

00673



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Facultad de Contaduría y Administración

Facultad de Química

Instituto de Investigaciones Sociales

Instituto de Investigaciones Jurídicas

T e s i s

**El comercio de servicios profesionales en el marco del
Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
Oportunidades y asimetrías en la negociación
internacional**

Que para obtener el grado de:

**Maestro en Administración (Negocios
Internacionales)**

Presenta: Luis Guillermo Morones Díaz

Tutor: Javier Jasso Villazul

México, D.F.

2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

AGRADECIMIENTOS

A mis hermanos Angelina, Rogelio, Maria, Elvira, Bernardo, Ezequiel, Elena e Ime.

A Milena, por la gracia de su cariño.

A Karla, por su afecto y el montón de buenos libros que me consiguió.

A Luisiño, Lulú, Dawn, Pilo, Normita, Roberto, Beba, Lupe, Marcos, Gabita y Dr. Allende por su temple para resistirme como amigo.

A mi asesor Javier Jasso.

A mis profesores de la maestría.

“El mérito peculiar de los griegos se debió en gran medida al hecho de que, al ser un pueblo comercial y marino, entraron en contacto con las costumbres y creencias de innumerables naciones muy diferentes, y ello les impulsó a efectuar un examen escéptico de las bases de semejantes costumbres, incluidas las suyas propias.”

Bertrand Russell

El comercio de servicios profesionales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Oportunidades y asimetrías en la negociación internacional

Índice

Índice de tablas	3
Resumen	4
Capítulo 1. Introducción.....	5
1.1 Consideraciones iniciales	5
1.2 Objetivo	8
1.3 Hipótesis	8
1.4 Rasgos metodológicos.....	9
1.5 Estructura del trabajo	9
Capítulo 2. Aspectos teóricos del comercio internacional.....	12
Introducción.....	12
2.1 El modelo clásico. La teoría de la ventaja absoluta	13
2.2 La ventaja comparativa de Ricardo.....	16
2.3 El aporte de Haberler	18
2.4 La demanda recíproca	19
2.5 El modelo de Heckscher y Ohlin	19
2.6 Teoría del ciclo de vida de los productos internacionales.....	21
2.7 La teoría del capital humano y la sociedad del conocimiento.....	22
Recapitulación	27
Capítulo 3. Comercio internacional de servicios	31
Introducción.....	31
3.1 Comercio internacional	31
3.1.1 Comercio de manufacturas	33
3.1.2 Productos del sector primario	33
3.2 El comercio internacional de servicios.....	35
3.2.1 El crecimiento del sector terciario o de servicios en las economías	38
3.2.2 El sector servicios y su vínculo con otros sectores productivos	39
3.2.3 Empleo y servicios a empresas en Europa y Estados Unidos.....	42
3.2.4 Efectos de las nuevas tecnologías en los servicios	45
3.2.5 Contribución de los servicios al sistema productivo.....	46
3.2.6 Explicación innovadora de los servicios	47
3.2.7 Los procesos de internacionalización.....	48
3.2.8 Características del comercio de servicios profesionales	53
Recapitulación	57

Capítulo 4. Marco reglamentario del comercio de servicios en el ámbito internacional	59
Introducción.....	59
4.1 Regulación del comercio internacional de servicios.....	60
4.1.1 Obligaciones generales.....	61
4.1.2 Compromisos específicos.....	62
4.2 Regulación del comercio de servicios profesionales	63
4.2.1 Regulación del comercio de servicios profesionales en la Unión Europea.....	64
4.2.1.1 Profesiones y puestos regulados	67
4.2.2 Regulaciones del comercio de servicios profesionales en Latinoamérica	69
Recapitulación	71
Capítulo 5. El mercado de los servicios profesionales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	73
Introducción.....	73
5.1 El mercado de Estados Unidos	74
5.2 El mercado de Canadá.....	78
5.3 El mercado de México.....	80
5.4 El comercio de servicios profesionales en el TLCAN.....	83
Recapitulación	88
Capítulo 6. Los Comités Mexicanos para la Práctica Internacional de las Profesiones (COMPI).....	90
Introducción.....	90
6.1 Actuaría	91
6.2 Agronomía.....	94
6.3 Arquitectura	97
6.4 Contaduría	104
6.5 Derecho	107
6.6 Enfermería	109
6.7 Farmacia	113
6.8 Ingeniería.....	116
6.9 Medicina	121
6.10 Medicina Veterinaria y Zootecnia.....	125
6.11 Odontología	129
6.12 Psicología.....	131
Recapitulación	135
Capítulo 7. Conclusiones	138
7.1 Recapitulación	138
7.2 Conclusiones.....	142
7.3 Los retos	153
Bibliografía	155

Índice de tablas

Capítulo 3. Comercio internacional de servicios	31
Tabla 1. Distribución del empleo por sector productivo en las sociedades desarrolladas.....	38
Tabla 2. Funciones innovadoras de los servicios a empresas	47
Capítulo 5. El mercado de los servicios profesionales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	73
Tabla 3. Estados Unidos. Ocupación de profesionales de 18 - 64 años. 2000	75
Tabla 4. Estados Unidos. Ocupación de civiles de años con estudios universitarios sin grado o grado asociado. 2000	76
Tabla 5. Canadá. Profesionales con certificado, diploma o grado universitario. 2001..	79
Tabla 6. México. Profesionales ocupados por sector económico, 1990-2000 y tasas de crecimiento medio anual	81
Tabla 7. México. Profesionales ocupados por carrera negociable en el TLCAN. 1990-2000	82

Resumen

El presente trabajo tiene por objetivo hacer una revisión y análisis de las negociaciones desarrolladas entre Canadá, Estados Unidos y México en materia de comercio de servicios profesionales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y valorar las perspectivas de éxito en la negociación para la instrumentación de este tipo de comercio.

El principal hallazgo es que las negociaciones trilaterales para la instrumentación del comercio de servicios profesionales han sido muy complicadas y los avances muy escasos, las perspectivas son desfavorables para la mayor parte de las doce disciplinas sujetas a la negociación en la medida que las condiciones para el licenciamiento de profesionales son muy divergentes, especialmente las de México ante las de sus dos socios.

El trabajo incluye una revisión de los aspectos teóricos relativos al comercio internacional, de la creciente participación de los servicios en las economías modernas y su comercialización en el ámbito internacional, de los marcos normativos del comercio internacional de los servicios profesionales. En lo relativo a América del Norte se presentan las características generales de los mercados de servicios profesionales en los tres países de la región y los avances y resultados de las negociaciones para la comercialización de este tipo de servicios en el marco del TLCAN, así como un conjunto de consideraciones finales sobre el tema.

Capítulo 1. Introducción

1.1 Consideraciones iniciales

El comercio de servicios profesionales¹ es una modalidad del comercio de reciente aparición en el escenario del comercio de servicios en el ámbito internacional y esta siendo considerado dentro de los tipos de comercio establecidos en los acuerdos de libre comercio firmados por países tanto americanos como europeos y asiáticos. Este tipo de comercio lleva implícito fundamentalmente el intercambio de los servicios que prestan personas con calificaciones de nivel superior y pertenecientes a diferentes países.

La importancia del comercio de servicios profesionales para los países firmantes de los acuerdos de libre comercio, radica en la posibilidad de fortalecer o consolidar diferentes modalidades del comercio de bienes y servicios contemplados en el cuerpo de los acuerdos. Los servicios profesionales juegan un papel muy importante en el funcionamiento de las economías debido a que hacen un uso intensivo del conocimiento y están estrechamente vinculados con el desarrollo y la productividad en sectores tales como la industria manufacturera, agricultura, manejo de recursos naturales y servicios, así como con las áreas relacionadas con la propiedad intelectual. Son un factor muy significativo en la promoción del crecimiento tanto en las economías desarrolladas como subdesarrolladas.

El comercio de servicios profesionales es un tipo de comercio en expansión como resultado de la internacionalización (o globalización) de las economías, del nivel de crecimiento del sector servicios (superior a los de los otros sectores de la economía), y de la incorporación de nuevas tecnologías en los procesos productivos. En el ámbito de lo que ahora se conoce como las sociedades del conocimiento, es decir, las

¹ Los servicios profesionales son aquellos que para su prestación requieren educación superior especializada o adiestramiento o experiencia equivalentes y cuyo ejercicio es autorizado o restringido. En el escenario del comercio internacional de servicios profesionales no se suele incluir en ellos los servicios prestados por personas que practican un oficio o a los tripulantes de barcos o naves.

sociedades en las que la actividad económica se centra cada vez más en el conocimiento, en el capital intelectual de los ciudadanos, los servicios profesionales habrán de jugar un papel protagónico en aquellos países interesados en alcanzar los mejores niveles de desarrollo económico y social.

En el escenario de la oferta de servicios profesionales a nivel mundial, son los países desarrollados, especialmente los anglosajones (Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Australia), los que cuentan con empresas e individuos más consolidados y sólidamente integrados para proporcionar las asesorías y atender a las demandas de las empresas de otros países. Sin embargo, en cualquiera de las regiones geográficas del mundo, la instrumentación de este tipo de comercio obliga a los países involucrados a desarrollar procesos de negociación a través de los cuales se alcancen acuerdos especialmente en lo relativo al reconocimiento de las certificaciones o licenciamiento de profesionales. Así pues, se trata de un tipo de comercio complejo porque obliga a analizar los mecanismos de control o aseguramiento de la calidad que cada país establece para el licenciamiento de los profesionales que habrán de ofertar sus servicios en el escenario internacional.

Este análisis implica la atención a aspectos relativos a la homologación de títulos y grados universitarios entre los países firmantes de los acuerdos, lo cual de manera obligada remite a la revisión y análisis de los perfiles académicos de las profesiones comerciables, los procesos de evaluación² y acreditación³ de los planes y programas de

² Para efectos de este trabajo, la evaluación se entiende como un proceso de análisis cuantitativo y cualitativo aplicado a los programas de estudio y a las instituciones para determinar sus niveles de eficacia y eficiencia y sugerir medidas de mejora.

³ La acreditación es resultado de un proceso de evaluación aplicado a los planes y programas de estudio y a las instituciones y tiene por objetivo garantizar ante la sociedad el cumplimiento de determinados niveles de calidad. En México se acreditan principalmente planes y programas de estudio mientras que en otros países, como Estados Unidos y Canadá, es una práctica común además la acreditación de las instituciones.

estudio de esas carreras y los procedimientos de certificación⁴ y licenciamiento de los egresados de tales profesiones. Los agentes involucrados directa o indirectamente en la implantación de las condiciones para facilitar este tipo de comercio son los organismos públicos responsables de las negociaciones de la liberalización comercial, los encargados de la certificación de los profesionales, los colegios o asociaciones de profesionales como órganos concededores de la profesión, las instituciones responsables del aseguramiento de la calidad de la enseñanza y las propias instituciones de educación superior que son las que determinan el perfil de los profesionales.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) contempla el comercio de servicios profesionales a través de dos modalidades: lo que sería la entrada temporal, principalmente para prestar asistencia técnica temporal (derivada, por ejemplo, de la adquisición de equipo), y lo que sería la oferta permanente del servicio, es decir, la incursión de las personas al territorio de alguno de los países firmantes del Tratado para ofrecer de manera permanente el servicio profesional. Los países firmantes del TLCAN, Canadá, Estados Unidos y México, enfrentan dificultades para establecer las condiciones que permitan impulsar el comercio de los servicios profesionales y estas se centran fundamentalmente en las diferencias existentes en las características de los profesionales formados en cada uno de los tres países.

Es importante señalar también que en materia de comercio internacional de servicios profesionales existen pocos estudios y publicaciones que atiendan el tema y la mayor parte de los existentes son de muy reciente elaboración. Si bien el fenómeno de la internacionalización de los servicios profesionales puede ser tan antiguo como antiguas son las profesiones (muchas obras de ingeniería o arquitectura fueron

⁴ La certificación se refiere al otorgamiento de licencias a las personas para el ejercicio profesional. En específico, la certificación es el resultado del proceso de evaluación al que son sometidos los egresados universitarios a efecto de otorgarles la licencia que les permita el ejercicio de la profesión. Esta licencia permite garantizarle a la sociedad que el poseedor cuenta con las capacidades necesarias para la oferta inherente a su profesión cumpliendo determinados niveles de calidad y responsabilidad.

construidas en determinados países por nacionales de otros), también es cierto que el comercio como tal de este tipo de servicios ha recibido un impulso y una mayor atención a partir de la apertura de las fronteras al comercio internacional y el establecimiento de acuerdos formales, firmados en varias regiones del mundo en las últimas décadas.

1.2 Objetivo

Este trabajo tiene por objetivo hacer una revisión y análisis de las negociaciones desarrolladas entre Canadá, Estados Unidos y México en materia de comercio de servicios profesionales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y valorar las perspectivas de éxito en la negociación para la instrumentación de este tipo de comercio.

1.3 Hipótesis

La hipótesis central del trabajo plantea que para hacer efectivas las disposiciones establecidas en materia de comercio de servicios profesionales en el marco del TLCAN es necesario que México se ajuste a los criterios predominantes en Estados Unidos y Canadá, en materia de formación de profesionales, acreditación de programas de estudio, procedimientos de certificación y recertificación de profesionales, así como de requerimientos determinados para el ejercicio profesional. Las asimetrías existentes en esos aspectos entre los tres países obligan a México a establecer parámetros similares a los países asociados si se quiere realizar un ejercicio pleno del comercio de servicios profesionales.

1.4 Rasgos metodológicos

En cuanto a la metodología, se trata de un trabajo de investigación fundamentalmente del tipo descriptivo⁵, es decir, un estudio a partir del cual se analizan y miden conceptos y se desarrollan predicciones incipientes. En él se retoman los aspectos teóricos que explican los beneficios del comercio internacional, se presenta una breve explicación de la creciente importancia del comercio internacional de servicios en las economías mundiales, se señalan los instrumentos reguladores del comercio internacional de servicios generados por organismos multinacionales, así como los del comercio de servicios profesionales y las disposiciones sobre esta materia en el TLCAN. Posteriormente se explican y analizan los avances que en el marco de este Tratado se han alcanzado sobre la materia.

1.5 Estructura del trabajo

En el segundo capítulo del trabajo se hace una revisión general de los planteamientos teóricos que explican los beneficios del comercio nacional e internacional y de la obtención de mejores niveles educativos, los cuales explican la importancia de comercializar bienes y servicios entre las naciones y también subrayan la trascendencia del conocimiento como un factor significativo en el comercio de los servicios profesionales.

En el tercer capítulo se presentan algunos resultados significativos de lo que es el comercio internacional, sus características, su gran concentración en lo que son los países de la Tríada (Unión Europea, Estados Unidos y Japón), sus contradicciones, y también se presenta una explicación del crecimiento expansivo del sector terciario de las

⁵ De acuerdo con Hernández Sampieri, Fernández y Baptista, un estudio descriptivo permite seleccionar una serie de cuestiones, medirlas cada una de manera independiente y con ello se describe lo que se investiga. Los autores señalan que "desde el punto de vista científico, describir es medir" (Pág. 60)

economías (los servicios), y su importante aportación en materia de generación de empleo pero también de valor agregado para la producción de bienes. Al mismo tiempo se señalan los factores que promueven y obstaculizan la internacionalización de los servicios.

En el cuarto capítulo se presenta el marco normativo del comercio de servicios en el ámbito internacional, tomando en consideración de manera sustantiva los principios y disposiciones establecidos en el Acuerdo General para el Comercio de Servicios (AGCS), que son los que establecen los criterios generales a partir de los cuales los países establecen sus acuerdos de libre comercio en el ámbito regional. En ese capítulo se señalan también las disposiciones relativas al comercio de servicios profesionales, tanto las del AGCS como las establecidas entre los países de la Unión Europea y los de América Latina.

El capítulo quinto contiene información estadística que permite conocer la magnitud de los mercados de trabajo de los tres países norteamericanos y se presentan algunas consideraciones sobre las perspectivas de la demanda futura de profesionales en la zona. También se señalan las características particulares del comercio de servicios profesionales y lo que sobre este punto se señala en el TLCAN, a través de los capítulos XII (comercio transfronterizo de servicios) y XVI (entrada temporal de personal). El enfoque del capítulo, y del trabajo en general, se centra en lo que se refiere al comercio transfronterizo de servicios.

En el capítulo sexto se presentan los avances de los Comités Mexicanos para la Práctica Internacional de las Profesiones (COMPI) establecidos para las doce profesiones en las que los tres países firmantes del TLCAN han acordado trabajar para iniciar el comercio de servicios profesionales en Norteamérica. Aquí se reflejan las diferencias existentes en los tres países en lo relativo a los perfiles académicos de las

profesiones, los procesos de evaluación y acreditación de los planes y programas de estudio y la certificación o licenciamiento de los profesionales.

El capítulo séptimo resume los comentarios, consideraciones generales y retos que presenta el comercio de servicios profesionales en Norteamérica a través de los aspectos medulares que deben atenderse para facilitar la negociación internacional.

Capítulo 2. Aspectos teóricos del comercio internacional

Introducción

El comercio internacional es la rama de la economía que se encarga del intercambio de bienes y servicios entre los países y todas las economías, independientemente de sus diferencias estructurales, tamaño o régimen político, participan en mayor o en menor medida de este tipo de intercambio.

El comercio internacional es una actividad económica que ha tenido un fuerte impulso especialmente durante la segunda mitad del siglo XX y que en los últimos años ha tenido un crecimiento mayor a partir de la internacionalización de las economías, la y liberalización de las economías y hoy forma parte de la vida cotidiana de los ciudadanos de todo el mundo. Los estadounidenses consumen petróleo mexicano para elaborar derivados que venden en todo el mundo, los mexicanos compramos aparatos electrónicos coreanos, los japoneses consumen vinos y quesos franceses, los franceses sirven en sus mesas mariscos españoles, los rusos compran trigo argentino, los canadienses calzan zapatos brasileños, los ingleses adquieren textiles italianos, etc.

Las razones económicas que explican los beneficios del comercio internacional, son iguales a las que explican el beneficio del comercio al interior de los países o entre las regiones de un mismo país. Es decir, los habitantes de Monterrey consumen aguacates michoacanos o flores morelenses por las mismas razones que compran celulares finlandeses o estadounidenses. Porque en esos lugares pueden producirse y en Nuevo León no, o porque pueden producirse a un precio mas bajo. Sin embargo, hay dos razones importantes que diferencian el comercio que Nuevo León puede tener con Michoacán y el que tiene con Corea, y es que con este último se comercia con

extranjeros, bajo condiciones arancelarias particulares, y con una divisa ajena a la nacional.

Las relaciones comerciales entre los países existen desde que éstos se integraron como estados-nación aunque los intercambios se han intensificado especialmente durante la segunda mitad del siglo XX, etapa que se caracteriza por un crecimiento exponencial del desarrollo tecnológico y científico especialmente de los países centrales o desarrollados, así como por un crecimiento demográfico sostenido en el ámbito mundial. Es después de la segunda guerra mundial cuando se crean los organismos que intentan garantizar un nuevo orden político, financiero y comercial y por ello se crean el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1945, el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en 1947. Ambos instrumentos resultan indispensables para explicar la expansión del comercio internacional en las décadas posteriores.

Existen diferentes teorías que han intentado explicar las características, objetivos y resultados implícitos en las actividades del comercio internacional desarrolladas por las naciones. Estas teorías se generaron a partir del análisis del comercio de bienes y por esa razón sus premisas se refieren fundamentalmente a ese tipo de comercio. Sin embargo, su lógica es aplicable también al comercio de los servicios, dado que un servicio, aunque sea menos tangible que un bien, es también un producto.

