *Op. Cit.* p. 117.

de la balanza de pagos se apoyan en gran parte sobre lo reportado por gobiernos, aduanas y empresas, más que sobre estimaciones.

Por todo lo anterior, se considera que la problemática del sector terciario es una consecuencia de sus características propias. Como se expresó al inicio de este capítulo, la dificultad en su conceptualización ha implicado el desconocimiento y descuido en investigación teórica del sector servicios, lo que se ha reflejado en la poca y difícil disponibilidad de información estadística al respecto. No obstante esta carencia de información, ha sido posible hacer un seguimiento sobre el desarrollo de los servicios en la economía internacional, donde se pretende recalcar la importancia del sector, lo que se verá en el capítulo siguiente.

CAPÍTULO 2

EL PAPEL DE LOS SERVICIOS EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

2.1 DESARROLLO DEL COMERCIO DE SERVICIOS

A lo largo del presente trabajo se ha señalado que la producción de servicios ha estado presente en la economía en todo momento. La prestación o producción de servicios tiene un origen tan antiguo como el de la minería o la recolección, puesto que su existencia no está limitada a la posesión de condiciones especiales. Para producir un servicio se requiere de un prestador o productor de servicios, de un factor de producción e insumos y finalmente de la necesidad misma del servicio.

Como estos elementos están presentes en la economía de cualquier país, cada uno de ellos ha podido desarrollar en su interior una infraestructura productora de servicios, los cuales por distintas razones y en distintos niveles han alcanzado un notable grado de desarrollo. Sin embargo, dentro de los servicios podemos distinguir a aquellos que no son tan productivos (y que se generan con más frecuencia), a los servicios considerados de productividad media y finalmente a los servicios altamente productivos.

El surgimiento de servicios altamente productivos, está determinado a su vez por la posesión de los factores de producción. Uno de esos factores de producción es el uso de avanzadas tecnologías, personal altamente capacitado e importantes sistemas de organización, e inversiones. Cualquier país puede reunir determinados elementos como la capacitación altamente especializada en la prestación de servicios, insumos o inversión, sin embargo, no todos los países tienen acceso a las tecnologías modernas, y no siempre es tan accesible el conocimiento especializado, por lo tanto esto establecería una ventaja comparativa en la prestación de algunos servicios.

Dada esta situación, la producción de tecnologías de vanguardia sería una ventaja comparativa en la producción de algunos servicios altamente productivos. Ventaja que puede ser arrebatada por aquellos países que desarrollen las tecnologías mas avanzadas con mayor rapidez y eficiencia.

2.1.1 Los cambios en el empleo: agricultura, industria y servicios

Un rasgo común en el crecimiento de las economías del mundo es la producción y empleo en el sector terciario. El rápido aumento del empleo en los servicios fue inicialmente lo que puso de manifiesto los cambios estructurales que se estaban registrando en la economía internacional a principios de este siglo, ya que 20% de la fuerza de trabajo en los países desarrollados se encontraban en los servicios, justo después de la Segunda Guerra Mundial, aunque no necesariamente se trataba de servicios altamente productivos. Para ese entonces, los Estados Unidos se convertía en la primera economía de servicios con menos de la mitad de su población económicamente activa dedicada a producir alimentos y bienes manufacturados.³⁶

En los años de la posguerra la estructura del empleo sufrió importantes variaciones.³⁷ La aplicación de capitales y tecnologías redujo en algunos países el empleo en el sector agrícola y manufacturero. De esta forma había quedado en claro que el papel de las industrias extractivas y manufactureras como fuente de empleos había disminuido, mientras que aumentaba en el sector servicios como se ilustra en el cuadro 4. Los servicios sociales proporcionados por el gobierno y los servicios al productor aumentaron, especialmente el ramo financiero y bancario. Estos aumentos fueron fundamentales para este cambio en la calidad del empleo.

³⁶ Frederick Clairmonte y John Savanagh. *Op.Cit.* p. 293.

³⁷ Véase el análisis que se hace al respecto en el capítulo “El crecimiento de los servicios en los países desarrollados de economía de mercado”, en *UNCTAD. Trade and Development Report 1988*, United Nation, New York 1988, pp. 137-140.

CUADRO 4

DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE (En porcentajes)

SECTOR EXTRACTIVO

PAIS/AÑOS	1971	1973	1984	VARIACION
EE.UU.		6.3	5.6	-0.7 (9 AÑOS)
JAPON	16.1		10.2	-5.9 (13 AÑOS)
ALEMANIA	9.3		6.4	-2.9 (13 AÑOS)
FRANCIA	11.6		9.5	-2.1 (13 AÑOS)

SECTOR MANUFACTURERO

PAIS/AÑOS	1971	1974	1984	VARIACION
EE.UU.		21.9	17.5	-4.4 (9 AÑOS)
JAPON	26.2		23.7	-2.5 (13 AÑOS)
ALEMANIA	36.9		32.6	-4.3 (13 AÑOS)
FRANCIA	27.1		22.7	-4.4 (13 AÑOS)

SECTOR SERVICIOS

PAIS/AÑOS	1971	1974	1984	VARIACION
EE.UU.		71.8	76.9	5.1 (9 AÑOS)
JAPON	57.7		66.1	9.8 (13 AÑOS)
ALEMANIA	53.8		61.0	7.2 (13 AÑOS)
FRANCIA	61.3		67.8	6.1 (13 AÑOS)

Fuente: OCDE. *Trade and Development Report 1988*, UNCTAD. United Nación, New York, 1988, p. 139.

En su momento, esta reconversión industrial fue considerada como un proceso de desindustrialización de la economía que afectaría la productividad. El desempleo, producto de los avances tecnológicos en la industria extractiva y

manufacturera desplazó la mano de obra hacia otras actividades. El sector terciario, al no requerir en un principio de personal altamente calificado ni de costosas inversiones para la producción de servicios pudo absorberla fácilmente, dando con ello un crecimiento cuantitativo a la producción de servicios.

Algunos autores sostenían entonces que la productividad se medía por la relación entre la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y la del empleo,³⁸ señalando que las ventajas de productividad del sector terciario eran superiores a las del sector extractivo y manufacturero. En otras palabras esto indicaba que asignar fuerza de trabajo adicional a los servicios haría que esta actividad se expandiera y que además fuera más productiva, lo que no ocurriría con las actividades del sector extractivo ni manufacturero, ya que estos últimos tenían más dificultad para absorber una mayor cantidad de mano de obra.

Los años sesenta se caracterizan por una vasta expansión de los servicios y la participación de estos ya no solamente en el empleo, sino también en el PIB, aunque con ritmos de crecimiento diferentes, dependiendo del nivel de ingreso de cada país. Frederick Clairmonte y John Savanagh aseguraban que ningún país había quedado al margen de este crecimiento de los servicios, el cual se había logrado a expensas de la manufactura y la agricultura.³⁹

En los años posteriores al inicio de la década de los setenta, el empleo en el sector servicios y su participación en el PIB fueron incrementándose rápidamente. El sector manufacturero y extractivo se encontraban en crisis. Se hablaba entonces del agotamiento del patrón industrial. Sectores de opinión con peso político, principalmente en países desarrollados, hacían un llamado en favor de la reindustrialización. Los países industrializados tendían entonces al proteccionismo y trataban de fomentar las actividades “productivas” como la

³⁸ Fernando de Mateo Venturini. “El Comercio Internacional de Servicios y los Países en Desarrollo”, en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 7, México, julio de 1990, p. 599.

³⁹ Frederick Clairmonte y John Savanagh. Op. Cit. p. 293.

manufactura, y de desalentar las actividades improductivas, como los servicios.⁴⁰

Al respecto Jagdish Bhagwati consideraba que durante este periodo el argumento mas influyente fue el del economista Nicholas Kandor, del Departamento de Economía aplicada de la Universidad de Cambridge. Su argumento consistía en que el desplazamiento gradual de la industria a los servicios era económicamente perjudicial porque los servicios se hallaban técnicamente estancados, mientras que la industria se caracterizaba por un cambio técnico sostenido y por ello exigía la intervención gubernamental para protegerla.⁴¹ Lo anterior da una idea de la oposición que existió en sus inicios a la terciarización de la economía.

Poco tiempo después, al finalizar la década de los setenta, los servicios sufrieron una serie de transformaciones tecnológicas que cambiaron algunas de sus características tradicionales como su reducida productividad, su intensidad en mano de obra, la necesidad de cercanía entre el productor y el usuario del servicio y la utilización de tecnologías poco sofisticadas. Estos cambios obedecieron a muy distintas causas que se explican a continuación.

Una de las causas mas importantes se debió a la aparición de empresas transnacionales cuya actividad en el pasado estaba dedicada esencialmente al sector manufacturero y que posteriormente encontraron en la producción de algunos servicios un buen negocio, penetrando así actividades del sector terciario cuyo carácter era considerado como estratégico en algunos países. Tal es el caso de las telecomunicaciones, los transportes, el turismo, el comercio y la banca. Se inicia un periodo denominado por los especialistas como la “revolución de los servicios”, que se caracteriza por emplear a los servicios

⁴⁰ Véase Fernando de Mateo Venturini. México: Una economía de servicios, op. cit., pp. 6-8.

⁴¹ Jagdish N. Bhagwati. El Proteccionismo, Massachusetts Institute of Technology, 1988, p. 118.

como el principal insumo en la producción de bienes y de otros servicios. Los nexos entre unos y otros se efectuaban mediante eslabones de altas tecnologías intensivas en información, conocimiento y organización.

De esta forma, el aporte principal de las empresas transnacionales al sector servicios fueron sus inversiones que se reflejaron en la introducción de tecnologías duras y tecnologías suaves, creando así una infraestructura productora tanto de bienes como de servicios.

2.1.2 Participación del capital transnacional en el sector servicios

La internacionalización de los servicios es definida por Frederick Clairmonte y John Savanagh como el grado en que se exporta la producción del sector terciario.⁴² Este fenómeno no es reciente. La oferta y demanda de bienes y servicios en mercados extranjeros tienen su origen propiamente durante el florecimiento del mercado internacional a partir del renacimiento,⁴³ sin embargo es hasta principios de este siglo cuando la exportación de bienes y servicios se realiza en gran cuantía como resultado de la penetración de la inversión extranjera directa, inicialmente en el sector industrial y posteriormente en el sector servicios.

La transnacionalización fue considerada como un fenómeno que marca una etapa específica en la evolución del capitalismo maduro y se caracterizó por el dominio que ejercían las corporaciones transnacionales en la producción y comercialización de un sector determinado. A pesar de las crisis económicas y desequilibrios en todo el mundo, las empresas transnacionales continuaron su expansión. Su predominio en el escenario internacional se debe a la creciente concentración de los medios e instrumentos de producción para

⁴² Frederick Clairmonte y John Savanagh. Op. Cit. p. 291.

⁴³ Ramón Tamames. Introducción a la Economía Internacional, Madrid, España 1983, pp. 11-25.

aprovechamiento de las economías de escala, la homogeneización de los patrones de consumo, la presencia del “consumismo” y la expansión del proceso de acumulación del capital.⁴⁴

Hay una clara tendencia de las empresas transnacionales a dominar la economía mundial a través de sus canales de comercialización, sus estrategias globales y sobre todo de su habilidad en la generación de nuevos y cada vez mas eficientes tecnologías. Debido a esta actitud de penetración y conquista de los espacios económicos, las empresas transnacionales se han convertido en actores importantes dentro del sistema de comercio internacional.⁴⁵ y han abarcado ahora al último sector de la economía: el terciario.

En cuanto a las actividades de las empresas transnacionales, estas se concentraron principalmente en los países desarrollados de economía de mercado, enfocando su ámbito de producción hacia el sector manufacturero y posteriormente, de manera mas tardía, en el sector servicios. No existe una definición exacta sobre que se debe considerar como empresa transnacional de una sola línea en servicios,⁴⁶ aunque varios autores las concibieron como aquellas empresas, producto de la inversión extranjera, que obtenían mas de la mitad de sus utilidades netas provenientes de actividades distintas al sector extractivo o industrial.

Algunos investigadores señalaron al respecto que el desarrollo de estas empresas transnacionales de servicios había sido modesto en el periodo de la

⁴⁴ Jaime Alvares Soberanis. El régimen jurídico y la Política en Materia de Inversiones Extranjeras en México, México 1990, pp. 113.

⁴⁵ Marcel Merle. Sociología de las Relaciones Internacionales, Ed. Alianza Universidad. México 1986, pp. 353-393.

⁴⁶ Se considera a las empresas transnacionales de una sola línea de producción como aquellas cuya actividad principal no abarca otros campos o áreas. Para un mayor detalle véase a Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego en: La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico, Tomo III Facultad de Economía. UNAM, México 1992, p. 9.

posguerra hasta la década de los sesenta, pero mas tarde la transformación de las empresas transnacionales de una sola línea, dio pié al surgimiento de grandes Conglomerados Transnacionales de Servicios (CTS) y Conglomerados Transnacionales Integrales (CTI).⁴⁷

Estas transformaciones se tornaron en un fenómeno masivo y fueron el principal vehículo de la internacionalización del sector terciario, incrementando todavía mas su dominio ejercido en la producción y comercialización de servicios. Los cambios mas importantes fueron en aquellas transnacionales vinculadas directamente con el turismo, el comercio de mercancías múltiples, y el sector bancario y financiero y de seguros.

El poder de estos Conglomerados Transnacionales de Servicios se puede apreciar al considerar el volumen de sus utilidades en años recientes, para lo cual se muestran aproximaciones en el cuadro 5. Esto nos da una idea mas clara de la distribución del poderío económico de estos conglomerados. Por otra parte, todos los países inversionistas han tenido un cambio que ha orientado las inversiones en el extranjero hacia el sector de los servicios. Para ilustrar este hecho, se puede comparar en el cuadro 6, cómo de 1977 a 1985, la Inversión Extranjera Directa (IED) prácticamente se duplicó en las actividades de servicios en detrimento de los otros sectores.

⁴⁷ Los Conglomerados Transnacionales de Servicios (CTS) son conceptualizados como empresas transnacionales de servicios que diversificaron su principal línea de producción para mantener su reutilización; el Conglomerado Transnacional Integral (CTI) por su parte, representa la encarnación suprema del capitalismo moderno y realiza actividades económicas en tres campos: agricultura, manufactura y servicios. Véase al respecto a Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego. *Ibidem*, pp.9-10.

CUADRO 5

MAYORES EMPRESAS TRASNACIONALES DE SERVICIOS DIVERSIFICADAS EN EL MUNDO

(En millones de US\$)

Rgo	Empresa	País	Actividad	Ventas	Utilidades
1	Mitsui	Japón	comercio	163.453,2	142,0
2	Mitsubishi	Japón	comercio	160.109,4	170,4
3	Sumitomo	Japón	comercio	157.551,2	67,7
4	Itochui	Japón	comercio	155.161,8	-130,9
5	Marubeni	Japón	comercio	144.502,6	50,9
6	Nissho Iwai	Japón	comercio	95.462,9	99,5
7	AT&T	EU	telecomunicaciones	67.156,0	-3.794,0
8	Tomen	Japón	comercio	64.631,2	14,6
9	Nippon Telegraph & Telephone	Japón	telecomunicaciones	61.651,2	462,4
10	Nichimen	Japón	comercio	53.482,7	35,2
11	Kanematsu	Japón	comercio	52.746,7	-59,9
12	VEBA Group	Alemania	comercio	37.064,5	498,9
13	RWE Group	Alemania	energía	28.786,4	562,1
14	Cie Générale Des Eaux	Francia	Construcción	25.573,0	565,8
15	Shimizu	Japón	ing./const.	21.359,1	405,0
16	Taisei	Japón	construcción	21.125,9	234,8
17	Kajima	Japón	ing./const.	18.299,9	11,3
18	BCE	Canadá	telecomunicaciones	16.255,6	-508,4
19	Supervalu	EU	mayorista	15.936,9	185,3
20	Toyota Tsusho	Japón	comercio	15.756,6	20,3
21	Takenaka	Japón	construcción	15.665,0	195,7
22	Obayashi	Japón	ing./const.	15.317,5	92,9
23	Franz Haniel	Alemania	mayorista	14.771,0	88,6
24	Hyundai	Rep Corea.	comercio	13.738,7	6,8
25	Kawasho	Japón	comercio	13.302,5	9,6

Fuente: Almanaque Mundial 1996. (datos al 31 de marzo 1994 y 30 junio 1993).

CUADRO 6

INVERSION ESTRANJERA DIRECTA EN SERVICIOS

(En porcentajes)

País	Año	IED (Miles de mill)	Porcentaje
Estados Unidos (Dólares)	1950	11.8	32
	1957	25.4	31
	1966	51.8	32
	1977	147.2	41
	1985	254.7	44
Japón (Dólares)	1965	1.0	29
	1970	3.6	38
	1975	15.9	35
	1980	36.5	38
	1985	83.6	52
Rep. Fed. Alemania (Marcos)	1966	10.6	10
	1976	49.1	41
	1980	84.5	43
	1984	145.4	47
Países Bajos	1973	43.6	12
	1983	119.9	23
Canadá (Dólares canadienses)	1973	7.8	31
	1980	25.8	26
	1984	41.7	29
Australia (Dólares australianos)	1978	1.4	47
	1983	3.4	47
Reino Unido (Libras)	1971	9.3	24
	1981	45.5	36

Fuente: Cuadro tomado del informe "Las empresas transnacionales y los servicios", Comisión de Empresas Transnacionales del Consejo Económico y Social de la ONU. Publicado en Comercio Exterior. México, enero de 1988, p. 78.

Estas cifras difícilmente serían cien por ciento confiables, ya que las fronteras entre los servicios son cada vez más difíciles de percibir como consecuencia de la diversidad de las empresas y de la evolución de las corporaciones, así como por las constantes fusiones y adquisiciones promovidas principalmente por las actividades de los bancos comerciales y de inversión. Pese a todo ello, en un estudio de las Naciones Unidas, se señala que las empresas del ramo bancario y comercial son el sector que va a la cabeza en la lista de las mayores transnacionales en el mundo. El resto de las empresas de servicios suelen ser de menor tamaño, aunque sus efectos en las actividades del país de destino pueden ser incluso más pronunciado que el de los mayores bancos o las mayores empresas mercantiles.⁴⁸

Un aspecto relevante sobre la mayoría de estas empresas transnacionales es que proceden de unos pocos países; los dos principales al inicio de la Ronda Uruguay, eran Estados Unidos y Japón. Las empresas transnacionales del primero, cubren prácticamente todas las áreas de servicios, mientras que los japoneses se dedican principalmente a actividades bancarias, mercantiles y financieras. Sin embargo, resultaría muy difícil establecer qué país mantiene ventajas comparativas en determinada área de los servicios financieros, bancarios o de seguros, puesto que las constantes fusiones bancarias y la compenetración de los sectores bancario, financiero y de seguros, han alterado, (y pueden seguir haciéndolo, significativamente), el lugar de la compañía que fueron a la cabeza en el mundo en el ramo de los servicios bancarios financieros y de seguros.

⁴⁸ Véase el documento "Las empresas Transnacionales y los Servicios". Comisión de Empresas Transnacionales del Consejo Económico y Social de la ONU, publicado en Comercio Exterior, México, vo. 38, núms. 1 y 2, enero y febrero de 1988, pp. 75-79 y 169-175.

2.1.3 Concentración del mercado internacional de Servicios

Dentro de la dinámica de la globalización de la economía destaca la necesidad de las empresas por producir un mayor número de bienes y servicios, cada vez mejores en calidad a fin de conservar su competitividad. Los Estados, por su parte se esfuerzan y compiten por captar la mayor cantidad de recursos del exterior, promoviendo la inversión extranjera, fomentando la adquisición de nuevas tecnologías y buscando mejores condiciones y oportunidades de comercio con otros países.⁴⁹

Para algunos países, el desarrollo pleno de sus economías es un objetivo a alcanzar, mientras que para otros que ya han alcanzado ese desarrollo, su objetivo se centra en mantenerse en una posición dominante, no permitiendo el surgimiento de competidores y limitando su margen de acción dentro del sistema multilateral de comercio, concentrando de esta manera la producción de determinadas esferas de la producción como pueden ser los servicios altamente productivos.

La inclusión de nuevas y modernas tecnologías en la prestación de servicios es uno de los factores, quizá el más importante, que ha llevado al desarrollo de este comercio de servicios altamente productivos. Como se ha señalado anteriormente, el comercio internacional de servicios implica la movilidad de bienes, capitales, información y personas. El desarrollo de tecnologías enfocadas al manejo de información (informática), telecomunicaciones (telemática), y transportes (terrestres, marítimos y aéreos) ha hecho posible que la prestación de servicios tanto para el productor como para el consumidor, pueda incursionar en mercados internacionales.

⁴⁹ León Brendesky. "Economía Regional en la era de la Globalización". en Comercio Exterior, México, vol. 44, núm. 11, noviembre de 1994, p. 982.

La revolución científico-tecnológica (RCT) y la penetración del capital transnacional en la informática, telemática y transportes, han hecho posible la transportación rápida y eficiente de información y capitales con menores costos y sin grandes riesgos. Estos avances tecnológicos han facilitado el movimiento de la información de un país a otro y han revolucionando el manejo, creación, procesamiento y distribución de la información. El desarrollo de computadora y de los programas de computación fueron un apoyo importante para otros sectores productivos que lograron con ello mayor eficiencia. Al respecto, Barthel-Rosa afirma que esta revolución científico-tecnológica ha modificado radicalmente los métodos de comunicación, productividad y competitividad en el mundo.⁵⁰

Esta serie de desarrollos han derribado parcialmente las barreras naturales para el comercio internacional de bienes y servicios propiciando la integración de mercados a nivel internacional. La globalización de mercados y de procesos de producción han caracterizado este periodo de la evolución de la economía mundial en los últimos años. En esta etapa creció la demanda de los servicios empresariales basados en la información. La posibilidad de transmitir grandes cantidades de información y su manejo fácil con fines de incrementar la productividad de otros sectores, trajo consigo la computarización de la producción industrial.⁵¹

Por otra parte, los servicios financieros fueron ganando gran importancia a nivel internacional. Algunos autores señalan que los avances tecnológicos en el procesamiento electrónico de datos y las redes de telecomunicaciones internacionales, aunado a procesos de desregulación de los mercados financieros en el mundo y el desarrollo de nuevos y sofisticados productos ha

⁵⁰ Paulo Barthel-Rosa. "El Nuevo Sistema Multilateral de Comercio: Consecuencias y Desafíos para América Latina" en La Ronda Uruguay y el Desarrollo de América Latina, p. 152.

⁵¹ Herminio Blanco Mendoza. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales de México en el Mundo. Fondo de Cultura Económica. México, 1994, p. 68.

dado lugar a la llamada globalización de los mercados financieros e internacionalización de la banca.

Actualmente la mayor parte de los servicios financieros y bancarios se encuentran bajo el dominio de empresas transnacionales, y los mas grandes grupos transnacionales en el ramo financiero se encuentran concentrados en países desarrollados, ya que la tecnología necesaria para el desarrollo de estos servicios altamente productivos no siempre se ha encontrado al alcance de los países en desarrollo. Esto lo podemos ver claramente en el cuadro 7, en el cual se muestra como hasta 1993, los ocho principales bancos en el mundo eran de nacionalidad japonesa y en el cuadro 8, se muestra como las principales empresas de servicios financieros, hasta el año de 1993, eran de Estados Unidos, Países Bajos, Francia y Alemania, entre otros.

A esto se le ha denominado la concentración de los mercados de servicios, donde, por ejemplo, las empresas financieras mas grandes y de mayor importancia se encuentran en manos de los países desarrollados, destacando aquí los consorcios transnacionales japoneses y norteamericanos.⁵²

Otro factor que también dio una gran importancia y desarrollo al sector financiero fue el despegue de la banca comercial promovida por la absorción internacional en gran escala, es decir, las constantes fusiones y adquisiciones entre grandes bancos por parte de importantes conglomerados transnacionales, los cuales introdujeron tecnologías nuevas en comunicaciones, haciendo la actividad bancaria mas rentable y con posibilidades de brindar una gran variedad de productos. La desregulación bancaria también ha generado la posibilidad de que el sector bancario pueda penetrar otros sectores complementarios como los seguros.

⁵² Tomás Peñaloza Webb. "México ante la Liberalización de los Servicios Financieros", en México ante el libre Comercio con América del Norte. El Colegio de México 1991, p. 430.