2.1 El modelo clásico. La teoría de la ventaja absoluta

Adam Smith trata de reencontrar entre las naciones las reglas de especialización que existen en las regiones de un país y para ello explica que al interior de un país una región puede fabricar y vender a las otras regiones los productos que fabrica a menor costo, costo evaluado en términos de contenido de trabajo; el valor de un bien refleja la cantidad de trabajo incorporada en él. La mano invisible del mercado asegura la

igualdad interna de los rendimientos entre los diferentes sectores de la producción. Si el producto fabricado por un sector puede ser vendido a un valor superior a su contenido en trabajo, se generarán utilidades anómalas y los trabajadores de otras ramas se transferirán a ésta a fin de aumentar la oferta y por consecuencia se reducirá de manera paralela la producción de otros sectores debido a la disminución en el número de los trabajadores de ellas. El crecimiento en la oferta del primer producto conducirá a una reducción progresiva del precio de equilibrio hasta que las utilidades regresen a un nivel normal que permita alcanzar la igualdad entre el valor del producto y la cantidad de trabajo incorporado. En sentido inverso, si un bien se vende a un precio inferior al valor del trabajo contenido en el producto, la utilidad será inferior a la tasa normal, la producción descenderá y los trabajadores abandonarán el sector.

De esa manera, la igualdad de salarios y ganancias al interior de un país, conducirá a la igualdad de los precios de los productos en función del valor del trabajo contenido, alcanzando con ello una igualdad en las productividades del valor del trabajo en todas las actividades y todas las regiones gracias a la movilidad geográfica y sectorial del trabajo. Una vez que se alcanza la igualdad de salarios, cada región producirá y venderá a las otras aquello que produce a menor costo evaluado en cantidad de trabajo. La ventaja de una región sobre las otras en relación con un bien será entonces la **ventaja absoluta**, que es la que explica las diferencias de precio de un mismo producto entre una región y otra.

La teoría de la ventaja absoluta se aplica tanto en el espacio del comercio interno como del comercio internacional, aún si las migraciones humanas son insuficientes para asegurar la igualdad internacional de las remuneraciones. Es decir, un país que cuenta con una productividad laboral mayor en comparación con otro en la producción de un bien, lo podrá exportar y obtendrá ventajas de ello, dado que podrá obtener a cambio de

sus exportaciones mas de un segundo bien que no habría podido fabricar con la cantidad de trabajo contenida en sus exportaciones. Sobre esta base, cada país podrá fabricar uno de dos bienes a menor costo, es decir con una menor cantidad de trabajo. Por ende, cada país posee una ventaja absoluta y una desventaja absoluta y de esa forma cada país podrá exportar el bien en el que tiene una ventaja absoluta e importar el otro.

La teoría de la ventaja absoluta de Smith refleja el interés que un país puede tener por desarrollar las actividades en las cuales tiene una mayor productividad de trabajo que sus competidores. Sin embargo, un país en el que la productividad es inferior en los productos generados no podrá participar en el comercio internacional, dado que, bajo la lógica del modelo de Smith, sólo podrá importar todos los productos necesarios para su consumo.

Este modelo da origen a considerar consecuencias tales como que si un país tiene la ventaja absoluta de producir un bien, tiene grandes posibilidades de ganar con el comercio; otra consecuencia es que cuanto mayor sea la capacidad de un país para especializarse en la producción del bien que elabora con mayor eficiencia, mayores serán las posibilidades de grandes ganancias respecto al bienestar nacional. Pero también deja claro que el mercado de libre competencia no distribuye de manera uniforme dentro de un país las ganancias fruto del comercio.

En un país suele haber sectores ganadores y perdedores involucrados en el comercio internacional y al interior de ese territorio debe generarse un fenómeno compensatorio que permita distribuir los beneficios. Si esta compensación no se efectúa, los sectores perdedores probablemente se negarán a que el país se abra al libre comercio. "Los comerciantes conocen perfectamente de qué manera el comercio les enriquece, pues ése es su oficio, pero no forma parte de su profesión saber en que forma enriquece a la nación. Jamás fue objeto de su consideración semejante propósito y no lo

tuvieron presente sino cuando sus propios intereses les hacían recurrir a la nación, para proponer alguna reforma a las normas reguladoras del comercio exterior.” (Smith, 1776, pág. 382).

2.2 La ventaja comparativa de Ricardo

David Ricardo sostiene que todos los países tienen un interés por participar en el comercio internacional y que cada uno tiene una ventaja absoluta o desventaja absoluta frente a los bienes producidos. La apertura al comercio internacional permite que dos países obtengan más bienes de consumo a través de un mismo esfuerzo productivo y por un mismo valor, que no habrían podido producir por sí solos. La mejor ubicación internacional de los recursos productivos entre los dos sectores permite incrementar la cantidad total producida. El reparto de excedentes entre los dos países surge de la relación comercial internacional que confronta las demandas recíprocas de ambos. El rendimiento internacional se debe situar muy cerca del rendimiento interno de autosuficiencia del gran país (el más productivo), dejando que los pequeños países obtengan la mayor parte de ganancia en el intercambio.

La **teoría de la ventaja comparativa** establece que los países deberían producir los bienes que les generan la mayor ventaja relativa. “Es tan importante para la felicidad de la humanidad entera aumentar nuestros disfrutes por medio de una mejor distribución del trabajo, produciendo cada país aquellos artículos que, debido a su clima, su situación y demás ventajas naturales o artificiales, le son propios, o intercambiándolos por los producidos en otros países, como aumentarlos mediante un alza en la tasa de utilidades.” (Ricardo, 1817, pág. 101)

Intercambio desigual

El intercambio es desigual dado que los productos no se intercambian con equivalencia de su contenido de trabajo, y se podrá decir que un trabajador de un país explota al de otro, pero ello no hace mucho sentido para un economista neoclásico, dado que la relación internacional de precios se fija por la oferta y la demanda y es lo que da su justificación económica e inclusive social. El interés por establecer una equivalencia a priori entre el trabajo de un país y de otro es comprensible desde el punto de vista moral, pero ignora que las productividades del trabajo difieren de un país a otro por múltiples razones, de igual forma varían las demandas entre un país y otro, además de que el mercado da un valor diferente a los esfuerzos humanos. El concepto de intercambio desigual no significa nada para el economista: los modos diferentes de consumo, las productividades diferentes conllevan obligatoriamente a valorizaciones diferentes de los productos y es la confrontación de estas valorizaciones diferentes las que permiten que el comercio internacional sea benéfico para todos y dé lugar a la ganancia del comercio.

Esta teoría lleva implícito el principio de que el libre comercio es superior a las condiciones de autarquía⁶, ya que ofrece mayor producción y consumo económico a los socios comerciales a medida que se especializan en la producción, exportando el bien que les genera una ventaja competitiva e importando el que les reporta una desventaja comparativa.

El modelo ricardiano permite poner en evidencia la ganancia que puede recibir cada país de parte del comercio internacional pero resulta incompleta. Ricardo retoma los costos de producción de los bienes en los países pero sin justificarlos. La diferencia en los costos de producción (las productividades del trabajo) puede tener múltiples

⁶ La autarquía es la política a través de la cual una nación busca alcanzar la autosuficiencia mediante la producción propia, eliminando la dependencia de cualquier otra nación. Es, digamos, el no comercio.

razones: pueden surgir de dotaciones diferenciadas de capital (físico o humano), de una productividad propia del trabajo (que puede estar ligada a la duración anual o semanal del trabajo), calificaciones particulares, condiciones geográficas, a funciones diferentes de producción de un país con respecto a otro en un mismo producto, la presencia de economías de escala ⁷ con las que un país grande se puede beneficiar con tan solo el impulso de su mercado interno.

2.3 El aporte de Haberler

La propuesta esencial del modelo de Ricardo señala que la apertura al comercio internacional permite que siempre un país obtenga una ganancia, una ganancia real, factorial o en bienestar para los consumidores. Los supuestos de Haberler tienen la ventaja de poner en evidencia la ganancia en bienestar conseguida por los consumidores gracias a la apertura de la nación al comercio internacional. Esta presentación tiene el mérito de ser mas general que la de Ricardo por al menos dos razones: no especifica el número de factores de producción involucrados, y por ende concede un mayor grado de libertad a la interpretación, y permite estudiar los efectos del comercio de acuerdo con las hipótesis hechas en lo que respecta al tipo de rendimientos alcanzados por los factores de producción.

Este modelo se basa en la hipótesis generalmente aceptada del decrecimiento de los rendimientos de los factores (y de los rendimientos de escala decrecientes); el modelo ya no sostiene que los rendimientos son crecientes. La propuesta de Haberler tiene una ventaja adicional con respecto a la de Ricardo: toma en consideración la demanda doméstica e internacional y permite desarrollar la teoría de la demanda recíproca, que permite determinar el valor de equilibrio de los precios mundiales.

⁷ Las economías de escala se alcanzan cuando el incremento en los niveles de producción permite una reducción en el costo promedio de los productos.

2.4 La demanda recíproca

La teoría de la demanda recíproca, desarrollada por John Stuart Mill, permite determinar el rendimiento internacional de equilibrio de los precios a partir de las posibilidades de producción de cada país y de las funciones de las demandas domésticas. Su tesis surge del estudio de los efectos posibles de un progreso técnico en una producción de exportación. Esta teoría muestra que la ganancia que un país puede obtener del intercambio comercial depende de las condiciones de la oferta pero que su participación se basa en las relaciones con la demanda. Un país avanzado puede ganar menos que su socio comercial cuando su demanda es demasiado elástica⁸, constituida principalmente de bienes progresivos mientras que su oferta se compone de productos regresivos. El comercio internacional “permite a los países obtener mercancías que no podrían producir, su ventaja principal consiste en el empleo más eficaz de las fuerzas productivas mundiales” “ Lo que se añade a la producción combinada de los dos, constituye la ventaja de ese comercio”. (Stuart Mill, 1848, pág. 500)

2.5 El modelo de Heckscher y Ohlin

Este modelo se sustenta en la Ley de proporciones de los factores y la tendencia a la igualdad internacional de rendimiento de los factores, consecuencia principal de la apertura generalizada de los países al intercambio internacional. Al contrario que Ricardo, Heckscher admite que las técnicas de producción pueden ser fácilmente conocidas y transferidas de un país a otro: es factible admitir que las funciones sectoriales de producción pueden ser las mismas entre los países, aceptar una hipótesis

⁸ La demanda perfectamente elástica se da cuando un precio determinado no se modifica, en tanto la cantidad demandada del bien o servicio crece al infinito. Dividiendo el incremento porcentual de la cantidad demandada entre cero, el resultado es infinito. $\Delta \% Q / \Delta \% p = \infty$ porque $\Delta \% p = 0$ donde Δ es incremento. Ejemplo de ello suele darse en los servicios de los teléfonos públicos, agua, transporte, electricidad.

de identidad sectorial de las funciones de producción. Una primera interpretación de esta tesis implica admitir que la técnica utilizada será estrictamente la misma de un país a otro, aún cuando los precios relativos de los factores sean diferentes, por ende, no existe más que una sola técnica de producción que todos los países están obligados a utilizar. Si las técnicas de producción están disponibles en todos los países, los costos de producción no pueden diferir de un país al otro, a menos que los precios de los factores sean diferentes, lo que conduce a utilizarlos en proporciones diferentes.

Es en este escenario en el que adquiere relevancia la Ley de proporciones de los factores, enunciada por Ohlin, en la que se señala que un país tiende a especializarse en la producción a través de la cual la combinación de factores de los que dispone, le dan las mayores ventajas (o el mínimo de desventajas). De ello se deriva el Teorema de Heckscher-Ohlin que señala que el comercio internacional conduce a cada país a especializarse en la producción intensiva de factores abundantes en su territorio, lo que tiende a proporcionar un factor escaso y con el que hace crecer su precio; de manera paralela, el factor escaso es relativamente menos demandado y por ende su precio deberá tender a disminuir. El mismo esquema se presenta en el otro país, pero con un orden de factores inverso. Con ello, se obtiene el resultado de que las remuneraciones de los factores deben tender a ser iguales entre los dos países.

Las remuneraciones de los factores son diferentes de un país a otro cuando las proporciones de los factores son diferentes, pero el comercio internacional tiende a promover una igualdad de las remuneraciones de los factores, igualdad que no tiene porque ser absoluta. Con lo anterior, se explica que los países procurarán producir y exportar los bienes que incluyan grandes cantidades de los factores de producción que posean en abundancia e importarán los que requieren grandes cantidades de los factores que escasean en su territorio.

2.6 Teoría del ciclo de vida de los productos internacionales

Alan Rugman y Richard Hodgetts (1997, pág. 178), explican esta teoría que alude a las etapas de producción con nuevas técnicas. Un bien es producido en principio en la casa matriz, luego en las subsidiarias en el extranjero y finalmente en donde los costos sean más bajos. La teoría se centra en la expansión del mercado y en la innovación tecnológica, conceptos a los que se les da poca relevancia en otras teorías, y permite explicar porque un producto puede empezar como bien exportado y terminar siendo importado. Dos principios centrales de esta teoría son los de que, primero, la tecnología es un factor decisivo para crear y desarrollar nuevos productos y, segundo, el tamaño y estructura del mercado contribuyen de manera importante a determinar los patrones comerciales.

La teoría plantea tres etapas de los productos: nuevo, maduro y estandarizado. Cuando el producto es nuevo el consumo se realiza en el país de origen, las ganancias son altas y el precio es alto, inelástico⁹. Conforme aumenta la producción y se rebasa al mercado local, inicia la exportación. En su fase de madurez del ciclo de vida, una cantidad mayor de utilidades se generan por su exportación. El producto se estandariza cuando la tecnología se generaliza y es de más fácil acceso para los competidores, quienes ya han desarrollado productos sustitutos y es entonces cuando la producción tiende a trasladarse a regiones de bajo costo (países subdesarrollados). Posteriormente la empresa buscará diferenciar el producto y evitar la competencia de precios, con lo cual el precio se convierte en un factor decisivo de la demanda.

⁹ La demanda perfectamente inelástica se da cuando ningún cambio en el precio puede modificar la cantidad demandada, que permanece invariable $0/\Delta p = 0$, por ejemplo: sal, gasolina, cigarrillos, papel higiénico.

2.7 La teoría del capital humano y la sociedad del conocimiento

La teoría del capital humano se sustenta en la premisa de que la inversión que los individuos, las organizaciones y las naciones efectúan en el incremento de la educación y el conocimiento retribuyen en la prosperidad económica, el pleno empleo y la cohesión social. Alcanzar altos niveles de conocimiento, habilidades y competencias, se afirma, son esenciales para un futuro exitoso. El capital humano es definido como “el conjunto de conocimientos, habilidades, competencias y otros atributos con los que cuentan los individuos y que son relevantes para la actividad económica” (OECD, 1999, pág. 9). Este término no debe confundirse con el de capital social que se refiere a aspectos de la vida social tales como el establecimiento de redes, normas y relaciones que permiten la acción conjunta de las personas, la creación de sinergias y la construcción de asociaciones. El capital social se asocia con el capital humano en la medida que establece el contexto en el que éste puede desarrollarse.

2.7.1 Las fuentes del capital humano

Las fuentes del capital humano son la educación formal, la capacitación adquirida en la empresa de manera no formal y la capacitación en el mercado laboral público, así como la experiencia alcanzada en la vida laboral y el aprendizaje obtenido a través de ambientes informales, especialmente en el ambiente comunitario, familiar y de redes. La teoría establece que las actuales condiciones cambiantes del mercado laboral y las condiciones sociales establecen una demanda de mayores niveles de educación en los individuos y una alta proporción de los puestos de trabajo exigen ahora calificaciones de nivel superior o postsecundaria. Se subraya la tesis de que la gente con mayores niveles educativos obtienen mayores ingresos en promedio en su vida, sin embargo, los

diferenciales de ingreso por nivel de habilidades educativas no se determinan meramente por las capacidades más productivas de los trabajadores con mejores niveles de educación. Esos diferenciales también pueden reflejar algunos otros factores que comprenden el acceso a programas educativos de niveles diferentes, barreras en el acceso a esos programas, capacidades innatas, acceso a capacitación postsecundaria, sindicalización y tasas impositivas. Los beneficios sociales de la educación. La generación de conocimiento, habilidades, competencias y aptitudes importantes para la actividad económica no sólo inciden en el desempeño laboral, sino en el comportamiento social de los individuos.

2.7.2 Diferencias entre los países

El capital humano, sin embargo, no se distribuye de manera equitativa entre los países y no puede ser explicado a través de un indicador aislado. Existen países que sobresalen por sus logros en materia de habilidades y nivel de educación de sus habitantes por encima de otros países. Al mismo tiempo, esta teoría señala que el reconocimiento de la amplia diseminación de los beneficios de la educación y de otras formas de aprendizaje no deben empujar a los gobiernos a invertir de manera indiscriminada en capital humano, pues es necesario conocer las formas de inversión que generan el mejor beneficio monetario. Se ha descubierto que los niveles de educación superior son más importantes en los países de altos ingresos y que los niveles de educación básica son un importante motor del crecimiento en los países en desarrollo.

Los países desarrollados se están transformando de tal forma que los atributos humanos son centrales para la prosperidad de sus economías y el nivel competitivo de los trabajadores y profesionales se ha vuelto al menos tan importante para su éxito como otras ventajas tales como la disponibilidad de territorio y capital. El capital humano es

vital para alcanzar la cohesión requerida para lograr que el crecimiento y la prosperidad sean sustentables. Las estrategias para promover el aprendizaje entre la población deben contemplar el establecimiento de un nuevo modelo de relaciones entre las competencias de las personas y el éxito económico adecuados para la economía del conocimiento.

2.7.3 Aprendizaje para toda la vida

El objetivo del aprendizaje para toda la vida ha sido adoptado como una medida para garantizar que el capital humano se renueve regularmente y como respuesta a la depreciación del conocimiento y las competencias originada por los cambios rápidos. La lógica de una amplia definición del capital humano señala que no hay una medida única que pueda ser útil, sino que es necesario comprender un conjunto de relaciones que determinan tanto la acumulación como la utilización de habilidades y otros atributos.

2.7.4 Perspectiva de la teoría

La perspectiva actual de la inversión en capital humano se sustenta en los siguientes puntos:

- Una proporción sustancial del ingreso nacional se genera a través de la inversión en capital humano. El gasto público y privado en educación formal y capacitación es en promedio del 6% del producto interno bruto. Las empresas destinan alrededor del 2% en la capacitación de los trabajadores. Sin embargo, existe una cantidad considerable de recursos en términos de tiempo que las familias y las personas dedican al mejoramiento del conocimiento, capacidades y competencias.
- La inversión en capital humano es una actividad compartida. La mayor parte del gasto en educación formal es pública pero las inversiones privadas son

significativas en la capacitación en la empresa y en la educación no obligatoria o formal.

- Las retribuciones pueden ser sustanciales. En términos puramente económicos la inversión en educación es redituable y lo es mas, si se toman en consideración los beneficios sociales.
- La distribución del capital humano es inequitativa. Existen diferencias al interior de los países y entre éstos en relación con los logros de niveles de escolaridad. En términos de educación de los adultos, se estima que entre un tercio y la mitad de la población carece de las habilidades necesarias para un buen funcionamiento en las sociedades modernas.

2.7.5 Sociedad del conocimiento

En el escenario mundial de la globalización del conocimiento, incentivada por el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación y su creciente incidencia en el ámbito económico y social de los países, se habla hoy de que las sociedades son sociedades en las que el conocimiento se ha convertido en el factor preponderante para alcanzar el bienestar y desarrollo. Los avances científicos y tecnológicos han generado una creciente complejidad en las economías de los países las cuales han tendido hacia la expansión y una mayor diversificación de los productos, los procesos de producción y sus productos se están volviendo mas complejos y sofisticados (Hodgson, 2000, pág. 90). Las economías modernas están sujetas a una dinámica competitiva, acumulativa, de procesos globales en las que la búsqueda de beneficios está íntimamente vinculada con la calidad de los productos, los avances tecnológicos y también con ese nuevo concepto de las organizaciones que aprenden (*learning organizations*), es decir, las organizaciones capaces de modificar sus pautas

de funcionamiento para mejorar los rendimientos. Las empresas competitivas a nivel internacional serán aquellas que tengan la capacidad de aprender de sí mismas y su entorno, que puedan aplicar la mejora y la innovación continua y no las que busquen los insumos mas baratos o la producción en las mayores escalas. Las empresas competitivas estarán insertas en economías que serán cada vez menos intensivas en maquinaria y mas intensivas en conocimiento.

Analizar los impactos de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en el empleo es una tarea que ya ha sido emprendido en algunas regiones del mundo. La Unión Europea, a través de la Comisión de las Comunidades Europeas, ha elaborado el documento de trabajo *Building the knowledge society: social and human capital interactions* en el que se hace un análisis de tales los impactos, así como del papel relevante del capital humano y social en el empleo y la cohesión social, la relación capital humano-capital social-sociedad del conocimiento bajo cuatro puntos de vista (aprendizaje, ambiente laboral, cohesión social y dimensión de género).

Respecto al impacto de las nuevas tecnologías en el empleo europeo se señala una amplia y creciente utilización de las tecnologías de información y comunicación en el mercado laboral, inclusive entre los trabajadores manuales. Estas tecnologías están generando cambios significativos en la organización del trabajo y obligan a una capacitación técnica permanente de los trabajadores. Existe también una estrategia global europea generada a partir del Consejo Europeo de Lisboa encaminado a preparar la transición hacia una sociedad y economía basada en el conocimiento a través de una sociedad de la información para todos. En esa estrategia se pone particular atención, entre otras cosas, en la prevención de la exclusión de los individuos del mundo del trabajo vía el mejoramiento de la capacidad para emplearse a través de la gestión de los recursos humanos, la organización del trabajo y el aprendizaje para toda la vida y para

aprovechar plenamente el potencial de la sociedad basada en el conocimiento (Commission of the European Communities, 2003, pág. 9).

En relación con el capital humano y el capital social, la Unión Europea desarrolla políticas estructurales que subrayan la importancia de ambos capitales como promotores del desarrollo económico y social y ha diseñado una estrategia de empleo para aumentar el potencial humano a través de enfoques integrados en términos de educación, calificaciones profesionales, nuevos roles en un escenario de organización del trabajo cambiante y participación igualitaria de géneros en las actividades económicas. Se considera a la inversión en las personas (educación, salud, pensiones) y la integración social de todos, como medidas acordes con los valores europeos de solidaridad y justicia y como factores de mejora del desempeño económico. El aprendizaje para toda la vida se ha convertido en el principio básico para el desarrollo de la política europea de educación y capacitación, pero también se considera importante la inversión eficiente en estos dos aspectos, así como la estrategia de movilidad en la zona europea.

Recapitulación

Las teorías anteriormente expuestas reflejan la necesidad de contemplar un conjunto de elementos que son los que permiten explicar el interés de los países por establecer condiciones para el comercio internacional de los bienes, sobre la base de encontrar en él un espacio ventajoso para las partes involucradas. La producción de bienes y la prestación de servicios son actividades económicas complejas que integran aportaciones diferenciadas de capital físico y humano, de productividad y trabajo calificado, así como, para los servicios, condiciones geográficas; pero cada uno de estos factores puede generar rendimientos diversos, crecientes o decrecientes, e inclusive ellos pueden

depender del ámbito en el que se negocian (nacional o internacional). Al igual que en la producción de bienes, en los servicios las técnicas de producción o generación pueden ser fácilmente transferibles y por ende las formas de producción pueden ser similares entre los países. Los costos de producción pueden ser diferentes si existen diferencias en los factores de producción.

Existen tipos de servicios, como los turísticos, en los que los elementos de orden geográfico pueden representar ventajas comparativas muy significativas, pero en general los servicios se caracterizan (y diferencian de los bienes) por la importante incorporación de capital humano para su generación. Parafraseando al Teorema de Heckscher-Ohlin, se puede decir que los países procurarán generar y exportar servicios que incluyan grandes cantidades de factores de la producción que posean en abundancia e importarán los que les escaseen. Las remuneraciones de los factores podrán tender a ser iguales entre los países en la medida que éstos asumen características o niveles de calificación similares.

Los avances en factores tales como la innovación tecnológica y el trabajo calificado tienen en la prestación de servicios, al igual que en la producción de bienes, una presencia relevante en los niveles de competitividad alcanzados por las empresas y los países y de ello se deriva el gran potencial que cada uno de éstos tiene en el escenario de la comercialización internacional. En materia de comercio de servicios profesionales, los profesionales de los diferentes países tienen ventajas y desventajas comparativas en función de las características de su formación profesional. Este tipo de trabajo calificado presenta un gran nivel de complejidad al momento de intentar establecer su verdadero valor en el comercio internacional dado que existen en ocasiones diferencias notables en el tipo de conocimiento aprendido y las calificaciones alcanzadas para la obtención de una licencia.

La teoría del ciclo de vida de los productos internacionales y la teoría del capital humano nos permiten explicar las características y la creciente importancia del comercio internacional de servicios profesionales sobre la base de los términos de expansión de los mercados y la innovación tecnológica, así como la demanda de mejores niveles de educación, conocimiento, habilidades y competencias entre los individuos y organizaciones. En los países desarrollados y en la matriz de las empresas, se presentan las mayores demandas de trabajo calificado y se generan los bienes y servicios que son resultado de una mayor inversión en conocimiento, producto de la innovación tecnológica, del desarrollo de tecnología de punta, pero cuando estos bienes y servicios se estandarizan, la tecnología utilizada para su producción se generaliza, entonces su producción se traslada hacia países que permiten alcanzar costos de producción inferiores. Existe un fenómeno de migración de puestos de trabajo, las telecomunicaciones lo permiten aún por encima de la existencia o no de acuerdos comerciales, de los países desarrollados hacia naciones periféricas, que cuentan con determinadas calificaciones que no necesariamente existen en todos los países subdesarrollados. Se trata de puestos de trabajo que requieren no necesariamente de una alta calificación, pero sí de nivel técnico y profesional (ingenieros en informática y telecomunicaciones, diseñadores, radiólogos, etc.).

La comercialización de los servicios profesionales a nivel internacional se desarrolla sobre la lógica de la teoría del capital humano y es esta teoría la que permite subrayar la importancia del trabajo profesional y calificado en el desarrollo científico y tecnológico, la generación de empleo en el sector terciario y la constitución de las organizaciones inteligentes o que aprenden, de las sociedades contemporáneas. En el proceso de la comercialización de las capacidades o habilidades intensivas en conocimiento de los individuos, surge la necesidad de establecer mecanismos de

acreditación de los conocimientos (qué se estudió y en dónde), y de certificación de los profesionales (qué se ha aprendido vía educación formal e informal y/o con la práctica profesional). Asimismo, el principio del aprendizaje para toda la vida o la capacitación permanente permite sustentar la aplicación del instrumento de la recertificación de los profesionales, es decir, la renovación periódica de la licencia que permite el ejercicio profesional, a partir de la verificación de la vigencia de los conocimientos de éstos.

Capítulo 3. Comercio internacional de servicios

Introducción

El comercio internacional ha tenido un crecimiento muy grande especialmente durante la segunda mitad del siglo veinte y en particular ha sido muy significativo el crecimiento del comercio de productos manufacturados, mientras que el comercio de productos agropecuarios ha tenido que enfrentar condiciones restrictivas especialmente en los mercados de los países desarrollados. En este capítulo se aborda, sin embargo, el desarrollo del comercio internacional de servicios, su creciente participación como sector generador de empleo tanto en las economías desarrolladas como subdesarrolladas, así como su relación directa con otros sectores productivos. También se señalan los efectos transformadores de las nuevas tecnologías en las características o condiciones en las que se generan o prestan los servicios y que, entre otras cosas, han favorecido su internacionalización. Por último, se señalan algunas características particulares de los servicios profesionales que es importante considerar para su comercialización.

3.1 Comercio internacional

El comercio internacional es una actividad económica cuyo mayor volumen se concentra en los países de la Tríada (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) y tal acumulación se da en paralelo a otro factor que es muy importante para estimular el comercio y es el relativo a los flujos de inversión extranjera directa (IED). Los países industrializados tienen una participación creciente en el ámbito del comercio internacional. Alan Rugman y Richard Hodgetts señalan que la Tríada realizaba en 1983 el 57% del comercio internacional, porcentaje que para 1992 había crecido al 61%.

Henri Henner habla ya de que en 1995 el 70% de las actividades comerciales internacionales (unos 3,457 billones de dólares) eran efectuadas por los países desarrollados, y un punto sustancial en ello es que la mayor parte del comercio internacional de los países desarrollados (el 77%) es efectuada entre ellos mismos. Las ventas a los países subdesarrollados representaban, en 1995, el 20% y el 3% restante a los países del Este de Europa. Este comportamiento de las actividades comerciales internacionales permite poner en tela de duda la tesis de que el crecimiento de los países capitalistas se sustenta en la venta de sus excedentes a los países subdesarrollados y no resulta aventurado señalar que en materia comercial, los países desarrollados cada vez necesitan menos de los países subdesarrollados, especialmente cuando se trata del comercio de productos con un alto valor agregado.

Los países en vías de desarrollo exportaron, en 1995, 1,118 billones de dólares lo que representó el 23% del comercio mundial e incrementándose en un 2% con respecto a 1990. Alrededor de dos tercios de su comercio se desarrolla con países desarrollados, aunque el porcentaje del comercio entre ellos, los subdesarrollados, va en crecimiento. Cabe señalar, sin embargo, que este crecimiento se explica fundamentalmente por el crecimiento del poder económico y su participación en el ámbito comercial de los Nuevos Países Industrializados, especialmente los del sudeste asiático: Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong ¹⁰.

Los flujos de inversión extranjera directa en el ámbito mundial reflejan un comportamiento parecido al del comercio internacional: según Rugman y Hodgetts, mas del 80% de la IED se da entre miembros de la Tríada, en 1980 invirtieron entre ellos 443 mil millones de dólares, cantidad que para 1989 ascendió a 1 billón 83 mil millones de dólares. La mayor parte de la IED proveniente de Estados Unidos tiene como destino

¹⁰ Estos países suelen ser ya considerados por muchos analistas como países desarrollados considerando que cuentan con varios indicadores socioeconómicos de primer nivel (educación, salud, desarrollo tecnológico, etc.)

la Unión Europea, mientras que destino más importante de la IED europea y japonesa es Estados Unidos. También son importantes los flujos de IED que se generan al interior de los países de la Unión Europea. En su relación con los países subdesarrollados, la Tríada suele canalizar la IED a los países cercanos geográficamente: Estados Unidos es el principal inversor en América Latina, la Unión Europea lo es en los países de Europa del Este y Japón invierte en los países de la Cuenca del Pacífico.

3.1.1 Comercio de manufacturas

El comercio de productos manufacturados es considerado el más importante de los comercios. De 1963 a 1995 el comercio internacional de productos manufactureros ha crecido en 45 veces mientras que el comercio mundial ha crecido 32 veces. Actualmente se considera que la exportación de productos manufactureros garantiza el crecimiento económico interno gracias a los efectos internos del crecimiento más que proporcional de la demanda exterior. Los países industrializados exportan alrededor del 75% (1995) de los productos manufactureros del mundo. Los países en desarrollo han visto incrementar su participación en este tipo de exportaciones pasando del 4.3% en 1963 al 13% en 1995 (Henner, 1997, pag. 12).

3.1.2 Productos del sector primario

El comercio internacional de bienes del sector primario ¹¹ ha sido el centro de un gran número de disputas entre los países desarrollados y subdesarrollados por la razón de que estos bienes representan una parte importante de productos que exportan los países

¹¹ El sector primario de la economía incluye las actividades relacionadas con la agricultura, ganadería, pesca, silvicultura. El sector secundario o industrial comprende las industrias extractiva (petróleo, minería) y de la transformación (manufacturas principalmente). El sector terciario se refiere a los servicios: comercio, servicios financieros, transporte, comunicaciones, turismo, etc.. La clasificación de diversas actividades económicas, sin embargo, resulta cada vez mas complicada en la medida que los procesos productivos pueden involucrar acciones de diversos sectores.

subdesarrollados y generalmente enfrentan un escenario de competencia bastante protegido en los países desarrollados. Tanto Europa como Estados Unidos y Japón suelen aplicar medidas proteccionistas y aranceles al comercio de estos productos, al tiempo que destinan importantes apoyos y subsidios a sus productores, todo ello para defenderlos o fortalecerlos ante la competencia internacional, bajo el argumento de que se trata, especialmente en el caso de la agricultura, de un sector estratégico. En 1995, el conjunto de exportaciones de productos primarios representaba el 23% del comercio total y en específico los productos agrícolas han pasado de representar el 46% del comercio mundial en 1950, a menos del 12% en 1995. Los países desarrollados realizan el 63% de las exportaciones mundiales de productos alimenticios, 61% de las materias primas y 57% de los minerales y metales no ferrosos, mientras que los países en desarrollo suelen exportar estos productos entre sí.

El comercio internacional de productos del sector primario, en especial la agricultura, puede ser considerado como un sector estratégico en la medida que permite garantizar que un país se alimente de lo que se produce en su territorio y no depender en ello, de otros, pero en particular sobre este punto, las políticas proteccionistas de los países desarrollados lo que reflejan es una gran predisposición para aplicar las reglas del libre comercio en aquellos sectores en los que son fuertes y obstaculizar el comercio en aquellos sectores donde son vulnerables. Si bien Adam Smith ya señala que como consecuencia del comercio internacional habrá al interior de los países sectores ganadores y perdedores y que debe, por ende, generarse un fenómeno compensatorio, no se refiere a aplicar medidas restrictivas al comercio.

Sobre este punto, cabe mencionar los planteamientos que un representante oficial de los países europeos ha escrito al respecto. El primer ministro de Bélgica, Guy Verhofstadt, ha señalado la actitud, que él mismo califica de hipócrita, de parte de los

países desarrollados, mismos que promueven el libre comercio y la globalización como instrumentos para acabar con la pobreza y desarrollan en paralelo políticas proteccionistas especialmente en el sector de la agricultura, las cuales promueven el empobrecimiento de los países del sur. Señala el primer ministro que existen países subdesarrollados en los que el 70% de la gente vive de la agricultura, mientras que este porcentaje en los países del norte rico no supera el 5% y que, no obstante, los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), es decir los países desarrollados, siguen manejando tarifas arancelarias para los productos agrícolas del 40% como media, tarifa que era aplicada a los bienes industriales a mediados del siglo veinte, cuando apenas existía el libre comercio. La tarifa para los bienes industriales es ahora del 5%.

Dentro de su análisis, el Sr. Verhofstadt señala que cada año Europa gasta 120 millones de euros en cooperación para el desarrollo en Sudáfrica, pero mientras tanto el *dumping* de azúcar europeo contra el azúcar sudafricano, le cuesta a ese país 100 millones de euros de ingresos potenciales. “Paliemos la pobreza, pero al mismo tiempo la mantenemos”, concluye el primer ministro belga (Verhofstadt, 2002, pág. 28^a). Los gobiernos de los países desarrollados no solamente aplican aranceles muy altos al comercio de productos agrícolas sino que dedican cuantiosos subsidios para proteger y hacer competitivos a los productores agrícolas de sus países y este ha sido un punto de discordia entre los países pobres y los ricos en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en espacios alternos.

3.2 El comercio internacional de servicios

La definición de lo que es el comercio de servicios no es una tarea sencilla. En un principio su definición se dio de manera residual, es decir, se les catalogaba como

aquellas actividades que no podían considerarse ni agricultura, ni industria o manufactura. Un intento de definición en positivo los explica como las actividades reales que influyen en la competitividad de las empresas o la eficiencia de las organizaciones e inciden directamente en las ganancias, calidad, innovación o eficiencia de las organizaciones. Sin embargo, esa definición resulta aún muy general. La dificultad para separar las actividades del sector terciario (servicios), con las de los sectores primario (agricultura, minería, pesca) y secundario (industria) proviene de su vinculación con esos sectores. Por ejemplo, los trabajos de un ingeniero en informática que diseña manufacturas o de un administrador que trabaja en la industria ¿deben ser incluidos en el sector secundario o terciario?

Tradicionalmente los organismos nacionales e internacionales responsables del manejo estadístico de las actividades productivas en los países suelen incluir dentro de este sector, principalmente, actividades relacionadas con el comercio, servicios financieros, turismo, transporte, telecomunicaciones, informática, educación, salud, servicios profesionales, publicidad y mercadotecnia, entre otros.

Sin embargo, existen ya algunas clasificaciones generales respecto a los tipos de servicios que pueden ser prestados a empresas y organizaciones. Luis Rubalcaba (Rubalcaba, 2001, págs. 100-101) presenta la siguiente tipología:

Tipos de servicios a empresas:

- Los servicios de consultoría de gestión, que nacen como consecuencia de mayores necesidades en la administración interna de las empresas.
- Los servicios legales, para la atención de conflictos civiles, mercantiles y sociales y del marco legal que regula directa o indirectamente la actividad productiva.

- Los servicios de contabilidad y auditoría, surgidos por la complejidad en la operatividad de las organizaciones.
- Los servicios de ingeniería, asociados principalmente con los proyectos de construcción.
- Los servicios de trabajo temporal, para atender la flexibilidad en los mercados de trabajo.
- Los servicios informáticos, en respuesta a la máxima expresión del avance tecnológico.
- Las ferias y exposiciones, para promover la integración y conocimiento de los mercados.
- Los estudios de mercado, para un mejor conocimiento de los segmentos de ellos, que cada vez son menos transparentes y más interdependientes.
- La comunicación electrónica, que aprovecha las nuevas tecnologías para transmitir el elemento central de las economías, la información.
- La ayuda a la exportación, que implica una extensión al ámbito privado del interés de los gobiernos por exportar los productos del país en el marco de las políticas comerciales.
- La sociedad de consumo estimula directamente las funciones de la publicidad y mercadotecnia.
- La internacionalización de los mercados obliga a la contratación de servicios lingüísticos.
- Los servicios de limpieza y seguridad.

3.2.1 El crecimiento del sector terciario o de servicios en las economías

Las naciones industrializadas son hoy espacios en cuyas economías el sector terciario, los servicios, juega un papel muy importante especialmente en lo que se refiere a la generación de empleo y al valor agregado de los bienes. Durante la segunda mitad del siglo XX los sectores primario y secundario han ido perdiendo importancia de manera progresiva en la composición del empleo y el valor añadido. El desarrollo y crecimiento económicos han estado fuertemente ligados al proceso de terciarización de las economías. Un ejemplo de tal transformación en lo que se refiere a la estructura del empleo nos lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 1. Distribución del empleo por sector productivo en las sociedades desarrolladas

Sector	1870	1960	1984	1994
Agricultura	43%	15%	5%	4%
Industria manufacturera	30%	39%	32%	28%
Servicios	27%	46%	63%	68%

Fuente: tabla elaborada con base en datos de Rubalcaba, 2001, pág. 35.

En este cuadro se percibe que la industria manufacturera, como sector generador de empleo, representa en los años noventa un porcentaje similar al que tenía a finales del siglo XIX y ha sido el sector servicios el que ha tenido una creciente participación en el empleo fundamentalmente a costa del sector agrícola. El decrecimiento de este último se explica principalmente a partir de la incorporación de nuevas tecnologías de producción y de maquinaria en los procesos productivos agrícolas que han venido a sustituir o desplazar importantes cantidades de mano de obra. Las economías agrícolas, especialmente en los países desarrollados, tienen hoy mayores niveles de producción con un menor número de personas trabajando en el sector y ello se explica por la

creciente industrialización y la incorporación de los avances tecnológicos en los procesos productivos.