CUADRO 7

MAYORES BANCOS DEL MUNDO (1993)

(En millones de US\$)

Rgo	Banco	País	Activos	Utilidades	Capital
1	Fuji Bank	Japón	538.243,2	305,3	19.545,5
2	Dai-ichi Kangyo Bank	Japón	535.356,5	107,9	19.399,7
3	Sumimoto Bank	Japón	531.835,3	329,7	21.931,4
4	Sanwa Bank	Japón	525.126,8	423,3	19.813,9
5	Sakura Bank	Japón	523.730,6	211,8	17.842,9
6	Mitsubishi Bank	Japón	487.547,2	440,4	17.887,3
7	Norinchukin Bank	Japón	435.599,1	439,5	3.391,9
8	Industrial Bank of Japan	Japón	414.925,5	202,9	13.659,0
9	Crédit Lyonnais	Francia	337.503,0	-1.124,2	10.839,0
10	Bank of China	China	334.752,7	2.133,5	12.871,6
11	Mitsubishi Trust & Banking	Japón	330.478,7	137,5	7.960,4
12	Tokai Bank	Japón	328.685,4	314,1	10.982,5
13	Deutsche Bank	Alemania	319.997,7	1.311,0	11.321,6
14	Long-Term credit Bank of Japan	Japón	315.026,1	315,4	10.949,7
15	Sumitomo Trust & Banking	Japón	305.347,4	132,4	7.708,7
16	HSBC Holdings	Reino Unido	304.521,3	2.712,1	13.791,4
17	Mitsui Trust & Banking	Japón	296.910,5	101,4	6.330,4
18	Crédit Agricole	Francia	281.787,3	972,4	18.415,3
19	Asahi Bank	Japón	277.688,1	190,2	10.468,6
20	Bank of Tokyo	Japón	273.884,3	469,2	10.238,2
21	Daiwa Bank	Japón	262.567,4	120,9	5.842,5
22	Société Générale	Francia	259.128,7	637,3	7.800,8
23	ABN AMRO Holdin	Países Bajos	252.167,7	1.089,5	10.366,7
24	Banque Nationale de París	Francia	249.110,3	179,8	7.147,0
25	Barclays Bank	Reino Unido	245.283,7	470,0	7.848,7

Fuente: Cuadro tomado de Almanaque Mundial 1996. (datos al 31 de marzo 1994)

CUADRO 8

PRINCIPALES EMPRESAS FINANCIERAS EN EL MUNDO

(En millones de US\$)

Rgo	Empresa	País	Activos	Utilidades	Capital
1	Federal National Mortgage Association	EU	216.979,0	1.873,0	8.052,0
2	Salomon	EU	184.835,0	827,0	4.631,0
3	ING Group	PB	174.322,6	1.092,2	11.031,7
4	Merrill Lynch	EU	152.910,4	1.358,9	5.48,8
5	AXA	Francia	141.213,7	359,8	5.590,9
6	Union Des Assurances de Paris	Francia	141.074,0	251,2	5.553,3
7	Allianz Holding	Alemania	128.057,4	324,6	6.849,6
8	GAN	Francia	124.712,9	73,1	3.658,3
9	CIE de Suez	Francia	120.009,0	278,1	8.559,7
10	Fortis	PB	108.594,9	556,6	4.544,5
11	Travelers Inc.	EU	101.360,0	916,0	9.326,6
12	American International Group	EU	101.014,8	1.938,0	15.224,2
13	Aetna Life & Casualty	EU	100.036,6	-365,9	7.043,1
14	Morgan Stanley Group	EU	97.242,0	786,0	4.469,0
15	American Express	EU	94.132,0	1.478,0	8.734,0
16	CIGNA	EU	84.975,0	234,0	6.575,0
17	Federal Home Loan Mortgage	EU	83.880,0	786,0	4.437,0
18	Nomura Securities	Japon	80.529,8	459,1	17.848,0
19	Nippon Shinpan	Japón	72.505,1	6,8	1.952,6
20	Orient	Japón	71.213,4	32,5	2.542,9
21	ITT	EU	70.560,0	913,0	7.650,0
22	Aegon	PB	65.842,7	540,5	4.452,0
23	Assurances Générales de France	Francia	64.242,9	172,5	5.126,5
24	Nykredit	Dinamarca	61.501,4	204,4	2.128,4
25	Zurich Insurance	Suiza	60.059,0	414,9	6.859,6

Fuente: Cuadro tomado de Almanaque Mundial 1996. (datos al 31 de marzo 1994)

En cuanto a la actividad de las aseguradoras y reaseguradoras, esta fue la que sufrió los cambios más radicales en las dos últimas décadas. A mediados de los sesenta surgieron nuevos conglomerados de servicios transnacionales que funcionaban por medio de compañías directrices, evaluación de bienes raíces y otras actividades de servicios. Estos conglomerados adquirieron también empresas de seguros. La expansión internacional de las aseguradoras fue estimulada por la implantación de filiales en el exterior y el crecimiento del comercio mundial que demandaba seguros para las mercancías comercializadas.⁵³

Por su parte, el mercado internacional de los seguros estaba dominado por corporaciones radicadas en cinco países principalmente: EE.UU. Reino Unido, Alemania, Suiza y Francia, quienes en 1985 poseían el 75% de todas las oficinas establecidas en el extranjero. También destacaban en importancia las aseguradoras de Japón, Italia, Países Bajos, Bélgica y África del Sur⁵⁴, aunque hoy en día, las aseguradoras japonesas parecen haber superado en mucho a las norteamericanas.

El ramo de los seguros se distingue de otras actividades de servicios por su vulnerabilidad ante la absorción por el sector público o privado de países en desarrollo. A diferencia de otras empresas de servicios, es posible comprar, nacionalizar o expulsar a una aseguradora de un país con mayor facilidad, sin que ello provoque un desplazamiento del consumidor hacia otros mercados, ya que una aseguradora nacional puede modificar fácilmente sus productos, adecuándolos a la demanda del mercado nacional que antes satisfacía una empresa de seguros extranjera. Sin embargo, ello no ha obstado para que este mercado también se encuentre altamente concentrado en países desarrollados.

El turismo representa para muchos países en desarrollo una fuente importante de ingresos, y a raíz de ello se han interesado en desarrollar este tipo de

⁵³ Frederick Clairmonte y John Savanag. Op. Cit. pp. 292.

⁵⁴ Manuel Luna Calderón. Op. Cit. p. 81.

actividades. Un rasgo notable del turismo internacional es su movimiento hacia la conglomeración de servicios, ya que detrás del turismo, se encuentran múltiples actividades de servicios que se complementan. Tal es el caso de la transportación de personas (aérea, marítima y terrestre), la hotelería, los restaurantes, los espectáculos, los organizadores de tours, seguro de vida de viajeros y otros servicios complementarios. Algunos autores afirman que los CTI se han introducido desde hace algunos años en la industria hotelera y sus imperios corporativos están en todo, desde la transportación aérea, hasta la renta de automóviles.

Los CTI continúan su expansión dentro de las industrias del turismo gracias al empleo del llamado Sistema de Reservaciones Computarizado (SRC) vía satélite, las marcas registradas y la publicidad a gran escala. Nuevamente la introducción de modernas tecnologías en comunicaciones, han contribuido al desarrollo de subsectores de servicios. Las aerolíneas se han transformado en una fuerza que impulsa a las actividades turísticas gracias a este SRC y ahora, tienen la posibilidad de abarcar un mayor mercado mediante la reservación por Internet. Estas empresas ejercen también un dominio sobre los mayoristas de viajes y hoteles y obtienen de ahí un porcentaje considerable dentro de sus utilidades.

El turismo es una actividad todavía en pleno desarrollo y expansión. Muy pocos lugares del globo son tan inaccesibles como para no poder considerarse como atracciones turísticas y lograr captación de turismo, aunque esta actividad también se encuentra concentrada en ciertos países. Al respecto hay autores que afirman que cada país debe enfrentar prácticamente una lucha constante en adherirse o no al circuito turístico internacional, o sufrir las consecuencias de haberse mantenido al margen.⁵⁵

Otro ejemplo de esta concentración del mercado de servicios se puede percibir claramente señalando algunas cifras como las siguientes:

⁵⁵ Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego. Op. Cit. p. 9.

En 1983, por ejemplo, los activos conjuntos de los bancos internacionales mas importantes representaban casi la mitad del producto mundial; En el campo de los seguros, habían pólizas que aseguraban una suma también equivalente a la mitad del producto mundial, 75% de la cual estaba controlada por las principales empresas de seguros de Suiza, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos y Francia; Las líneas aéreas de países desarrollados controlaban el 80% del tráfico aéreo internacional; Las ocho grandes compañías de contabilidad en Estados Unidos recibían alrededor del 60% del gasto mundial por concepto de auditorias, y las 15 principales empresas transnacionales de publicidad, obtenían mas del 20% de los gastos mundiales de publicidad.⁵⁶

Como se puede apreciar, existen múltiples conglomerados y empresas transnacionales enfocadas a la comercialización y producción de servicios altamente productivos, de los cuales, a pesar de la falta de información estadística, se aseguraba que a principios de la década de los ochenta, en su mayoría eran empresas de origen estadounidense y japonés, de tal suerte que el sector servicios se ha desarrollado en todo el mundo, pero el control sobre la producción de servicios altamente productivos se halla concentrado principalmente en países desarrollados, aunque existe una fuerte competencia dentro del subsector del turismo.

Prácticamente en todos los subsectores parecen dominar empresas de países desarrollados. El grado de concentración del poder comercial en un número limitado de empresas o en un número limitado de países, varían de una categoría de servicios a otro, pero esta aumentando prácticamente en todas ellas y en algunas ha alcanzado proporciones excepcionales.

⁵⁶ Estas cifras y porcentajes fueron tomados de los trabajos de Fernando de Mateo y Francois Carner. "El sector Servicios en México. Un diagnóstico Preliminar", en Comercio Exterior. México, vol. 38, núm. 1, enero de 1988, p. 6; Frederick Clairmonte y John Savanag. Op. Cit. p. 291; y Murray Gibbs. Comercio de Servicios. Problemas Sectoriales. UNCTAD/ITP/26 Nueva York, Naciones Unidas 1991, p. 9.

Algunos autores también señalan la existencia de un fenómeno de concentración “horizontal” en virtud del cual, las empresas de servicios están ampliando el ámbito de sus operaciones y adquiriendo una posición dominante en las ramas interconectadas, (el caso de los Conglomerados Transnacionales Integrales) estas suelen ser aquellas transnacionales, en las cuales se puede utilizar los mismos recursos humanos y materiales para la producción de servicios altamente productivos, como en el caso del turismo y toda la gama de subsectores que forman parte de él, las telecomunicaciones, servicios de computo y telefonía avanzada, el sector bancario, financiero, aseguradoras y reaseguradoras.

Lo anterior nos lleva a percibir la importancia de los intereses que se ven involucrados en una posible liberalización de este comercio y la ubicación de estos intereses en países desarrollados, por lo que es importante ubicar también el comercio de servicios dentro de la política comercial.

2.2 LA POLÍTICA COMERCIAL Y LOS SERVICIOS

El control ejercido por un gobierno sobre el flujo de bienes y servicios que entra y sale de un país es una facultad que está contemplada dentro de su política económica, exactamente la política comercial. Este control tiene por objeto establecer un programa de regulación interna con objetivos nacionales entre los que destaca la promoción de sus bienes y servicios en el exterior, el acceso a los mercados internacionales y por otra parte la protección de las industrias nacientes.

La política comercial busca la obtención de mayores beneficios económicos a partir del comercio. De lo anterior se desprende que esta política pretenda desarrollar normas que guíen el comportamiento de los participantes del comercio, protegiendo a sus exportadores cuando un gobierno extranjero adopta medidas que entorpecen el comercio y por otra parte, protegiendo a los productores internos cuando la producción extranjera penetra el mercado nacional, a tal grado que amenace la sobrevivencia de la industrias nacionales.

El proteccionismo es una práctica frecuente para defender a las industrias nacionales. Esta práctica se ha llevado a cabo cuando estas industrias no han tenido la capacidad de competir con el exterior debido a muy variadas razones, ya sea porque se trata de una industria naciente, la existencia de mayores ventajas comparativas en el exterior, o la ineficiencia de la misma infraestructura industrial. El proteccionismo es entonces un intento por controlar un determinado flujo de mercancías o servicios con fines nacionales.

La forma de ejercer este control en relación al flujo de mercancías, es en base a restricciones de carácter arancelario y no arancelario, consistiendo estas en la imposición de tarifas y otro tipo de obstáculos al momento de ingresar los

bienes importados. En el caso de los servicios, estas barreras comerciales no son tan claras, puesto que no es posible ver los servicios a la hora que cruzan las fronteras, (recordando que una de las características tradicionales de las actividades de servicios es su intangibilidad).

Es por ello que los gobiernos han impuesto una serie de mecanismos que implican obstáculos en ciertos puntos, donde su comercio lleva al establecimiento de transacciones verificables. Este tipo de controles se convirtió en un tema de preocupación para aquellos países desarrollados, productores y exportadores de servicios que veían afectados los derechos de sus transnacionales establecidas en otros países, sobre todo del tercer mundo.

2.2.1 Obstáculos al Comercio de Servicios

El establecimiento de una definición sobre las barreras u obstáculos al comercio de servicios ha dado lugar a múltiples debates. Existen varios trabajos hechos por organismos gubernamentales y empresas privadas que han revisado aquellos obstáculos que pueden considerarse barreras al comercio de servicios y si estos tienen la suficiente importancia como para tratarse en una negociación internacional.

Una barrera al comercio de servicios se concibe como una medida gubernamental que crea un obstáculo para la venta de los servicios producidos en el exterior. Esta medida gubernamental origina una carga para los productores extranjeros y no afecta a los productores nacionales. La consideración de barrera implica también que esta carga sobre los productores extranjeros sea innecesaria para alcanzar los objetivos de reglamentación interna no proteccionistas.⁵⁷

⁵⁷ Geza Feketekuty. Op. Cit. p. 157.

Dentro del trabajo de Manuel Luna se hace referencia a la concepción de un economista contemporáneo sobre las barreras al comercio de servicios. S. Shultz, quien definía las barreras al comercio de servicios como “los impedimentos que niegan el tratamiento igualitario a la oferta nacional y extranjera cuando existe competencia entre servicios comparables y es necesario distinguir entre aquellas medidas que buscan mantener alejados a los competidores extranjeros y las que son adoptadas, inicialmente, con otros propósitos”.⁵⁸

Los gobiernos proteccionistas estipulan con frecuencia reglamentaciones distintas para los productores de servicios nacionales y extranjeros con la finalidad de cumplir con los objetivos de su política interna en cuanto a la soberanía o la seguridad nacional que implique la explotación exclusiva por parte del Estado de ciertas actividades económicas consideradas como estratégicas.⁵⁹ De tal suerte, los gobiernos pueden controlar cuatro tipos de transacciones o actividades relacionadas con el comercio de servicios:

- a) La adquisición de un servicio importado puede ser controlado en el momento de ser vendido.
- b) El gobierno puede establecer un control sobre el comercio de servicios en el momento de ser consumidos.
- c) Otro de los medios para controlar la compra y venta de bienes y servicios importados es manteniendo un control sobre los cambios de moneda extranjera en el país.

⁵⁸ S. Shultz, “Protectionism in International Trade In Service”. Rotterdam, Neherlands Economic Institute, 1984, citado por Manuel Luna. Op. Cit. pp. 87.

⁵⁹ Hasta hace pocos años, algunos países en desarrollo tenían prohibida la Inversión Extranjera Directa en ciertas áreas de la economía, por considerarse estratégicas y por lo tanto de explotación exclusiva por parte del Estado, tal es el caso de la energía eléctrica, el petróleo, los transportes o las telecomunicaciones.

d) Por último, otro medio de control es estableciendo mecanismos que regulen el movimiento de bienes, personas, capitales e informaciones a través de las fronteras.

La mayoría de las barreras al comercio de servicios asumen la forma de regulaciones que limitan el derecho de los productores de servicios, sobre todo de las firmas extranjeras, a establecerse en el mercado local. Otras restringen lo que se puede vender a las firmas de capital extranjero. En este sentido las empresas transnacionales no son los únicos productores de servicios que se ven afectados con estas barreras, los individuos comunes forman una parte importante dentro de las actividades denominadas como servicios profesionales. Varios autores coinciden que del grupo de productores de servicios formado por individuos y compañías establecidas, destaca la presión de las empresas transnacionales para eliminar las barreras al comercio de servicios.

Este grupo en particular (empresas transnacionales) señalan que las barreras al comercio de servicios impuestas por los gobiernos se concretan en ciertas acciones específicas que a continuación se enumeran.⁶⁰

- a) Las regulaciones internas, cuotas y políticas estatales restrictivas de comercio estatal, políticas restrictivas de inmigración.
- b) La obstaculización de la transferencia internacional de información;
- c) El tratamiento discriminatorio, consistente en la preferencia por los productores nacionales por parte del Estado, políticas discriminatorias de abastecimiento gubernamental y privado, impuestos indirectos selectivos, subsidios selectivos, y restricciones antidumping;

⁶⁰ Geza Feketekuty. Op. Cit. p. 157.

d) Restricciones y limitaciones sobre el mercado cambiario, políticas de controles monetarias restrictivas y de tipo de cambio discriminatorio y restricciones a la repatriación de utilidades.

e) Controles sobre la inversión extranjera.

De lo anteriormente expuesto se puede resumir que la mayoría de las barreras al comercio de servicios tienen su origen en las regulaciones internas que cumplen con un objetivo de la política interna del país. Estas regulaciones en pocas palabras controlan y determinan quien esta autorizado para vender o prestar tal servicio; que tipo de servicio pueden prestar; a quien puede vender estos servicios y en que cantidad y bajo que términos y condiciones puede hacerlo. Algunos de estos detalles se pueden observar con mayor precisión en el cuadro 9, en el cual se hace una recopilación basada en la perspectiva de algunos países desarrollados sobre los principales obstáculos que encuentran algunas actividades de servicios en el exterior.

En relación a las regulaciones internas sobre el comercio de servicios, se tienen pocas noticias sobre legislaciones internas que hayan contemplado al sector servicios con anterioridad. Uno de los primeros países desarrollados que llevaron a cabo cambios en su legislación interna con la finalidad de incluir al comercio de servicios, en atención a los obstáculos a su comercio, fue la de los Estados Unidos. Este hecho se considera de importancia y sobre todo de grandes repercusiones para la economía internacional, puesto que representó el primer antecedente en su tipo.

CUADRO 9

PRINCIPALES OBSTACULOS AL COMERCIO DE SERVICIOS (Desde la perspectiva de algunas empresas transnacionales norteamericanas)

Tipo de servicio	Obstáculos a su comercialización internacional.
Renta de automóviles	Existen controles a los precios internos cargados a arrendamiento; Registros discriminatorios de capital; Restricciones sobre las plazas en las cuentas intercompañías.
Sector bancario	Límites al establecimiento de sucursales o subsidiarias de bancos extranjeros; Límites máximos sobre la participación extranjera en las acciones; Límites a los bancos extranjeros en sus actividades de préstamo; Imposiciones discriminatorias, límites al empleo de personal extranjero.
Contabilidad	Existe supervisión por parte de auditores gubernamentales para firmas extranjeras; Existen reglamentos internos que solicitan requisitos especiales para examen de validación de conocimientos para extranjeros en estas áreas.
Edificación, construcción e ingeniería	Existen requisitos especiales para extranjeros sobre licencias de construcción. Se requiere un representante local; Hay gravámenes discriminatorios sobre ingenieros extranjeros; Tratamiento preferencial a firmas locales en contratos gubernamentales; Hay subsidios directos e indirectos a firmas locales; Límite de empleo de extranjeros.
Franquicias	Obligación de declaración de secretos comerciales; Requerimientos de licencia para desestimular a firmas extranjeras; Disposiciones inadecuadas sobre marcas comerciales, patentes o derechos de autor.
Hotelería	Existen límites sobre la participación extranjera en acciones; Hay gravámenes discriminatorios, restricciones sobre el empleo de personal extranjero; procedimientos discriminatorios tarifarios y aduaneros.
Cinematografía	Hay restricciones a los términos de arrendamiento de filmes extranjeros; Predominan los monopolios estatales; Uso requerido de laboratorios locales; Requisitos de doblaje; cuotas de pantalla; restricciones sobre las importaciones de filmes, gravámenes discriminatorios; subsidios directos e indirectos a firmas locales.
Seguros	Existen límites máximos sobre la participación extranjera en acciones; Se niega el acceso al mercado nacional; Predominan los monopolios estatales; Existen requerimientos para asegurar exportaciones e importaciones con fines internos; Limitaciones sobre reaseguros de firmas internas con extranjeras; Restricciones sobre los tipos de servicios de seguros ofrecidos; requisitos de depósitos estatutarios mínimos; Uso obligatorio de firmas nacionales en algunos casos; Límites sobre la elección de auditores; gravámenes discriminatorios; tratamiento preferencial a firmas locales en aseguramiento gubernamental; Limitaciones sobre el empleo de extranjeros.

Tipo de servicio	Obstáculos a su comercialización internacional.
Servicios Legales	Limitaciones sobre los tipos de ley practicada por abogados extranjeros; Restricciones a la entrada; requisitos de exámenes y estándares profesionales.
Telecomunicaciones, procesamiento de datos y servicios de información	Existen limitaciones sobre la participación extranjera en las acciones; restricciones sobre la disponibilidad de líneas arrendadas; Procesamiento de datos requerido para ser realizado localmente; Restricciones sobre licencias; subsidios directos e indirectos a firmas locales; restricciones sobre el personal extranjero; discriminación en las valuaciones aduaneras entre servicios computacionales y de procesamiento de datos transmitidos a través del sistema de telecomunicaciones o de productos físicos de software; impuestos sobre documentos importados en microfilmes; derechos de importación sobre equipos de sistemas automatizados para reservación en aerolíneas; falta de protección a patentes y derechos de autor.
Transportación aérea	Restricciones sobre la participación de cargas extranjeras en sistemas automatizados de reservaciones y boletaje; Limitaciones al uso de aeropuertos por parte de cargueros extranjeros que operan charters; Monopolio sobre servicios de manejo terrestre (de carga y equipajes) de carguero nacional o agencia gubernamental; Preferencia a dichas cargueros; gravámenes discriminatorios, viajes limitados para empleados gubernamentales a cargueros nacionales; subsidios directos e indirectos a cargueros nacionales; Prácticas preferenciales de comercialización y ventas (comisiones y descuentos) que favorecen el uso de cargueros nacionales.
Transportación marítima	Requisitos discriminatorios sobre fianzas; Requerimientos de licenciamientos; Gravámenes discriminatorios; Uso obligatorio o preferencial de buques con bandera nacional; Acuerdos bilaterales de participación de carga.

Fuente: Manuel Luna Calderón, *op. cit.*, p. 89.

2.2.2 Contemplación de los servicios en la legislación norteamericana

La presión que ejercían algunas empresas y otros grupos políticos para la inclusión del comercio de servicios en la legislación norteamericana fue determinante durante los últimos años de la década de los setenta. Grupos como *Coalition on Services*, integrada por empresas como American International Grups (aseguradoras), American Express, y Sea Lam (transporte

marítimo); *Council on Foreign Relations* y *Carnegie Endowment for International Peace*, hicieron sentir su peso político sobre los miembros del Congreso estadounidense para que este prestara mayor atención a los servicios. Se establecieron también mecanismos de consulta entre el sector público y privado a través de dos comités: *Industry Advisory Committee* y *Service Policy Advisory Committee*⁶¹, cuya función también fue determinante en la iniciativa de realizar negociaciones sobre el comercio de servicios en organismos internacionales.

En el aspecto jurídico, existe un antecedente cuando se aprobó la ley de Comercio de 1974, al reconocer la importancia de las barreras al comercio y las deformaciones implícitas al reducirse el crecimiento de los mercados extranjeros para los productores estadounidenses (agrícolas, manufactureros y servicios). Con el objeto de proteger a sus productores, dio facultades expresas al ejecutivo para tomar las medidas apropiadas o viables para armonizar, reducir o eliminar las barreras y distorsiones al comercio internacional, dejaba a su criterio la calificación de tales barreras, así como el establecimiento de acuerdos comerciales con otros países.⁶²

La administración del presidente Jimmy Carter también busco liberalizar el comercio de servicios tratando de crear consensos a nivel nacional e internacional. En 1981 el *Trade Policy Committee*, incluyó en su programa de trabajo los siguientes puntos:

- a) El aprovechamiento de los arreglos bilaterales intergubernamentales para resolver problemas comerciales planteados por el sector privado al gobierno.
- b) La preparación nacional e internacional para las futuras negociaciones comerciales multilaterales sobre servicios.

⁶¹ Manuel Luna Calderón. Op. Cit. p. 85.

⁶² Idem.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

- c) Revisión de las disposiciones legales internas relativas a la extensión de la reciprocidad por parte de las industrias estadounidenses de servicios.

Durante la administración de Reagan los temas propuestos por Estados Unidos para las Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT en 1982 son introducidos en la legislación comercial a través de enmiendas en la International Trade and Investment Act, que contienen un conjunto de disposiciones legales sobre el comercio de bienes, los servicios, la propiedad intelectual y la inversión extranjera directa⁶³.

En 1984 entró en vigor la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos que buscaba incentivar el comercio internacional de servicios y estimular a sus empresas de servicios en el comercio mundial. Un aspecto muy criticado dentro de esta ley, es el que incluye un concepto de reciprocidad no aceptado internacionalmente, pues entre sus propósitos incluye la expansión de las oportunidades comerciales en los mercados extranjeros de una manera que en lo sustancial sea equivalente a las acordadas por Estados Unidos.⁶⁴ Esta ley establecía en su título III, sección 301 sus propósitos generales:

- a) Fomentar el crecimiento económico
- b) Otorga poder al presidente para identificar y eliminar las barreras y restricciones al comercio de bienes y servicios.
- c) Incentivar la expansión del comercio de servicios y de empresas relacionadas al sector mediante la negociación de acuerdos.

⁶³ Raghavan Chakravarthi. Op. Cit. p. 92-93.

⁶⁴ Irma Sophía Hernández Resendiz. Op. Cit. p. 21, véase también los estudios hechos al respecto por Manuel Luna. Op. Cit. pp. 96-101, y Chakravarthi Raghavan. Op. Cit. p. 90-97.

d) Estimular el libre flujo de la Inversión Extranjera directa, también mediante negociaciones y acuerdos multilaterales.

Uno de los aspectos mas sobresalientes de esta ley fue que colocaban en el mismo nivel las restricciones que afectan al comercio de bienes y de servicios con tan solo aumentar la palabra “y servicios”, a continuación de “bienes”.

Otro aspecto también importante fue que se otorgaba al Presidente la facultad de reconocer barreras al comercio de servicios producto de “medidas irracionales” llevadas a cabo por cualquier país y de sancionarlas. El término irrazonable abarca toda política o práctica que, aunque no suponga necesariamente una violación o contradicción con los derechos legales internacionales de los Estados Unidos, resulte sin embargo desleal e injusta.