A este respecto Paúl Krugman y Maurice Obstfeld señalan que “... el cambio tecnológico ha sido más rápido en sectores productores de bienes como la industria que en sectores productores de servicios como el comercio minorista, por ejemplo, producir una tonelada de acero requiere ahora menos de la mitad de trabajadores que en 1970, pero sigue haciendo falta mas o menos la misma gente para un corte de pelo o servir una comida. Entretanto, la demanda del consumidor ha aumentado a aproximadamente el mismo ritmo para bienes que para servicios; esto significa que una proporción creciente de la población activa acaba siendo empleada en los sectores de servicios.” (Krugman y Obstfeld, 1999, pág. 224).

En 1995, los países desarrollados que tenían los más altos índices de empleo en el sector servicios eran Estados Unidos, Canadá y Holanda (73% para cada uno) y los países con mas bajo índice eran, en general, sociedades con un menor desarrollo. Sin embargo, de ello no se deriva una relación clara y directa entre servicios y desarrollo pues existen países muy desarrollados como Japón (60%) o Alemania (59%), cuyo porcentaje de empleo en servicios es del nivel de los países con menos desarrollo como Grecia, Portugal, Corea (55%). Para el caso de Alemania esto se explica porque ese país se introdujo a la economía de servicios mas tarde con respecto a otros países avanzados, mientras que el papel de Estados Unidos se explica a partir de su liderazgo en muchos sectores de servicios en las últimas décadas.

3.2.2 El sector servicios y su vínculo con otros sectores productivos

El crecimiento del sector servicios no se da de forma ajena o independiente de los otros sectores productivos. Mas bien las economías se van desarrollando en la medida que

integran los servicios y la industria y se estima que los servicios son resultado de una fuerte economía industrial y proliferan como resultado de ésta. Tal es el caso especialmente de rubros del sector como el financiero, las telecomunicaciones o la informática, en los que la creación o desarrollo de nuevos instrumentos o tecnologías sucede principalmente en los países con tecnología de punta. En la transición de una sociedad industrial a una de servicios, la información juega un papel clave y estratégico ya que incide de manera directa en la organización de la producción y dentro de ésta se obtiene una mayor flexibilización a través de la incorporación de nuevas tecnologías y la especialización.

La Comisión Europea (Ruyssen, 1987) maneja dos denominaciones para este nuevo tipo de sociedad que integra bienes y servicios y la llama metaindustrial o servindustrial. El concepto metaindustrial se refiere a la transición que permite que una nueva industria vaya mas allá de lo que tradicionalmente se ha conocido. El término servindustrial lleva implícita la integración de actividades industriales con actividades de servicios. Las características de esta nueva integración de las estructuras productivas, según Luis Rubalcaba, son:

- Dilución de las fronteras sectoriales: las actividades que conducen a la producción de un bien o servicio son cada vez mas variadas, la producción de un bien industrial exige cada vez mas la utilización de servicios y por ende, es cada vez más difícil diferenciar la frontera entre un sector y otro.
- Cambios en los procesos productivos: en la medida que crecen los servicios a las empresas y al consumidor, el modo de producción en las empresas ha tenido que flexibilizarse a fin de permitir una producción más funcional y horizontal, haciendo necesario el reemplazo de las estructuras jerárquicas y verticales.

- Generalización de nuevas tecnologías aplicadas: la incorporación de la tecnología de la información a los procesos productivos y su extensión en el uso han flexibilizado los procesos productivos y la creación de compuestos bien-servicio.
- Internacionalización y complejidad de los mercados: los cambios productivos y las nuevas tecnologías han acercado los espacios geográficos, los mercados están ahora mas cerca y son más complejos; la internacionalización de los capitales ha influido en la transformación de los servicios especialmente los financieros.
- Contribución del trabajo humano en la producción: el trabajo humano es hoy más complejo y menos subordinado al capital físico. En la economía industrial manufacturera el trabajo era un factor fácilmente reemplazable, pero en la actualidad las nuevas tecnologías tienen un impacto muy profundo en el empleo y en la vida social, han transformado las formas de trabajar, vivir e interactuar entre los individuos.

La apertura de los mercados por las nuevas tecnologías de la información, la comunicación y el transporte ha provocado que éstos sean más complejos e internacionales. Los mercados, siendo internacionales, no se han hecho más homogéneos sino mas segmentados, solamente que la segmentación anteriormente coincidía con las fronteras de los países y ahora lo hace con los tipos de clientes, los gustos, la falta de información y los elementos socioculturales.

Los servicios a empresas son un variado y heterogéneo conjunto de actividades que parecen tener poco en común, e incluyen tanto servicios sofisticados y avanzados como son la consultoría de gestión a los servicios tecnológicos, como servicios

operativos de limpieza industrial o seguridad. Involucran a profesionales tradicionales, como los abogados o contadores, junto a profesionales especializados como los ingenieros telemáticos o especialistas en reclutamiento de personal (Rubalcaba, 2001, pág. 45). La importancia de los servicios a empresas en las economías modernas está cada vez más ligada al empleo. El trabajo humano es el factor clave del éxito para crear servicios a empresas dinámicos y productivos. Los servicios a empresas generan muchos puestos de trabajo, son fuente potencial de empleo y de nuevo empleo.

3.2.3 Empleo y servicios a empresas en Europa y Estados Unidos

Los gobiernos europeos conceden una gran importancia al crecimiento del empleo a través de la creación de nuevas fuentes de empleo y su impacto en la estructura laboral e industrial. El informe “Crecimiento, competitividad y empleo” (Comisión Europea, 1993) señala que la tecnología es el principal factor responsable de los cambios en el escenario de la economía de la Unión Europea (UE). La tecnología cubre dos áreas diferentes, una, respecto al ritmo de los avances tecnológicos y su impacto sobre el trabajo y la competitividad y, la otra, con los aspectos no materiales de la economía, la externalización de las actividades productivas, el predominio de los servicios y el control y la circulación de la información. Ya algunos investigadores han señalado que los avances tecnológicos no se traducen necesariamente en pérdidas de puestos de trabajo dado que de ellos se derivan nuevas oportunidades especialmente cuando los individuos y las empresas tienen las habilidades apropiadas y la capacidad para adaptarse a tales avances. En este sentido, los gobiernos europeos han establecido como prioritario la necesidad de adaptar los sistemas educativos o fomentar las políticas de formación a efecto de que los técnicos y profesionales egresados de sus instituciones

cuenten con una formación que les permita ser agentes activos en la promoción del desarrollo y la innovación tecnológica.

Los servicios a empresas involucran actividades que requieren niveles de habilidad muy diferentes (entre los muy calificados y los poco calificados, los avanzados y los rutinarios) y por ello los cambios tecnológicos influyen en las personas de manera diferente, aunque todos son afectados por la externalización o el control de la circulación de la información. Las innovaciones tecnológicas de producto y proceso son fuentes determinantes de competitividad y también repercuten en los procesos de integración mundial, ya que mejoran los transportes y telecomunicaciones, bajando además sus costos (Fischer y Espejo, 2003, pág. 477).

El crecimiento del empleo en los servicios es la característica más distintiva de las economías más avanzadas. El crecimiento proyectado de los puestos de trabajo en Estados Unidos indica un incremento de los trabajos altamente calificados y de la industria de los servicios, principalmente en los servicios a empresas, salud, servicios personales y profesionales. Las tendencias de los países como Estados Unidos y los de la OCDE reflejan que aumentarán en mayor medida los empleos de alto nivel mientras que los de bajo nivel parecen estar fuera de posibilidades de aplicación de los avances tecnológicos y por ende de una demanda de trabajadores con un grado de educación superior. En el sector de los servicios a empresas, el suministro de personal, los diversos servicios a empresas y los servicios de informática y procesamiento de datos se mencionan como los que tienen las mayores expectativas de crecimiento. La profesionalización de las actividades realizadas por abogados, contadores, ingenieros e intérpretes forman el núcleo de las profesiones y compañías actualmente dedicadas a los servicios a empresas.

Especialmente entre los países desarrollados, las políticas de capital humano y de los servicios a empresas tienen varios puntos en común y pueden actuar de manera conjunta para mejorar la competitividad industrial. El aumento del empleo en los servicios a empresas conduce al incremento del empleo altamente calificado, lo cual puede crear directamente puestos de trabajo calificado e, indirectamente, todo tipo de trabajos ya que un personal preparado puede estimular nuevos proyectos y nuevas iniciativas que favorezcan todas las formas de empleo.

Las estimaciones para la UE y Estados Unidos colocan los servicios a empresas a la cabeza del crecimiento del empleo, son una de las más importantes fuentes potenciales de empleo. En el caso de Europa, la tasa de crecimiento anual en el empleo de los servicios a empresas ha sido más alta que la de los demás sectores y esta ocupando una cuota muy importante en el peso relativo de la economía europea especialmente en las últimas dos décadas. El origen y fuentes de creación de empleo se han localizado principalmente en subsectores tales como administración, técnica, personal, mercados e información, mercadotecnia y ventas, finanzas y operatividad. Las nuevas fuentes potenciales de empleo están relacionadas con el personal, los mercados y la información.

El tipo de oportunidades de empleo que los servicios a empresas crean depende del país analizado. Sin embargo, hay evidencias que permiten considerar el sector como flexible y orientado hacia un nivel de educación alto. La utilización de grandes cantidades de trabajo a tiempo parcial es un gran indicador de la flexibilidad. Una de las principales razones que puede explicar porque los servicios a empresas están más desarrollados en Estados Unidos y Gran Bretaña que en la Europa Continental es la rigidez en los mercados laborales de esta última.

3.2.4 Efectos de las nuevas tecnologías en los servicios

Las nuevas tecnologías de la información y comunicación tienen un fuerte impacto en las economías occidentales y si bien en un primer momento facilitaron la producción estandarizada en masa y las economías de escala, ahora esos parámetros parecen romperse para posibilitar una producción flexible, personalizada y con base en economías que no son de escala.

Los efectos de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en los servicios se pueden dar en los siguientes ámbitos: (Rubalcaba, 2001, pág. 142)

- Transformación de los productos: favoreciendo la complementariedad entre los bienes y servicios, desarrollando nuevos servicios y generando productos diferenciados en lugar de producción en masa.
- Transformación de los mercados: expansión de los mercados internacionales y creciente comerciabilidad de los servicios.
- Transformación de la localización (donde se produce): internacionalización de las industrias y servicios (productos elaborados en diferentes países).
- Transformación de los procesos de producción: con crecimiento de la flexibilidad productiva, la producción de lotes en lugar de grandes series.

Es decir, las nuevas tecnologías están generando un impacto en los servicios que afectan no sólo lo qué se produce, sino el cómo y el dónde. En ese sentido, el proceso de internacionalización de los servicios se ha acentuado a partir del desarrollo de acciones de integración mundial y de internacionalización de las economías de los países, las cuales obligan a las empresas a alcanzar mayores niveles de competitividad a través de innovaciones tanto tecnológicas como organizativas. Se estima que la

internacionalización de las empresas les permite incrementar su tamaño, facilita la división del trabajo, la obtención de economías de escala y la especialización (Francois, J.F., 1990).

3.2.5 Contribución de los servicios al sistema productivo

En este escenario, resulta significativo resaltar la contribución de los servicios a las empresas, al sistema productivo y a las organizaciones. Algunos de los elementos que pueden subrayarse a este respecto son:

- Contribución al crecimiento económico: mediante actividades de gran valor agregado generan empleos directos e indirectos, mejoran los procesos de especialización y de obtención de economías de escala y estimulan crecimientos superiores a los otros sectores.
- Difusión de las innovaciones tecnológicas: permiten la incorporación de nuevas tecnologías y su aprovechamiento, además de generar innovaciones tecnológicas, organizacionales, estratégicas, comerciales y operativas.
- Factores de competitividad: los niveles de especialización aportan ventajas comparativas para la competencia y generan ganancias en calidad decisivas, los costos directos e indirectos de la contratación externa suelen disminuir a mediano y largo plazo.
- Factores de desarrollo de PYMES: permiten el acceso a especializaciones y a servicios avanzados, aumentan la calidad abaratando costos y permiten establecer redes de colaboración.
- Factores de internacionalización: posibilitan el acceso a mercados extranjeros, transmiten elementos estratégicos basados en los adelantos internacionales, gestionan y ayudan en las decisiones estratégicas internacionales.

3.2.6 Explicación innovadora de los servicios

En relación con la explicación innovadora que los servicios pueden proporcionar a las empresas, en la siguiente tabla se presenta una explicación que atiende diferentes aspectos de gran valor:

Tabla 2. Funciones innovadoras de los servicios a empresas

Tipo de innovación	Características	Tipo de servicio profesional
Tecnológica	<ul style="list-style-type: none">• Incorporación y aprovechamiento de tecnología existente• Adaptación de la tecnología a las necesidades de las empresas• Automatización de procesos rutinarios• Flexibilización de las estructuras productivas y mejora de la calidad	<ul style="list-style-type: none">• Informáticos• Ingeniería• Diseño• Comunicación electrónica• Telecomunicaciones• Control de calidad
Organizativa	<ul style="list-style-type: none">• Eficiencia en la organización interna• Articulación de los procesos de control y coordinación• Mejora en la administración de los recursos humanos y en las diferentes especializaciones funcionales	<ul style="list-style-type: none">• Consultoría de gestión y management• Auditorías y servicios jurídicos• Administración de recursos humanos
Estratégica	<ul style="list-style-type: none">• Flexibilidad para entornos dinámicos• Posicionamiento en mercados complejos• Información estratégica sobre alianzas• Información sobre adecuación de productos y localización y mercados• Asesoría sobre conflictos jurídicos	<ul style="list-style-type: none">• Servicios de management• Auditoría• Servicios jurídicos• Estudios de mercado
Comercial	<ul style="list-style-type: none">• Diseño competitivo de productos• Comercialización innovadora• Búsqueda y vínculos con el cliente• Mercadotecnia innovadora y cuidado de imagen	<ul style="list-style-type: none">• Diseño• Publicidad• Mercadotecnia• Relaciones públicas
Operativa	<ul style="list-style-type: none">• División funcional del trabajo• Concentración en tareas claves• Cuidado de la operatividad y de la imagen	<ul style="list-style-type: none">• Servicios lingüísticos (traducción e interpretación)• Servicios de mensajería• Servicios de protección al medio ambiente

Fuente: Tabla elaborada con base en datos de Rubalcaba, 2001, pág. 161.

Existe una gran interrelación entre los servicios a las empresas y las transformaciones en los sistemas productivos. Los servicios a empresas son causa y consecuencia de los procesos de flexibilización de las estructuras productivas, la integración innovadora entre bienes y servicios y la incorporación y aprovechamiento de nuevas tecnologías.

Las causas que explican el surgimiento de los servicios a empresas en la economía están ligadas a:

- Flexibilización de las estructuras productivas
- Integración innovadora entre bienes y servicios
- Aprovechamiento de nuevas tecnologías
- Necesidades de innovación y competitividad
- Externalización
- Crecimientos de la demanda
- Cambios en los mercados y la internacionalización

3.2.7 Los procesos de internacionalización

Hay diversos servicios a empresas que tradicionalmente han estado muy ligados a los procesos de internacionalización y entre ellos se pueden mencionar los servicios de consultoría relativos a la investigación de mercados que han sido centrales en el análisis y evaluación de mercados potenciales, pero también los servicios de asistencia legal, de relaciones públicas, los servicios lingüísticos de traducción o interpretación, así como diversas actividades relativas al comercio, la mercadotecnia (ferias, exposiciones, etc.), y por supuesto los del transporte.

Formas de internacionalización

Existen muchas formas de internacionalización de los servicios: algunas son explícitas, como las derivadas de los intercambios entre empresas nacionales y no nacionales, y otras implícitas, que atienden a la internacionalización de productos, factores de producción y saber hacer. La otra opción es operar a través de red, en acuerdos de cooperación conjuntos bajo el principio de reciprocidad, una empresa nacional obtiene clientes no nacionales a cambio de ceder sus clientes a otra firma cuando éstos se desplazan al otro país.

Porcentaje de servicios a empresas frente al comercio total

En los últimos años el comercio de servicios en general ha crecido a tasas superiores que el de los bienes, sin embargo los servicios se encuentran aún mucho menos internacionalizados que los bienes (en proporción de 1 a 5) en los países de la OECD. En 1994 la Organización Mundial de Comercio ubicaba a Estados Unidos como el líder de las exportaciones de servicios (16 billones de dólares), Francia (8.3), Italia (5.5), Gran Bretaña (5.4), Japón (5.3), Alemania (4.9), y Holanda (3.7). En la Unión Europea, en materia de servicios a empresas, los países líderes son Holanda, Reino Unido, Francia y Alemania. Es importante resaltar que actualmente las exportaciones intracomunitarias son ligeramente superiores a las extracomunitarias, cuando en el pasado eran al revés. Ello indica que las relaciones comerciales de este sector tienden a consolidarse entre los países miembros.

Factores que promueven la internacionalización

Los factores que influyen en la internacionalización de un sector, de forma explícita o implícita, pueden dividirse en factores internos de oferta y factores externos de demanda. Los primeros se explican por la propia naturaleza del sector y los segundos son los que no pueden ser previstos por la dinámica interna del sector. Al mismo tiempo, incurrir en otros factores que reúnen características de ambos tipos, que inciden en la creación de un mercado único y suprimen las barreras existentes.

Algunos factores de oferta

- Especialización de factores productivos: según los modelos clásicos de comercio internacional
- Los niveles de concentración: absorciones y compras, fusiones, *joint ventures*¹², subcontrataciones
- El margen existente para desarrollar economía de escala, de alcance o de organización
- Los costos de transacción en los mercados de servicios a empresas
- El grado de industrialización y estandarización de un servicio
- Los niveles de calidad
- La vinculación con el cliente multinacional
- La necesidad de acceder a fuentes de información y competencia
- Las expectativas que anticipan los efectos de la integración de los mercados

Algunos factores de demanda:

- El crecimiento de la demanda
- La aparición de nuevos mercados
- La evolución económica en general
- El tamaño del país y sus tradiciones comerciales

¹² Joint ventures son coinversiones entre empresas nacionales y extranjeras que aprovechan los conocimientos de ambas para minimizar riesgos.

Algunos factores políticos, institucionales y otros

- Las políticas económicas
- La supresión de obstáculos al mercado único de servicios a empresas
- Otros factores institucionales y culturales

Ventajas de la internacionalización

Se pueden destacar tres ventajas básicas de la internacionalización:

- Mejora de la calidad de los servicios: se fomenta el intercambio de técnicas, innovaciones y modos de hacer que mejoran la calidad del servicio.
- Reducción de costos: la internacionalización es expresión de un cierto nivel de economías de escala, permite optimizar el uso de los recursos productivos, especialmente el trabajo.
- Mejora de la confianza: el prestigio de un oferente internacional permite establecer relaciones de confianza superiores a las de las empresas locales.

Otras ventajas:

- Explotación de ventajas comparativas
- Rendimientos de economías de escala
- Presiones competitivas
- Reestructuración en las industrias
- Disminución de los precios

Beneficios macroeconómicos:

- Mejora de las balanzas de pagos
- Poder adquisitivo de los ingresos nacionales
- Aumento del empleo y el PIB

Principios reguladores del mercado

Estos principios son propios de las actividades de servicios y parten de la base de que los servicios requieren un trato específico, ya que su comportamiento no es igual al de los bienes.

1. Trato nacional: se otorga trato de nacional al extranjero y sus dos derechos básicos son la libre prestación de servicios y el derecho de establecimiento.
2. No discriminación: una vez permitida la libre prestación del servicio y el derecho de establecimiento, se debe garantizar la no discriminación. Se argumenta también la exigencia de reciprocidad para aplicar este principio.
3. Mercados competitivos: que no existan grandes distorsiones ni poderes que limiten las ventajas de los mercados libres. Contra este principio van los monopolios, oligopolios y los subsidios.
4. Control de excepciones y salvaguardas: las excepciones y salvaguardas las establecen los gobiernos para proteger la seguridad nacional, identidad cultural o algunos sectores poco competitivos. Se justifica su existencia pero deben ser vigiladas.
5. Autorregulación guiada: esta puede ser más ventajosa que las regulaciones de tipo estatal pero debe ser guiada o corregida por un poder superior al de los protagonistas.
6. Transparencia: debe garantizarse el acceso a la información de confianza . En los mercados de servicios a empresas la información suele ser imperfecta lo que dificulta alcanzar los niveles de transparencia deseados.