Finalmente se incluye como parte de la política sectorial de promoción de las exportaciones el fomento de las actividades de servicios en territorio nacional, entendiendo en esta parte como política sectorial a:

“todo plan o esquema gubernamental de acciones coordinadas dirigidas a una empresa industria o grupo de éstas, con el objeto de mejorar la competitividad de las exportaciones de un determinado tipo de mercancía”.

Esta definición era tan amplia que podría ser usada por Estados Unidos para adoptar la medida que quisiera contra cualquier país que pueda surgir como posible competidor en la producción y exportación de servicios, o aquel país que pretendiera establecer medidas regulatorias para tal comercio.

Por otra parte, en materia de política económica, se establece procurar alcanzar acuerdos que motiven la liberalización del comercio de servicios mediante acuerdos bilaterales y multilaterales, considerándose en estos puntos la inversión extranjera directa y la propiedad intelectual. Esto era muy importante,

puesto que se pretendía con ello que la discusión del comercio de servicios se llevara a otros organismos económicos internacionales.

El gobierno de los Estados Unidos se tornó así en un promotor de la liberalización del comercio de servicios tanto al interior, con las modificaciones a su ley de comercio, como al exterior, en los organismos internacionales. Esta situación reflejaba el gran interés en el tema de los servicios y la eliminación de los obstáculos a su comercio en otros países. El comercio de servicios representaba para los Estados Unidos el interés nacional que debería ser defendido tanto al interior como al exterior como se verá mas adelante.

2.3 LA PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN ORGANISMOS INTERNACIONALES

En 1948 se concibe el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), con carácter transitorio, a la espera de la creación de la Organización Internacional de Comercio ITO, por sus siglas en inglés, proyectada en la carta de la Habana. Esta organización ya planteaba la inclusión del comercio de servicios además del comercio de mercancías en sus negociaciones comerciales. Este sería uno de los primeros antecedentes del comercio de servicios en organismos internacionales, sin embargo no llegó a concretarse: EEUU al no ratificar la Carta de la Habana, le dio un golpe mortal a la ITO antes de su nacimiento. El tema de los servicios permaneció sin tocarse dentro de los foros internacionales hasta mucho tiempo después.

Esta no sería la única participación del comercio de servicios en organizaciones y foros internacionales, tampoco sería la única intervención de los Estados Unidos al respecto. Prueba de ello es que desde la década de los setenta, los Estados Unidos han presentado una posición fuerte y estructurada para lograr que en las negociaciones comerciales multilaterales fueran incluidos el tratamiento de los servicios, la inversión extranjera directa asociada al comercio y la cuestión de la propiedad intelectual⁶⁵. Las modificaciones a su legislación interna en materia de comercio fue un preludio para ello. Finalmente el tema de los servicios sería llevado a otros organismos regionales y por último incluido en la agenda de la última ronda de negociaciones del GATT.

⁶⁵ Raghavan Chakravarthi. Op. Cit., p. 53.

2.3.1. Los servicios en foros regionales

A otro nivel existen varios antecedentes sobre los intentos de incluir el tema del comercio de servicios en organismos regionales como en la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC). El tratado de Montevideo en 1960 crea la ALALC con la participación de once países (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela). Sus objetivos estaban enfocados hacia la integración comercial de América Latina, abarcando varios temas comerciales de interés para los países de la región, entre ellas algunos tipos de servicios.

Para 1980 se reformaría el Tratado de Montevideo y surgió así la Asociación Latino Americana de Integración (ALADI), cuyo principal objetivo fue crear un mercado común latinoamericano de manera gradual y a largo plazo. Sin embargo este organismo no contaba con un calendario de metas y por lo tanto perdieron formalidad sus objetivos. Se buscaba la integración económica pero abarcaba aspectos no solamente del comercio de mercancías, sino también en materia de transporte marítimo, financiamiento y otras actividades de servicios. Mediante sus Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) se pactaron liberaciones comerciales profundas a nivel de sectores y productos específicos, entre ellos algunos servicios como el turismo.⁶⁶

En la reunión de Panamá celebrada en 1975 se decidió crear el Sistema Económico Latino Americano (SELA) como un sistema permanente de cooperación económica y social a nivel latinoamericano. Este cuenta con una serie de comités de acción para la cooperación, promoción y coordinación del desarrollo latinoamericano en varias actividades, incluyendo servicios, sobre todo en el terreno de la informática, telepática y sus múltiples ramas además del transporte y las comunicaciones, especialmente en el ámbito intrarregional, además de promover la cooperación en materia turística.⁶⁷ Algunas de sus

⁶⁶ Herminio Blanco. Op.Cit., pp. 118-119.

⁶⁷ Ramón Tamames. Introducción a la economía..., Op. Cit. pp. 188.

acciones en favor de la cooperación sobre los servicios se enumeran a continuación.

Al interior del SELA se han llevado a cabo acciones como el “Debate Internacional sobre Servicios”, del 12 de junio de 1986; Existen las recomendaciones y conclusiones de la II Reunión de Coordinación Latinoamericana en Materia de Servicios; La Decisión 192 sobre “Los Servicios y el Desarrollo en América Latina; La Decisión 221 sobre “Modalidades de Cooperación en el Campo de la Informática y la Electrónica; La Decisión 238 del Consejo Latinoamericano sobre Servicios; y las conclusiones y recomendaciones de la Reunión de Alto Nivel en Materia de Servicios celebrada en Caracas, Venezuela, del 22 al 24 de agosto de 1984, entre otras.

Dentro del Sistema de Naciones Unidas, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), ha establecido un programa para lograr una mayor colaboración entre los países latinoamericanos en materia de servicios a raíz del proyecto ABRAMEX (cooperación entre Argentina, Brasil y México).

La Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de Naciones Unidas, (UNCTAD por sus siglas en inglés), ha trabajado también sobre la cooperación internacional en algunos servicios como el transporte marítimo, (Código de Conducta de las Conferencias Marítimas) y en la elaboración de un convenio sobre transporte multimodal, tocando también el tema de los seguros, reaseguros y el turismo.

Durante muchos años la UNCTAD había ejecutado un programa especial de asistencia técnica sobre los seguros y se ha ocupado de otros servicios tales como el diseño de construcción e ingeniería y los programas de informática dentro del contexto específico de la transmisión de tecnología. Posteriormente trabajó en coordinación con otros organismos.

La cuestión de los servicios se discutió por primera vez, a nivel multilateral durante la IX reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano en 1983, al adoptarse la decisión 153, a través de la cual se solicitaba a la Secretaría Permanente del SELA la creación de un examen del papel que juegan los servicios en el proceso de desarrollo de los Estados miembros con el fin de adoptar una posición regional en las Negociaciones Comerciales Multilaterales. Dicho estudio fue realizado conjuntamente por el SELA, la UNCTAD y la CEPAL.

En la Reunión Ministerial del Grupo de los 77, efectuada en Buenos Aires en 1982, se planteó la idea de estudiar el papel de los servicios en el desarrollo económico. Posteriormente en la VI UNCTAD celebrada en Belgrado en 1983 se dio el mandato de estudiar profundamente la relación entre los servicios y el desarrollo económico.⁶⁸

En cumplimiento a este mandato y de decisiones ulteriores de la junta, la UNCTAD efectuó una gama de estudios sobre el papel de los servicios en la economía mundial y en las economías de los países en desarrollo. Estos trabajos desembocaron en dos estudios que se citan en el presente trabajo. En la VII UNCTAD se alentó a esta a intensificar esta labor, particularmente en relación con las cuestiones comerciales y tecnológicas. Se pidió además al Secretario General de Naciones Unidas que prestara asesoría y asistencia a los países en desarrollo para que pudieran participar de una manera mas efectiva en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y que apoyara el proceso de negociación en su conjunto.

⁶⁸ Murray Gibbs. Op. Cit., pp. 9-10.

2.3.2. El comercio de servicios en la OCDE

Al termino de la Segunda Guerra Mundial se crea un organismo cuya finalidad es la administración y la coherencia de la ayuda para la reconstrucción europea (Plan Marshall). Este organismo se denominó la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE). Su convención fundadora fue firmada por 17 países el 16 de abril de 1948. Este es el antecedente de la actual Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

La OECE se dedico a elaborar estudios técnicos y preparar una serie de recomendaciones a los países europeos occidentales para la recuperación de sus economías y liberar sus flujos de comercio financieros y de servicios. Una vez cumplidos sus objetivos y los del Plan Marshall, se decidió dar un giro y aceptar a nuevos integrantes: el 14 de diciembre de 1960 firmaron la Convención de la OCDE veinte países (17 miembros formales de la OECE además de EE.UU., Canadá y España.) En 1964 Japón entra a formar parte de los países miembros. En 1969 ingresa Finlandia. En 1971, Australia. En 1973, Nueva Zelandia y en 1994, México.⁶⁹

La OCDE es un organismo que no esta interesado en representar a todos los países del mundo. Los países miembros de esta organización representan el 15% de la población mundial, dos tercios de la producción y tres quintas partes del total de exportaciones mundiales. Sus miembros están vinculados por intereses y problemas económicos comunes. La OCDE incita a los gobiernos (y a otros actores económicos como el sector privado, académico etc.) a estudiar y formular las mejores políticas en el ámbito económico y social. Es una reconocida autoridad por el prestigio basado en la calidad técnica de sus estudios. Por ello es la fuente mas importante de datos comparativos sobre las economías de sus países integrantes, gracias a que tiene a su disposición un

⁶⁹ Víctor Daniel Flores El ingreso de México a la OCDE, en Comercio Exterior, México, vol. 44, núm. 6, junio de 1994, pp. 617-623.

caudal de información privilegiada, proporcionada por los gobiernos, sobre todo de temas relacionados con las políticas sociales y económicas.

Cuando se creó la OCDE, los primeros miembros acordaron continuar los esfuerzos de la OECE tendientes a reducir o suprimir los obstáculos al intercambio de bienes y servicios, así como a mantener y ampliar la liberación de los movimientos de capitales.⁷⁰ Durante los años 60 y la segunda mitad de los setenta, los países miembros de la OCDE suscribieron acuerdos sobre el comercio de invisibles. (Code of Liberalisation on Current Invisible Transactions) y posteriormente se llegó a discusiones sobre el tema de los servicios, el cual atravesó por varias fases.

En una primera parte, el debate llevado a cabo en el comité de comercio de servicios en la OCDE giró en torno a la conveniencia de realizar un estudio exhaustivo sobre el tema (1978-1979). En una segunda fase, estas negociaciones giraron en torno a qué aspectos de este intercambio deberían ser estudiados. La fase posterior se refirió a la cuestión que, si la información fáctica recabada en el transcurso del estudio debería ser analizada industria por industria o si resultaría posible y significativo analizarla de manera conjunta, comparando los sectores. Finalmente se discutió sobre si sería posible relacionar los problemas que se hubieran identificado con los conceptos comerciales existentes y la posibilidad de elaborar normas y principios significativos para el comercio de servicios.⁷¹

A partir de la década de los ochenta, como resultado de los profundos cambios tecnológicos, la internacionalización de las economías y la creciente importancia de los servicios se decidió actualizar los códigos de liberación. La delegación estadounidense ante la OCDE planteó en 1981 la necesidad de examinar los servicios con el propósito de: a) Establecer mecanismos de consulta y negociación bilateral y multilateral para resolver problemas; b)

⁷⁰ Frederick Clairmonte y John Savanagh. Op. Cit. p. 278.

⁷¹ Geza Feketekuty. Op. Cit., p. 354.

Asumir compromisos entre los países miembros para su mayor liberación; y c) Establecer un conjunto de principios y procedimientos para el tratamiento del comercio.

En la declaración resultante de esta reunión se destacó la necesidad de fortalecer la cooperación internacional en materia de servicios, se hizo hincapié en la persistencia de un número importante de restricciones a este comercio. A partir de esa reunión la Secretaría de la OCDE realizaría algunos estudios sobre diferentes actividades de servicios.

2.3.3 Inclusión del comercio de servicios en el GATT

El tema de los servicios es tratado por primera vez en el GATT poco antes de iniciar las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio, en septiembre de 1972, gracias a un capítulo sobre comercio de servicios incluido en un informe acerca de los problemas comerciales que se aproximaban en la economía mundial. Este informe llamado “Report by the High Level Group on Trade and Related Problems”, fue la base intelectual de la Ronda Tokio de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Actualmente este capítulo es considerado como el primer antecedente de los servicios en el GATT.

Una vez iniciada la Ronda Tokio, la delegación norteamericana decidió por su parte establecer un equipo interdepartamental sobre servicios. Su finalidad era identificar los problemas que enfrentaban las industrias de servicios en otros mercados, logrando con ello que se insertaran referencias sobre los servicios en tres acuerdos no arancelarios, los cuales se aplicarían en tanto afectaran al comercio de mercancías. Esto equivalía ya a una inclusión del comercio de servicios dentro de un acuerdo formal, aunque no se refería a ellos de manera exclusiva.

Por otra parte, mientras que los representantes de EE.UU. en la OCDE convencían al Comité de comercio de ese organismo sobre la discusión de los servicios, se integraba por primera vez este tema en un ejercicio del GATT, este consistió en actualizar el inventario de barreras no arancelarias, pero esta vez incluyendo una nota sobre las barreras al comercio de servicios.⁷² Mas adelante los norteamericanos presentarían propuestas para un programa de trabajo sobre el tema, en el llamado “Grupo de los 18”⁷³. Además de esto los representantes de EE.UU. en el GATT, hicieron circular una serie de documentos de fondo relacionados con el comercio de servicios.

En 1981 los ministros de la OCDE habían concluido que había una serie de asuntos comerciales incluyendo las barreras que deberían ser examinados como temas posibles de otra ronda de negociaciones multilaterales, lo que dio origen a un debate en el GATT sobre un posible encuentro de ministros de comercio que decidiera un programa de trabajo como preparación para esa ronda futura. Los países miembros del GATT acordaron en noviembre de 1981 que se sostuviera ese encuentro un año mas tarde y que se preparara un programa de trabajo tentativo para ponerlo a consideración de los ministros.

En la Reunión ministerial del GATT de 1982, Estados Unidos sugirió establecer un programa de trabajo que incluyera el análisis de la aplicabilidad de las disposiciones del Acuerdo General y de los Códigos de Conducta de la Ronda de Tokio al comercio de servicios, así como el examen de las restricciones a que se enfrenta ese comercio.⁷⁴ De esta manera el tema de los servicios permanecería latente hasta llegado el momento de su inclusión formal.

⁷² Geza Feketekuty. Op Cit, p. 356.

⁷³ El grupo de los 18 es un cuerpo informal de altos funcionarios de comercio que se reúne periódicamente para asesorar al director del GATT sobre los asuntos de política comercial que deberán ser tratados por el organismo. Un mejor comentario al respecto puede encontrarse en el trabajo de Geza Feketekuty. Op. Cit., 358-359, y Ramón Tamames. Op. Cit., p. 76.

⁷⁴ Luis Bravo Aguilera. “México frente a las negociaciones sobre servicios”. Comercio Exterior, vol. 38, núm. 1, México, enero de 1988, pp. 27-28.

En 1983, un grupo de países desarrollados encabezados por EE.UU. promoverían el establecimiento de un debate “informal” en el GATT sobre los estudios nacionales hechos en relación con los servicios, provocando las primeras confrontaciones por parte de los países en desarrollo, destacando la oposición de la India y Brasil. Estas oposiciones continuarían incluso hasta el momento de iniciar la octava Ronda de Negociaciones Comerciales de Uruguay. Otros países mostraron neutralidad al respecto, en mucho debido al desconocimiento del tema que se proponía incluir.⁷⁵

En la reunión de noviembre de 1984, los países desarrollados insistieron en que el GATT se “actualizara” para incluir en su ámbito las transformaciones ocurridas en la economía internacional, en especial la “terciarización” de las economías nacionales y el rápido crecimiento del sector de los servicios en el comercio internacional. Esta actitud continuó presentando una gran oposición por parte de los países en desarrollo, argumentando que el GATT debería circunscribirse solo al sector de los bienes.

Entre esta discusión no fue posible llegar a un acuerdo sobre los términos para establecer un comité preparatorio que fijara los fundamentos para una nueva ronda de negociaciones multilaterales, sin embargo se creó un comité que examinaría si los servicios debían ser incluidos en la nueva ronda de negociaciones comerciales que se aproximaba. El presidente de este comité fue el embajador Felipe Jaramillo, delegado colombiano en el GATT, quien llevó a cabo una labor de persuasión en los países en desarrollo. Finalmente fueron aislados aquellos países de línea dura como la India y Brasil, quienes continuaban con su oposición al tratar el tema de los servicios en el GATT.⁷⁶

⁷⁵ Jagdish N Bhagwati, Política Económica y Economía Internacional. Massachusetts Institute of Technology. London, England, 1991, pp. 235-306, y del mismo autor véase “Los Servicios” en La Ronda Uruguay. Manual para las..., op. cit., p. 195.

⁷⁶ Fernando de Mateo Venturini. Las negociaciones en torno a los servicios en la Ronda Uruguay. Comercio Exterior, México, vol. 44, núm. 11, noviembre de 1994, pp. 963-965.

Este comité elaboró un texto preliminar sobre la orden de las negociaciones de esta ronda. El texto pasó a ser el principal documento de trabajo en la reunión de ministros del GATT, donde el tema de los servicios sería uno de los problemas fundamentales que se abordarían en la reunión de Punta del Este, en Uruguay en septiembre de 1986. Finalmente, la oposición de los países en desarrollo tuvo que ceder ante la amenaza de los Estados Unidos a no participar en la ronda de no incluirse los servicios.⁷⁷

Como se pudo apreciar, todavía a inicios de la Ronda Tokio, el tema de los servicios había estado presente. Mediante presiones y algunas maniobras, los miembros de las delegaciones de países desarrollados y mas concretamente la norteamericana, trato en repetidas ocasiones de hacer presente el tema de los servicios en el GATT, algunas veces en relación al comercio de mercancías, otras con el argumento de presentar estudios relativos al sector terciario en la economía, pero sólo hasta los años ochenta, presiona lo suficiente para acordar una discusión formal con todos los países miembros, sobre la posible inclusión de los servicios en el GATT.

⁷⁷ Chakravarth Raghavan señala al respecto que el representante comercial de Estados Unidos, William Brock, hacia uso frecuente de este tipo de amenazas en las reuniones de trabajo. Op. Cit., pp. 97.

CAPÍTULO 3

NEGOCIACION DE LOS SERVICIOS EN LA RONDA URUGUAY

3.1- ANTECEDENTES DE LA RONDA URUGUAY

Para comprender con mayor precisión las implicaciones de negociar el comercio de servicios en la Ronda Uruguay es necesario hacer primero una breve evaluación de la función desempeñada por el GATT dentro del Sistema Multilateral de Comercio en décadas pasadas, así como la relación de este organismo con países desarrollados y países en desarrollo. Por otra parte también resulta fundamental explicar las condiciones del entorno internacional que precedieron el inicio de esta octava ronda de negociaciones y que fueron de alguna manera, fundamentales en la elección de los temas a tratar en la agenda.

3.1.1. Orígenes del GATT

El sistema de comercio internacional es estructurado institucionalmente al finalizar la Segunda Guerra Mundial, mediante la creación de instituciones internacionales que regularan y promovieran el comercio entre las naciones, basándose en el principio de reciprocidad y de nación mas favorecida. La institución central sería la Organización Internacional de Comercio (OIC). Inicialmente, el origen de la propuesta de su creación surgió de los Estados Unidos en 1947, lo cual se tradujo posteriormente en la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, donde se elaboraría un verdadero código de comercio internacional conocido como la Carta de la Habana, la cual

planteaba una interdependencia y solidaridad activa en materia de intercambios comerciales.⁷⁸

Ante la negativa a su ratificación por parte de los Estados Unidos y con la finalidad de adoptar una parte de la Carta, un grupo de veintitrés países recuperaron la parte del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Los objetivos del GATT se centraron en establecer el orden en las relaciones comerciales y por tal medio, evitar las prácticas de “empobrecer al vecino”, imperantes en la década de los treinta. Inició entonces su entrada en vigor y funcionamiento de manera provisional entre los países miembros.⁷⁹

Es por esta razón que no cuenta con una estructura administrativa demasiado compleja. Las negociaciones se llevan a cabo entre las partes con la finalidad de obtener beneficios comerciales y las resoluciones se adoptan por mayoría simple o de dos tercios. Los temas a tratar se negocian mediante rondas.

En el cuadro 10 se puede apreciar como a lo largo de la existencia del GATT se habían concretado ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales, las cuales lograron reducir las restricciones al comercio y las barreras aduaneras bajo el principio de nación mas favorecida. Este principio implicaba que cada concesión comercial otorgada por un país a otro, debía ser otorgada a todas las restantes naciones partes del acuerdo. Esta situación impedía la formación de bloques económicos y además despertaba el interés de los países menos desarrollados por participar en el GATT ante la posibilidad de verse beneficiados con la extensión de estas concesiones comerciales.

⁷⁸ Diana Tussie. El Sistema de Comercio Mundial y los países en Desarrollo, pp 22-23; y para un mayor análisis al respecto sobre el surgimiento del GATT véase a Ramón Tamames. Estructura Económica Internacional, pp. 126-129.

⁷⁹ José Ignacio Martínez Cortes y María Rosa López González. “La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional” en la revista Relaciones Internacionales, México, octubre-diciembre de 1994, p. 62.

CUADRO 10

TEMAS TRATADOS EN LAS DISTINTAS RONDAS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES

Periodo	Lugar	Temas	Partes Contratantes
1947	Ginebra, Suiza	Aranceles a mercancías	23
1949	Annecy	Aranceles a mercancías	13
1951	Torquay	Aranceles a mercancías	38
1956	Ginebra, Suiza	Aranceles a mercancías	26
1960-61	Ginebra, Suiza	Aranceles a mercancías	26
1964-67	Ginebra, Suiza	Aranceles y Antidumping	62
1973-79	Ginebra, Suiza. Ronda Tokio	Aranceles, MNA, Acuerdos del Marco Jurídico	102
Septiembre de 1986, a abril de 1994	Ginebra, Suiza Ronda Uruguay	Aranceles, Prod. Agrícolas, Servicios, Propiedad Intelectual, IED Reformas al GATT	125*

*Al concluir la ronda en abril de 1994.

Fuente: José Ignacio Martínez Cortés y María Rosa López González. "La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional" en *Relaciones Internacionales*. Revista de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. México, octubre-diciembre de 1994, p. 64.

La liberalización del comercio internacional fue de prioridad para los países desarrollados durante esos años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. A juicio de Lester Thurow, este sistema de relaciones comerciales multilaterales fue mantenido y administrado por Estados Unidos, pues era conveniente para este país a fines de la década de los cuarenta y durante los cincuenta. “Existía una verdadera voluntad de este país por liberalizar el comercio internacional”.⁸⁰ Thurow señala que este país ofrecía en ese momento un mercado disponible para todos, donde se podía exportar sin necesidad de una rigurosa reciprocidad en sus tratos comerciales con otras naciones.⁸¹

La razón por la cual resultaba conveniente para los Estados Unidos desempeñar este papel de liberalizador del comercio en el GATT, fue porque en su condición de principal economía del mundo podría ganar mas que nadie con una economía global abierta.

En los años siguientes a la Segunda Guerra Mundial, el mercado norteamericano se abrió a los productos del tercer mundo, lo cual no representó al primero peligro alguno, pues Estados Unidos podría producir bienes de elevada tecnología que otros países no podrían producir; Estados Unidos podría cultivar productos que otros países tampoco tenían; y suministraba materias primas, como el petróleo, del que carecían muchos otros países.

Durante este periodo, los productos del tercer mundo no representaron una competencia para las exportaciones norteamericanas, de tal suerte que Estados Unidos pudo cumplir con la función de “locomotora” de la economía mundial. Esto era muy simple: cuando el mundo atravesaba por un periodo de recesión, los Estados Unidos, mediante sus políticas fiscales y monetarias, estimulaba la

⁸⁰ Diana Tussie. Op. Cit., p. 20. Véase también el comentario de William B. Kelly “Funcionamiento del sistema del GATT”, en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales. Banco Mundial, Washington, 1987, p. 77.

⁸¹ Lester Thurow. La Guerra del Siglo XX, p. 67.

demanda, beneficiando así a aquellos países en desarrollo que se veían afectados. De esta forma, el aumento a las exportaciones al mercado norteamericano permitía a las naciones en desarrollo superar su decaimiento económico.⁸²

Poco a poco, con el paso de los años, estas facultades se hicieron mas pesadas. A principios de la década de los ochenta, entre 1983 y 1984, poco antes del inicio de la ronda Uruguay, la mayor parte del crecimiento europeo y japonés pudo imputarse a las exportaciones dirigidas al mercado norteamericano. Estados Unidos se encontró agobiado por un gran déficit comercial como consecuencia de esta situación. Los productos de elevada tecnología norteamericana encontraron competidores en el mercado internacional por la paridad tecnológica, sobre todo Japonesa y Alemana. Por otra parte, la revolución verde en el mundo desarrollado y subdesarrollado redujo drásticamente la demanda de productos agrícolas norteamericanos en mercados extranjeros.

Durante este periodo, el déficit comercial norteamericano paso de ser cíclico y temporal, a estructural y permanente. El mercado norteamericano ya no pudo absorber las exportaciones del tercer mundo y en cierto momento tuvo que aumentar su excedente comercial para pagar los intereses de sus deudas internacionales acumuladas y cuando lo hizo, redujo sus compras al extranjero y su mercado tuvo que cerrarse a los países del tercer mundo, iniciando un nuevo periodo proteccionista dentro de la economía internacional, lo que traería una nueva transformación al sistema de comercio internacional.

3.1.2. La transformación del sistema de comercio internacional

En la década de los setenta, la situación de los países menos desarrollados era especialmente delicada en el plano económico, en gran parte debido al injusto

⁸² Lester Thurow. Op. Cit., p. 68.

intercambio comercial. La abundancia de liquidez de la banca internacional, había hecho propicio el endeudamiento externo de los países del tercer mundo hasta convertirse en un problema para sus economías. Poco después, con el fracaso del sistema de Bretton Woods y la posterior crisis del petróleo, la situación económica se agravaría para los países menos desarrollados.⁸³

El incremento de las tasas de interés de la deuda externa fue un factor determinante en la crisis económica de los países del tercer mundo. Las crisis financieras posteriores continuaron elevando las tasas de interés, haciendo casi impagable el servicio de la deuda de los países menos desarrollados, hasta principios de la década de los ochenta. Para entonces, estos países se vieron obligados a decidir entre una moratoria o el sacrificio de su desarrollo económico y el bienestar de su población ante la sangría de recursos del Sur hacia el Norte. Esto dio por resultado lo que en América Latina se llamó la “década perdida en el desarrollo económico”.

A su vez, poco antes de esta serie de hechos, los temas de la agenda de Naciones Unidas obedecieron a una serie de antecedentes dentro de la economía y la política mundial, los cuales se venían gestando desde 1973, con motivo de una concientización sobre la problemática del endeudamiento externo, aunado a la inequidad del sistema de comercio internacional. Existían para ese entonces grupos de países del Tercer Mundo que reclamaban un nuevo Orden Económico Internacional mas justo, a lo que se llamó la corriente reformista.

Esta corriente reformista emprendida por países en desarrollo pretendía cambios en el orden económico internacional buscando principalmente tres objetivos: a) nuevas regulaciones sobre el comercio de productos básicos, b) incremento de créditos concesionales a países en desarrollo y c) un código de conducta para empresas transnacionales

⁸³ Chakravarti Raghavan. Op. Cit., p. 58.

Estos hechos se reflejaron en la gestiones de Naciones Unidas, quien habría emitido su resolución 1952 sobre la Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales.⁸⁴ Esto fue un duro golpe para el capital transnacional. Posteriormente fue firmada la carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados de 1974, haciendo que los derechos supranacionales de los extranjeros tuvieran que ceder el paso a la afirmación de la soberanía y la legislación nacional, afectando con esto a la inversión extranjera directa. Este había sido un hecho sin precedente en la relación Norte-Sur.

Para finales de los años setenta y principio de los ochenta, la naturaleza de los límites a los derechos de propiedad de inversionistas extranjeros se había agravado. Ya no eran las expropiaciones el temor principal del inversionista extranjero, había una variedad de medidas reglamentarias sobre inversión, comercio, importación y exportación. El tercer mundo había ganado terreno a los intereses de las transnacionales y a la inversión extranjera proveniente de países desarrollados, en favor de su soberanía propia.⁸⁵

En cuanto a las aspiraciones de los países en desarrollo en materia de comercio de productos básicos, se había logrado un Programa de Productos Básicos de la UNCTAD. El establecimiento de este programa tenía su origen en un programa de acción sobre la necesidad de un Nuevo Orden Económico Internacional, aprobado por la Asamblea General de Naciones Unidas en mayo de 1974. Posteriormente la IV UNCTAD, celebrada en Nairobi, Kenia en mayo de 1976 había acordado la Resolución 93(IV) relativa al Programa Integrado, en donde además se acordó mejorar la relación de intercambio comercial de países en desarrollo, y procurar aumentar los ingresos de exportación de estos países, así como garantizar su acceso a las exportaciones.⁸⁶

⁸⁴ Citado por Chakravarthi Raghavan. Op. Cit., p. 57.

⁸⁵ Ernesto Tironi, "Problemática en la creación de un Nuevo Orden Económico Internacional", en La América Latina en el Nuevo Orden Económico Internacional. FCE. México, 1983, pp. 101-102.

⁸⁶ Ernesto Tironi. Op. Cit., p. 102.

Por otra parte, en el entorno internacional se dieron otro tipo de desafíos económicos que pesaban sobre los países desarrollados. Antes de iniciar la Ronda Uruguay, se afirma que los Estados Unidos se encontraban en un periodo de decadencia industrial en relación a la producción mundial, no solamente en las manufacturas mas tradicionales como textiles, hierro y acero, astilleros, y productos químicos básicos, sino también en la industria automotriz, robótica, de maquinaria y computación.⁸⁷

Otro importante sector en decadencia en Estados Unidos era la agricultura, ya que en los años setenta, el mundo había atravesado por una grave crisis alimentaria, que estimuló dos respuestas en ese entonces: la inversión hacia el sector agrícola y la implementación de nuevas tecnologías a la producción de cultivos en países desarrollados de la comunidad europea y algunos del tercer mundo. Esta “revolución verde” resultó tan exitosa que algunos países importadores netos de alimentos pasaron a convertirse en exportadores de productos básicos. La Comunidad Europea, gracias a su sistema de subsidios, sufrió una transformación en su economía, convirtiéndose en un importante productor de excedentes agrícolas, cerrando su mercado a los productos norteamericanos.⁸⁸

Otro importante hecho que se presentó en la economía internacional a principios de la década de los ochenta, fue la serie de sacudimientos del sistema financiero norteamericano, el repunte de la inflación, el aumento del desempleo, nuevamente el incremento de las tasas de interés y la posterior entrada de la economía norteamericana a un periodo recesivo. Estos elementos fueron los que transformaron a este país en un deudor importante a principios de la década de los ochenta.⁸⁹ El enfoque de su política económica restó

⁸⁷ Lester Thurow. Op. Cit., p. 95.

⁸⁸ Chakravarthy Ragavan. Op. Cit., p. 54-55.

⁸⁹ Oscar Pino Santos. La Crisis Económica en EU y la Política de Reagan. México 1982, pp 11-12.

importancia al sector industrial y revaloró al sector servicios, el cual a futuro podría representar una de punta de lanza para la economía norteamericana.

Es de esta manera, como la pérdida de mercados internacionales por parte de Estados Unidos, aunado a los desequilibrios financieros, la aparición de nuevos competidores en altas tecnologías, el consecuente rezago en la economía norteamericana, y las gestiones de los países del tercer mundo en favor de un nuevo orden económico internacional, crearon una serie de condiciones económicas sin precedente.

Fue por ello que las presiones del capital transnacional tuvieron que perfilar una respuesta a toda esta serie de situaciones: Estados Unidos tendió a proteger sus mercados e industrias y posteriormente, a juicio de algunos autores, se consideró la necesidad de impedir el surgimiento de otros competidores en el Sistema Multilateral de Comercio, particularmente del tercer mundo.⁹⁰

Es a partir de esta serie de hechos, cuando se percibe como Estados Unidos y otros países desarrollados, trataron de coordinar sus políticas económicas a fin de limitar el avance de las reformas al Orden Económico Internacional en favor de las demandas de los países del tercer mundo. Esto no se podía hacer sólo a través de las instituciones financieras como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), aunque podrían complementar el proyecto de un nuevo orden económico internacional.

Los obstáculos a la inversión extranjera directa fue también una de las razones por la cual Estado Unidos y otros países industrializados exportadores de capital, intentaron crear nuevas definiciones de la propiedad e impedir cualquier afectación a este derecho, para ello se tenía que crear un nuevo régimen internacional, al cual debía ser incluido el tercer mundo por hallarse en los países menos desarrollados, algunas de las legislaciones nacionales que

⁹⁰ Diana Tussie. Op. Cit., p. 24.

obstaculizaban, limitaban, condicionaban y regulaban la inversión extranjera directa y los derechos de propiedad.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) podía servir a este proyecto y había razones para ello. En rondas anteriores había sido posible incluir temas ajenos a los aranceles, (como se puede apreciar en el cuadro 10,) lo que modificó sustancialmente las reglas del comercio internacional, sin hacer necesariamente concesiones a los países de menor desarrollo. Esta situación había continuado también durante la Ronda Tokio, en donde se introdujo el tema de los criterios de comercio, y se dejó temas pendientes, sobre todo algunos temas de interés para el tercer mundo.

Por otra parte, la imposición de acuerdos y establecimiento de compromisos para los países de menor desarrollo se habían logrado al amparo del GATT, algunos de estos ejemplos serían el Acuerdo Multifibras, las limitaciones voluntarias a las exportaciones y otros de dudosa legitimidad.

Estas fueron las razones por las que era importante seleccionar determinados temas a tratar en la siguiente ronda de negociaciones del GATT. Por ello, los países desarrollados, encabezados por los Estados Unidos, presionaron a las partes contratantes del GATT para que en 1986 se iniciara una nueva ronda de negociaciones comerciales que revirtiera en su favor, los cambios logrados por los países en desarrollo, quienes ya habían obtenido ciertas concesiones en años anteriores.

Por otra parte, se buscaba incluir los cambios que se estaban dando en el sistema de comercio internacional y en la economía en su conjunto. Uno de los cambios mas importantes que se venían descubriendo era la mayor participación del comercio de servicios en el mundo y la posibilidad de

enfrentar nuevos e importantes competidores en esta área, provenientes de países menos desarrollados.⁹¹

3.1.3. El GATT y los Países en Desarrollo

El GATT, a lo largo de su existencia había pretendido ser, en teoría, un organismo que tienda a crear las condiciones para un sistema de comercio multilateral duradero y no discriminatorio que propiciara el acceso de la producción internacional a los mercados mundiales. La participación global sería un factor determinante, no obstante, esto no fue llevado a cabo totalmente y prueba de ello es que los países de menor desarrollo tenían poca participación en las negociaciones comerciales multilaterales, la razón de ello era que encontraban ciertas limitaciones.

A juicio de algunos teóricos, una de las limitaciones para esa participación en las negociaciones comerciales multilaterales se debe a la dificultad de concretar acuerdos a medida de que el número de participantes va en aumento.⁹² Por esta razón los países desarrollados realizaban a menudo negociaciones informales entre sí, dando lugar a las famosas reuniones del Green Room, donde solo se reunían los representantes de las naciones desarrolladas y de manera informal llegaban a acuerdos que, posteriormente los demás países solo tendrían la opción de aceptar o rechazar. A este respecto se consideró ilustrativa la experiencia de Rubeins Ricupero, quien señala:

⁹¹ Existen al respecto autores como Ragavan Chakravarty, quien afirma que la importancia dada por el gobierno de Ronald Reagan a los servicios se basaba en una apreciación equivocada. Esto puede ser confrontado con lo señalado por Lester Thurow en relación a los servicios, quien ya para principios de los noventa, señalaba que “no valía la pena luchar por ellos, [...] resultaba poco importante para los Estados Unidos negociar la liberalización del comercio de servicios en el GATT”. Lester Thurow, op. cit., pp. 73 y 74,

⁹² Gardner Patterson y Elisa Paterson. “Los objetivos de la Ronda Uruguay” en Manual para las Negociaciones..., Op. Cit., pp. 8-9.

“Recuerdo claramente que esa [la dimensión Norte-Sur de las negociaciones] fue la percepción que tuve a pocos días de mi llegada a Ginebra, en noviembre de 1987, de mi primera reunión en el Salón Verde, peculiar proceso de consulta mediante el cual el Director General reunía a una veintena de delegaciones para adoptar decisiones que serían refrendadas por los demás. Es una experiencia amedrantadora para el recién llegado, solo, sin asesores, en una atmósfera casi de club inglés, en la que todos se llaman familiarmente por su nombre de pila. A pesar del lenguaje codificado, no resultaba difícil percibir como la línea divisoria seguía de cerca los niveles de progreso de las economías.⁹³”

Esta situación revelaba la existencia de actores principales al interior del GATT, quienes tomaban las decisiones fundamentales y que no necesariamente estaban dispuestos a atender las demandas de los países más pequeños. A pesar de ello, hay quien asegura que en las negociaciones particulares de los países grandes a menudo se atendieron algunas de las necesidades más apremiantes de los países en desarrollo, pero sólo si se concretaba un arreglo al respecto antes de que ellos alcanzaran sus acuerdos; después, se resistían enérgicamente a hacer cualquier cambio a fin de no alterar el delicado equilibrio alcanzado.⁹⁴

Cuando los países en desarrollo no llegaban a concretar este acuerdo con los países desarrollados, surgían dentro de las nuevas disposiciones del GATT acuerdos que regularmente perjudicaban a los primeros. La razón de ello se encontraba en el proceso de negociación del GATT. Un país, que quisiera negociar con otro país, una concesión comercial a determinado producto, tenía que hacerlo a cambio de otra concesión equivalente. En esto consistía el

⁹³ Rubens Ricupero. “Los países en desarrollo y la Ronda Uruguay: ¿Desencuentros de un amor no correspondido?” en La Ronda Uruguay y el Desarrollo de América Latina, p. 77.

⁹⁴ Gardner Patterson y Eliza Patterson. Op. Cit., p. 9.

principio de reciprocidad, que también resultó ser un obstáculo a la participación de países menos desarrollados, puesto que en ocasiones, había países que mantenían su mercado poco protegido y por lo tanto, en una negociación comercial, no tenía nada que ofrecer a cambio de una concesión o reducción de aranceles para sus productos en mercados extranjeros.

De esta forma, aquellos países en desarrollo, que mantenían casi ninguna protección arancelaria, al no tener nada que ofrecer, limitaban su participación a observar las negociaciones entre países que sí tenían concesiones que ofrecer, esperando obtener un beneficio en base a la cláusula de nación mas favorecida, en virtud de la cual se haría extensiva la concesión alcanzada a todas las partes del acuerdo. Cabe aquí señalar las constantes discusiones al interior del GATT sobre el principio de reciprocidad que solo podía darse entre iguales y no entre países poderosos y países débiles.

Por otra parte, un ejemplo de la parcialidad del sistema de comercio multilateral, fue la solución de controversias comerciales entre países en desarrollo y desarrollados. La aparición de ciertas medidas unilaterales fue común para resolver ciertas controversias suscitadas entre países. Al amparo del unilateralismo se crearon mecanismos implementados en el GATT a los que se les ha denominado en algunas ocasiones como de “proteccionismo selectivo”, consistiendo en medidas y acuerdos que tienen por objeto limitar algunas ramas del comercio, cuya liberalización pueda afectar a productores de algún país desarrollado.

Un ejemplo de estos mecanismos es el Acuerdo Multifibras, los Acuerdos de Comercialización Ordenada, las Limitaciones Voluntarias de las Exportaciones (LVE) y otros, que resultan verdaderas faltas o violaciones a los principios y fundamentos de GATT. Por ello, se les ha considerado como “acuerdos de zona gris”, por hallarse en duda su legitimidad frente al propio GATT. La utilización generalizada de estas medidas de zona gris se había convertido en

uno de los principales acontecimientos que han socavado el funcionamiento del sistema del GATT.

De todo lo anteriormente señalado y tomando en cuenta los logros alcanzados en las rondas de negociaciones anteriores, se puede determinar que el GATT ha logrado una liberalización importante del comercio de mercancías, pero esta liberalización no necesariamente ha sido en beneficio de todas las partes contratantes. Han persistido prácticas proteccionistas selectivas. Por otra parte la solución de controversias no siempre han sido justas, pues el GATT no es un tribunal internacional. Aunque los países del Tercer Mundo han tenido logros importantes, la liberalización del comercio no siempre ha sido en su beneficio.

3.1.4 Entorno internacional anterior a la Ronda Uruguay

Poco tiempo antes de iniciada la ronda Uruguay se puede afirmar que, desde la perspectiva del primer mundo, el GATT atravesaba por una serie de problemas y situaciones que ameritaba fueran tratadas dentro de las negociaciones comerciales multilaterales.

Por otra parte, desde la perspectiva de los países menos desarrollados, la pasada Ronda Tokio había dejado pendientes temas de interés para el tercer mundo, sin embargo, la búsqueda de mayores concesiones en el ámbito comercial durante el periodo de apertura, estimularía la participación de países en desarrollo en el GATT, aunque Estados Unidos y otros países desarrollados por su parte, buscaron presionar indirectamente a otros países en desarrollo, con la finalidad de que formaran parte del GATT, poco antes y durante las negociaciones de la Ronda Uruguay.

La causa de esta presión es lógica. Regularmente si un país solicita ayuda del Fondo Monetario Internacional (FMI) por desequilibrios en su balanza comercial, o al Banco Mundial (BM) por requerir de infraestructura, estará

obligado a seguir un plan de ajuste o de inversión determinado por estos organismos, pero, si un país logra rehusar o abstenerse de recurrir a los fondos del BM o del FMI, no se encontrará obligado a acatar las disposiciones de estos organismos en materia de política económica.

Como el comercio es la segunda fuente mas importante de contacto entre los países, después de las telecomunicaciones, las naciones con problemas de déficits en su balanza comercial dependen en gran medida de sus intercambios comerciales. Un país no puede cerrarse al comercio y por esta razón era mas viable realizar una transformación del sistema de comercio internacional desde el GATT y no desde otro organismo internacional.

La inclusión del comercio de servicios en el GATT resultaba fundamental para llevar a cabo una transformación del sistema de comercio internacional. Es en este contexto que se plantea la necesidad de organizar una nueva ronda de negociaciones comerciales bajo los auspicios del GATT que pretendían redefinir y reformular las normas y reglas del sistema internacional de comercio.

En relación a la problemática entre las partes contratantes del GATT, era posible apreciar que existía una serie de puntos de vista que no necesariamente convergían entre sí. A principios de la década de los ochenta se opinaba, por ejemplo, que el GATT debería ser reformado. La inquietud de las partes contratantes, tanto países desarrollados como en desarrollo fue ¿hacia donde tendría que transformarse el GATT?, ¿por qué? y ¿para qué?

Oficialmente la propuesta de reformar al GATT, se basó en la debilidad del sistema de comercio internacional. Algunos países ya habían optado por desarrollar políticas comerciales proteccionistas, y muchas de las normas vigentes en ese momento se pasaban por alto. Algunos autores aseguraban al respecto que ciertos gobiernos no se sentían seriamente comprometidos u

obligados a respetar las normas del GATT,⁹⁵ por otra parte, el mecanismo para la solución de controversias dejaba mucho que desear, pues cuando se optaba por sancionar a un país infractor, estas sanciones económicas solo afectaban a los países de menor desarrollo y muy difícilmente se aplicaban en contra de países desarrollados.⁹⁶

Otro elemento que afectaba importantes intereses dentro del mercado mundial y que constituía un argumento ideal, para la transformación del sistema de comercio internacional, era que el GATT no abarcaba grandes y crecientes sectores del comercio internacional que recientemente habían ganado importancia dentro de PIB mundial, como era el caso de los servicios y también aquellos que representaban una fuente de constantes disputas entre países, que a su vez se reflejaban en represalias comerciales. Este último era el caso de las subvenciones a los productos agrícolas por parte de la Comunidad Económica Europea.

Se pensó que todos estos factores habían hecho necesaria una nueva ronda de negociaciones, que incluyera la problemática del sistema de comercio internacional anteriormente expuesta. Ello dio por resultado la preparación de la reunión económica considerada como la más ambiciosa que se haya celebrado nunca: La Ronda Uruguay.

Al iniciar las negociaciones de la Ronda Uruguay, sus objetivos se centraron en varios puntos, de los cuales podemos diferenciar los siguientes:

- a) Se pretendía restringir el uso de medidas proteccionistas no arancelarias, logrando una mayor liberación del comercio mundial;
- b) Se pretendía garantizar que los países en desarrollo recibieran un trato especial, que participaran más activamente en las negociaciones

⁹⁵ Gardner Patterson y Eliza Patterson. Op. Cit., p. 7.

⁹⁶ Véase la serie de casos planteados por Chakravarthy Ragavan. Op. Cit., pp. 90-92.

comerciales y que los más adelantados que ellos cumplieran muchas más de sus obligaciones en el GATT, que en el pasado. Con esto se buscaba como meta a corto plazo, la integración de nuevos países al GATT;

- c) Ampliar y extender la cobertura del GATT, particularmente a fin de incluir los servicios y la producción agrícola, ambos temas implicaban importantes intereses para los países mas desarrollados, y, finalmente:
- d) Restablecer el respeto al sistema del GATT, que en el fondo buscaba legitimar las sanciones que este organismo pudiera imponer a algún país que no acatara las disposiciones acordadas, además de crear un nuevo sistema de solución de controversias.

3.1.5 Reacciones a la inclusión de los servicios en el GATT.

Como señalamos en capítulos anteriores, los países desarrollados han tendido, en la última década, a promover la liberación de operaciones de los productores de servicios. La propuesta de liberar este sector incluye el libre tránsito de servicios, así como la libre movilidad de los factores de la producción de los mismos. Con esta liberalización no se trataba de eliminar únicamente las restricciones al acceso a los mercados internacionales, sino también eliminar los obstáculos en materia de inversión y operatividad con que se encuentran los prestadores de servicios altamente productivos en mercados extranjeros. Esto dejaba ver que la inclusión del comercio de servicios en el GATT, a futuro, podría traer mayores consecuencias de las previstas, además de que el sector en general no se había estudiado profundamente, por lo que la respuesta inicial de los países en desarrollo fue de rechazo.

El argumento central para esta inclusión es que los servicios, dadas sus características propias, no pueden ser comercializados como las mercancías y necesitan en muchos casos, del establecimiento temporal o permanente del

productor para su producción, lo que implica también cuestiones en torno a la liberación de restricciones a la inversión extranjera directa y obstáculos a la libre circulación de personas, es decir cuestiones de carácter migratorio.

Una de las primeras reacciones de los países miembros del GATT a esta situación fue oponerse a la inclusión del tema de los servicios en la Octava Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Así resultó que la propuesta norteamericana fue objetada tanto por países subdesarrollados, como por desarrollados, salvo algunas excepciones como Japón, Alemania y el Reino Unido.

Esta oposición de los países desarrollados en mucho se debió, como señalan algunos autores, a que no comprendieron de momento el alcance de la propuesta hecha por los norteamericanos, además de que muchos ministros desconocían la situación de su propio sector de servicios.⁹⁷

Por otra parte, la oposición de países subdesarrollados a las negociaciones internacionales sobre servicios en el GATT, se basó en más cuestiones: Una de ellas fue el temor a que en las negociaciones se fijaran normas y obligaciones que obstaculizaran el crecimiento de sus industrias de servicios incipientes o en gestación. Otra razón era la perspectiva de que las naciones más adelantadas tratarían de obtener concesiones y amenazarían con tomar represalias en el comercio de mercancías a fin de imponer su voluntad con respecto al comercio de servicios.

Existió también la creencia de que la inclusión de los servicios en las negociaciones comerciales internacionales haría desviar la atención de los esfuerzos por liberalizar el comercio de mercancías, tema en el que muchos países en desarrollo tenían importantes intereses. Sin embargo, este temor era infundado, ya que hubo una actitud por parte de los países desarrollados en

⁹⁷ Hernández Resendiz Irma Sophía. Op. Cit. p. 20.

ofrecer concesiones en materia de mercancías, a cambio de ceder y aceptar negociaciones en torno a los servicios.

Por otra parte existió también una gran incertidumbre por parte de los países menos desarrollados acerca de donde radicaban específicamente sus intereses a largo plazo en materia de servicios y en la posibilidad de que Estados Unidos intentara internacionalizar su ley de comercio de 1984, en el marco del GATT, en perjuicio de los países de menor desarrollo como había ocurrido en otras ocasiones.

La mayoría de los países subdesarrollados sostuvieron entonces que cualquier negociación en el GATT debería circunscribirse al comercio de bienes, puesto que en servicios era prioritario determinar de antemano la incidencia de este sector sobre la economía en general y el desarrollo económico.

Las actitudes de los países en desarrollo que se oponían a una liberación del comercio de servicios poco a poco fueron polarizadas. Aquellos países desarrollados que inicialmente se habían opuesto o que se manifestaban neutrales, poco a poco se convencieron del tema y hubo mayor consenso. Se creó un grupo de países de menor desarrollo denominado “Grupo de los Diez”, encabezado por Brasil, Argentina e India, el cual consideraba que el tema de los servicios no debía ser incluido en el GATT, pero que en todo caso, si hubiesen negociaciones al respecto, estas deberían separarse entre bienes y servicios, con plenipotenciarios en cada campo.⁹⁸ En esta parte resulta importante presentar algunos de los hechos mas importantes que se presentaron durante las negociaciones a lo largo de la ronda, con la finalidad de mostrar los hechos que dieron lugar a que esta ronda no tuviese los resultados inicialmente esperados.

⁹⁸ Fernando de Mateo Venturini. “Las Negociaciones en torno a los servicios en la Ronda Uruguay,” en Comercio Exterior, pp. 963 y 964. Véase también el texto de Rubens Ricupero. “Los países en desarrollo y la Ronda Uruguay: ¿Desencuentros de un amor no correspondido?” en La Ronda Uruguay y el desarrollo de América Latina, op. cit., pp. 82-83.

3.2-EL DESARROLLO DE LA RONDA URUGUAY

Estados Unidos había centrado su interés en la inclusión del comercio de servicios en esta ronda de negociaciones multilaterales pese a la inconformidad de algunos países. La intención de los norteamericanos era que las negociaciones sobre comercio de servicios tuvieran una amplia relación con la negociaciones de bienes. Con ello se buscaba que la aplicación de los acuerdos del GATT también incluyera al comercio terciario.