Obstáculos para la internacionalización de los servicios:

- Barreras legales: son los obstáculos que se suelen atender en las rondas negociadoras. Se consideran como más influyentes las restricciones al ejercicio de la actividad profesional por falta de calificación suficientemente acreditada y por falta de nacionalidad o domicilio. La mayoría son barreras impuestas por el Estado aunque existen algunas promovidas por los colegios profesionales.
- Barreras económicas: surgen de la existencia de posiciones dominantes de grupos privados, mercados oligopólicos o monopólicos o intereses estatales, así como de información imperfecta.
- Barreras sociales: las ocasionadas por las barreras lingüísticas, la existencia de varias lenguas oficiales, los ordenamientos jurídicos para la protección de la identidad cultural.

3.2.8 Características del comercio de servicios profesionales

Los avances de la innovación tecnológica aplicados a la producción de bienes y servicios han complicado la diferenciación entre unos y otros y por ende su clasificación de los sectores establecidos para ello (primario, secundario, terciario). En muchos casos no es fácil marcar la línea divisoria entre lo que es puramente una actividad agrícola o industrial de lo que es un servicio. Sin embargo, es importante recordar que cuando se habla de comercio de servicios, se refiere a grandes rasgos a las actividades desarrolladas en los ámbitos de servicios financieros (bancos y aseguradoras), del transporte, turismo, servicios de informática, bienes raíces, arrendamiento de maquinaria y equipo de transporte, publicidad, mercadotecnia, investigación de mercados, etc. Pero también pueden contemplarse en este rubro algunos servicios que suelen ser prerrogativa de los gobiernos, como los servicios educativos y de salud.

Cuando se habla de comercio de servicios profesionales se refiere fundamentalmente a servicios tales como los legales o de asistencia jurídica, contabilidad y auditoría, arquitectura, ingeniería, medicina y odontología, veterinaria, enfermería, fisioterapia, etc., los cuales son prestados por ciudadanos con estudios de, al menos, nivel de licenciatura.

Los servicios profesionales se relacionan de manera muy estrecha con los servicios que requieren las empresas y los productores y constituyen un aporte sustancial para el crecimiento económico. El comercio de servicios profesionales, sin embargo, enfrenta un escenario complicado para su expansión en el ámbito internacional debido fundamentalmente a las barreras existentes, que no se relacionan tanto con las limitaciones de orden comercial sino con los aspectos normativos establecidos en cada uno de los países como los requisitos de acreditación y certificación profesional.

En el ámbito nacional e internacional, los profesionales encuentran un escenario en permanente transformación para el ejercicio de su profesión. Philip Kotler y Paul Bloom hacen referencia a la situación que enfrentan las profesiones tradicionales, las cuales se encuentran en un medio de competencia totalmente nuevo en el que se ofrecen tipos de servicios innovadores, en diferentes sitios y con remuneraciones diferenciadas.

Tales autores señalan que los cambios que enfrentan los profesionales en los años recientes son:

- Un clima legal y ético revisado. Los profesionales son hoy esencialmente libres para promocionar sus servicios como y donde quieran siempre que no sostengan engaños o malas interpretaciones.
- Exceso de oferta de profesionales. Que se alimenta con la incursión de oferentes que actualmente suministran servicios anteriormente ofrecidos sólo por profesionales.

- Mayor insatisfacción con los profesionales. Se ha dado un deterioro en la imagen de los profesionales y existe una valoración inferior de su trabajo.
- Tecnologías rápidamente cambiantes. Los cambios tecnológicos repercuten profundamente en las profesiones y modifican las condiciones de competencia por lo que los profesionales deben entonces reaccionar rápidamente a ellos ya sea introduciendo un nuevo servicio o ajustando sus honorarios.

Al mismo tiempo, Kotler y Bloom desarrollaron una clasificación de los problemas o condiciones que se enfrentan en el comercio de los servicios profesionales al interior de una nación y que son válidos para el comercio internacional de los mismos.¹³ Las condiciones señaladas son las siguientes:

- Responsabilidad hacia terceros. Se debe considerar la reacción de terceras partes (inversionistas, compañías de seguros, gobierno, colegas) a los programas de comercio.
- Incertidumbre del cliente. Hay altos niveles de incertidumbre en el cliente respecto a un servicio profesional, inclusive una vez ya prestado el servicio (el de los médicos, por ejemplo).
- La experiencia es esencial. Los clientes buscan al profesional con experiencia previa en situaciones similares.
- Capacidad limitada de diferenciación. La variación entre las características entre un prestador de un servicio profesional y otro suelen ser pequeñas y evidenciar las diferencias es difícil.
- Mantenimiento del control de calidad. Las organizaciones de servicios profesionales se basan en la gente, no en máquinas, y en ocasiones la calidad del servicio prestado requiere de la cooperación del cliente.

¹³ Estas condiciones son sustanciales para entender algunas de las diferencias que se presentan en la negociación de este tipo de comercio, entre los tres países norteamericanos.

- Conversión en vendedores de los ejecutores del servicio. Los profesionales necesitan involucrarse en la venta del servicio para reducir el nivel de incertidumbre en el cliente.
- Presión para reaccionar en lugar de actuar profesionalmente. Muchos profesionales prestan un servicio de manera inmediata sin establecer previamente una estrategia de comercialización de su servicio.
- Base limitada sobre conocimientos de mercadeo. Existe poca experiencia y publicaciones sobre el comercio de servicios profesionales y éstos prefieren valerse por sí mismos.

El comercio de servicios profesionales en el ámbito nacional es una actividad económica que al interior de las naciones no representa mayores dificultades y que se encuentra regulada por la normatividad interna para facilitar su desarrollo. Sin embargo, el comercio de este tipo de servicios en el ámbito internacional adquiere dimensiones más complejas porque obliga a cotejar un conjunto de criterios más complejos entre los que sobresalen los de formación de profesionales, de regulación y certificación del ejercicio profesional establecidos por los países involucrados en tal tipo de comercio.

3.2.9 Importancia del comercio de servicios profesionales

Los servicios profesionales son una rama del sector servicios de la economía con un uso intensivo de conocimiento que se cristaliza en asesoría a las personas y las empresas y con una influencia profunda con el desempeño de las economías especialmente por sus relaciones cercanas con industrias como la manufacturera, agrícola, de servicios y también por su participación directa en aspectos relativos a la propiedad intelectual. Los servicios profesionales son percibidos ahora como un factor clave en la promoción del crecimiento tanto en las economías desarrolladas como las subdesarrolladas. El

comercio de servicios profesionales se está expandiendo, a la par del fenómeno de internacionalización de las economías o globalización, por el alto crecimiento de oportunidades en los sectores de servicios de muchos países y por el impacto de las nuevas tecnologías en las cadenas de producción, especialmente los avances en las tecnologías de información y comunicaciones.

No es abundante la información estadística que permita conocer el impacto de los servicios profesionales en las economías modernas, sin embargo algunos gobiernos de países anglosajones, que están también entre los principales promotores de este tipo de comercio habida consideración de su fortaleza en la oferta de esos servicios, como el del Reino Unido, señalan que durante la presente década se habrán de generar, en el propio Reino Unido, poco más de dos millones de empleos, de los cuales 1.8 millones corresponderán al sector servicios y dentro de ellos se estima que la participación de los servicios profesionales tendrá un crecimiento del 45%. Los servicios profesionales con un mayor aumento serán los que se prestan a las empresas, particularmente los de especialistas financieros, pero también los proporcionados en las áreas de educación y salud (United Kingdom Government, 2000). Por su parte, el gobierno de Australia a través del Departamento de Comercio Internacional señala que los servicios profesionales representan, en ese país, el 6% del empleo de tiempo completo y el 12% de las empresas registradas, con una contribución del 6% al PIB nacional. Sin embargo, también subraya que las tasas de crecimiento de ese tipo de servicios en materia de empleo, de la proporción de empresas creadas y de contribución a la renta nacional, son superiores a las del sector servicios y a las de la economía en general (Commonwealth of Australia, 2003).

Recapitulación

Los cambios en los procesos productivos hacen cada vez más difícil distinguir la frontera entre los sectores en los que se clasifican las actividades económicas. El gran impacto del sector secundario o industrial en la generación de riqueza en los países, está cada vez más relacionado con el sector terciario, que es el que actualmente tiene una participación creciente en lo relativo a la generación de empleos. La utilización de nuevas tecnologías en servicios tales como la informática, las telecomunicaciones, los transportes y los servicios financieros han generado que los mercados sean cada vez más complejos, segmentados e internacionales, las fronteras han tendido a diluirse y las empresas cuentan hoy con diferentes perfiles de clientes localizados en diversas partes del mundo. Las innovaciones tecnológicas que en el pasado permitieron una producción masiva y estandarizada y las economías a escala, hoy están encaminadas a promover un tipo de producción flexible que atienda demandas más particulares y transfronterizas. La tendencia a la internacionalización del comercio de bienes y servicios permite favorecer el intercambio de técnicas e innovaciones que optimizan el uso de los recursos productivos y mejoran la calidad de aquellos. Las proyecciones de demanda de empleo en los países desarrollados señalan que una de las más fuertes fuentes potenciales de empleo serán los servicios a empresas proporcionados por profesionales altamente calificados y con una formación flexible, que puedan adaptarse a un mercado de trabajo en evolución permanente, innovador y con remuneraciones diferenciadas. El comercio de servicios profesionales tiene ante sí un escenario con regulaciones heterogéneas en los diferentes países. La normatividad más compleja para el ejercicio de las profesiones se presenta en los países desarrollados y son ellos los que suelen anteponer las condiciones u obstáculos más rigurosos para la instrumentación de ese tipo de comercio.

Capítulo 4. Marco reglamentario del comercio de servicios en el ámbito internacional

Introducción

Los servicios tienen en la actualidad una presencia muy significativa en la generación de riqueza de las naciones, son el sector con mayor incidencia en la creación de empleo y con una participación creciente en los niveles más eficientes para la producción de bienes. La Organización Mundial del Comercio (OMC) considera que los servicios representan más del 60% de la producción y el empleo mundiales, pero en términos del comercio mundial su participación no es mayor al 20%.

Los servicios presentan actualmente una dinámica de crecimiento que tiende a rebasar los ámbitos genuinamente nacionales para convertirse en factores de movilidad internacional especialmente a partir de la utilización de las nuevas tecnologías de comunicación electrónica y de transportes que favorecen la realización de operaciones a distancia (operaciones bancarias, educación a distancia, telesanidad, etc.). Estas innovaciones tecnológicas y normativas han potenciado la comerciabilidad internacional de los servicios y ello ha obligado a establecer convenciones multilaterales a través de las cuales se procura regular el comercio de las actividades. Existe a nivel internacional una discusión muy importante relacionada con la pertinencia de promover una mayor regulación o una desregulación de este tipo de comercio dado que se sugiere que la mayor regulación inhibe los beneficios económicos del mismo. En el presente capítulo se revisan las regulaciones del comercio internacional de los servicios en el ámbito mundial, pero también la normatividad relativa al comercio de servicios profesionales, especialmente en regiones con avances importantes en la materia (Unión Europea), o que permiten ser tomadas como referente cercano (Latinoamericano) dadas las características similares a nuestro país.

4.1 Regulación del comercio internacional de servicios

En el ámbito reglamentario del comercio internacional de servicios existe a nivel mundial, y desde 1995, el Acuerdo General para el Comercio de Servicios (AGCS), instrumento generado e inspirado en las directrices establecidas en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (conocido por sus siglas en inglés como GATT). El AGCS tiene por objetivo establecer un sistema de normas internacionales que garanticen un trato confiable y equitativo a los países participantes, además de impulsar la actividad económica y fomentar el comercio y el desarrollo de los servicios, fundamentalmente a través de la liberalización progresiva de los mercados.¹⁴

El AGCS es aplicable a todos los servicios, salvo aquellos que son suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales, es decir, solamente se excluye a todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios.

El AGCS distingue cuatro formas de suministro de servicios:

- **El comercio transfronterizo**, que comprende las corrientes de servicios del territorio de un Miembro al territorio de otro miembro (servicios bancarios o de arquitectura prestados vía telecomunicaciones o correo)
- **El consumo en el extranjero**, cuando el consumidor del servicio se traslada al territorio de otro Miembro para obtener el servicio (turistas, pacientes)
- **Presencia comercial**, que implica que un proveedor de servicios se establezca en el territorio de otro Miembro a través de la adquisición o arrendamiento de locales para proporcionar el servicio (hoteles, aseguradoras)

¹⁴ En el AGCS participan los 144 países miembros de la OMC los cuales asumen los compromisos específicos establecidos en el Acuerdo.

- **Presencia de personas físicas**, consiste en el desplazamiento de personas de un miembro al territorio de otro, para prestar el servicio (médicos, contadores, arquitectos). En esta forma de suministro se establece, sin embargo, que los Miembros siguen siendo libres de aplicar medidas relativas a la ciudadanía, la residencia o el acceso al mercado de trabajo con carácter permanente.

El AGCS establece obligaciones generales aplicables en forma directa y automática a todos los Miembros, pero también estipula compromisos en materia de acceso a los mercados y de trato nacional en determinados sectores. Dichos compromisos se recogen en las listas de cada país y su alcance puede variar según los Miembros. Los términos y conceptos pertinentes son similares, pero no necesariamente idénticos, a los utilizados en el GATT. Por ejemplo, el trato nacional es una obligación general en el comercio de mercancías mientras que en el AGCS es una obligación negociable.

4.1.1 Obligaciones generales

Trato de la nación mas favorecida (NMF), que se refiere a que cada Miembro debe otorgar incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que se concede a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país. Se pueden otorgar exenciones a este principio, pero todas están sujetas a examen y en principio no deben exceder de 10 años.

Transparencia, los Miembros están obligados a publicar todas las medidas de aplicación general y establecer servicios nacionales de información, que atiendan las solicitudes de información formuladas por otros Miembros.

4.1.2 Compromisos específicos

Acceso a los mercados, el acceso a los mercados se da como resultado de un compromiso negociado en determinados sectores y pueden establecerse limitaciones en cuanto al número de proveedores de servicios, de operaciones, al valor de las transacciones o la participación del capital extranjero.

Trato nacional, este compromiso se refiere a que cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que dispense a los servicios nacionales o a los proveedores nacionales. Cada Miembro de la OMC debe integrar una lista de compromisos específicos en la que se señalen los servicios de los cuales el Miembro garantiza el acceso a los mercados y el trato nacional, así como las limitaciones establecidas a ese respecto.

Es importante señalar que el AGCS permite exentar a los Miembros del cumplimiento de sus obligaciones en el marco del Acuerdo en los casos en los que se ponga en riesgo la moral o el orden público, la salud de las personas, los animales o el medio ambiente, la seguridad, o como medida de protección ante prácticas fraudulentas o que induzcan al error. El artículo IV del AGCS establece disposiciones especiales para los países en desarrollo y en él se señala que los Miembros deben negociar compromisos específicos en relación con el fortalecimiento de la capacidad de los países en desarrollo en materia de servicios, la mejora del acceso de esos países a los canales de distribución y las redes de información y la liberalización del acceso a los mercados en sectores de interés para sus exportaciones.

4.2 Regulación del comercio de servicios profesionales

Para efectos de este trabajo, el comercio de servicios profesionales se refiere fundamentalmente a la movilidad de los profesionales de un país que se trasladan a otro para vender en él sus servicios en el marco de un acuerdo comercial (presencia física). La movilidad de los profesionales de una sociedad o nación a otra ha existido con anterioridad fundamentalmente como un fenómeno demográfico o de migración por motivos diversos, pero actualmente la liberalización de los mercados nacionales empieza a considerar la posibilidad de incluir a los profesionales, las personas que cuentan con una profesión, como parte de los servicios que pueden ser comercializados en el ámbito internacional.

En ese sentido, el marco regulador primario del comercio de los servicios profesionales se establece en el Acuerdo General para el Comercio de Servicios (AGCS), en su artículo VII, (denominado Reconocimiento), con las disposiciones relativas al reconocimiento de certificados y licencias profesionales, este reconocimiento representa una condición sine qua non para poder realizar el comercio de servicios profesionales, es decir, para favorecer la movilidad de profesionales que venden sus servicios en el ámbito internacional. En ese artículo se señala que “.....los Miembros podrán reconocer la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en un determinado país. Ese reconocimiento, que podrá efectuarse mediante armonización¹⁵ o de otro modo, podrá basarse en un acuerdo o convenio con el país en cuestión o podrá ser otorgado de forma autónoma.”

En el artículo se señala que “Cuando un Miembro otorgue el reconocimiento de forma autónoma, brindará a cualquier otro Miembro las oportunidades adecuadas para

¹⁵ Armonización se entiende como el proceso a través del cual diferentes países establecen criterios que faciliten la equivalencia o el reconocimiento de títulos y grados otorgados a sus profesionales a efecto de facilitar la movilidad de éstos para fines académicos o profesionales.

que demuestre que la educación, la experiencia, las licencias o los certificados obtenidos o los requisitos cumplidos en el territorio de ese otro Miembro deben ser objeto de reconocimiento.”

Posteriormente se afirma que: “Ningún Miembro otorgará el reconocimiento de manera que constituya un medio de discriminación entre países en la aplicación de sus normas y criterios para la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos, o una restricción encubierta al comercio de servicios”.

Un punto adicional en el artículo señala que, siempre que sea procedente, el reconocimiento deberá basarse en criterios convenidos multilateralmente y los Miembros trabajarán con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales a fin de establecer normas y criterios internacionales comunes en materia de reconocimiento.

En resumen, en tales disposiciones queda implícito que las partes firmantes de un acuerdo de comercio, para el caso de los servicios profesionales, establecerán sus propios procedimientos para el reconocimiento de licencias y certificados, sobre la base de que no debe existir un elemento discriminatorio sobre las formas en las que se da en las partes o países el licenciamiento de los profesionales.¹⁶

4.2.1 Regulación del comercio de servicios profesionales en la Unión Europea

En la materia de comercio de servicios profesionales, resulta ilustrador conocer también la experiencia que en materia de regulación ha establecido la Unión Europea, fundamentalmente porque entre los países europeos la experiencia de integración no

¹⁶ El reconocimiento de títulos y grados entre los países es un factor medular para la instrumentación formal del comercio internacional de servicios profesionales, sin embargo, las nuevas tecnologías permiten que en algunas profesiones se maquilen determinadas tareas en otros países, pasando por alto las barreras internacionales. Es factible, por ejemplo, que una empresa estadounidense contrate, por motivos económicos, ingenieros mexicanos para desarrollar software o planos de ingeniería, al margen de los acuerdos internacionales.

solamente económica y comercial, sino política y social, es de las más avanzadas en el ámbito mundial. El mercado único europeo consta de cuatro libertades: la libre circulación de bienes, personas, capitales y servicios ¹⁷. En lo relativo a la libre circulación de las personas la legislación europea señala como uno de sus principios básicos, que todos los ciudadanos de los países miembros pueden elegir dentro del territorio de la Comunidad Europea, su lugar de trabajo y de residencia y deben disfrutar en él de los mismos derechos que la población autóctona. La igualdad en el trato se aplicará sobre todo en:

- el acceso al empleo
- las condiciones de trabajo
- acceso a la formación profesional y a la educación de los hijos
- condiciones de vida
- derechos sindicales

Las primeras medidas destinadas a garantizar la libre circulación de los trabajadores europeos se adoptaron en 1964 y posteriormente se incluyó a las personas que ejercían profesiones liberales, tales como médicos, dentistas y matronas, para que pudiesen ejercer en otros estados miembros, con arreglo a una armonización de las calificaciones profesionales.