Por otra parte, los países menos desarrollados deseaban que esta relación fuera distante, pues consideraban que el sector servicios debía ser tratado de una manera distinta y que la liberalización del comercio de bienes no estuviera condicionada al logro de un acuerdo sobre liberalización de servicios. Estos temas fueron origen de múltiples debates en torno a la forma en que se negociaría un futuro acuerdo sobre servicios. En el cuadro 11, se puede apreciar una cronología a grandes rasgos sobre los hechos que se presentaron durante el curso de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, aún después de haberse vencido el plazo que se había fijado para su conclusión.

3.2.1 La Conferencia en Punta del Este (1986)

La reunión ministerial de Punta del Este en Uruguay tuvo lugar en el período comprendido del 15 al 20 de septiembre de 1986, como una reunión extraordinaria de las partes contratantes. Al término de esta reunión extraordinaria, suscribieron el 20 de septiembre de 1986, una declaración ministerial donde se decidió iniciar formalmente la octava ronda de

negociaciones comerciales multilaterales que debía concluir en un plazo de cuatro años, es decir en 1990.

CUADRO 11

CRONOLOGIA DE LAS NEGOCIACIONES DURANTE LA RONDA URUGUAY

AÑO	EVENTO
1986	20 de septiembre- Inicio de la Octava Ronda de Negociaciones del GATT en Punta del Este, Uruguay.
1987	28 de enero- Aprobación de la estructura negociadora, con el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) como órgano supervisor. Inician sus trabajos los quince grupos de negociación, entre ellos el Grupo Negociador de Servicios, (GNS).
1988	5-9 de diciembre- La conferencia Ministerial de Montreal realiza el Balance de Mitad de Periodo
1989	8 de abril- El CNC adopta en Ginebra el conjunto de resultados de Montreal.
1990	21-22 de febrero- Reunión de consulta y Coordinación del SELA. Presentación de una propuesta común de países latinoamericanos de un documento que resumía lo aprendido al cabo de tres años de negociación. 3-7 de diciembre- La Conferencia Ministerial de Bruselas no consigue llevar la Ronda a su conclusión.
1991	26 de febrero- El CNC adopta un programa de trabajo para la reanudación de las negociaciones. marzo- Se reinician las labores del GNS. Se acuerda la metodología de las negociaciones. 20 de diciembre- El presidente del CNC Arthur Dunkell presenta un Proyecto de Acta Final de la Ronda Uruguay, el llamado "Texto Dunkell".
1992	13 de enero- Se presenta al CNC el proyecto de Acta final. Permanecen estáticas las negociaciones hasta los acuerdos de Blair House. noviembre- Los EU y la CE llegan a un acuerdo sobre la agricultura en Blair House, Washington, a partir de ese momento recobran ímpetu las negociaciones informales sobre servicios.
1993	28 febrero- Expira la facultad estadounidense para negociar por la vía rápida. El Congreso de EU renueva en junio esta facultad hasta el 15 de diciembre. 1ro de julio- Peter Sutherland ocupa el cargo de Director General del GATT y presidente del CNC. 7 de julio- 1993. En la Cumbre del "Grupo de los siete", celebrada en Tokio, los Ministros de comercio de la Cuadrilateral llegan a acuerdo sobre un conjunto, sustancial pero incompleto de resultados en materia de acceso a los mercados. 14 de julio- Sutherland da nuevo impulso a las negociaciones en Ginebra.

31 de agosto- El CNC adopta un programa de trabajo intensivo destinado a llevar a termino la Ronda Uruguay para el 15 de diciembre.

17 de noviembre- Se aprueba el TLC, Sutherland afirma que, para la administración estadounidense, “esta ganada la mitad de la batalla”.

19 de noviembre- Sutherland insta a la CE y a los EU a que hagan una contribución decisiva para concluir la Ronda. Organiza consultas intensivas con los amigos del Presidente y reuniones nocturna regulares con los negociadores jefes.

10 de diciembre- Con el fin de resolver las cuestiones pendientes, Sutherland convoca durante el fin de semana una reunión permanente de los jefes de delegación, con breves pausas para comer y descansar un poco.

14 de diciembre- Se llega a una acuerdo bilateral en Ginebra con el Comisario de la CE.

15 de diciembre- Tras las reuniones finales de los grupos de Acceso a los mercados y de los servicios, se reúne el CNC. En esa reunión el presidente Sutherland cierra con un ultimo golpe de mazo los siete años de negociaciones de la Ronda Uruguay tras la solución de la ultima diferencia por parte de la Comunidad Europea en relación a los servicios de transportación aérea y marítima.

1994	15 de abril- Es firmada el Acta Final de la Ronda Uruguay por los 125 países miembros en la Conferencia de Marrakeck, en Marruecos
1995	1 de enero. La OMC sustituye a la organización del GATT.

Fuente: Comercio Exterior, junio de 1994, p. 545. Véase también a Fernando de Mateo. Las negociaciones en torno a..., *op. cit.*, pp. 966-967; y el artículo “El fin de la Ronda Uruguay” publicado en Excélsior, 15 de diciembre de 1993, p. 16.

Al documento emitido con motivo de esta reunión se le conoce como Declaración de Punta del Este y su texto final se atribuye en gran parte a la participación de la Comunidad Europea y de algunos países menos desarrollados, encabezados por Brasil y la India. La forma en que se logro el consenso para la inclusión del comercio de servicios fue dividir la Declaración ministerial en dos partes. La primera parte la adoptaron como ministros, reunidos en el marco de una reunión extraordinaria de las Partes Contratantes. La segunda parte contenía el mandato para la negociación de los servicios, señalando que sólo al termino de las negociaciones se decidiría sobre la aplicación de los resultados correspondientes.

Este es uno de los aspectos mas importantes que cabe señalar, en esta Declaración de Punta del Este, no se contemplaba establecer ningún acuerdo, pese a la oposición de los Estados Unidos, quienes pretendían presionar para lograr desde esta primera etapa un compromiso para las partes contratantes. Las naciones europeas habían manifestado su oposición a este hecho, pues estaba en juego el tema de la agricultura y los productos tropicales, en el cual los europeos no esperaban hacer concesiones.

Para entender las pretensiones que se habían fijado en las negociaciones sobre el comercio de servicios, resulta fundamental interpretar este documento, el cual señala en su parte II, bajo el título de “Negociaciones sobre Servicios”, (anexo I) los objetivos de las negociaciones comerciales en relación al sector terciario. Este mandato comienza señalando:

“Los ministros deciden también, como parte de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, iniciar negociaciones sobre el comercio de servicios”.

Esta es una cuestión interesante de resaltar, ya que el inicio de las negociaciones sobre servicios se llevaron a cabo fuera del GATT, puesto que son los ministros y no las partes contratantes del GATT quienes convocaron a las negociaciones sobre servicios.

A juicio de Geza Feketekuty⁹⁹, dentro de esta declaración se establecieron tres niveles de objetivos para las negociaciones. Un primer nivel era calificado como “operativo”, en donde se expresa:

“...las negociaciones tendrán por finalidad establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares...”

⁹⁹ Geza Feketekuty. Op. Cit., pp. 229.

Ello implicaba que las negociaciones deberían intentar desarrollar un sistema de principios y normas para el comercio de servicios en general, el cual se hallaría complementado por reglamentos para sectores específicos que habían provocado un intenso debate en torno a si era viable¹⁰⁰ negociar los problemas comerciales de servicios tan diversos como la banca, los seguros, servicios profesionales, transportes, comunicaciones, etc., que por su naturaleza requerían de un tratamiento especial.

Otro de los puntos importantes a resaltar son los objetivos contenidos dentro de la declaración. Uno de ellos señalaba que el propósito de las negociaciones sobre comercio de servicios era:

“...expandir tal comercio bajo las condiciones de transparencia y liberalización progresiva...”

Lo anterior implicaba que, uno de los objetivos de las negociaciones era la expansión de este comercio, pero además indica el medio para hacerlo: “con transparencia” en las medidas políticas que restringen al comercio de servicios, y mediante una “liberalización progresiva” de las medidas que lo limitan, interpretando aquí por transparencia la necesidad de una estructura internacional que permita la evaluación de las medidas nacionales sobre servicios, tanto las promulgadas por los gobiernos por razones que no están relacionadas con el comercio, como las otras que si lo están.¹⁰¹

A este respecto, Geza Feketekuty¹⁰² señala que en el mandato de Punta del Este, no se tocó el tema de la distribución equitativa o justa de la participación

¹⁰⁰ Véase al respecto la cronología que hace Fernando de Mateo sobre las negociaciones en este periodo en “Las negociaciones en torno a los servicios en la Ronda Uruguay”, en Comercio Exterior, op. cit., pp. 963-967.

¹⁰¹ Chakravarti Ragavan. Op., Cit. p. 114.

¹⁰² Geza Feketekuty. Op. Cit., p. 230.

en el mercado del comercio mundial de servicios. Tampoco se especificaba la forma en que se armonizarían las regulaciones nacionales y los acuerdos multilaterales que afectarían al comercio de servicios, y mucho menos los medios de resolución de los conflictos regulatorios cuando los servicios comerciados fuesen objeto de un conflicto de leyes nacionales anteriores a los acuerdos.

La última frase de la parte II del acta, (anexo I) señala el último objetivo, manifestando que las negociaciones serán “un medio para promover la expansión económica de todos los socios comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo”, de lo cual se desprende que la liberalización del comercio de servicios alcanzada con motivo de las negociaciones y la fijación de un marco regulatorio acordado debería auspiciar el avance del crecimiento económico de todos los países, y no solo el de las naciones desarrolladas, sin embargo, no fueron señalados los medios para ello.

Una vez firmada la Declaración, en el periodo que corre de febrero de 1987 a diciembre de 1988, se acordó la estructura y el plan de negociación de la Ronda Uruguay, incluyendo un programa para la fase inicial sobre el comercio de servicios y la creación de quince grupos de trabajo. Uno de ellos dedicado especialmente al sector servicios: El Grupo Negociador de Servicios (GNS) que comenzaría sus sesiones de trabajo aún sin una agenda determinada.

En una primera fase, las negociaciones sobre servicios estuvieron enfocadas hacia los principios y normas generales que establecerían las reglas de base elementales para el comercio de servicios, se pretendió crear un marco de referencia para la negociación de compromisos más detallados en sectores particulares. De estos principios y normas se constituiría un acuerdo general sobre comercio de servicios que se asemejaría al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

En un principio, dentro de las negociaciones del GNS se tocaron puntos basados en la discusión de algunos temas como:

- a) Cuestiones de definición y estadística;
- b) Conceptos generales en los cuales basar los principios y las normas relativos al comercio de servicios, incluyendo posibles disciplinas para sectores particulares;
- c) Se trato también sobre el campo de aplicación del marco multilateral para el comercio de servicios;
- d) Se discutió sobre las disciplinas e instrumentos multilaterales existentes; y,
- e) Medidas y prácticas que contribuían a expandir el comercio de servicios, o que lo limitaran, (específicamente los obstáculos percibidos por los participantes) y las medidas que puedan aplicarse a las condiciones de transparencia y liberación progresiva.¹⁰³

De las discusiones del GNS surgieron por su parte algunos conflictos entre algunas delegaciones. Para los países desarrollados fue importante que se estableciera la cláusula de nación mas favorecida en relación con el comercio de servicios. En cuanto al concepto de trato nacional, este generó serias dificultades para los países en desarrollo. La cuestión que había dado aquí origen a un debate, era si se daría trato nacional a los servicios o a los proveedores de servicios. Habría acuerdo en que la liberalización fuese progresiva, aunque continuaba sin tocarse un punto importante: la asimetría entre países desarrollados y en desarrollo.

Dentro de toda esta serie de puntos que se negociaron, los países desarrollados dieron en esta etapa una importancia especial al “derecho de establecimiento” o

¹⁰³ Chakravarthi Raghavan. Op. Cit., pp. 247-249.

“presencia comercial”, a lo que las naciones en desarrollo se opusieron. La posición de los países de menor desarrollo fue entonces defender la “movilidad transfronteriza de mano de obra”, lo cual implicaba ya cuestiones migratorias y por lo tanto, sería una negociación más delicada a pesar de que la mano de obra se consideraba también como un factor de la producción de los servicios.

Tal y como se tenía previsto, pese a las presiones de los países desarrollados, en esta primera etapa no se alcanzaron ningún tipo de acuerdos o compromisos. Podemos concluir al respecto afirmando que esta primera etapa resultó solamente introductoria al tema de los servicios. Por otra parte las negociaciones continuaron hasta noviembre de 1988, donde los miembros del GNS se reunieron informalmente para elaborar y entregar a los ministros un informe sobre sus deliberaciones dando pie al inicio de la conferencia en Montreal.

3.2.2 La Conferencia en Montreal, Canadá (Diciembre de 1988)

En noviembre de 1987, tras una reunión informal de algunos Ministros de Comercio realizada a petición de Estados Unidos, se acordó realizar una revisión de mitad de periodo a nivel ministerial para diciembre de 1988. Poco a poco hubo un mayor consenso de las partes contratantes en favor de llevar a cabo este balance de mitad de periodo.

Es de esta manera como del 5 al 9 de diciembre de 1988, se realizó la Reunión Ministerial de Mediano Plazo de Montreal, Canadá. Esta conferencia resultó importante para el tema de los servicios debido a que en ella se presentaron una serie de conceptos, principios y reglas generales que sirvieron de base a su vez, para la elaboración de un marco sobre el comercio de servicios. Los Estados Unidos y otros países desarrollados habían pretendido llegar a un marco multilateral basado en el trato nacional, derecho de establecimiento, transparencia y liberalización progresiva.

La elección de la metodología de negociaciones fue fundamental, en torno a ello se creó otro importante debate en apariencia irreconciliable. El enfoque de listas negativas (*top-down approach*), propuesto y defendido por países desarrollados, consistía en enumerar únicamente a las actividades a las que no se sometería a negociación en el acuerdo marco. Por el contrario, el sistema de listas positivas (*bottom-up approach*), propuesto y defendido por países en desarrollo, consistía en enumerar las actividades a las que se comprometerían a hacer concesiones. Este tema a su vez era sumamente delicado, debido a que la negociación mediante listas negativas implicaría un profundo conocimiento sobre la infraestructura de servicios de cada país, información de la cual carecían los países en desarrollo. Por el estilo surgieron también otros puntos de vista contrarios.

Después de varias negociaciones se acordó un compromiso que permitiría que todos los puntos de vista estuviesen contemplados durante los dos años siguientes a las negociaciones, sin excluir ni preferir a ninguno de ellos. Para esta etapa ya se había logrado un acuerdo en algunos puntos:

- a) Se había acordado una definición del comercio de servicios;
- b) Se acordó no excluir a priori a sector alguno y que la cobertura debería permitir el equilibrio de los intereses de todos los participantes, debiéndose incluir sectores de interés para los países en desarrollo;
- c) Se previeron pruebas de aplicabilidad de conceptos, principios y normas a sectores específicos; y
- d) Se consideraron los siguientes elementos principios y normas pertinentes para un acuerdo: transparencia, liberación progresiva, trato nacional, nación mas favorecida, acceso a los mercados y

participación creciente de países en desarrollo en el comercio mundial de servicios.

Se acordó también que el objetivo de las negociaciones sería lograr un grado mayor de liberación, teniendo debidamente en cuenta los grados de desarrollo de los signatarios. Esto había sido un logro de la Comunidad Europea¹⁰⁴, cuya delegación había mostrado interés en este tema.

Por otra parte, también se había acordado que los países menos avanzados abrirían menos sectores y liberarían menos transacciones, aunque todas las naciones tendrían que presentar listas de compromisos iniciales.¹⁰⁵ Finalmente otro acuerdo alcanzado fue que, a diferencia de las negociaciones comerciales multilaterales sobre mercancías, la puesta en marcha de los resultados en la esfera de los servicios se decidiría hasta el final de la Ronda Uruguay, lo cual estaba fundamentado en la parte final del texto del mandato de Punta del Este:

“Cuando hayan quedado definidos los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales en todas las esferas, los ministros, reunidos igualmente con ocasión de un periodo extraordinario de sesiones de las partes contratantes, decidirán acerca de la aplicación internacional de los correspondientes resultados”.

En este punto se reconoce que habría que tener en cuenta las particularidades sectoriales en cierto número de casos, ya que varios subsectores se caracterizaban por tener un elevado grado de heterogeneidad, y por lo tanto presentaban una serie de problemas particulares y requerían de estrategias

¹⁰⁴ Véase al respecto el artículo de María Cristina Hernández, “El Concepto de Desarrollo en las Negociaciones sobre Servicios en la Ronda de Uruguay”. en Comercio Exterior. México, agosto 1990, p. 756.

¹⁰⁵ Fernando de Mateo Venturini. “Las negociaciones en torno a los servicios en la Ronda Uruguay” Op. Cit., p. 964.

específicas para su desarrollo. Por esta razón se necesitaban procedimientos específicos para la liberación de determinados servicios, los cuales se establecerían hasta una vez finalizada la ronda.

Los países en desarrollo por su parte deberían tener flexibilidad para elegir los subsectores que se iban a liberar. Se convino entonces en que, antes de llegar a un acuerdo final sobre los conceptos, principios y normas que constituye un marco multilateral para el comercio de servicios, habría que examinar esos conceptos, principios y normas desde el punto de su aplicabilidad y de las consecuencias de su aplicación a los diferentes sectores y subsectores a los tipos de transacciones que estarán incluidas en el marco multilateral.

En el mismo texto se acordó que este examen debía empezar tan pronto como los representantes de los países miembros y la Secretaría del GATT presentasen la lista de subsectores. Se procedió con el ejercicio de aplicabilidad a diferentes actividades. Esta etapa, señala Fernando de Mateo, comenzó a ser "...mas que de negociación, de intercambio intelectual..."¹⁰⁶ Gracias a este ejercicio las delegaciones pudieron ir estableciendo con mayor precisión su postura en las negociaciones.

Este proceso de examen fue la principal actividad del grupo de negociaciones sobre servicios durante 1989, donde fundamentalmente se estudiaron seis clases de servicios:

- a) telecomunicaciones;
- b) construcción;
- c) transporte;
- d) turismo;
- e) servicios financieros; y
- f) servicios profesionales.

¹⁰⁶ Ibid, p. 965.

Finalmente, el 8 de abril de 1989 el Comité de Negociaciones Comerciales adopta en Ginebra el conjunto de resultados de Montreal, y para finales de 1989, en cumplimiento al mandato de Montreal, se presentó un documento en donde se había llegado a algunos acuerdos. Este documento se conoció como “Examen a mitad de periodo de la Ronda Uruguay”, que había sido realizado por el comité de negociaciones comerciales y reflejaba el estado de las negociaciones sobre sus principales aspectos. Este documento se hallaba formado por cuatro partes

Primera parte- Esta se refería al alcance del acuerdo

Segunda parte- Contenia los conceptos, principios y normas (transparencia, liberalización progresiva, acceso al mercado, trato nacional, nación mas favorecida/no discriminación, participación creciente de los países en desarrollo, salvaguardias, excepciones y situación en materia de reglamentación).

Tercera parte- Se refirió a enfoques relativos a la cobertura del marco, modalidades de liberalización progresiva como los compromisos iniciales y el mecanismo de liberalización, anotaciones sectoriales tendientes a aclarar algunas de las disposiciones del marco.

Cuarta parte- Se refirió a cuestiones institucionales a futuro. (la OMC, los servicios en la institución, y el establecimiento del Consejo de Servicios)

Como se pudo apreciar, en este “examen a mitad de periodo” ya se habían alcanzado algunos acuerdos en cuanto a ciertas disposiciones, además de una estructura todavía incompleta de lo que llegaría a ser el acuerdo general sobre comercio de servicios, aunque todavía no se había alcanzado una etapa de compromisos sólidos, pues el proceso de negociación resultó aún más largo y difícil.

3.2.3 La Conferencia en Bruselas, Bélgica (Diciembre de 1990)

A lo largo del año de 1990, el GNS dedicó sus trabajos a redactar el texto final del acuerdo marco para ser presentado a los ministros en la Reunión Ministerial de Bruselas y a elaborar los diferentes anexos sectoriales. En estas labores tuvo una importante participación la organización del SELA, organismo que para febrero de ese año, habría de presentar un importante resumen de lo negociado y aprendido durante tres años. Por otra parte, once países latinoamericanos, miembros de este organismo, presentaron una posición común ante las negociaciones, un acontecimiento de unión entre países en desarrollo, calificado por algunos autores como sin precedente, lo que contrarrestó y equilibrio en gran medida la influencia de países desarrollados.

Un claro ejemplo de este equilibrio se puede encontrar en el resultado en cuanto al irreconciliable debate de la metodología de negociación: listas positivas contra listas negativas. Fue posible llegar a un acuerdo al respecto gracias a una mezcla de ambas, lo que Fernando de Mateo llamó un “híbrido”:

“Todo aquel sector o actividad de servicios que se incluyera en una lista de ofertas tendrá que registrarse conforme a las restricciones que se mantuvieran; un sector no enlistado se mantendrá fuera de las negociaciones para el país en cuestión”.¹⁰⁷

Esto significaba que si un país inscribía un sector, tenía que enlistar el régimen específico al que los proveedores externos se enfrentarían, pero sí un país no enlistaba alguna restricción, se entendía que se hallaba libre de ella. En otras palabras los sectores se regirían por el sistema de listas positivas, mientras que las concesiones y restricciones mediante el sistema de listas negativas. De esta forma se llegó a un acuerdo que permitió el avance de las negociaciones.

¹⁰⁷ Ibid, p. 866.

En la fase final de las negociaciones, antes de la Reunión de Bruselas, cuando ya existía un proyecto de acuerdo marco, el debate se centró sobre la medida en que todos los participantes deberían aceptar un compromiso general de nación más favorecida. Los países en desarrollo lo aceptaron.

Entre el 3 y el 7 de diciembre de 1990, se llevó a cabo la Conferencia de Bruselas. Se pensaba que el grupo de servicios llevaría a un fracaso a la Ronda Uruguay puesto que aun persistían ciertas controversias a las cuales no se llegaba a ningún acuerdo, pero mediante consultas informales, el mexicano Jaime Serra Puche comenzó a lograr una serie de acuerdos en los conceptos básicos que permitieron el destrabe de las negociaciones, Durante esta etapa, la posición de los países desarrollados dejó de enfocarse exclusivamente al sector servicios, mostrando mayor interés por el tema de la agricultura, por lo que era congruente que los servicios no hayan sido el obstáculo para la conclusión de la ronda.

Sin embargo, el interés de los países en desarrollo se mostraba en su participación cada vez mas activa. Para entonces varios países desarrollados habían presentado listas preliminares de ofertas y el resto estaba dispuesto a hacerlo antes de concluir la Reunión Ministerial de Bruselas, al igual que muchos otros países en desarrollo, pero para el 6 de diciembre de 1990, se habían roto ya las negociaciones sobre agricultura en una disputa entre Estados Unidos y la Comunidad Europea, por lo que la Conferencia Ministerial de Bruselas no logró llevar la Ronda a su conclusión.¹⁰⁸

Durante esta etapa de las negociaciones es importante señalar que ya se tenía un primer borrador sobre el acuerdo sobre comercio de servicios, sin embargo, habían detalles todavía pendientes de tratar. El proceso de conclusión de la Ronda Uruguay sería todavía mas largo, mientras tanto, esta incertidumbre llevaría a algunos países a iniciar un proceso de integración comercial con

¹⁰⁸ Felipe Jaramillo. "Las negociaciones sobre el comercio de Servicios". en La Ronda Uruguay y el Desarrollo de America Latina, Op. Cit., p. 126.

países de la región, iniciándose algunos acuerdos de libre comercio, sin embargo, conforme pasaron los meses el temor había ido aumentando, surgiendo entonces un verdadero interés de los países participantes por llevar la ronda a su fin.

3.3-LA CONCLUSIÓN DE LA RONDA URUGUAY

El fracaso de la Ronda Uruguay hubiera significado para todas las partes contratantes una verdadera pérdida de lo ya alcanzado. A nadie hubiera convenido aplazar mas todavía su conclusión, por ello, poco a poco fueron conciliándose algunos intereses y hubo entonces intención de reanudar las pláticas. En marzo de 1991, se reiniciaron las reuniones del GNS, teniendo poca sustancia, aunque se avanzó en la redacción de varios artículos del Acta Final, por lo que en estos meses si hubo un avance.

Para diciembre de ese mismo año, el Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales presento un nuevo proyecto de Acta Final, el llamado "Texto Dunkell", elaborado en estrecha colaboración con los presidentes de los diferentes grupos de negociación. Uno de los grupos de negociación mas controversiales había sido el de servicios, sin embargo el presidente de este presentó sus avances, por lo que el proyecto incluiría un texto completo del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS).

Este acuerdo contenía todos los elementos que se venían negociando desde la reunión de Bruselas, las obligaciones básicas aplicables a todas las partes, algunos anexos sectoriales y las listas de compromisos iniciales. Su estructura estaba formada por seis partes:

- a) Primera parte.- Contiene el alcance y la definición de comercio de servicios;

- b) Segunda parte.- Contiene las obligaciones y disciplinas generales, incluyendo la aplicación generalizada del principio de NMF. (salvo excepciones establecidas en un anexo especial);
- c) Tercera parte.- Compromisos específicos a ser negociados y compromisos adicionales que los participantes deseen negociar;
- d) Cuarta parte.- Normas para la liberalización progresiva;
- e) Quinta parte.- Disposiciones institucionales; y
- f) Sexta parte.- Disposiciones finales.

Otro hecho relevante se presentó unas semanas después cuando el 13 de enero de 1992, el Comité de Negociaciones Comerciales aceptó el Proyecto de Acta Final. Esto significaba un paso importante para la conclusión de la Ronda, sin embargo, su aceptación final dependería todavía de las negociaciones sobre acceso a mercados y sobre compromisos iniciales en el campo de los servicios, puntos que para llegar a un acuerdo tomarían unos meses más.

En noviembre de 1992, las negociaciones se volvieron a reanimar con los acuerdos de Blair House. Para diciembre de ese año recobraron ímpetu las negociaciones informales en servicios y el texto de un acuerdo marco fue tomando forma. Las consultas bilaterales sobre listas de ofertas preliminares también se intensificaron, pero en términos generales no se llegó a algo concreto.

Durante los primeros meses de 1993, pareció existir la voluntad política para lograr un acuerdo en materia de servicios, puesto que se realizaron esfuerzos intensivos para llevar la Ronda Uruguay a su conclusión. Uno de los elementos que también dieron un ánimo a las negociaciones fue el cambio en la dirigencia del GATT, en julio de 1993, cuando Peter Sutherland asume la presidencia del

CNC. Como se puede apreciar también en la cronología del cuadro 11, (páginas 114 y 115) también coincide este nuevo ánimo con la cumbre del grupo de los siete en Tokio. Aunque existían todavía diferencias entre algunas partes por el tratamiento de los impuestos directos, el tratamiento de los audiovisuales y el transporte marítimo, así como algunas definiciones también se presentaron importantes avances en estos meses.

Durante el mes de diciembre de ese año, se fijaron jornadas de trabajo extraordinarias con la finalidad de lograr acuerdos y eliminar estas últimas diferencias. Se acordó dar por terminadas las negociaciones para el día 15 de ese mismo diciembre, curiosamente la fecha en que expiraba la autorización del Congreso para llevar a cabo las negociaciones por parte de la delegación estadounidense, sin embargo, a las 13:00 horas de ese día, la Comunidad Europea manifestó en tono amenazante que: “o había una liberación del transporte marítimo durante la Ronda Uruguay o el sector se excluía de la cobertura del GATS”. Nuevamente la Comunidad Europea amagaba con obstaculizar la conclusión de la ronda, por lo que se acordó establecer negociaciones que empezarían un mes después del término oficial de la Ronda Uruguay y que concluirían a más tardar en junio de 1996.

De esta forma este último problema se solucionó tres horas más tarde, a las 16:00 horas, a una escasa hora de dar por terminadas las negociaciones de la Ronda Uruguay, tal como se había previsto,¹⁰⁹ sin embargo este último hecho había dejado ver que la Comunidad Europea hubiera podido obtener mayores concesiones en relación a los servicios.

Finalmente, el 15 de abril de 1994 fueron firmados los acuerdos aprobados el 15 de diciembre de 1993. Concluye así la ronda de negociaciones mas larga

¹⁰⁹ Fernando de Mateo hace esta observación en “Las negociaciones en torno a...” p. 967. Véase también los comentarios de Ricardo Zapata en “La Conclusión de la Ronda Uruguay: Resultados e Implicaciones en el Comercio Exterior”, en Comercio Exterior, junio de 1994, pp. 524-525.

celebrada en el GATT, después de siete años de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Es en esta ronda cuando se definen por primera vez las modalidades del comercio internacional de servicios con miras al establecimiento de criterios para su liberalización gradual, por lo que el Acta de Conclusión resulta un documento fundamental para comprender estos cambios que se aproximaban en la economía internacional en relación con el comercio de servicios y a las nuevas reglas del comercio internacional.

Al finalizar esta ronda de negociaciones, se redactó el Acta Final, documento en el cual se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay. Este contiene las decisiones y declaraciones ministeriales que proporcionaron una mayor claridad sobre determinadas disposiciones de algunos acuerdos. Todas las esferas de negociación citadas en la declaración de Punta del Este se encuentran en este documento. En la primera parte se encuentran los resultados sobre las negociaciones sobre acceso a mercados, vinculado al comercio de mercancías y la segunda parte contiene los compromisos iniciales relativos a la liberación del comercio de servicios, esta última parte se analizará más adelante.

Por último es importante señalar algunos aspectos sobre esta etapa final de las negociaciones. Por una parte, es relevante el cambio de actitud que algunos países desarrollados y sobre todo los Estados Unidos tuvieron en relación al comercio de servicios. Este tema deja de ser una prioridad nacional y por el contrario, las negociaciones sobre mercancías y agricultura se tornan de gran importancia, al grado de ser este el motivo de la ruptura de las negociaciones.

Otro aspecto importante a resaltar fue la presión constante que ejercieron los países en desarrollo al presentar una postura en común, que junto con la Comunidad Europea, impidieron que los países desarrollados obtuvieran todas las concesiones en materia de servicios. Un claro ejemplo de esta presión que ejerció la Comunidad Europea la podemos apreciar en la última etapa de las negociaciones, unas horas antes de dar el martillazo final a una ronda de negociaciones de ocho años.

CAPÍTULO 4

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y EL ACUERDO SOBRE SERVICIOS

4.1- LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

Una vez que finalizó la Ronda Uruguay en diciembre de 1993, el director del GATT procedió a concretar los acuerdos, entendimientos y anexos en un documento que se conocería como Acta Final de la Ronda Uruguay, el cual se presentó para firma en abril de 1994 en Marrakech, Marruecos.¹¹⁰ Este documento contiene dos importantes conclusiones que influirán determinadamente en la economía internacional: por una parte, se daba la aprobación de un marco regulatorio del comercio internacional de servicios. Por otra parte, se acordaba la sustitución del organismo del GATT por la Organización Mundial de Comercio, (OMC) a partir del primero de enero de 1995.

El acuerdo mediante el cual se establece la OMC, prevé un marco institucional común que abarcaría al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, modificado en la Ronda Uruguay (GATT 1994), además de todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios y los resultados integrales de esta última Ronda.

La OMC es el organismo que sustituirá a la organización del GATT y con ello transformará el sistema de relaciones comerciales internacionales. A diferencia de la organización del GATT, la OMC tiene un mayor ámbito de competencia, pues abarca asuntos relacionados con el comercio de bienes, servicios y propiedad intelectual. Este organismo también posee ahora mayores facultades

¹¹⁰ Rubens Ricupero. Los países en desarrollo y la Ronda Uruguay. La Ronda Uruguay y el Desarrollo de América..., Op. Cit., p 87.

en lo que se refiere a la solución de diferencias y lo más importante, tiene la capacidad de revisar la política comercial de los países miembros.

Para formar parte de la OMC, un requisito fundamental es adoptar la totalidad de los acuerdos negociados en la Ronda Uruguay y comprometerse a que sus leyes y reglamentaciones nacionales sean compatibles con las mismas. Esto asegura que la transformación del sistema llegue a todos los países miembros. Por otra parte los países en desarrollo deberán asumir en la OMC nuevas obligaciones y mayores compromisos que los asumidos anteriormente en el GATT¹¹¹. Para comprender esta situación es importante conocer la estructura y funciones de esta nueva organización, así como hacer algunas observaciones sobre el nuevo organismo.

4.1.1 Estructura y funciones de la OMC

La estructura y funciones de la OMC se encuentran determinadas dentro del primer capítulo del Acta Final de la Ronda Uruguay bajo el título de “Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio”, en vigor desde el primero de enero de 1995. En este documento se concibe a la OMC como un organismo cuya función principal es la administración y aplicación efectiva de los acuerdos alcanzados en las negociaciones comerciales multilaterales. Sus funciones se basan en cuatro puntos principalmente:

- a) Facilitar la aplicación de los resultados de la Ronda Uruguay, es decir velar por el cumplimiento de todos los acuerdos entendimientos y decisiones alcanzados durante las negociaciones;
- b) La OMC deberá servir como un foro para las negociaciones comerciales de sus países miembros, tanto en aquellos asuntos concluidos en su ámbito

¹¹¹ Miguel Rodríguez “La OMC: De la Habana a Marrakech”, en La Ronda Uruguay y el desarrollo de América Latina, op. cit., p. 376.

de competencia como en los nuevos temas que se decida tratar multilateralmente a futuro;

- c) Administrar las normas y procedimientos para la solución de controversias comerciales, y;
- d) Revisar periódicamente las políticas comerciales de los países miembros. En relación a este último punto, es importante aclarar que con el fin de lograr una mayor competencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC debe cooperar estrechamente con el FMI y el BM.

Dentro de sus funciones como foro de negociaciones comerciales, la OMC tiene importantes atribuciones, entre ellas tener a su cargo la negociación de nuevos temas que los países miembros decidan tratar multilateralmente. A este respecto es prudente señalar que el tema del comercio y medio ambiente se comenzará a examinar en el seno de un comité especial establecido por el Consejo General de la OMC.

El Acta final también estipula una nueva estructura para la OMC, diferente a la del GATT. En el cuadro 12 se puede apreciar que la OMC tiene como elemento principal la Conferencia Ministerial, la cual se reúne por lo menos una vez cada dos años y desempeñar las funciones de la OMC. Esta compuesta por representantes de todas los países miembros.

Se establece también el Consejo General, que tiene las mismas atribuciones que la Conferencia Ministerial, esta encargado de supervisar el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales. El Consejo General actúa como Órgano de Solución de Diferencias (OSD) y como órgano de examen de las políticas comerciales, para tratar todas las cuestiones comerciales que atañan a la OMC. Puede celebrar acuerdos de

CUADRO 12

ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO (WTO)



Fuente: Cuadro tomado de la revista FOCUS GATT, mayo 1994, p. 11.

cooperación con otros organismos intergubernamentales y con asociaciones no gubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC.

Se establecerán también órganos subsidiarios de carácter sectorial como el Consejo de Mercancías, el Consejo de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio. Serán creados también un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

La Secretaria del GATT por su parte, pasará a ser la Secretaria de la OMC, y el Director General del GATT actuará provisionalmente como Director General de la OMC y del comité preparatorio hasta la designación del nuevo director. La OMC continuará con la práctica del GATT de adoptar decisiones por consenso, y a falta de este, por mayoría. Cada país miembro tiene derecho a un voto.

Las decisiones relacionadas con interpretaciones de los acuerdos que forman parte de la OMC requerirán de una mayoría de tres cuartas partes de los miembros. Una mayoría similar será necesaria también para la aprobación de las excepciones (waivers) a las obligaciones de algún país miembro

Finalmente se prevé un complejo mecanismo para iniciar examinar y adoptar enmiendas a las disposiciones de los acuerdos que forman parte de la OMC. En general se tratará de adoptar las enmiendas por consenso, y de no haberlo, por mayoría de dos tercios.

A grandes rasgos, estas serán las nuevas funciones que caracterizarán al organismo, sin embargo es prudente profundizar en algunos puntos que resultan relevantes, por ejemplo:

La creación de la OMC es uno de los resultados mas importantes de la Ronda Uruguay y sin embargo fue algo totalmente inesperado. No se tenía planeado en un principio: La declaración de Punta del Este, que había establecido el marco para las negociaciones, no contenía ninguna referencia respecto a la creación de la OMC.

No fue sino hasta la etapa final de las negociaciones, cuando se hizo necesario tomar decisiones sobre la aplicación de los resultados de la Ronda Uruguay en áreas no cubiertas por el GATT. Es en ese momento cuando los asuntos institucionales adquirieron importancia, pues se consideraba que la estructura anterior del GATT no podría llevar a cabo su supervisión.¹¹²

A este respecto, Hermann Aschentrupp señala que la organización del GATT difícilmente hubiera podido administrar los acuerdos derivados de la Ronda Uruguay, toda vez que esta ultima, había incluido un acuerdo como el de servicios (GATS) y el de Derechos de Propiedad Intelectual, relacionado al comercio (TRIPS). La razón de ello era que sus disposiciones...

“...difieren fundamentalmente de las aplicaciones en el ámbito tradicional del GATT, que es el comercio de mercancías [...] la estructura jurídica del organismo del GATT era insuficiente para encarar las nuevas realidades del comercio internacional, ya que, el comercio de servicios no se refiere únicamente al movimiento internacional de mercancías, sino también a la presencia comercial de empresas”.¹¹³

Otra de las razones para establecer la OMC, era la necesidad de contar con una organización internacional para administrar los acuerdos en relación a la

¹¹² Ibid, pp. 382.

¹¹³ Herman Aschentrupp. “La Organización Mundial de Comercio. Los Retos del Intercambio Multilateral” en Comercio Exterior. México, noviembre de 1995, p. 848.

solución de disputas comerciales que se habían incrementado en los últimos años. Las reglas multilaterales de comercio se habían erosionado ya, a tal grado, que algunas potencias comerciales recurrieron como una práctica usual al unilateralismo y suscribieron acuerdos bilaterales para resolver disputas comerciales como los “acuerdos voluntarios” de reducción de exportaciones y otros que atentaban o iban en contra de los principios establecido en el GATT.

Otro punto importante a destacar es que la OMC se ha diseñado de tal forma que su competencia podrá ser ampliada a futuro, para incluir otros temas del comercio internacional que los países miembros decidan tratar a nivel multilateral. De esta manera se contemplan los posibles cambios que se puedan dar dentro de la economía internacional, así como la posibilidad de ser incluirlos en el ámbito de competencia del organismo sin tantos obstáculos, como sucedió en el caso del comercio de servicios.

En cuanto a la política comercial a nivel internacional, la OMC tendrá mayor participación que el GATT, ya que tendrá influencia en la concertación de políticas económicas internacionales, coordinando su actividad con el BM y el FMI. Una observación que sería importante hacer al respecto, es que las modalidades de esta cooperación aún no están definidas, (o por lo menos no se han dado a conocer), aunque es de esperar que esta cooperación se defina en virtud de asegurar una mayor compatibilidad entre las políticas que promueven estas instituciones.

En relación al respeto de las normas negociadas al amparo del GATT, algunos autores coinciden en señalar que la OMC fortalece el sistema multilateral de comercio en la medida en que los países miembros estarán obligados a respetar todos los acuerdos que lo conforman, en los términos convenidos durante las negociaciones. Con esto se prevé que habrá, si no un respeto total y absoluto a la normatividad del GATT, sí una mayor uniformidad en la aplicación de las disciplinas multilaterales.¹¹⁴ Con esto último se pretende también eliminar la

¹¹⁴ Miguel Rodríguez. Op. Cit., p 383.

llamada “Cláusula de Anterioridad”, en virtud de la cual, los países solo asumían obligaciones en el GATT en la medida que no contrariasen sus leyes internas. (siempre que estas fuesen anteriores al ingreso al GATT del país en cuestión).

Este respeto a las normas del GATT pretenden evitar así la fracturación del Sistema Multilateral de Comercio que caracterizó al GATT en el pasado, pues ahora, todos los acuerdos comerciales forman parte de la OMC, con excepción de los acuerdos plurilaterales. Los códigos adoptados en la Ronda Tokio que han sido aceptados por algunos países formaran parte de la OMC y ahora serán por ello, de aceptación general.

Por ultimo, es importante señalar que con el respeto a la normatividad de la OMC, se pretende también evitar la utilización de represalias comerciales al margen de las disciplinas generales multilaterales. Los países han aceptado resolver sus controversias comerciales según las normas y procedimientos mas expeditos acordados durante la Ronda Uruguay. Aquí se pretende que la aplicación de represalias comerciales deje de ser una acción unilateral para convertirse en un control de mecanismo multilateral mediante el nuevo sistema de solución de controversias, tema que se analizará a continuación.

Como podemos apreciar, la aparición de la OMC representara un cambio muy importante para las relaciones del sistema de comercio internacional, así como para el régimen jurídico que le ha caracterizado. Las nuevas medidas y disposiciones adoptadas por este organismo fueron el resultado del análisis de la problemática que giraba en torno al organismo del GATT. Estos cambios pueden traducirse en un avance hacia la creación de un “Estado de derecho” en el ámbito de relaciones comerciales internacionales.

4.1.2 Trascendencia del Sistema de Solución de Controversias

El interés por crear un sistema de solución de controversias que formara parte de la OMC, surgió inicialmente como una propuesta de algunos países preocupados por el creciente unilateralismo en la solución de diferencias que caracterizó a las relaciones comerciales de los últimos años.

En 1990, la Comunidad Europea, Canadá y México propusieron la creación de un mecanismo de solución de controversias durante las negociaciones de la Ronda Uruguay. En este sistema, se pretendía que las partes contratantes del GATT se comprometieran a ajustar sus políticas de comercio, leyes y procedimientos de aplicación conforme a las reglas de ese organismo y que dicho mecanismo lo administrase la nueva Organización Mundial de Comercio.

De esta forma, los acuerdos alcanzados sobre el Sistema de Solución de Controversias y el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio adoptados en 1993, se convertían en los pilares de la plena aplicación del cumplimiento de los compromisos contraídos y por lo tanto del nuevo equilibrio entre derechos y obligaciones internacionales una vez que finalizó la Ronda Uruguay.

Estos cambios al sistema de solución de controversias habían estado contemplados en la Declaración Ministerial de Punta del Este. Esta dispuso que las negociaciones de la Ronda Uruguay tendrían la finalidad de mejorar y fortalecer las normas y procedimientos del proceso de solución de diferencias, reconociendo la contribución que prestarían normas y disciplinas del GATT mas eficaces y exigibles.

El fundamento jurídico, mediante el cual se realizaron estas modificaciones al Sistema de Solución de Controversias se encuentra en el Acuerdo II, por el que se crea la OMC, bajo el título *“Entendimiento Relativo a las Normas y*

Procedimientos por los que se rige la Solución de Controversias”, este documento forma parte del Acta Final de la Ronda Uruguay.

Mediante este Entendimiento, el Sistema Integrado de Solución de Controversias había sido modificado y ahora tenía por objeto “asegurar un trato equitativo en la aplicación de las disciplinas convenidas mediante principios y procedimientos mas transparentes, precisos, automáticos y breves”.¹¹⁵

Para cumplir las disposiciones del Entendimiento, en el aspecto institucional, se había designado que el Consejo General de la OMC a su vez, desempeñe las funciones del Órgano de Solución de Diferencias (OSD). Cabe aquí volver a señalar que el Consejo General esta compuesto por todos los países miembros.

La función del OSD radica en administrar las normas y procedimientos del Entendimiento, estando facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano Permanente de Apelación (OPA). Vigila además la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autoriza la suspensión de concesiones y de otras obligaciones.¹¹⁶

Con esto no se pretendía crear un tribunal comercial propiamente, sino que se modifica un mecanismo por medio del cual se puede dar solución a los conflictos derivados de la aplicación o no aplicación de los acuerdos.

El sistema de solución de controversias puede ser invocado, por el gobierno de un país miembro que se vea afectado en sus derechos por el incumplimiento de obligaciones o por la adopción de medidas unilaterales, siendo estas controversias exclusivamente de carácter comercial. El país miembro

¹¹⁵ Leiva Lavalle (introducción) La Ronda Uruguay y el desarrollo de América Latina, op. cit., p. 28.

¹¹⁶ Héctor A Millan. “Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias”, en La Ronda Uruguay y el desarrollo de..., Op. Cit., p. 361.

reclamante puede solicitar la creación de un grupo especial que llevará a cabo los estudios necesarios.

Una vez establecido el grupo especial, este emitirá un informe dentro de los veinte días siguientes, donde se convenga un mandato especial. El OSD llevará a cabo un examen sobre el mandato emitido y posteriormente lo adoptará, salvo que haya apelación. Cuando se emitan recomendaciones, estas deberán cumplirse en un plazo previamente establecido. Las partes en conflicto negociarán las compensaciones. En el caso de incumplimiento a una recomendación, el OSD podrá autorizar medidas de retorsión, consistentes en suspensión de concesiones comerciales.

La adopción del informe emitido por el grupo especial podrá ser apelada en su momento. Un punto importante a señalar es que cada una de estas etapas del mecanismo de solución de diferencias estarán regidas por plazos estrictos fijados previamente. Este punto es muy importante, puesto que para garantizar que el procedimiento no sea evadido mediante el aplazamiento, se establecen una serie de términos. A este respecto el Cuadro 13, muestra un resumen de plazos permitidos para cada una de las etapas una vez iniciado del mecanismo de solución de controversias.

Por otra parte, el Entendimiento también dispone que el OSD deberá establecer un Órgano Permanente de Apelación (OPA), para conocer los recursos de apelación interpuestos contra las decisiones de los grupos especiales. Este estará formado por siete personas de prestigio reconocido con competencia técnica acreditada en derecho, en comercio internacional y en la temática de los acuerdos abarcados en general.

De esta manera las partes en controversia podrían apelar contra la decisión de un grupo especial. La apelación solo tendrá por objeto las cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y la interpretación jurídica

formulada. El OPA tiene facultades para confirmar, modificar o revocar las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial.

En términos generales, podemos afirmar que tanto el establecimiento de la OMC y la adopción del nuevo Sistema Integrado de Solución de Diferencias, constituyen el instrumento multilateral mas importante de defensa de los intereses de los participantes en el Sistema Multilateral de Comercio.

Aunque algunos autores afirman que no existe una total garantía en el estricto cumplimiento en casos de suspensión de concesiones contra un país infractor, si representa un cambio positivo para los intereses comerciales de países pequeños y en desarrollo en virtud de existir ahora el mecanismo para reclamaciones por parte de países de menor desarrollo que se vean afectados en sus legítimos derechos comerciales.

Con este mecanismo, se crea un medio para negociar la solución o compensación a nivel multilateral en los casos de controversias comerciales entre países miembros. Es lógico esperar que como principal consecuencia de la entrada en vigor de este órgano, se reduzca el número de medidas adoptadas unilateralmente por parte de los países miembros.

CUADRO 13

FUNCIONALIDAD EL SISTEMA DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS (SSC) (Resumen de Plazos)

Consultas	El país miembro puede solicitar el establecimiento de un grupo especial si no se encuentra una solución en el plazo de 60 días.
El OSD establece el Grupo Especial	A mas tardar debe ser en su segunda reunión.
Mandato del Grupo Especial	El grupo especial emite un informe, salvo que en el plazo de 20 días se convenga en un mandato especial.
Composición del Grupo Especial	En el plazo de 20 días o designa el Director General de la OMC.
Examen por el Grupo Especial	En general su duración no excederá de 6 meses y de 3 meses en casos de urgencia.
El Grupo especial comunica su informe a las partes.	Al finalizar el examen realizado por el grupo especial
Reexamen intermedio	
Presentación del Informe al OSD	
El OSD adopta el informe del Grupo Especial	Dentro de los 60 días siguientes a su distribución, salvo apelación.
Periodo de Apelación	Su duración no debe exceder de 90 días.
El OSD adopta el Informe del examen en apelación	Deberá ser en un plazo de 30 días.
El OSD vigila la aplicación de las recomendaciones adoptadas por los grupos especiales y el OPA	Las recomendaciones deben cumplirse en un "plazo prudencial" previamente establecido.
Las partes negocian una compensación	
El OSD autoriza medidas de retorsion	Dentro de los 30 días siguientes a la expiración del "plazo prudencial".

Fuente: Cuadro tomado del estudio realizado por Héctor A. Millán, en "Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (ESD)", en *La Ronda Uruguay y el desarrollo de America Latina*, *op. cit.*, pp. 363, 364.

4.2. EL ACUERDO GENERAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS.

Uno de los objetivos de la Ronda Uruguay fue establecer un acuerdo multilateral que favoreciera la liberalización del comercio de servicios. Una vez terminadas estas negociaciones, el Grupo Negociador de Servicios redactó el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, (GATS por sus siglas en inglés) que sería incluido dentro del Acta Final de la Ronda Uruguay.

Como se puede apreciar en el **Anexo II**, este documento consta de seis partes y esta conformado por 32 artículos, los cuales se explicarán brevemente en cada una de sus partes

4.2.1.- Estructura del GATS

La Primera Parte del acuerdo contiene un solo artículo que se refiere al *“Alcance y Definición”*. En él, se establece que el GATS es aplicable a todos los servicios, salvo aquellos suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales, (servicios públicos). Este punto quizás resulte importante en el futuro, tomando en cuenta que existen monopolios estatales en la prestación de algunos servicios en países latinoamericanos. Por otra parte, el acuerdo cubre también los cuatro modos de prestación explicados en el primer capítulo de este trabajo.

La Segunda Parte, se denomina *“Obligaciones y Disciplinas Generales”*, es la más extensa de todas, pues se encuentra formada por diecisiete artículos que establecen las obligaciones y disciplinas de una manera general:

El artículo II, establece el Trato de Nación más Favorecida. Este señala que cada miembro deberá otorgar incondicionalmente, a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro país miembro, un trato no menos

favorable que se concedan a servicios o proveedores similares de cualquier otro país. Recordemos que esta cláusula resulta sumamente importante para hacer extensiva una concesión comercial. La cláusula de nación más favorecida es uno de los pilares fundamentales del GATT, y ahora también tiene efectos sobre el comercio de servicios.

El artículo III, transparencia, establece el compromiso de los gobiernos a hacer pública toda la información sobre las medidas que se refieran al GATS o que lo afecten. Establece también la obligación de cada país de informar al Consejo de Servicios de la OMC sobre las leyes nacionales que puedan afectar al acuerdo, de esta manera, el Consejo puede hacer observaciones sobre aquellas legislaciones o políticas comerciales que puedan entorpecer el comercio de servicios.

El artículo, III-bis, funciona como una medida de protección contra el artículo anterior. En este se excluye de la obligación de facilitar información a los países miembros sólo en aquellos casos cuando ésta tenga el carácter de confidencial y pueda llegar a lesionar los intereses comerciales legítimos de empresas, tanto públicas como privadas.

El artículo IV, establece el compromiso de facilitar la participación de los países en desarrollo mediante una serie de medidas como el acceso a redes de información, acceso a tecnología, acceso a canales de distribución y fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios. Este fue uno de los principales logros alcanzados por los países latinoamericanos mediante el cual se pretende disminuir la disparidad existente entre la capacidad de los proveedores de servicios de países desarrollados y en desarrollo.