A partir de 1985 se cambió el enfoque y en lugar de armonizar las calificaciones en toda la Unión Europea, los estados miembros acordaron aceptar sus certificados y títulos y sobre esa base se generaron dos importantes directivas en 1988 y 1991. El Sistema general para el reconocimiento de diplomas de educación superior tiene

¹⁷ En el caso del TLCAN no se contempla la libre circulación de personas, porque lo que existe es un área de libre comercio de bienes y servicios en la que se eliminan las barreras comerciales entre los países miembros. La Unión Europea es una unión en la que existe una integración económica, política y social.

sustento en la directiva 89/48/ECC, que se refiere a los diplomas otorgados al completar un curso de educación superior de al menos tres años de duración posterior al equivalente a los niveles de bachillerato ¹⁸. El reconocimiento se aplica bajo el supuesto de que cualquier profesional plenamente calificado en uno de los estados miembros, posee la calificación suficiente para practicar la misma profesión en otro estado miembro. Esta directiva ha obligado a los estados miembros a adoptar un nuevo enfoque respecto al reconocimiento profesional, a establecer nuevas estructuras administrativas y a coordinarse con sus contrapartes, aunque los cambios han sido lentos en algunos estados miembros.

La Comisión Europea considera que para una justa valoración del perfil del profesional solicitante, no solo debe considerarse su diploma sino también su experiencia y los cursos de capacitación por los que haya pasado. En caso de que el país huésped considere que existe una gran diferencia entre la capacitación del solicitante y lo que se requiere en el país huésped, puede este último solicitarle al profesional el desarrollo de una prueba de aptitud o pasar por un periodo de adaptación. Actualmente y con base en la Declaración de Bolonia ¹⁹, los países europeos están trabajando en la integración del Área Europea de Educación Superior y en la armonización de los títulos

¹⁸ El reconocimiento del título debe darse en un plazo no superior a los cuatro meses.

¹⁹ La Declaración de Bolonia, firmada en 1999, es un documento clave al que se han adherido 29 países europeos y cuyo objetivo general es el de reformar los sistemas de educación de esos países para crear una convergencia, en el año 2010, que facilite el empleo y la movilidad de los ciudadanos e incremente el nivel de competitividad del sistema de educación superior europeo. Los objetivos específicos son:

- establecer una estructura común de grados universitarios comparables entre sí que incluya los niveles de licenciatura (3 a 4 años), maestría (1 a 2 años) y doctorado (3 años), en los países signatarios,
- crear el Sistema Europeo de Transferencia de Créditos que promueva la movilidad estudiantil utilizando los créditos como unidad de medida, los cuales pueden ser obtenidos inclusive a través de educación continua
- la promoción de la movilidad de los estudiantes para realizar estudios y capacitación y de los profesores para investigar, enseñar y capacitar en el contexto europeo
- incentivar la cooperación europea en materia de aseguramiento de la calidad mediante el desarrollo de criterios y metodologías comparables.
- favorecer la conformación de la dimensión europea en la educación superior especialmente en lo relativo al desarrollo curricular, la cooperación interinstitucional, los esquemas de movilidad y la elaboración de programas integrados de estudio, capacitación e investigación.

y grados ofrecidos por las universidades europeas a efecto de facilitar su reconocimiento y favorecer también la creación de una identidad europea.

4.2.1.1 Profesiones y puestos regulados

Existen siete profesiones reguladas mismas que pueden ser ejercidas en otro país siempre y cuando sus diplomas pasen por un proceso de reconocimiento. Esas profesiones son: médicos, odontólogos, veterinarios, enfermeros, farmacéuticos, matronas y arquitectos. Los puestos de servicio civil están abiertos a los ciudadanos de los 15 países miembros, excepto los puestos que llevan implícito el ejercicio del poder público y la soberanía nacional: policía, fuerzas armadas, puestos de alto nivel en la administración, etc..

En materia de comercio de servicios profesionales entre los países de la Unión Europea y los de otras latitudes, la Unión Europea emitió en diciembre del año 2000 el comunicado S/CSS/W/33 a través del cual se reconoce la importancia de los servicios profesionales para el desarrollo económico, el desarrollo de infraestructura y la creación de un marco institucional que facilite las inversiones y las actividades empresariales. Se señala que para el caso de los países subdesarrollados “la concesión de un acceso liberal a los mercados de estos servicios es indispensable para atraer la inversión extranjera directa y promover la transferencia de los conocimientos.”

También se señala que el comercio electrónico permite suministrar determinados servicios profesionales a través de las fronteras con mayor facilidad, pero se afirma de igual manera que el reconocimiento mutuo de los títulos de aptitud profesional es importante para facilitar este tipo de comercio. En ese sentido, las comunidades europeas establecen que sus compromisos abarcan la mayoría de los subsectores de los servicios profesionales y en general consolidan el nivel de acceso a los mercados y el

trato nacional, aunque aún existen algunas restricciones, pero sobre la base de reducir los obstáculos al comercio sin que se afecte la calidad del servicio, la protección al consumidor, ni la seguridad pública. Los servicios a los que esta propuesta se refiere son: servicios jurídicos, contables y de auditoría, asesoramiento tributario, arquitectura, ingeniería y sus integrados, planificación urbana y otros servicios de consultoría de ciencia y tecnología.

En el documento *Stocktaking exercise on regulation of professional services* la Comisión Europea señala que existen disparidades en los niveles de regulación existentes para el comercio de servicios profesionales en los estados miembros. Sobre un conjunto de seis profesiones analizadas (abogados, notarios, contadores, arquitectos, ingenieros y farmacéuticos), la Comisión afirma que en general los países con reglamentaciones más rígidas son Austria, Alemania, Grecia, Italia y Luxemburgo. En países como España, Francia y Bélgica la regulación es considerada relativamente estricta, mientras que los que presentan una estructura más flexible son Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Holanda y el Reino Unido. Estos últimos países han dismantelado las regulaciones restrictivas en las décadas recientes aunque aún conservan ciertas reglas restrictivas. Este mismo documento señala que las profesiones más reguladas en los países europeos son los notarios y los farmacéuticos, mientras que las que tienen una reglamentación más flexible son los arquitectos y los ingenieros.

En la Unión Europea, al igual que entre los países de América del Norte, existen diferencias en lo relativo a los perfiles de los profesionales y a las regulaciones del ejercicio de la profesión. El ámbito de acción de los profesionales puede variar de un país a otro, por ejemplo en el caso de los arquitectos e ingenieros, en algunos países, los primeros solamente se abocan al diseño y planeación de construcciones, mientras que en otros son también responsables de los proyectos de construcción. Sin embargo, en

todos los países europeos suele exigirse, para el licenciamiento o certificación de profesionales, un mínimo periodo de estudios de nivel superior y de experiencia profesional, así como la presentación de exámenes profesionales. Es decir, entre los países integrantes de la Unión Europea existen diferencias en materia de regulación de las profesiones, las cuales inciden en la liberalización del comercio de servicios profesionales, que tienen que ver con el cumplimiento de un periodo mínimo de estudios, el cumplimiento del requisito de experiencia profesional para obtener la licencia, con la publicidad de sus servicios, pero todos los países miembros tienen avances en esos puntos y no existe una asimetría tan notable entre ellos, como la existe por ejemplo en Norteamérica. Una iniciativa importante para la armonización de títulos y grados, que incidirá de manera favorable en la promoción del comercio de servicios profesionales, lo es el Proceso de Bolonia a través del cual se contempla que para el año 2010 las universidades europeas estarán otorgando títulos y grados con mayor grado de similitud y equivalencia a sus profesionales. Ello facilitará seguramente los procesos de homologación de títulos y grados y el reconocimiento de las licencias otorgadas en los países europeos.

4.2.2 Regulaciones del comercio de servicios profesionales en Latinoamérica

Resulta ilustrativo analizar lo que en materia de comercio de servicios profesionales se ha negociado en países con un nivel de desarrollo similar a México, como es el caso de los países sudamericanos que forman parte del Mercado de Comercio de América del Sur (MERCOSUR). En este espacio, las disposiciones sobre este tipo de comercio establecen que un estado Parte deberá conceder a otro estado Parte, la oportunidad de demostrar que las licencias o certificados deben ser reconocidos, al tiempo que todas las partes se comprometen a desarrollar normas y criterios mutuamente aceptables para

el ejercicio de las profesiones, a través del otorgamiento de licencias, matrículas y certificados y a proponer recomendaciones para el reconocimiento mutuo. Estas normas y criterios podrán ser desarrollados considerando los siguientes factores: educación, exámenes, experiencia, conducta y ética, desarrollo profesional y renovación de la certificación, ámbito de acción, conocimiento local, protección al consumidor, requisitos de nacionalidad, residencia o domicilio.

En los diferentes acuerdos de libre comercio firmados por México con otros países, especialmente americanos, las disposiciones en materia de comercio de servicios profesionales son muy similares, se podría decir que priva en ellos la misma filosofía comercial y se basa fundamentalmente en los principios de que:

- Nada de lo dispuesto en el concepto de la Nación Mas Favorecida se interpretará en el sentido de exigir a la otra Parte que revalide o reconozca la educación o los estudios, las licencias, certificados o títulos obtenidos en el territorio de la otra parte.
- La Parte proporcionará a otra Parte la oportunidad para demostrar las razones por las cuales la educación o los estudios, licencias, certificados o títulos obtenidos en territorio de esa parte deben revalidarse para celebrar un acuerdo que tenga efectos equivalentes.

Tales principios, muy similares a los establecidos en el MERCOSUR, han quedado plasmados en los acuerdos firmados por México en el Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México) y en el TLCAN. En los acuerdos firmados con países como Chile, Costa Rica, Nicaragua y Bolivia, de manera sustancial lo que se establece es que cada Parte, en un plazo de dos años, deberá eliminar el requisito de nacionalidad o residencia permanente para el reconocimiento de títulos y el otorgamiento de licencias para el

ejercicio profesional a los prestadores de servicios profesionales. Para el caso del TLCAN, existe un capítulo en específico que establece de manera muy amplia las condiciones a través de las cuales debe efectuarse el comercio de servicios profesionales en América del Norte.

Recapitulación

La regulación del comercio internacional de servicios establecida en el marco del AGCS contempla obligaciones y compromisos para favorecer la liberalización del comercio de éstos, pero sin embargo también permite que los países establezcan sus propias restricciones al acceso de determinados servicios o determinen limitaciones en cuanto al volumen de operaciones o de proveedores. En los servicios, a diferencia de los bienes, el trato nacional no es una obligación. Los servicios profesionales se ven circunscritos bajo estos condicionamientos y se establece en la regulación de este tipo de comercio, que los países involucrados establezcan los acuerdos que permitan su instrumentación a partir de criterios consensuados para el reconocimiento de los títulos de los profesionales. Existen regiones en las cuales se ha avanzado de manera significativa en el establecimiento de las condiciones que favorezcan la comercialización de los servicios profesionales y una de ellas es la Unión Europea, zona en la que, sobre la base de buscar integrar una identidad europea, existen ya un conjunto de libertades y derechos, como la libre circulación de personas y la igualdad de oportunidades en el acceso al empleo. Estos logros representan una plataforma de arranque bastante favorable para la comercialización de los servicios profesionales.

En este sentido, la experiencia latinoamericana no es tan vanguardista y el clausulado sobre servicios profesionales, que se suele establecer en los acuerdos comerciales establecidos por los países de la región es muy similar en varios de ellos, y

parece obedecer a una aplicación uniforme de criterios y restricciones de manera indiscriminada. Ello, aún a pesar de que en Latinoamérica los títulos y las condiciones para el licenciamiento del ejercicio profesional son similares entre los países de la región. La filosofía establecida sobre la materia en los diversos acuerdos firmados por países de la región, se puede resumir en el compromiso de las partes para desarrollar normas y criterios que favorezcan el reconocimiento mutuo de licencias y certificados.

Capítulo 5. El mercado de los servicios profesionales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Introducción

Existen notables diferencias en la dimensión y nivel de evolución de las condiciones socio-económicas de las sociedades y en los niveles de complejidad de los mercados laborales y profesionales de Canadá, Estados Unidos y México. Tales divergencias explican en buena medida las características variadas de las estructuras establecidas tanto para la formación de profesionales, como las diseñadas para la regulación del ejercicio profesional. En este capítulo se abordan en principio los aspectos relativos a las características de los mercados profesionales de los tres países norteamericanos y posteriormente se revisan las condiciones establecidas en el TLCAN para el comercio de servicios profesionales.

En lo relativo a la dimensión de los sectores profesionales es importante señalar que la población de los tres países de América del Norte es actualmente de alrededor de 407 millones de habitantes²⁰ y existen aproximadamente 46 millones de profesionales, es decir, de personas con estudios de nivel superior registrados en los tres países de la región y son ellos el universo del segmento laboral de trabajo calificado en el ámbito profesional en la región.

En materia de las diferencias en las estructuras de formación profesional, cabe señalar que los sistemas educativos de Estados Unidos y Canadá son muy similares entre sí, mientras que presentan algunas diferencias con relación al sistema mexicano, especialmente en lo relativo al nivel de licenciatura, que en México tiene una duración generalmente de cinco años y permite que el egresado se incorpore directamente al mercado laboral, mientras que en Estados Unidos y Canadá su equivalente, el *bachelor's degree* tiene una duración de cuatro años y su perfil formativo es mas

²⁰ Estados Unidos: 272 millones de habitantes, México 104, Canadá 31.

general, de conocimientos básicos, fundamentalmente preparatorio para continuar con estudios de nivel maestría y doctorado. En estos dos últimos niveles, las diferencias entre los tres países no son tan significativas y prueba de ello lo da el hecho de que los estudiantes mexicanos interesados en cursar posgrados en Estados Unidos y Canadá no tienen mayores problemas para el reconocimiento de sus grados de licenciatura y maestría, según sea el caso. En esos dos países existen también algunas opciones terminales de nivel superior muy significativas y consolidadas como los *community colleges*, que ofrecen programas de grado de dos años o los *liberal arts colleges* con programas de cuatro años, para egresados del nivel de *high school* o preparatoria. En México una formación equivalente o similar a la de los *community colleges* puede ser obtenida a través de las universidades tecnológicas, creadas a partir de los años noventa, las cuales otorgan a sus egresados el grado de técnico superior universitario.

En relación con el ejercicio profesional, es importante señalar que en Estados Unidos y Canadá un profesional es una persona que cuenta con estudios de nivel superior (en algunos casos con un mínimo de estudios de maestría), pero que también ha pasado por un proceso de certificación para poder ejercer la profesión. Este proceso obliga a la presentación de un examen ante el colegio de profesionales de la carrera y en varias de éstas se exige también experiencia profesional (al amparo de otro profesional con licencia). En México es suficiente el contar con un título de licenciatura para obtener la cédula profesional otorgada por la Secretaría de Educación Pública, para ser considerado profesional de la carrera.

5.1 El mercado de Estados Unidos

Al revisar los datos por país, sobresalen las asimetrías en las cantidades de profesionales existentes en cada nación. En Estados Unidos existen 35 millones 762 mil profesionales laborando en diferentes estratos del mercado de trabajo los cuales representan

aproximadamente el 13% de la población total del país (ver Tabla 3). Sin embargo, existen 37 millones de personas que tienen estudios universitarios para los cuales no se otorga grado alguno o cuentan con el grado de asociado (Tabla 4). La mayor parte de los profesionales se encuentran clasificados por el Departamento del Trabajo de ese país, en el rubro de Especialidad profesional, referido a las profesiones liberales, es decir, aquellos profesionales que laboran de manera independiente: abogados, médicos, arquitectos, etc.²¹.

Tabla 3. Estados Unidos. Ocupación de profesionales de 18 - 64 años. 2000
(miles de personas)

Ocupación	Licenciatura	Maestría	Grado profesional	Doctorado	Total
Ejecutivos, administradores, gerentes	6,473	2,314	233	227	9,247
Especialidad profesional	8,106	4,436	1,612	1,186	15,340
Apoyo técnico	1,072	165	31	31	1,299
Ventas	3,503	531	66	22	4,122
Apoyo administrativo	2,206	275	24	19	2,524
Servicio doméstico	42	5	1		48
Otros servicios	1,106	99	16	6	1,227
Producción de precisión y reparación	769	123	14	12	918
Operadores de maquinaria e inspectores	273	34	7	2	316
Transporte	234	27	5	5	271
Ayudantes, limpieza	145	18	2	4	169
Agricultura y ganadería	251	24	2	4	281
Total	24,180	8,051	2,013	1,518	35,762

Fuente: Tabla elaborada con base en datos del U.S. Department of Labour and Statistics, en ANUIES, 2003, pág. 41

²¹ Cabe señalar que la fuerza laboral total de Estados Unidos, en 1998, era de 138 millones de trabajadores (Martin, 2002, pág. 274)

Tabla 4. Estados Unidos. Ocupación de civiles de años con estudios universitarios sin grado o grado asociado. 2000
(miles de personas)

Ocupación	Estudios universitarios sin grado	Grado de asociado	Total
Ejecutivos, administradores, gerentes	3,830	1,628	5,458
Especialidad profesional	1,836	1,626	3,462
Apoyo técnico	1,079	968	2,047
Ventas	3,823	1,092	4,915
Apoyo administrativo	5,815	1,997	7,812
Servicio doméstico	106	36	142
Otros servicios	3,921	1,173	5,094
Producción de precisión y reparación	2,705	1,416	4,121
Operadores de maquinaria e inspectores	1,127	402	1,529
Transporte	966	299	1,265
Ayudantes, limpieza	896	169	1,065
Agricultura y ganadería	484	158	642
Total	26,588	10,964	37,552

Fuente: Tabla elaborada con base en datos del U.S. Department of Labour and Statistics, en ANUIES, 2003, pág. 41

En materia de formación de profesionales, en el año 2000 en las instituciones estadounidenses de educación superior había registrados 13 millones 155 mil estudiantes de nivel licenciatura y 1 millón 850 mil de nivel posgrado y en ese mismo

año tales instituciones otorgaron 1'244,171 grados de licenciatura, 468,476 de maestría y 44,904 de doctorado.²²

El mercado laboral de Estados Unidos tiene una demanda muy fuerte de trabajo no calificado que ha venido cubriendo con la oleada de inmigración que inició a mediados de los años sesenta y que provenía fundamentalmente de América Latina y Asia, la cual le ha permitido cubrir segmentos del mercado de trabajo que requieren baja calificación, especialmente en los sectores agrícola y de servicios. Esta oleada generó un descenso en los salarios de los trabajadores no calificados de Estados Unidos, entre los años sesenta y ochenta de, según Paul Krugman, un diez por ciento.

Como ejemplo de la capacidad de Estados Unidos para recibir ciudadanos extranjeros, los datos de 1998 muestran que ese año ese país acogió a 660 mil personas de otros países como inmigrantes legales, de los cuales 30 mil lo fueron por motivos laborales-profesionales. De estos 30 mil, la mitad eran profesores, investigadores, ejecutivos de trasnacionales y profesionales con altos niveles de estudio y capacidades sobresalientes, mientras que la otra mitad se trataba de personas necesarias para ocupar puestos de trabajo vacantes que requerirían estudios de nivel licenciatura o menos.

Pero por el mercado laboral de Estados Unidos también pasan muchos trabajadores temporales extranjeros (no inmigrantes)²³, en 1998 hubo alrededor de un millón de estos trabajadores, de los cuales 59 mil eran profesionales canadienses y mexicanos que estuvieron en ese país al amparo del Capítulo 16 del TLCAN (Martín, 2002, pág. 273).

²² Fuente: U.S. Department of Education. National Center for Education Statistics.

²³ El principal programa para trabajadores no inmigrantes es el H-1B que permite que empleadores estadounidenses incorporen a extranjeros con nivel mínimo de licenciatura a puestos que demanden al menos tal nivel de conocimientos. La duración de las visas es de 3 años, renovables por otros 3. En 1998, hubo 240 mil trabajadores que entraron a Estados Unidos bajo este programa y la mitad de ellos trabajaron en la industria de la computación.