El artículo V, deja en claro que ningún país miembro está impedido de ser parte en un acuerdo mediante el cual se liberalice el comercio de servicios, siempre y cuando este acuerdo cumpla con una serie de condiciones ya establecidas en el GATS, de tal suerte que el acuerdo de servicios no representa un obstáculo

para la celebración de otros acuerdos relacionados con el comercio de servicios, habiendo como condición principal para ello la compatibilidad.

El artículo V-bis, a semejanza del anterior, señala que ningún miembro está impedido de formar parte de un acuerdo por el que se establezca una integración, esta vez de los mercados de trabajo, bajo ciertas condiciones también especificadas en el propio artículo.

El artículo VI, establece el compromiso de cada país miembro para crear el instrumento jurídico dentro de su legislación nacional, a fin de que el proveedor de servicios que sea afectado por alguna decisión administrativa, pueda solicitar la revisión de esta medida y, en su caso, se aplique un remedio apropiado, de tal suerte que no quede en estado de indefensión.

El artículo VII, establece la capacidad de cada país miembro para reconocer la educación o experiencia necesaria para el ejercicio de actividades profesionales de una manera autónoma, bajo ciertos criterios convenidos multilateralmente, de tal suerte que una autorización o certificación no pueda constituir un medio de discriminación para los proveedores de servicios profesionales de otros países.

El artículo VIII, titulado “Monopolios y Proveedores Exclusivos de Servicios”, contempla la posibilidad que los monopolios nacionales proveedores de servicios no respeten las disposiciones del acuerdo. Mediante una regulación interna se pretende asegurar que ningún monopolio actúe de manera incompatible con los compromisos contraídos por el país miembro dentro del acuerdo de servicios.

El artículo IX, titulado “Prácticas Comerciales”, establece un compromiso por parte de los países miembros, para entablar consultas multilaterales con miras a eliminar las prácticas comerciales que puedan restringir el comercio de servicios. Lo anterior tomando en cuenta que un importante número de

restricciones de carácter bilateral, pueden ser eliminadas mediante la adopción de un acuerdo entre las partes involucradas.

En el artículo X, se establece el compromiso de iniciar negociaciones multilaterales en relación a las medidas de salvaguardia urgentes. Estas medidas son necesarias en casos muy especiales, sin embargo existen antecedentes del constante abuso sobre ellas. Un punto importante a tratar dentro de estas negociaciones es procurar que estas medidas estén basadas en el principio de no discriminación y que las modificaciones o retiro de compromisos específicos obedezcan a un solo fin: proteger la economía nacional en los casos que lo requiera y no por razones proteccionistas o discriminatorias.

El artículo XI, relativo a “pagos y transferencias” establece que, bajo ciertas excepciones, ningún miembro deberá aplicar restricciones a los pagos y transferencias internacionales. Esta parte resulta importante, puesto que muestra como el acuerdo de servicios vigilará que no se vean entorpecidas las operaciones de comercio de bienes y servicios.

El artículo XII, titulado “Restricciones para proteger la Balanza de Pagos”, señala que en caso de existencia o amenaza de graves dificultades financieras exteriores o de balanza de pagos, un país miembro en proceso de desarrollo puede adoptar restricciones de comercio de servicios. Este artículo funciona como una medida de seguridad en casos especiales para que un país miembro falte a los compromisos del acuerdo de manera temporal y plenamente justificada.

El artículo XIII, titulado “Contratación pública” establece algunas excepciones a la cláusulas de Nación Mas Favorecida, Trato Nacional y Acceso a Mercados exclusivamente en relación a la contratación pública, debido a que éstas son objeto de frecuentes controversias entre proveedores de servicios de varios países, por lo que se pretende también crear reglas mas claras en relación a este

tema. El artículo señala además el compromiso de iniciar negociaciones sobre la contratación pública en materia de servicios.

El artículo XIV, titulado “Excepciones Generales” funciona también como un mecanismo de defensa ante situaciones especiales, pues contempla y regula la posibilidad de excepciones al cumplimiento de obligaciones, siempre y cuando no constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificable.

El artículo XIV-bis, “Excepciones Relativas a la Seguridad” libera a los países miembros de la obligación de presentar información que comprometa la seguridad o que afecte intereses esenciales de su seguridad o que impida el cumplimiento de compromisos contraídos en Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz. Aunque este artículo tenga semejanza con el III-Bis, su diferencia fundamental radica en que se busca proteger al país miembro de posibles repercusiones políticas y no necesariamente económicas o comerciales.

Finalmente, el artículo XV, “Subvenciones”, establece el compromiso de iniciar negociaciones con miras a elaborar un marco de disciplinas multilaterales necesarias para evitar los efectos distorsionantes del comercio con motivo de las subvenciones.

Como pudimos apreciar, en varios de los artículos se ha establecido el compromiso de continuar negociaciones multilaterales a fin de acordar cuestiones que quedaron inconclusas, tal es el caso de las salvaguardias, contratación pública, excepciones generales y subvenciones, por lo que aún se prevén mas cambios a futuro.

Por otra parte, de lo ya acordado podemos mencionar que afectará las relaciones comerciales en la medida que una buena parte de obstáculos al comercio de servicios será eliminada gradualmente, lo que traerá como consecuencia un mayor volumen de estas transacciones a nivel internacional.

4.2.2 Los compromisos dentro del GATS

La Tercera Parte del Acuerdo se denomina “*Compromisos Específicos*” y es una de las más importantes. En ella se establecen los compromisos específicos relativos a sectores concretos que serán objeto de liberalización y que están incluidos en las Listas Nacionales. Esta parte se encuentra formada por tres artículos:

El artículo XVI, titulado “Acceso a Mercados”, se establece el compromiso de que cada miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de los demás países miembros, un trato no menos favorable que el previsto y convenido en su lista de compromisos para su acceso al mercado.

El artículo XVII, “Trato Nacional”, establece que cada miembro otorgará a los servicios y a proveedores de servicios un trato no menos favorable que a servicios o proveedores nacionales.

Finalmente, el artículo XVIII, “Compromisos Adicionales” establece la posibilidad de negociar compromisos con respecto a medidas que afecten al comercio de servicios pero que no estén a consignación en listas de compromisos.

En resumen, esta parte compromete a los países miembros a otorgar en condiciones de igualdad acceso al mercado de servicios; trato nacional a servicios y proveedores de servicios extranjeros; y finalmente negociaciones futuras sobre aquellas medidas bilaterales o multilaterales que afectan el comercio de servicios.

La Cuarta Parte del acuerdo se denomina “**Liberalización progresiva de los servicios**”, establece la forma y los términos en que se presentará esta liberalización del comercio de servicios. Se encuentra conformada por tres artículos:

El artículo XIX, se titula “Negociación de compromisos específicos”. Este señala que los países miembros **deberán iniciar a mas tardar en cinco años negociaciones con miras a lograr un nivel de liberalización de servicios progresivamente más elevado y eliminar efectos desfavorables en el comercio de servicios como medio para facilitar el acceso a los mercados.**

El artículo XX, titulado “Listas de compromisos específicos” señala que **cada miembro consignará en una lista los compromisos que contraiga en relación a los sectores de servicios especificando términos, limitaciones, condiciones, compromisos adicionales, aplicación de dichos compromisos adicionales y fecha de entrada en vigor.** Estas listas se integrarán al Acuerdo y formarán parte de él.

El artículo XXI, titulado “Modificación de las listas”, permitirá que cualquier país miembro pueda modificar o retirar cualquier compromiso de su Lista de Compromisos, mediante un procedimiento y bajo ciertas disposiciones establecidas en el mismo artículo.

Como se puede apreciar, en estos tres artículos se establecen varios puntos que resulta muy importante recalcar. Se señala que la liberalización del comercio de servicios deberá ser a mas tardar en cinco años y que el medio de acceder a los mercados será con la eliminación gradual de los obstáculos al comercio de servicios, además de que cada país miembro presentará una lista de los sectores que desea liberar, a que compromisos se desea someter, especificando también bajo que condiciones y en que fechas, lo que hace a esta parte del acuerdo sumamente concreta y fundamental.

La Quinta Parte denominada “*Disposiciones Institucionales*” establece las facultades de la OMC en lo relacionado al cumplimiento del GATS, así como los procedimientos y las relaciones que deberá guardar con los países miembros. Esta parte se encuentra formada por cinco artículos:

El artículo XXII, establece los mecanismos de consulta, los cuales señalan el procedimiento para que un país miembro pueda llevar a cabo consultas con cualquier otro miembro respecto a toda cuestión que afecte el funcionamiento del acuerdo. También se contempla la posibilidad de que, de no llegar a una solución favorable, el Consejo de Comercio de Servicios podrá convocar por su parte a consultas con los países involucrados.

El artículo XXIII, solución de diferencias y cumplimiento de las obligaciones contempla el incumplimiento de las obligaciones o compromisos por parte de países miembros, y la posibilidad de recurrir en estos casos al mecanismo establecido en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias, tema que se analizó anteriormente.

El artículo XXIV, relativo al Consejo del Comercio de Servicios, indica las funciones y facultades que posee este órgano, con la finalidad de facilitar el funcionamiento y la consecución de los objetivos del GATS.

El artículo XXV, establece la facultad del Consejo de Comercio de Servicios para solicitar a la Secretaria de la OMC, la prestación de asistencia técnica en materia de comercio de servicios a los países en desarrollo que así lo requieran.

El artículo XXVI, relativo a las relaciones con otras Organizaciones Internacionales, establece que el Consejo General tomará las disposiciones adecuadas para la celebración de consultas y la cooperación con la Organización de Naciones Unidas y sus organismos especializados, así como otras organizaciones. Esto permite suponer que la OMC tendrá mayor participación que el GATT en la economía internacional al tener mayor

influencia en la concertación de políticas económicas internacionales, coordinando su actividad con el BM y el FMI.

Por último, la Sexta Parte, relativa a “*Disposiciones Finales*” se encuentra formada por tres artículos que establecen una serie de temas relativos a la aplicación del acuerdo, a sus definiciones técnicas y detalles últimos que igualmente son importantes de señalar.

El artículo XXVII, titulado “Denegación de Ventajas”, establece el derecho de negar ventajas del Acuerdo a aquellos servicios o proveedores de servicios de un país que no sea miembro del acuerdo mismo. Esta sería una disposición totalmente lógica que pretende evitar que países no miembros se beneficien con las concesiones comerciales otorgadas por quienes sí lo son. Por otra parte también serviría como una presión para integrarse a este sistema de relaciones comerciales a aquellos países no miembros.

El artículo XXVIII, se refiere a toda una lista de definiciones de los términos técnicos empleados en el acuerdo. Su importancia radica en la correcta interpretación de los artículos del acuerdo, que evitar posibles malas interpretaciones que atenten contra los principios del acuerdo.

Finalmente, el artículo XXIV, consiste en siete anexos que recogen los últimos acuerdos, excepciones y casos especiales que solo se pudieron acordar hasta poco antes de dar por terminada la Ronda de Negociaciones. Esta parte fue una de las mas controversiales en todo el acuerdo, donde incluso, algunas delegaciones llegaron a señalar que gran parte de lo ganado con los acuerdos alcanzados se había perdido con las excepciones contempladas en los anexos, sin embargo, también es importante señalar que en los anexos se acordó también continuar con negociaciones sobre temas que se dejaron inconclusos.

A grandes rasgos, estos artículos muestran lo mas sobresaliente del acuerdo. Como se puede apreciar, lo mas importantes no ha sido el grado de

liberalización obtenida, sino la extensión y el alcance de los derechos y obligaciones negociados multilateralmente que se habrán de aplicar en áreas tan diversas como las inversiones, el movimiento de personas físicas, los requisitos profesionales y el movimiento transfronterizo de datos mediante medios electrónicos.¹¹⁷

Todas estas nuevas disposiciones y aún las que todavía no se terminan de negociar, tendrán una importante repercusión en el sistema de relaciones comerciales internacionales. A este respecto, se tiene contemplado que con la aplicación progresiva de los acuerdos, se lleve a cabo una revisión sobre las repercusiones de estos cambios en el comercio internacional y aquellas desventajas que ofrezcan sus resultados, lo cual será objeto de negociaciones futuras.

Por otra parte, este acuerdo en su conjunto nos hace prever futuros escenarios dentro de la economía internacional, dentro de los cuales se encuentra sobre todo una mayor previsibilidad y seguridad en las relaciones comerciales. Aunque algunos autores señalan lo difícil que será pronosticar con precisión los efectos de estos cambios, es posible deducir algunas repercusiones que se pudieran presentar a futuro dentro del sistema de relaciones comerciales en el marco de la Organización Mundial de Comercio, como por ejemplo un esperado incremento en el volumen de las transacciones comerciales tanto de bienes como de servicios, así como hacer un señalamiento de los cambios que se avecinan en comparación con el sistema de relaciones comerciales internacionales anterior a la Ronda Uruguay a raíz de este nuevo acuerdo de comercio de servicios.

¹¹⁷ Sergio Delgado. Impacto de los resultados de la Ronda Uruguay. La Ronda Uruguay y el desarrollo de América Latina, Op. Cit., p. 183.

4.2.-POSIBLES ESCENARIOS POSTERIORES A LA RONDA URUGUAY

El presente trabajo no se encontraría completo de no hacer mención de los posibles escenarios que se pueden presentar a futuro con el nuevo régimen de *comercio internacional* que se perfila a raíz del fin de la Ronda Uruguay, la entrada en vigor de la OMC y el cumplimiento de los compromisos adoptados en el GATS por parte de los países miembros. Por esta razón es necesario hacer mención de las consecuencias que algunos investigadores prevén dentro de la economía internacional, así como una reflexión propia sobre los posibles resultados.

4.2.1.- En el Sistema de Comercio Internacional

Indudablemente, los temas de la agenda comercial de los próximos años serán determinados por la creación del nuevo sistema multilateral de comercio que emerge del Acuerdo de la Ronda Uruguay. Desde un punto de vista jurídico, el nacimiento de la OMC representa para muchos la esperanza de un cambio positivo en el Sistema de Comercio Internacional en la medida que sus compromisos resultan ahora exigibles para todos los países miembros.

Esta situación marca también un posible cambio en la relación del nuevo organismo entre países desarrollados y en desarrollo, buscando un mayor equilibrio entre el poder de influencia de un grupo reducido de países desarrollados y la búsqueda de concesiones por parte de países de menor desarrollo, situación que caracterizó al sistema anterior.

Por otra parte, este cambio ha permitido vislumbrar la posibilidad de coordinar los regímenes legales internos con el Sistema Internacional de Comercio, situación que no se había presentado con anterioridad, en virtud de la “cláusula del abuelo”, en la cual un país rechazaba adoptar un compromiso o acatar una disposición que contrariase a sus leyes internas.

Gert Rosenthal hace un señalamiento importante respecto a esta coordinación de los regímenes legales en relación a los países en desarrollo de América Latina y los procesos regionales de integración comercial:

“Los compromisos asumidos por los países de América Latina en el ámbito del GATT, sumados a los que originen los múltiples acuerdos regionales y hemisféricos de integración, pueden contribuir poderosamente al reordenamiento de sus regímenes legales internos y de sus políticas destinadas a estimular la producción bajo condiciones de creciente productividad.”¹¹⁸

Esta armonización de los regímenes legales enfocados a la compatibilidad del sistema de comercio internacional es visto como un elemento importante para la adopción de políticas de desarrollo en su conjunto, de lo cual el sector servicios puede verse beneficiado. La cooperación comercial tendrá entonces entre sus por objetivos el procurar el desarrollo de otros países participantes del acuerdo. A este respecto Celso Amorim señala...

“La apertura resultante de la Ronda Uruguay apunta en el sentido de un mundo crecientemente competitivo, en el que las ventajas comparativas estáticas (la mano de obra barata, recursos naturales abundantes) tendrán que ceder su lugar a una especialización dinámica, basada en mayores inversiones

¹¹⁸ Gert Rosenthal. La Ronda Uruguay y el desarrollo..., Op. Cit., p. 44.

en educación, en la especialización de la fuerza de trabajo y en la creciente incorporación de la tecnología al proceso productivo.”¹¹⁹

Este punto de vista resulta bastante optimista, aunque no hay una garantía concreta que implique un desarrollo uniforme a raíz de la armonización de los regímenes legales.

Celso Amorim concluye señalando un punto muy importante, el afirmar que la amplitud de los resultados de la Ronda Uruguay darán pie al surgimiento de una nueva etapa en la economía internacional: si se avanza en materia de reglas para la solución de controversias y se fortalece la OMC como institución, se contribuirá a dar mayor previsibilidad y seguridad a las relaciones comerciales entre los países.

En esto último radica la importancia central del surgimiento de la OMC para el Sistema de Comercio Internacional. Ofrecerá mayor seguridad y previsibilidad a los países en desarrollo y países menos desarrollados con relación a la defensa de sus legítimos intereses comerciales en el momento de solucionar los conflictos comerciales. Brindará además un mayor equilibrio en las fuerzas de negociación sobre las futuras reglas de comercio internacional. Como resultado de esto último se incrementará la participación de otros países en el organismo.

En relación al GATS, como acuerdo, podemos esperar que habrá un mayor cumplimiento de sus disposiciones, en virtud de la ya mencionada previsibilidad y seguridad que otorgará la OMC al Sistema de Comercio Internacional. Sin embargo, ello no significará la erradicación del proteccionismo, por el contrario, podemos esperar el surgimiento de medidas proteccionistas cada vez más avanzadas y sofisticadas.

¹¹⁹ Celso Amorim. América Latina en el Nuevo orden Económico después de la Ronda Uruguay: Un análisis preliminar. La Ronda Uruguay y el desarrollo... Op. Cit., p. 74.

Finalmente, podemos concluir, sin menospreciar los beneficios cuantitativos que serán señalados mas adelante, que uno de los resultados mas importantes de la Ronda Uruguay es su parte normativa. El Acta Final reduce considerablemente el margen de arbitrariedad en cuanto a la imposición de medidas antidumping, derechos compensatorios y salvaguardias, previniendo la aplicación de las medidas conocidas como de zona gris. Además promoverá una armonización de los regímenes legales con la finalidad de coordinar las políticas de desarrollo.

Todos estos factores podemos resumirlos como el resultado de un largo proceso que se inicia con la globalización de la producción mediante la distribución de los diferentes eslabones de la cadena productiva en lugares geográficos distintos. Ello exigía una mayor uniformidad de normas y patrones a escala internacional. Esto se podía resumir en pocas palabras de la manera siguiente: Si la producción (ya sea de bienes o servicios) tendía a hacerse internacional, las leyes de comercio debían acompañar esa tendencia.

4.2.2.- En la Economía Internacional

Para hacer un análisis sobre los posibles resultados de la Ronda Uruguay en relación al comercio de servicios es necesario revisar el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios GATS, en cada una de sus partes. El alcance del acuerdo y las listas de compromisos presentada por cada país. Aquí es fundamental hacer mención que cada país tuvo cierto grado de independencia para fijar su nivel de liberalización de actividades de servicios y por lo tanto la magnitud de sus compromisos, hasta cierto punto, fue tomada basándose en sus niveles de competitividad sobre la materia.

El Acuerdo ha establecido esencialmente un compromiso de liberalización entre los países miembros de la OMC. El primer resultado lógico de este acuerdo será ver incrementado este comercio, puesto que se eliminarán algunos

obstáculos a estos flujos comerciales entre países, sin embargo resultaría muy difícil predecir con exactitud la magnitud de este incremento, ya que gran parte de los servicios son difícilmente registrables.

En comercio de bienes, la estimación de un crecimiento anual de la renta global como resultado de la Ronda Uruguay, es de 213,000 millones a 274,000 millones de dólares, en comercio de mercancías, de los cuales 10,000 corresponderán a América Latina. En términos comerciales los estudios disponibles hasta 1994, apuntan un crecimiento hasta 755,000 millones de dólares hacia el año 2002. Estas estimaciones no incluyen el comercio de servicios y las inversiones por las razones ya expuestas.¹²⁰

Por otra parte, con respecto al proceso de liberalización del comercio de servicios a raíz de los compromisos adquiridos en el GATS, es importante hacer una observación crítica respecto a dos conceptos:

Para algunos autores la “liberalización” es conceptualizada como el proceso mediante el cual, un país adquiere el compromiso de eliminar los obstáculos al comercio de un determinado producto, así como abrir su mercado al exterior.

Por otra parte, el concepto de “apertura” comercial implica la culminación de un proceso: antes de que un país abra su mercado a la competencia exterior, debe existir un proyecto de desarrollo orientado al exterior, de tal suerte que una vez que se ha abierto el mercado interno a la competencia extranjera, debe existir ya una infraestructura productora de bienes competitivos, que a su vez participen en mercados extranjeros y sean compensado el número de importaciones con el de exportaciones, alcanzando de esta manera un equilibrio.

¹²⁰ Celso Amorim. Op. Cit. pp. 63.

Esto no necesariamente ha ocurrido con el sector servicios y sobre todo con la practica de algunos países en desarrollo que iniciaron un proceso de liberalización que no fue correspondido del todo

Se puede prever que una de las consecuencias de esta apertura forzada consistirá principalmente en la afectación de aquellas empresas protegidas por los gobiernos de países en desarrollo y dedicadas a la prestación de un servicio de manera exclusiva a nivel nacional. La liberalización de estos servicios obligará a compartir los mercados nacionales con otras empresas de servicios, terminando así con los monopolios de servicios a nivel nacional.

Por último podemos asegurar que en un futuro, difícilmente los países miembros de la OMC aceptarán iniciar una nueva ronda de negociaciones tan ambiciosa como la Ronda Uruguay. También es cierto que la participación de los países en desarrollo ya no se limitará únicamente a aceptar lo ya negociado por los países desarrollados en sesiones elitistas. Se espera entonces un nuevo Sistema de Comercio Mundial con mayor previsibilidad y seguridad, así como mayor participación de países en desarrollo. En pocas palabras un sistema mas equilibrado en su lógica y legalidad.

CONCLUSIONES GENERALES

La primera parte de este trabajo ha pretendido mostrar algunos antecedentes, datos y definiciones necesarios sobre los servicios y su comercio, para poder concretar algunos puntos que consideramos importantes antes de abocarnos a demostrar la tesis planteada inicialmente, de tal suerte que:

Entendemos ahora que el sector servicios se encuentra constituido por una serie de actividades económicas que posee un conjunto de características especiales como la intangibilidad, la heterogeneidad, la imposibilidad de almacenamiento y en algunos casos la dificultad o imposibilidad de registro en sus movimientos.

Estas características, son la causa que ha provocado la escasez de información y dificultad para su análisis y estudio teórico, así como que en el pasado se le haya atribuido a los servicios una serie de adjetivos como improductivos, promotores de la desindustrialización” y cargas para la sociedad.

Como se mencionó anteriormente, hasta hace algunos años, el conocimiento del sector servicios, era en términos generales escaso, la mayor parte de los países en desarrollo desconocían, antes de la década de los ochenta, su propia infraestructura nacional productora de servicios, los obstáculos a que se enfrentaba su comercialización en el exterior y el peso de estas actividades dentro del PIB.

Pese a lo anterior, sabemos hoy que los servicios contribuyen al desarrollo de otras actividades haciéndolas mas productivas de tal suerte que la prestación de servicios no sólo es benéfica, sino también necesaria para la continuidad del ciclo económico. Por otra parte, aunque es difícil contabilizar el comercio de servicios, sabemos que su crecimiento es mayor que el comercio de bienes, lo

que permite pensar que el peso de los servicios en el PIB también se incrementa en mayor medida.

El reconocimiento de la importancia del sector servicios y su comercio tuvo como consecuencia que algunos países desarrollados, entre ellos los Estados Unidos, acumularan información al respecto y posteriormente, analizaron la posible convencionalidad para éstos últimos, de negociar acuerdos de liberalización comercial que incluyera al sector servicios.

Debido a esto último podemos afirmar que sí se pretendió aprovechar el desconocimiento del sector por parte de países en desarrollo, buscando obtener compromisos enfocados a eliminar los obstáculos al comercio terciario y así lograr que esta liberalización favoreciera principalmente a proveedores y consumidores de servicios de países desarrollados.

Por otra parte, el GATT, como un acuerdo multilateral sobre aranceles y comercio reunía las características para ser utilizado como un medio para alcanzar un acuerdo multilateral que estableciera una serie obligaciones y compromisos por parte de los países miembros, enfocados a lograr una liberalización del comercio de servicios.

Esta situación resultó congruente con la tesis central fijada como objetivo al iniciar el presente trabajo, la cual afirma que los países desarrollados, encabezados por Estados Unidos y a iniciativa de éste último, habían utilizado al GATT, como un instrumento para reformar el sistema multilateral de comercio en las nuevas áreas de la economía que recientemente han cobrado importancia, concretamente el comercio de servicios.

Para ello, el gobierno de los Estados Unidos llevó a cabo una serie de acciones encaminadas a integrar a sus principales socios comerciales al sistema de comercio internacional, logrando el mayor número de adhesiones al GATT y al mismo tiempo, promovió la realización de una nueva ronda de negociaciones en septiembre de 1986, donde el tema de los servicios sería fundamental.

Como parte de la evolución del capitalismo moderno, durante el presente siglo, se presentaron factores como la acumulación de grandes capitales y aparición de empresas y conglomerados transnacionales que acrecentaron su poderío. La participación de estos actores internacionales dentro de las actividades de servicios provocaron que éstas incrementaran su rentabilidad, retroalimentando su desarrollo gracias a la introducción de mano de obra altamente calificada, sofisticados sistemas de organización y avanzadas tecnologías, sobre todo en el campo de las telecomunicaciones, los transportes, la informática, la banca, los seguros y otros. Esto dio una importante expansión a los servicios altamente productivos sobre todo en países del primer mundo. (la revolución de los servicios).

Las actividades de servicios al expandirse y desarrollarse por los adelantos tecnológicos en las áreas de transportación de personas y bienes, transmisión de información a grandes distancias (telecomunicaciones), y transmisión de grandes capitales, incrementaron en gran medida las posibilidades de comercializar los servicios a nivel internacional. Ahora era posible almacenar, transmitir, recibir y consumir un servicio en cuestión de horas o minutos, de un lugar a otro, sin la necesidad de cercanía entre el proveedor y el consumidor.

Es en esta etapa cuando la regulación jurídica del comercio internacional de servicios se convierte en un tema de prioridad para los países desarrollados. Estados Unidos fue el primer país en llevar a cabo modificaciones importantes a su legislación interna para incluir el comercio de servicios.

Uno de los motivos que tuvo para ello, fue la aparición de grupos de presión, apoyados por importantes empresas multinacionales prestadoras de servicios quienes reclamaban al Congreso norteamericano la eliminación a las barreras comerciales con las que se enfrentaba el comercio de servicios en el exterior.

Este fue un primer paso, pero por otra parte, el momento histórico fue determinante para el éxito de la liberalización del comercio terciario. La política comercial durante la administración de Ronald Reagan dio una gran importancia y prioridad al sector servicios, basándose en una percepción que algunos llamaron equivocada: ante el proceso recesivo del sector industrial por el que atravesaban los Estados Unidos en la década de los ochenta, se consideró que los niveles de producción industrial serían rebasados en el futuro por los servicios, ya que su crecimiento era mayor.

Esta era la razón por la cual, el regular el comercio de servicios dentro de la organización internacional en favor de las economías más desarrolladas, podría servir como una herramienta estratégica a largo plazo, para los Estados Unidos en la competencia comercial de los siguientes años.

Estados Unidos tuvo posteriormente un desempeño importante en la promoción de los servicios en organismos regionales e internacionales. Efectivamente pretendió establecer un marco jurídico que rigiera el comercio internacional de servicios, buscando que se eliminaran los obstáculos a este comercio.

Todo esto llevó finalmente a que se propusiera la inclusión de los servicios en la siguiente ronda de negociaciones del GATT: La Ronda Uruguay, pese a la fuerte oposición de un grupo de países en desarrollo quienes aceptaron desconocer el tema y temían la imposición de acuerdos que pudieran afectar negativamente las economías de los países más débiles.

Por su parte, el GATT fue un organismo mediante el cual se negociaban las reglas a seguir en el sistema de comercio internacional de acuerdo a su momento. “El libre comercio convino a los países vencedores de la Segunda Guerra Mundial, y por ello se levantó la bandera del libre comercio, pero las condiciones favorables para la liberalización comercial no siempre estarían presentes”.

Mediante los acuerdos alcanzados durante ocho rondas negociadas, este organismo logró una reducción de aranceles considerable, benéfica para las relaciones comerciales en general, sin embargo, también sirvió como instrumento para el proteccionismo selectivo cuando así convino a aquellos países con mayor influencia dentro del organismo.

El desarrollo de nuevas actividades económicas como los servicios altamente productivos, además de la comercialización de materias primas y productos manufacturados, trajeron para la economía internacional un cambio importante y con ello, la necesidad de nuevas reglas para el comercio internacional. Bajo este argumento se pretendió incluir el comercio de servicios en el GATT.

Al respecto, nuestra tesis señala que “...el medio para lograr un acuerdo multilateral sobre el comercio de servicios fue llevar a cabo una promoción de la liberalización del comercio de servicios en organismos regionales, en los posteriores acuerdos de libre comercio y finalmente en el GATT, no sin antes, presionar para que se adhiriera a este organismo un mayor número de países del Tercer Mundo, precisamente donde se encuentran algunos de los principales obstáculos al comercio de servicios”.

Esto último resultó correcto sólo en parte: si bien, es cierto que hubo presión en algunos casos para que países en desarrollo se integraran al GATT, también es cierto que en otros casos esta adhesión fue voluntaria. El interés de los países en desarrollo para adherirse al GATT, surgió en virtud de que a principios de la década de los ochenta, algunos países sobre todo de Latinoamérica, orientaron su producción hacia el exterior y abrieron voluntariamente sus mercados con la finalidad de insertarse en la economía internacional, encontrando en la apertura un nuevo modelo de desarrollo sustentable. Aunque esto era congruente con su deseo de participar en el GATT, no podemos desmentir que sí existió presión en el caso de México, para obtener su adhesión al GATT.

Por otra parte resultó correcta la afirmación que señalaba que uno de los objetivos de los países desarrollados era imponer las reglas que transformarían este sistema de relaciones comerciales internacionales mediante la liberalización y regulación del comercio de servicios, situación que puede apreciarse al analizar la función desempeñada por el GATT en rondas anteriores.

El proceso de negociaciones de la Ronda Uruguay fue bastante largo. La ronda inició en 1986, sin obtenerse ningún compromiso en sus inicios. Después de varias conferencias se redactaron los artículos y se fue elaborando el cuerpo del Acta final, pero las negociaciones se suspendieron en 1990. De ahí se presentarían todavía más rupturas. Se hicieron esfuerzos por reanudar las negociaciones en 1992 y solo hasta 1993 hubo un mayor interés de los países participantes por concluir la ronda.

Un punto muy importante a señalar, es que en los últimos años de negociaciones aceleradas, el comercio de servicios altamente productivos sufrió importantes transformaciones. Al respecto recordemos que ha sido sumamente difícil determinar ventajas comparativas en la prestación de servicios, por lo que no podemos determinar con firmeza que un país merezca la calificación de “líder” en la producción de algún servicio altamente productivo. Es por esta razón que, el objetivo de alcanzar un acuerdo ambicioso sobre el comercio de servicios no pudo ser sostenido siempre y finalmente fue abandonado, pues su principal promotor no siempre se hallaría a la cabeza en el mercado de los servicios por las transformaciones mismas del mercado. Aquí cabe hacer la observación de los cambios sufridos por el sector bancario:

“Al inicio de la Ronda Uruguay en 1986, estudios nacionales señalaban que los Estados Unidos eran el principal productor y consumidor de servicios en el mundo y entre esos servicios se encontraba la banca, pero para 1994, los siete mayores bancos del mundo ya eran de nacionalidad japonesa (Véase cuadro 7)”.

A esta situación agregamos también la aparición de más competidores en el mercado internacional, cuyos países se disputaban el liderazgo en algunas áreas en la producción de servicios altamente productivos, tal es el caso de los servicios financieros, seguros y turísticos.

Conociendo esta situación, es congruente que durante los últimos años de las negociaciones en la Ronda Uruguay se hayan presentado continuos estancamientos en las negociaciones y que Estados Unidos mostrara un cambio importante en su posición con respecto a los servicios: El objetivo primordial ya no sería lograr un acuerdo sobre comercio de servicios en favor de las economías más desarrolladas, sino lograr un acuerdo en materia de productos agrícolas, tratar los problemas emanados de los desacuerdos con la Comunidad Europea, tratar de conciliar posturas y finalmente llevar la ronda a su conclusión total.

Esta situación en su conjunto, aunado al temor del fracaso de las negociaciones y la consecuente pérdida de los acuerdos ya logrados, permitió que algunas posturas irreconciliables que habían empantanado las negociaciones, cedieran con la finalidad de llevar la Ronda Uruguay a su fin y para el 15 de diciembre de 1993, tras ocho años de negociaciones, se dio por terminadas las negociaciones de la ronda más ambiciosa que haya tenido el GATT, donde se acordaría la transformación del organismo en la OMC.

En base a esto, podemos afirmar que la Ronda Uruguay se desarrolla en el contexto de una serie de tendencias aceleradas hacia la globalización-regionalización de la economía mundial, tendencias aceleradas por el proceso de innovación tecnológica y por la necesidad creciente de reestructuración de la economía mundial con el objeto de aumentar la escala de producción, así como ampliar mercados. Es debido a ello, que la transformación del sistema de relaciones comerciales multilaterales era necesaria e inevitable, por lo tanto,

también la contemplación del comercio de servicios en una organización comercial multilateral.

En el aspecto institucional, los pilares fundamentales de esta transformación se basan, por una parte, en la creación de la OMC, cuyo objeto es asegurar la aplicación de los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay y así crear un sistema mediante el cual se pudieran ventilar las diferencias entre los países miembros con mayor legalidad. Por otra parte, el perfeccionamiento del Órgano de Solución de Controversias, que reduce el margen de arbitrariedad ante el incumplimiento de obligaciones que afecten intereses comerciales de países miembros, pretende disminuir el uso de medidas unilaterales y dar previsibilidad a las relaciones comerciales multilaterales, factor importante dentro de la transformación del sistema de relaciones comerciales internacionales.

Esta estructura institucional, a su vez inserta dentro de otras instituciones internacionales del sistema de Naciones Unidas como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, presenta un panorama favorable para la debida aplicación y cumplimiento de los compromisos adquiridos dentro del Acuerdo General de Comercio de Servicios, acuerdo formado por treinta y dos artículos y siete anexos que muestran a grandes rasgos una serie de medidas totalmente nuevas a las que habrán de ajustarse los países miembros, sin embargo, habrá de seguirse muy atentamente la forma y rumbo que tome esta colaboración en el futuro.

Por otra parte, dentro del Acuerdo sobre Comercio de Servicios se hacen extensivas al comercio de servicios aquellas cláusulas clásicas y a la vez fundamentales del GATT como “Nación Mas Favorecida” y “Trato Nacional”, además de toda una serie de obligaciones, compromisos y derechos enfocados principalmente a la eliminación de obstáculos al comercio de servicios, a la participación de países en desarrollo y la liberalización de sectores de servicios en los mercados nacionales, además de las disposiciones generales acordes al

sector terciario, compromisos voluntarios de eliminación de obstáculos al comercio de servicios de carácter bilateral, así como el compromiso de negociaciones futuras sobre los resultados de lo ya aplicado, repercusiones sobre liberalización de algunas áreas de servicios y temas pendientes o inconclusos durante las negociaciones de la ronda. Todos estos cambios se presentan por primera vez dentro de las relaciones comerciales internacionales y prometen todavía una mayor transformación en el futuro.

Finalmente, podemos concluir afirmando que el acuerdo general sobre comercio de servicios es producto de la globalización: existe una interdependencia cada vez mayor, tanto de bienes como de servicios, entre todos los participantes de la economía internacional. Esta globalización ha creado la necesidad de una uniformidad de normas y patrones a escala internacional puesto que la producción de bienes y servicios ha tendido a hacerse internacional. Debido a ello fue necesario actualizar el conjunto de normas multilaterales ya existentes sobre comercio de bienes y crear por otra parte, a semejanza de este último, un marco jurídico especial sobre el comercio de servicios que garantizará su funcionamiento.

A este conjunto de ideas se ajusta la teoría la cual afirma que se ha agotado un ciclo del comercio mundial: el de la integración superficial (*shallow integration*) limitado a las medidas de frontera y comienza por otra parte, una nueva era de integración profunda (*deep integration*), incluyendo esta integración aspectos que en el pasado fueron de jurisdicción exclusivamente nacional, como las leyes y reglamentos internos sobre patentes, propiedad intelectual, inversión extranjera directa y servicios, como la banca, seguros e inversiones.

Esto nos hace prever futuros panoramas en el escenario internacional. Al respecto podemos afirmar también, que las relaciones comerciales podrán estar caracterizadas por esta integración profunda, y de ser así, dará como resultado una mayor “estandarización” de las relaciones comerciales internacionales, un incremento en el volumen de transacciones tanto de bienes como de servicios a

nivel internacional, así como un ambiente de mayor seguridad y sobre todo previsibilidad, además de una mayor vigilancia e interés por el desarrollo de las relaciones comerciales especialmente sobre los servicios.

La liberalización comercial, por su parte también puede mostrar un aspecto negativo al afectarse otro tipo de intereses: si las restricciones comerciales impuestas tienen el objeto de proteger mercados internos, es de esperarse que se presente la necesidad de llevar a cabo acciones encaminadas a equilibrar esa liberalización comercial en materia de servicios. Con ello cabe la posibilidad de que las medidas de “proteccionismo selectivo” se tornen mas sofisticadas todavía, y afecten ahora al comercio terciario, situación que sin duda, será tema de interés para los países en desarrollo en la próxima ronda de negociaciones.

Por nuestra parte, nos corresponde a nosotros como país aprovechar en la medida de lo posible los cambios de este nuevo sistema de relaciones comerciales y el desarrollo de los servicios incluyendo el tema en nuestra política tanto al interior como al exterior:

Al interior, apoyando el desarrollo y fortalecimiento de las industrias de servicios con la finalidad de absorber la mano de obra desplazada de los otros sectores y así influir o controlar las tasas de desempleo, además de incrementar la calidad del empleo mismo.

Al exterior, identificando como proyecto gubernamental de desarrollo, las principales áreas de servicios en las que podemos competir en el mercado internacional, fomentar y estimular su comercialización, así como incrementar su productividad, de tal suerte que sean aprovechadas al máximo las posibles ventajas comparativas en el sector de servicios, y contribuir de esta manera a aminorar el déficit comercial que enfrentan las economías de menor desarrollo, entre ellas la de nuestro país.

A este respecto, podemos señalar finalmente que nuestro país posee un importante potencial en servicios profesionales, en la industria del entretenimiento, en desarrollo de sistemas de computo y telecomunicaciones, turismo, y todo un conjunto de servicios al productor, áreas que por su importancia, podrían ser consideradas como punta de lanza en ciertos mercados del exterior. De esta manera, el comercio de servicios podrá contribuir a aminorar las diferencias de participación en el comercio internacional entre países en desarrollo y países altamente industrializados.

APÉNDICE

Declaración de Punta del Este

Parte II

“Los ministros deciden también, como parte de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, iniciar negociaciones sobre el comercio de servicios.

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

Serán aplicables a estas negociaciones los procedimientos y prácticas del GATT. Se establece un Grupo de Negociaciones sobre servicios 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 para estas negociaciones, con asistencia técnica de otros organismos si así lo decide el Grupo de Negociaciones sobre Servicios.

El Grupo de Negociaciones sobre Servicios rendirá informe al Comité de Negociaciones Comerciales.”

Estructura del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS)

Parte I- Alcance y Definición

Art. I.- Alcance y Definición

Parte II- Obligaciones y disciplinas generales

Art. II.- Trato de Nación mas favorecida

Art. III.- Transparencia

Art. III bis.- Divulgación de información confidencial

Art. IV.- Participación creciente de los países en desarrollo

Art. V.- Integración económica

Art. V bis.- Acuerdos de integración de los mercados de trabajo

Art. VI.- Reglamentación nacional

Art. VII.- Reconocimiento

Art. VIII.- Monopolios y proveedores exclusivos de servicios

Art. IX.- Prácticas comerciales

Art. X.- Medidas de salvaguardia urgentes

Art. XI.- Pagos y transferencias

Art. XII.- Restricciones para proteger la balanza de pagos

Art. XIII.- Contratación pública

Art. XIV.- Excepciones generales

Art. XIV bis.- Excepciones relativas a la seguridad

Art. XV.- Subvenciones

Parte III- Compromisos específicos

Art. XVI.- Acceso a mercados

Art. XVII.- Trato nacional

Art. XVIII.- Compromisos adicionales

Parte IV Liberación progresiva de los servicios

Art. XIX.- Negociación de compromisos específicos

Art. XX.- Listas de compromisos específicos

Art. XXI.- Modificación de las listas

Parte V Disposiciones Institucionales

Art. XXII.- Mecanismos de consulta

Art. XXIII.- Solución de diferencias y cumplimiento de las obligaciones

Art. XXIV.- Consejo del Comercio de Servicios

Art. XXV.- Cooperación técnica

Art. XXVI.- Relaciones con otras organizaciones internacionales

Parte VI Disposiciones Finales

Art. XXVII.- Denegación de ventajas

Art. XXVIII.- Definiciones

Art. XXIV.- Anexos

Anexos

- 1. -Sobre excenciones de las obligaciones al artículo II**
- 2. -Sobre el movimiento de personas físicas proveedoras de servicios en el marco del Acuerdo**
- 3. -Sobre servicios de transporte aéreo**
- 4. -Sobre servicios financieros**
- 5. -Relativo a las Negociaciones sobre servicios de transporte marítimo**
- 6. -Sobre telecomunicaciones**
- 7. -Relativo a las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas**

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarez Soberanis, Jaime. El Régimen Jurídico y la Política en Materia de Inversiones Extranjeras en México, Ed. Themis. México 1990, 721 p.
- Andere, Eduardo y Georgina Kessel (comp). México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto Sectorial, Compilación de autores del ITAM. Ed. McGraw-Hill. México 1992, 384 p.
- Bhagwati, Jagdish N. El Proteccionismo, Massachusetts Institute of Technology, 1988, 150 p.
- Political Economy and International Economics, Massachusetts Institute of Technology, London, England, 1991, 576 p.
- Blanco Mendoza, Herminio. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales de México en el Mundo. Una visión de la modernización de México, ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1994, 281 p.
- Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional, Ed. McGraw-Hill. México, 1988, 677 p.
- Comercio de Servicios. Problemas Sectoriales, Gibbs, Murray. (Coord.) UNCTAD/ITP/26 Nueva York, Naciones Unidas 1991, 487 p.
- Colliard, Claude-Albert. Instituciones de Relaciones Internacionales, Trad. Pauline Forcella de Segovia. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1977, 825 p.
- El Tratado de Libre Comercio. Entre el Viejo y el Nuevo Orden, Grambrill, Mónica (coord), ed. Bárbara Driscoll de Alvarado, Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América, UNAM. México, 1992, 283 p.
- Fajnzylber, Fernando. La industrialización Trunca de America Latina, Ed. Nueva Imagen. México 1988. 416 p.
- Feketekuty, Geza. Comercio Internacional de Servicios, Trad. Ana I. Stellino. Ed. Gernika. México 1990, 363 p.

Finger, J. Michael y Andrzej Olechowski. (comps) La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ed. Banco Mundial, Washington, 1987, 256 p.

La Adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos, Blanca Torres y Pamela S. Falk (coord). Ed. El Colegio de México. México 1989, 423 p.

La inserción de México en la Cuenca del Pacífico, Alvarez Bejar, Alejandro y John Borrego, (coord) Tomo III. Facultad de Economía, UNAM, México 1990, 236 p.

La Ronda Uruguay y el Desarrollo de América Latina, Leiva Lavalle, Patricio. (Coord). Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional. Chile, 1994, 526 p.

Luna Calderón, Manuel. Comercio de Servicios: Contribuciones al Debate Internacional, Centro de Investigación y Docencia Económica, 1ra edición, México, 1989, 190 p.

Maydon Garza, Marin. Estructura del Sector Servicios, ed. Dirección General de Coordinación y Programación Económica y Social, México, 1976, 161 p.

Malpica De Lamadrid, Luis. ¿Qué es el GATT? de. Grijalbo, México 1979, 352 p.

México ante el libre Comercio con America del Norte, Vega Cánovas Gustavo, (coord) Centro de Estudios Internacionales, COLMEX, México, 1991, 507 p.

México: Una Economía de Servicios, Reporte del Proyecto MEX/87/026. Naciones Unidas, Nueva York, 1991, 259 p.

Raghavan, Chakravarthi. Recolonization: GATT, Uruguay Round and the Third World, Ed. Third World Network, 1990, 319 p.

Tironi Ernesto, (Et. al.) La América Latina en el Nuevo Orden Económico Internacional, Fondo de Cultura Económica. México, 1983. 403 p.

Trade and Development Report 1988, "The Services in the International Economy". (UNCTAD/TDR/8/Rev.1) United Nations Publications No. 5.88.II.D.8, New York 1990, 287.

Trade and Development Report, 1994: Supporting Papers (UNCTAD/TDR/14) United Nations publications, no. E.94.II.D.28. New York 1994, 276 p.

Stanback, Thomas M. (Et. al.) Servicios: La Nueva Economía, (trad.) Agustín Bárcena. Ed. Poligrafics, México, 1984, 139 p.

Tamames, Ramón. Introducción a la Economía Internacional, Ed. Alianza Editorial, S.A., Madrid, 1983, 238 p.

Thurow, Lester. La Guerra del Siglo XXI, Ed Vergara. Buenos Aires, Argentina, 1992, 377 p.

Tussie, Diana. Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT, Fondo de Cultura Económica, New York, 1987, 190 p.

Witker, Jorge. El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. Del GATT al tratado trilateral, Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM, Serie: I: Estudios de Derecho Económico, núm. 19, México 1991, 460 p.

HEMEROGRAFÍA

- Aschentrupp Toledo, Hermann. "La Organización Mundial de Comercio. Los Retos del Intercambio Multilateral". en Comercio Exterior, vol. 45, núm. 11, México, noviembre de 1995, pp. 847-856.
- Bravo Aguilera, Luis. México "Frente a las Negociaciones Internacionales sobre Servicios", en Comercio Exterior, vol. 38, num. 1, México, enero 1988, pp. 26-29.
- Cetré, Moisés. "Los Servicios en los Nuevos Esfuerzos de Integración", en Comercio Exterior, vol. 45, núm. 3, México, marzo de 1995, pp. 245-248.
- Clairmonte, Frederick F. y John H. Cavanagh. "Las Empresas Transnacionales y los Servicios: La Última Frontera", en Comercio Exterior, (1ra. p.) vol. 36, núm. 4, México, abril de 1986, pp. 291-306, (2da. p.) vol. 36, núm. 6, México, junio de 1986, pp. 475-491.
- Flores, Víctor Manuel. "El ingreso de México a la OCDE", en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 6, México, junio de 1994, pp. 519-523.
- Focus, Órgano Informativo de la Secretaría del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza, mayo de 1994. p. 16-24.
- Guangsheng, Deng. "China: Aspectos y Desafíos del Sector Terciario, en Comercio Exterior, vol. 43, núm. 10, México, octubre de 1993, pp. 979-981.
- Hernández, Ma. Cristina. "El Concepto de Desarrollo en las Negociaciones sobre Servicios en la Ronda de Uruguay". en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 8, México, agosto 1990, pp. 755-766.
- Malpica De Lamadrid, Luis. "El Sector Servicios en el GATT. Efectos en la Actividad Aseguradora", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 11, México, noviembre de 1988, pp. 999-1006.

- Mateo, Fernando de y François Carner. “El sector servicios en México: Un diagnóstico preliminar”, en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 1, México, enero de 1988, pp. 314-321.
- “El Comercio Internacional de Servicios y los países en Desarrollo”. Comercio Exterior, vol. 40, núm. 7, México, julio de 1990, pp. 595-609.
- “Las Negociaciones en torno a los Servicios en la Ronda Uruguay” en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 11, noviembre de 1994. pp. 962-977.
- Martínez Cortés, José Ignacio y María Rosa López González. “La Transición del GATT a la OMC y su Impacto en el Comercio Internacional”. en Relaciones Internacionales, Revista de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. México, octubre-diciembre de 1994, pp. 61-78.
- Piñon Antillón, Rosa María. “Del GATT a la OMC: La Economía y el Comercio Mundiales”, en Relaciones Internacionales, Revista de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM, núm. 68, México, octubre-diciembre de 1995, pp. 69-79.
- Tirado Jiménez, Ramón. “La Innovación Tecnológica en la Industria Informática y las Telecomunicaciones en México”. en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 8, agosto de 1994, pp. 716-720.
- Witker, Jorge. “Aspectos Jurídicos relativos a la Prestación de los Servicios en el Tratado de Libre Comercio” en PEMEX LEX, revista jurídica de Petróleos Mexicanos. México, septiembre-octubre 1993, pp. 14-17.
- Zapata, Ricardo “La Conclusión de la Ronda Uruguay. Resultados e Implicaciones en el Comercio Exterior”, en Comercio Exterior, vol. 44, núm. 6, México, junio de 1994, pp. 524-537.

TESIS

- Aguilar Saavedra, Rafael. El Sector Servicios y el GATT, Tesis de Licenciatura. Facultad de Derecho de la UNAM, México 1990. 137 p.
- Arriola Godines, Julio Cesar. El Comercio Mundial de Servicios y su Marco Jurídico Internacional, Tesis de Licenciatura. Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán. UNAM. México 1991. 198 p.
- Hernández Resendiz, Irma Sophía. Las Negociaciones sobre Servicios Financieros en el Marco de la Ronda Uruguay, Tesis de Licenciatura. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. México 1991. 128 p.
- Lara Calzada, Aída María. El Sector Servicios en el Marco del GATT, Tesis de Licenciatura. Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán. UNAM. México 1990. 310 p.
- Navarro Chavez, José César Lenin. El Comercio Internacional de Servicios, Tesina. Centro de Investigación y Docencia Económica, México 1990, 121 p.
- Trejo Chaparro, Susana. El Intercambio Comercial de Servicios en el GATT, Tesis de Licenciatura. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. México 1990. 141 p.

DOCUMENTOS

Ginebra (Suiza) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), 1986. 549 p.

Marrakech (Marruecos), Acta Final en que se Incorporan los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Marrakech, 15 de abril de 1994. 448 p.

Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT, publicada en la Revista *Comercio Exterior*, México, junio de 1994; y Focus GATT, Boletín de Información núm 104, Ginebra, Suiza, diciembre de 1994.

Ginebra, (Suiza) Declaración Ministerial sobre la Ronda de Uruguay del GATT. en *Comercio Exterior*. México, octubre de 1986.

Declaración Sobre la Ronda Uruguay. Comisión del Sur, en *Comercio Exterior*, México, octubre de 1988.

México, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. Ed. SECOFI, 1990.

Nueva York, (EUA), Las Empresas Transnacionales y los Servicios, Comisión de Empresas Transnacionales del Consejo Económico y Social de la ONU, enero-febrero de 1988.