Al mismo tiempo existe una preocupación muy grande de los trabajadores altamente capacitados de Estados Unidos por el desplazamiento de plazas de trabajo, vía el traslado de compañías estadounidenses, hacia países como India y China; la preocupación se presenta especialmente en profesionales tales como ingenieros de diseño, expertos en tecnología de la información e inclusive presidentes ejecutivos de las empresas. La consultoría Goldman Sachs & Co. estima que alrededor de 200 mil trabajos de servicios, una buena parte de ellos en tecnología de la información, se han desplazado al extranjero a afiliadas de empresas estadounidenses en los últimos tres años. Al mismo tiempo, se estima que las subcontrataciones a firmas extranjeras han trasladado fuera de Estados Unidos unos 500 mil empleos, lo que representa una quinta parte de la pérdida de empleos del sector manufacturero (Schroeder y Aeppel, 2003, pág. 7A).

El escenario del mercado de trabajo de profesionales en Estados Unidos presenta características de crecimiento positivo en la medida que su economía, aunque sea a tasas modestas, sostiene una tendencia ascendente. Sin embargo, los fenómenos de traslación de puestos de trabajo calificado hacia otros países y la inmigración profesional para ocupar puestos de trabajo de esas características en el país, son factores que ejercen una presión muy fuerte y generan, en los sectores profesionales de ese país, resistencias muy sólidas hacia la liberalización del comercio de servicios profesionales.

5.2 El mercado de Canadá

En Canadá existen 7 millones de profesionales los cuales representan el 23% de la población total. De esos 7 millones, mas de 5 millones 600 mil tienen relación con el mercado de trabajo de su profesión y de ellos un 5% se encuentra desempleado (Tabla 5). En este sentido, es importante señalar que en los países desarrollados en general la

tasa de desempleo es menor en la medida que las personas adquieren un grado superior de educación.

En Estados Unidos y Canadá, así como en los países de Europa Occidental, la tasa de desempleo entre los ciudadanos con estudios de nivel superior fluctúa entre el 1.8% (Estados Unidos) y el 4.9% (Francia), mientras que para quienes no estudiaron más allá de la educación primaria es, en Francia del 14.1%, y bachillerato en Estados Unidos, del 6.7%. (ANUIES, 2003, págs. 39 y 40)

Tabla 5. Canadá. Profesionales con certificado, diploma o grado universitario. 2001

	Nivel universitario	Nivel college	Total
Total de profesionales en edad de trabajar	4'289,075	2'715,605	7'004,680
Profesionales en el mercado de trabajo	3'449,375	2'228,015	5'677,390
Con empleo	3'285,775	2'107,580	5'393,355
Sin empleo	163,600	120,435	284,035
Fuera del mercado de trabajo	839,700	487,590	1'327,290
% profesionales en el mercado de trabajo	80.4	82.0	81.0
% profesionales con empleo	76.6	77.6	76.9
% de profesionales sin empleo	4.7	5.4	5.0

Fuente: tomado de *Ottawa: Statistics Canada, June 11, 2003. 2001 Census of Canada.*

En material de población estudiantil inscrita en las universidades canadienses, en el año de 1998 había 826,361 estudiantes matriculados en instituciones de ese país y se graduaron 143,682 egresados de nivel licenciatura y 28,394 de posgrado.²⁴

En el caso de Canadá existen elementos que reflejan que los mercados de trabajo en ese país tienen una fuerte necesidad de personal calificado y no calificado. Cada año Canadá recibe entre 170 y 260 mil inmigrantes mientras que entre 20 y 60 mil personas dejan el país. De estos últimos, se estima que la mitad se van a Estados Unidos. En 1995

²⁴ Fuente: *Statistics Canada. CANSIM cross-classified table 00580602*

ESTA TESIS NO SE
 DEBE REPRODUCIR

el 1.5% de los graduados de licenciatura o maestría y el 12% de los doctorados emigraron a Estados Unidos y el balance entre inmigrantes y emigrantes entre los dos países es negativo para Canadá, pero tal déficit se compensa gracias a la inmigración calificada, hacia Canadá, proveniente de otros países. Los flujos de personal calificado a Canadá terminan por incorporarse en áreas gerenciales o administrativas, enfermería, ingeniería, medicina, informática, y educación, entre otras. Al mismo tiempo se estima que en el futuro cercano existan carencias de personal calificado en los sectores automotriz y aeroespacial debido a que se avecina una ola de jubilaciones de gente muy calificada (Bordt, 2002, pág. 99).

Así también, la Oficina de Empleo de la provincia de Québec prevé, por ejemplo, que de ahora al 2005 se ofrecerán alrededor de 600 mil empleos en esa región, mas de la mitad de los cuales como resultado de la jubilación de los actuales ocupantes, y un 43% serán nuevos empleos. Las áreas a las que corresponderán esos empleos son especialmente las ciencias naturales y aplicadas, salud, ciencias sociales, educación, administración pública, ingeniería en comunicaciones y multimedia. Un 60% de esos empleos requerirán de formación profesional o técnica (Cauchy, 2003, pág. 35). La situación de las otras provincias canadienses no es muy diferente a la de Québec.

5.3 El mercado de México

En el caso de México existen 3 millones 748 mil profesionales ocupados los cuales representan el 3.6 de la población total del país y la mayor parte de ellos (59%) laboran en actividades del sector terciario de la economía (Tabla 6), es decir, son los profesionales que se dedican a la abogacía, contaduría, administración, economía, arquitectura, medicina, odontología, etc.. El sector económico que ha tenido un mayor crecimiento promedio anual en la contratación de profesionales, en los últimos diez

años, es el de transportes y comunicaciones, en el que tienen un papel preponderante el desarrollo de las telecomunicaciones, las cuales implican la ocupación de un importante número de ingenieros en informática, pero también profesionales de otras carreras. Si consideramos que los servicios financieros y el comercio son parte del sector terciario de la economía, es factible señalar que alrededor de tres cuartas partes de los profesionales laboran en este sector terciario. Al mismo tiempo, es notable la caída en la demanda de profesionales dedicados a una de las actividades del sector primario de la economía, la agricultura, pues en términos absolutos había en 1990 más profesionales en esa actividad que los que había en el año 2000.

Tabla 6. México. Profesionales ocupados por sector económico, 1990-2000 y tasas de crecimiento medio anual
(Miles de personas)

Sector económico	1990		2000		TMCA %
	Absolutos	%	Absolutos	%	
Agropecuario	64.4	3.1	59.3	1.6	-0.8
Minería	28.2	1.4	23.9	0.6	-1.6
Manufacturas	285.4	13.8	411.8	11.0	3.7
Construcción	89.1	4.3	164.6	4.4	6.3
Electricidad	21.7	1.1	30.6	0.8	3.5
Comercio y hoteles	217.6	10.5	417.0	11.1	6.7
Transportes y comunicaciones	59.5	2.9	164.0	4.4	10.7
Servicios financieros	86.3	4.2	135.9	3.6	4.6
Servicios	1,138.3	55.1	2,224.2	59.3	6.9
No especificado	75.0	3.6	117.3	3.1	4.6
Total	2,065.5	100.0	3,748.6	100.0	6.1

Fuente: tomado de ANUIES, 2003, pág. 217.

Del total de profesionales existentes en México, el 40% pertenece a profesiones involucradas en la negociación del comercio de servicios profesionales del TLCAN (Tabla 7). Salvo los profesionales relacionados con el sector salud (medicina y enfermería), todas las demás profesiones han tenido un crecimiento en términos absolutos de 1990 al año 2000.

Tabla 7. México. Profesionales ocupados por carrera negociable en el TLCAN. 1990-2000

Carrera	1990	2000
Actuaría ²⁵		10,412
Agronomía	68,900	100,889
Arquitectura	69,000	107,084
Contaduría	250,000	452,080
Derecho	133,500	295,345
Enfermería	73,800	72,650
Ingeniería civil	74,300	115,603
Medicina	148,300	128,832
Médico veterinario	30,400	46,448
Odontología	44,800	68,823
Psicología	38,600	71,921
Químico en cs. biológicas y de la salud	32,600	37,226
Total	964,200	1,507,313

Fuente: elaborado con base en ANUIES, 2003, pág. 197.

²⁵ Dato obtenido del Colegio Nacional de Actuarios.

En relación con los niveles de formación de profesionales, en el año 2000 había inscritos en las universidades mexicanas 1'585,408 estudiantes de nivel licenciatura y 118,099 de posgrado, y también en ese año egresaron 209,795 profesionales con nivel de licenciatura y 29,674 de posgrado.²⁶

En México, el país norteamericano con la menor cantidad de profesionales en términos absolutos y relativos, presenta, en su mercado interno, un panorama poco halagüeño en términos de demanda de empleo para este tipo de trabajadores. El principal obstáculo para vislumbrar un horizonte alentador radica en el magro crecimiento económico del país, el cual no está generando las fuentes de trabajo necesarias para emplear a la población que cada año se debería incorporar a los mercados de trabajo. El segmento correspondiente al personal con estudios superiores tampoco tiene un crecimiento sustancial que permita ocupar al total de egresados de las universidades mexicanas en actividades relacionadas con su profesión, además de que el promedio de los sueldos obtenidos por éstos, es muy inferior al de sus colegas norteamericanos.

5.4 El comercio de servicios profesionales en el TLCAN

El proceso de apertura económica desarrollado en nuestro país especialmente desde la década de los años ochenta ha intentado establecer canales institucionales para el libre comercio a través de la firma de un creciente número de acuerdos con países de Norte, Centro y Sur América, así como con la Unión Europea e Israel. Dentro de esos acuerdos, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado con Estados Unidos y Canadá y que entró en vigor en enero de 1994, sobresale no solamente por ser el primero firmado por nuestro país sino por su amplitud y

²⁶ Fuente: Anuarios estadísticos de licenciatura y posgrado de ANUIES. 2000

trascendencia tomando en consideración que la economía mexicana tiene un gran nivel de dependencia de la estadounidense y porque este tratado ha servido como experiencia y referencia para el diseño y operación de los firmados posteriormente con otros países.

Este acuerdo fue promocionado por el gobierno mexicano, en el ámbito doméstico, como el que permitiría el establecimiento de la zona más grande de libre comercio, por su tamaño, es decir, involucrando en términos demográficos a poco más de 400 millones de habitantes en una zona geográfica de alrededor de 21 millones de kilómetros cuadrados, sin embargo, ya ha quedado claro en el Capítulo 3 de este trabajo que la importancia del comercio internacional no radica en el tamaño de los países o regiones sino en el valor de lo comercializado.²⁷ No obstante, este tratado ha sido el más importante para México tomando en consideración sus efectos positivos y negativos entre los que, a casi diez años de vigencia, vale señalar dos: el de haber triplicado el monto de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos y el de haber acentuado la dependencia de la economía nacional a la de ese país. El TLCAN ha obligado a revisar y replantear un conjunto de aspectos y sectores de la economía y de la sociedad mexicana en general. En materia de comercio de servicios profesionales, también se ha generado un impacto, principalmente en los ámbitos educativo y profesional.

El TLCAN tiene dos capítulos que atienden lo relativo al tema. Los capítulos son el XII (comercio transfronterizo de servicios) y el XVI (entrada temporal de personas de negocios). El capítulo XVI establece las condiciones a partir de las cuales se autoriza la entrada temporal de profesionales a los tres países firmantes del acuerdo y regula a los profesionales que brindan algún tipo de asesoría o asistencia técnica derivadas de la adquisición de bienes. Este capítulo tiene por objetivo regular la entrada temporal de aquellos profesionales que deben trasladarse, de manera temporal, a alguno

²⁷ En ese sentido, las zonas comercialmente más fuertes en el ámbito mundial se localizan en o alrededor de, los países de la Triada.

de los países firmantes del Tratado a prestar algún tipo de asistencia técnica, por ejemplo, la derivada de la compra de equipo o maquinaria²⁸. El capítulo XII es, sin embargo, el que establece las condiciones que inciden de manera mas profunda en lo que es el ejercicio de las profesiones en el ámbito transfronterizo y es al que de manera central se atiende en este trabajo.

El capítulo XII establece las condiciones a partir de las cuales debe darse el comercio transfronterizo de bienes y servicios. Este capítulo contempla lo relativo a:

- producción, distribución, promoción, venta y prestación de un servicio
- adquisición o uso de, o pago por, un servicio
- acceso a y utilización de sistemas de distribución y transportación para la prestación de un servicio
- la presencia en el territorio del prestador de un servicio de otra Parte
- establecimiento de garantías u otras formas de seguridad financiera como condición para la prestación de un servicio

El Tratado establece, en los artículos 1202 y 1205, que los prestadores de servicios de las partes habrán de otorgar a la otra parte, un trato no menos favorable al que otorgan a los nacionales y que ninguna de las partes exigirá a la otra el establecimiento de una oficina de representación en su territorio para la prestación transfronteriza de un servicio (desde México, un profesionista puede ofrecer sus servicios en Canadá).

Se convino, en el artículo 1210, que cada parte habría de eliminar, en un lapso de dos años a partir de la entrada en vigor del acuerdo, todo requisito de nacionalidad o residencia permanente para el reconocimiento de certificados o licencias. Tal disposición obligó a modificar la Ley de Profesiones para cumplir con el compromiso,

²⁸ Se contempla en este capítulo la participación de profesionales de 60 profesiones, los cuales pueden realizar estancias temporales de asistencia técnica en alguno de los otros países.

que no obligación, de eliminar tales requisitos. Esta reforma introdujo dos mecanismos de control de las autorizaciones para los extranjeros. Uno señala que el ejercicio profesional de extranjeros estará sujeto a lo establecido en los acuerdos o tratados internacionales donde México sea parte. El segundo se basa en la reciprocidad internacional, en los casos en los que no hubiere tratado en la materia, que significa que cuando a un mexicano se le permita ejercer en el lugar de origen del extranjero, el extranjero podrá hacerlo en México, previa revalidación de estudios ²⁹.

Las disposiciones del capítulo XII hacen necesario:

- Tomar medidas que equilibren la situación de México con Canadá y Estados Unidos
- Hacer compatibles las legislaciones en la materia e impulsar en México la creación de órganos colegiados que puedan ser interlocutores con sus homólogos de los países socios
- Igualar el nivel de formación de los egresados de las instituciones de educación superior mexicanas respecto a los de Estados Unidos y Canadá y contar con un marco académico y de acreditación que favorezca la confianza social.

Los factores a partir de los cuales Estados Unidos, Canadá y México habrán de alentar la elaboración de normas y criterios mutuamente aceptables para otorgar licencias y certificados, son los siguientes (Anexo 1210.5):

- educación: acreditación de escuelas o programas
- exámenes: de calificación para la obtención de licencias
- experiencia: duración y naturaleza de la experiencia requerida para obtener una licencia

²⁹ Ambos mecanismos se incluyen en el Artículo 15 de la Ley Reglamentaria del Artículo 5º. Constitucional.

- desarrollo profesional y renovación de la certificación: requisitos para conservar el certificado
- conocimiento local: conocimiento de aspectos locales como la lengua, leyes, reglamentos, geografía
- protección al consumidor: seguros sobre responsabilidad profesional

En México la elaboración de tales criterios está bajo la conducción de la Secretaría de Educación Pública a través de los Comités Mexicanos para la Práctica Internacional de las Profesiones (COMPI). Estos comités están integrados por los colegios de profesionales, asociaciones de facultades y escuelas y otras agrupaciones profesionales, son coordinados por un profesionista distinguido del gremio y asesorados por diversas dependencias gubernamentales. Su objetivo fundamental es participar en las negociaciones que conducirán a la elaboración de las recomendaciones para el mutuo reconocimiento de licencias y certificados.

A partir de 1994 se han creado los comités para 12 disciplinas, las cuales han sido consideradas como las más representativas en términos de impacto en el ámbito profesional y social:

1. Actuaría
2. Agronomía
3. Arquitectura
4. Contaduría
5. Derecho
6. Enfermería
7. Farmacia
8. Ingeniería
9. Medicina
10. Odontología
11. Psicología
12. Veterinaria y Zootecnia

Estos comités trabajan de manera independiente, el avance es distinto en cada uno de ellos y sus esfuerzos representan un replanteamiento en el actual nivel de las profesiones, no sólo para el comercio de los servicios profesionales entre las naciones, sino como un ejercicio para mejorar el ejercicio profesional en el ámbito doméstico. Por esa razón, los comités promueven la integración de consejos de evaluación, acreditación y certificación que operan en el ámbito nacional y establecen criterios para la negociación internacional. Estos consejos cuentan con representantes de organismos y asociaciones gremiales, instituciones de educación superior, gobierno federal y del sector privado.

En todos los COMPI se está trabajando también en la elaboración o adecuación de un código de ética profesional que sea válido en los tres países al tiempo que el Centro Nacional para la Evaluación de la Educación Superior, A.C., (CENEVAL) desarrolla trabajos que permiten la evaluación diagnóstica de los profesionistas a través de la instrumentación y aplicación del Examen General de Calidad Profesional (EGCP), mismo que puede ser aplicado a los egresados de las profesiones establecidas en la negociación.

Recapitulación

Los mercados de trabajo de los países norteamericanos presentan notables diferencias no solamente en su magnitud sino también en los niveles de segmentación, especialización y características de crecimiento de la demanda. El mercado laboral estadounidense genera una importante demanda de trabajo calificado y no calificado en diferentes disciplinas y actividades, pero también presenta un fenómeno de traslación de puestos calificados hacia otros países, vía las transnacionales estadounidenses y la subcontratación de empresas extranjeras.

El mercado laboral de Canadá refleja una gran receptividad hacia el trabajo calificado y no calificado proporcionado por los inmigrantes de otros países, especialmente asiáticos, europeos y latinoamericanos, aunque también son exportadores de trabajo calificado, principalmente de profesionales de alto nivel que encuentran mejores perspectivas de desarrollo en el mercado estadounidense. Existen estudios que reflejan que Canadá tendrá en los próximos años una importante demanda de profesionales, que difícilmente podrá cubrir tomando en consideración el bajo crecimiento demográfico del país y el consecuente envejecimiento de su población. Por ello, es factible pensar que las políticas migratorias de ese país tenderán hacia la flexibilidad, sin que eso implique la eliminación de los requisitos actualmente establecidos para el ejercicio profesional en las provincias.

El capítulo XII del TLCAN establece las condiciones a partir de las cuales se debe realizar el comercio de servicios profesionales entre los países norteamericanos, sobre la base de la atención a factores como la acreditación de escuelas y programas, los requisitos para el licenciamiento de profesionales y la renovación de la licencia o certificación. Son doce las disciplinas en las que se ha decidido iniciar los trabajos de negociación trilateral y para cada una de ellas se ha conformado un grupo de trabajo trilateral que aborde, discuta y alcance los consensos sobre los factores arriba señalados, a efecto de instrumentar el marco en el que se habrá de dar el comercio de los servicios profesional. Por el lado mexicano, la representación para cada disciplina recae en los Comités Mexicanos para la Práctica Internacional de las Profesiones.

Capítulo 6. Los Comités Mexicanos para la Práctica Internacional de las Profesiones (COMPI)

Introducción

Los Comités Mexicanos para la Práctica Internacional de las Profesiones (COMPI) presentan a la fecha avances diferentes en función de los alcances de los procesos de negociación establecidos en cada uno de los comités de las doce profesiones. Los procesos de negociación se han dado en general en atención a cuatro puntos generales: los relativos a las características de los perfiles académicos de las profesiones en cada uno de los tres países, los mecanismos de aseguramiento de la calidad (evaluación y acreditación de planes y programas de estudio así como de instituciones), certificación y licenciamiento de profesionales y definición de códigos de ética³⁰.

La negociación en cada uno de los COMPI no ha sido fácil, habida consideración de las diferencias de las profesiones en cada uno de los países firmantes del TLCAN, pero también por las dificultades para alcanzar acuerdos que satisfagan a las tres Partes. A continuación se presentan los avances alcanzados por los doce COMPI³¹, tocando en cada uno de ellos los avances en los puntos generales señalados, principalmente los relativos a perfiles profesionales, acreditación de programas e instituciones y certificación y licenciamiento de profesionales:

³⁰ De estos cuatro puntos, el relativo a la definición de códigos de ética comunes para los tres países es el que menos dificultades presenta en la negociación. Las diferencias sustanciales se centran en los otros tres puntos.

³¹ Este reporte ha sido elaborado con base en la revisión de diferentes fuentes de información, fundamentalmente el *Informe de Avances de los Grupos de Trabajo relacionados con el ejercicio profesional en el ámbito internacional* publicado en la página de internet de la Secretaría de Educación Pública (<http://www.sep.gob.mx>), con informes de los COMPIS de cada disciplina y con entrevistas personales a algunos de los representantes mexicanos involucrados en la negociación trilateral. La estructura de la presentación de los avances en cada COMPI se hizo con base en el criterio del autor de esta tesis.

6.1 Actuaría

La profesión de actuario como tal, a nivel licenciatura, existe en México pero no en Estados Unidos y Canadá. En esos países los actuarios tienen, en general, como formación básica la carrera de matemáticas aunque pueden provenir de otras tales como física, ingeniería, investigación de operaciones, etc., y a partir de ella toman cursos adicionales con los que pueden presentar un conjunto de exámenes estatales o provinciales que, de aprobar, les permiten obtener la licencia profesional. Los actuarios en esos dos países pueden alcanzar el nivel de asociado y de socio y el proceso para alcanzar este último nivel puede tomar entre 6 y 10 años, aunque a partir del segundo examen ya pueden trabajar profesionalmente como asistente de actuario. Es importante considerar estos factores para el proceso de las negociaciones trilaterales.

Por el lado mexicano, en 1994 se creó el Comité Mexicano para la Práctica Internacional de la Actuaría (COMPIAC), en el que participan los organismos más representativos de la profesión: el Colegio Nacional de Actuarios, A.C. (CONAC), la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores y la Asociación Mexicana de Actuarios. En 1995 se creó el grupo trilateral de trabajo Working Agreement Task Force (WATF) encargado de atender los puntos relativos a la acreditación de instituciones, educación, certificación y desarrollo profesional de la actuaría. Los actuarios mexicanos y sus homólogos canadienses y estadounidenses han identificado dos niveles para la práctica profesional en el ámbito trilateral, con condiciones particulares en cada uno de ellos:

1) para el profesionista que realice actividades actuariales remuneradas en cualquiera de los otros dos países, con los siguientes requisitos:

- Los residentes de Canadá deberán ser miembros del Canadian Institute of Actuaries, y la designación de “fellow” o socio del mismo.

- Los residentes de Estados Unidos deberán ser miembros de la American Academy of Actuaries y la designación de socio de la Society of Actuaries o de la Casualty Actuarial Society.
- Los profesionales mexicanos deberán ser miembros del Colegio Nacional de Actuarios y contar con el título y cédula profesional.

2) para los actuarios que en la actividad profesional se requiera de su certificación y firma como responsable deberán cumplir, además de los requisitos establecidos para el nivel uno, con lo siguiente:

- Contar con 3 años de experiencia en el área de especialidad en el país de origen.
- Presentar un examen de la especialidad en el país huésped, que refleje el conocimiento local, el código de ética e idioma.

Certificación

A nivel trilateral, se acordó desarrollar un examen de práctica para cada una de las especialidades que habrán de certificarse y tomar los cursos de ética con el fin de que los actuarios de los tres países conozcan los principios de la práctica y las medidas disciplinarias a las que estarán sujetos en el ejercicio profesional.

Acreditación

En materia de acreditación, el COMPIAC esta trabajando con las universidades que imparten la carrera de actuaría a efecto de establecer los estándares que servirán para evaluar los planes y programas de estudio.

Códigos de ética

En términos de los códigos de ética, existe el acuerdo de que los códigos de ética de las distintas agrupaciones de actuarios, incluyan una cláusula en la que se estipule el compromiso de que los profesionales se comprometen a observar el código de ética del país en el que se realice la práctica profesional.

En resumen, aún cuando al inicio de las negociaciones se llegó al acuerdo del reconocimiento mutuo de las licencias entre las organizaciones de actuarios de los tres países, lo que implicaría el ejercicio pleno de la profesión por parte de los actuarios mexicanos en Estados Unidos y Canadá y viceversa, a la fecha no se ha formalizado tal acuerdo. El proceso de negociación se ha visto afectado por los cambios de representantes de las asociaciones involucradas en las pláticas, lo que dificulta el seguimiento y cristalización de los acuerdos. Al mismo tiempo, los representantes mexicanos consideran importante tomar en cuenta los acuerdos a los que lleguen los actuarios de Estados Unidos con sus homólogos de la Unión Europea y Japón, de tal forma que el acuerdo que se establezca en el marco del TLCAN sea afín a los establecidos en los escenarios internacionales.

La profesión de actuario, sin embargo, ha sido incluida en el capítulo XVI del TLCAN, tal y como se acordó en octubre de 1999, razón por la cual los actuarios podrán entrar a trabajar de manera temporal en cualesquiera de los países norteamericanos. El requisito mínimo académico para que los actuarios puedan entrar temporalmente a trabajar en el otro país es que cuenten con estudios terminados de nivel licenciatura o su equivalente en Estados Unidos y Canadá.

6.2 Agronomía

Existen diferencias en las características de los planes y programas de estudios de las disciplinas ofrecidas por las universidades en el área de agronomía en los tres países de América del Norte. En México, la profesión agronómica es ejercida por los profesionales egresados de las instituciones de nivel licenciatura y posgrado. En el caso del nivel licenciatura, los títulos que se expiden son de:

- Agrónomo
- Ingeniero agrónomo
- Ingeniero agrónomo zootecnista, parasitólogo o fitotecnista
- Ingeniero agrónomo especialista en suelos, irrigación, etc.

El Comité Mexicano para la Práctica Profesional de la Agronomía (COMPIAG), creado en 1994, ha iniciado su análisis para conocer las características de los programas educativos de los tres países, así como los procedimientos de acreditación de programas, y también ha revisado la legislación sobre el ejercicio profesional a efecto de identificar las similitudes y diferencias en los sistemas de educación, certificación y regulación profesional. Sobre tales puntos se destaca lo siguiente:

En México:

- La agronomía abarca las áreas de fitotecnia, zootecnia y forestal y para esos casos las instituciones educativas otorgan títulos profesionales de ingeniero agrónomo.
- La agricultura actúa como área de concentración de campos tales como: administración agropecuaria, ingeniero agroindustrial, ingeniería agrícola como área de aplicación de ciertas disciplinas y tecnologías de las ingenierías civil y mecánica.

- La agricultura se vincula con la medicina veterinaria y zootecnia.

En Estados Unidos y Canadá:

- a) Las ciencias agrícolas comprenden las áreas de agronomía y ciencias animales y la forestal es un área relacionada pero se le otorga un trato independiente. Las instituciones otorgan título de licenciatura o primeros grados profesionales en *agricultural o plant sciences, animal sciences o forestry*, u otros más especializados.
- b) La agricultura se desarrolla como área de especialización de otros campos (*química agrícola, economía agrícola, extensión agrícola, administrador agrícola, ingeniería agrícola*), y
- c) La agricultura se relaciona con la medicina veterinaria

Certificación

En materia de certificación, en los tres países existen sistemas de certificación profesional derivados de los requisitos impuestos para la obtención de algunos registros y permisos para desarrollar ciertas actividades. En materia de sanidad vegetal, por ejemplo, la autoridad mexicana cuenta con un sistema de certificación de profesionistas, orientado fundamentalmente a cumplir con la regulación fitozoosanitaria pero también para certificar a los responsables de la asistencia técnica agrícola. El COMPIAG esta trabajando, en principio, en dos áreas de la agronomía: sanidad vegetal y forestal, en las cuales se cuenta con avances para poder comenzar con las negociaciones. En Estados Unidos y Canadá existen criterios de certificación profesional para determinadas actividades que requieren de registro y permisos específicos, entre los que se encuentran las ingenierías agrícola y forestal.

En el ámbito trilateral existen obstáculos para avanzar en el reconocimiento de licencias debido a que no hay claridad en la negociación por las diferencias que hay en cuanto a formación profesional y organización de la carrera; en México la agronomía tiene más de 64 subdivisiones. En EU la carrera tiene dos o tres subdivisiones: cultivos, economía e ingeniería agrícola.

Acreditación

En materia de evaluación y acreditación de los planes y programas de estudio, el COMPIAG tiene presente la necesidad de desarrollar tales acciones con el fin de que las universidades mexicanas formen profesionales realmente competitivos en el ámbito internacional. Para tal efecto, el Comité cuenta con un proyecto de estatutos para la constitución del Consejo de Acreditación y Certificación de la Educación Agrícola Superior (CACEAS), el cual tiene como principales objetivos instrumentar los procesos de acreditación de planes y programas de estudio de las profesiones vinculadas a la producción y el desarrollo agropecuario, mediante el establecimiento de criterios y procedimientos y la formación de comisiones. También se contempla que este Consejo forme parte del Sistema Nacional de Educación Agrícola Superior, y sobre esa base se avance en la integración de los requisitos de formación de acreditadores en el sistema y la emisión de dictámenes finales de acreditación. También se tiene contemplado llevar al cabo los procesos de certificación de profesionales de la agronomía, mediante el establecimiento de criterios y procedimientos, la formación de comités y subcomités respectivos, la integración de requisitos para la certificación, la aplicación de las pruebas requeridas y la emisión de dictámenes finales de certificación profesional.

A fines del año 2000, el CACEAS formuló la propuesta de constituir un nuevo organismo, el Consejo Nacional de Acreditación de la Educación en Agronomía Superior (CONEAS), que estaría orientado a la acreditación de programas académicos.

Se están instrumentando las acciones necesarias para:

- Iniciar las negociaciones formales con sus homólogos de Estados Unidos y Canadá.
- Protocolizar los Estatutos del CACEAS y consolidar su integración formal.
- Continuar con los trabajos en las dos siguientes áreas:
 1. Sanidad forestal
 2. Sanidad vegetal

6.3 Arquitectura

El Comité Mexicano para la Práctica Internacional de la Arquitectura (COMPIAR), cuenta con tres subcomités: educación/experiencia, práctica profesional y mecanismos de evaluación. En su seno se han señalado las ventajas y desventajas comparativas de los países firmantes del TLCAN.

Perfil académico

En 1997, el Comité Trilateral de Arquitectura, visitó seis instituciones de educación superior de México, que imparten la carrera de arquitectura, con objeto de analizar los planes y programas de estudio, donde se encontraron algunas diferencias pero también similitudes, que permitieron la continuación de las negociaciones reconociendo además el buen nivel que guarda la profesión en México.

Existen diferencias en el perfil académico del arquitecto en cada uno de los tres países. En México, este profesional toma el perfil de un arquitecto integral, con capacitación como diseñador y como constructor, mientras que en Estados Unidos y

Canadá el perfil es de un arquitecto altamente capacitado para el diseño y la dirección del proyecto ejecutivo y no está autorizado a construir. La presidencia del COMPIAR señala que las características de diseño y dirección de proyecto están subvaluadas en México, los arquitectos mexicanos regalan el proyecto ejecutivo a cambio de la obtención de la obra, y por ende es poco el énfasis y desarrollo profesional obtenido en ello. Es decir, el arquitecto mexicano no es fuerte en aquello que podría ser altamente demandado por el mercado estadounidense y canadiense.

Certificación

La certificación de los arquitectos en Estados Unidos y Canadá es responsabilidad de organismos descentralizados y autónomos en los que participan el gobierno federal, las instituciones de educación superior, organismos gremiales profesionales y organizaciones estudiantiles. Así, el Canadian Architectural Certification Board (CACB), y el National Council of Architectural Registration Board (NCARB), administran nacionalmente y aplican estatalmente los exámenes para obtener el certificado profesional, mismo que al acreditar la experiencia profesional supervisada de tres años, permite obtener la licencia. En México se está analizando el establecimiento de un procedimiento voluntario de certificación curricular con la participación de los colegios profesionales de la carrera. En Estados Unidos y Canadá el registro del profesional tiene validez estatal o provincial y en algunos de ellos se exigen requisitos específicos a quienes quieran ejercer en su jurisdicción. Por lo anterior, se ha establecido que la práctica profesional en los tres países se daría sobre la base de que el arquitecto mexicano en Canadá o Estados Unidos se limitará a prestar los servicios que los arquitectos locales están facultados a prestar en esos dos países, mientras que los

arquitectos canadienses y estadounidenses en México, sólo podrán prestar los servicios para los que estén autorizados legalmente en su país.

La periodicidad para la renovación de la certificación del arquitecto estadounidense y canadiense varía de uno a tres años, dependiendo del estado o provincia y existen dos vías para ello: la educación continua a través de cursos de actualización con valor curricular, desarrollados por las organizaciones profesionales en colaboración con instituciones de educación y empresas. La otra opción son los exámenes diseñados con reactivos. En Estados Unidos la educación continua es obligatoria para aquellos arquitectos que quieran continuar siendo miembros del American Institute of Architects (AIA) y para ello existe actualmente un sistema que obliga a que los arquitectos cumplan con una serie de créditos de educación continua. A nivel trilateral existe el interés por fomentar esta actividad por responsabilidad propia.

Los representantes de los tres países han participado en diversas reuniones para atender aquellos aspectos que favorecerían la movilidad de los arquitectos a nivel regional. En 1994, se firmó *el Protocolo del Comité Trinacional de Análisis del Ejercicio Profesional de la Arquitectura en el TLC*, en el cual se acordó aceptar y reconocer mutuamente los sistemas de acreditación, así como la licencia o cédula profesional, a efecto de elaborar las recomendaciones de mutuo reconocimiento de licencias y certificados. En la reunión trinacional de 1995, México entregó el glosario de términos, la disposición de ética profesional, los parámetros de acreditación, la identificación de requisitos y de conocimientos locales necesarios a comprobar, así como la opinión respecto a los mecanismos de protección al consumidor previstos en el TLCAN, acordándose lo siguiente:

1. Se consideraron equivalentes los requisitos establecidos para la formación de los arquitectos en los tres países.
2. Se señaló que la experiencia es parte de la formación profesional en Estados Unidos y Canadá, y que México establecerá los mecanismos para registrar la práctica profesional supervisada.
3. Se convino realizar visitas trinacionales, como observadores en los procesos de exámenes profesionales en México y de certificación en Estados Unidos de América y Canadá.
4. Se determinó elaborar los procedimientos administrativos para el reconocimiento de licencias y certificados en los tres países.
5. Se recomendó elaborar un documento concentrado que contenga las disposiciones básicas de protección al consumidor, de códigos de ética de cada país e integrar un glosario de términos.

Acreditación

También en 1995, se señaló que se establecería un mecanismo de acreditación en el que se tomaría en cuenta la normatividad del Comité de Pares de los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior (CIEES). Asimismo, se promovería la participación de observadores en los procesos de acreditación en cada uno de los tres países. Estados Unidos y Canadá, cuentan con mecanismos nacionales para administrar y aplicar exámenes o certificaciones. Con respecto a la educación continua, se exhortó a los organismos involucrados, escuelas y asociaciones profesionales, a ampliar sus programas respectivos para mejorar la capacidad y el desempeño de los arquitectos en el ejercicio.

En cuanto a la práctica profesional, las respectivas asociaciones acordaron participar en el desarrollo, identificación y distribución de documentos relevantes que se hayan publicado en cada uno de los países; códigos de ética profesionales, normas de conducta y práctica; autoridades; procesos sobre las medidas disciplinarias en cada país; ámbito de la práctica profesional y las diferencias entre los países; los conocimientos locales en cada país, estados, provincias, entidades federativas, condados y municipios; mecanismos de protección al consumidor; y los mecanismos para el registro de la cédula o el registro para poder ejercer la profesión en los otros países parte del TLCAN, todo ello para apoyar a los arquitectos en el conocimiento de la práctica profesional en los tres países. En el primer semestre de 1998 se acordó la creación del Consejo Mexicano de Acreditación de la Enseñanza de la Arquitectura, A.C. (COMAEA), integrado por representantes del sector académico, profesional y oficial, el cual estará enfocado a asegurar la calidad de los programas de estudio y de los procesos de enseñanza de la arquitectura.

En septiembre de 1999 se presentó el documento “Reconocimiento Mutuo de Arquitectos, en beneficio de la prestación transfronteriza de servicios de Arquitectura, de acuerdo con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, elaborado con base a las versiones anteriores. En general, el documento constituye una aproximación importante al acuerdo final, sin embargo la SECOFI impugnó la disposición que obliga a los arquitectos extranjeros a asociarse con un arquitecto nacional para prestar servicios profesionales en otro país, por ser contraria a los principios de libertad de comercio establecidos en el TLCAN y no estar contenidas en las reservas establecidas por México³². Los arquitectos mexicanos, por su parte, insistieron en mantener esa disposición argumentando que el acceso al mercado profesional de México es más

³² Estados Unidos y Canadá han propuesto la asociación del arquitecto huésped con el arquitecto local, como una forma de garantizar el cumplimiento de las condiciones locales y haciendo responsable al arquitecto local.

abierto para los estadounidenses que el acceso al mercado norteamericano para los arquitectos mexicanos. La SECOFI propuso y así se acordó, modificar la propuesta de los arquitectos mexicanos para evitar que pudiera ser rechazada por la Comisión Trilateral de Libre Comercio.

A principios del 2001 se organizó una reunión con homólogos de los países de Europa con miras a identificar puntos de consenso para la celebración de un acuerdo de reconocimiento de títulos entre México y la Unión Europea. En dicha reunión, se dio un avance importante en la internacionalización de la arquitectura mexicana al firmar una carta de intención con representantes de la profesión de arquitectura del Reino Unido y los países miembros de la Unión Europea, con el objetivo de buscar los mecanismos que permitan la libre prestación de servicios de arquitectura entre México y estos países, teniendo como finalidad última alcanzar una situación de reconocimiento mutuo de credenciales. La Unión Europea ha tratado de concretar un acuerdo en condiciones equivalentes con Estados Unidos pero no ha tenido éxito y la expectativa de concretar este acuerdo con México puede servir de modelo a otros entornos.

El COMPIAR, y los organismos pertinentes de Canadá y Estados Unidos, firmaron en mayo de 2001, una carta de intención que recoge el trabajo trinacional realizado de manera consistente durante más de diez años y mantiene su postura de prestación de servicios en condiciones de equidad en los tres países. Se presentó detalladamente la propuesta de México ante las delegaciones de Canadá y Estados Unidos de América. El proyecto de México fue recibido con atención, al mismo tiempo que nuestra delegación aceptó el documento que los Estados Unidos de América. El proyecto que será analizado, incluye dos propuestas, una de ejercicio en asociación con un arquitecto local y otra, a mediano plazo, de reconocimiento pleno.

En noviembre de 2001, el COMPIAR celebró la octava reunión trilateral en la cual se trabajó sobre el Reconocimiento Mutuo de Arquitectos, por lo que se firmó la declaración de un Acuerdo de Alianza Internacional, teniendo como base la carta de intención firmada en mayo de ese año.

La Alianza Internacional trabajará sobre el siguiente esquema:

- Definición de mecanismos de control del ejercicio profesional.
- Requisitos que deberá cumplir un arquitecto.
- Vigencia de la Alianza Profesional
- Especificación del status de un arquitecto extranjero.
- Condiciones y términos de una Alianza Internacional..

En el ámbito de la práctica internacional de la arquitectura los principales obstáculos surgen de la exigencia de parte de Estados Unidos para que cualquier arquitecto que tenga la intención de ejercer en ese país debiere aprobar el Architectural Registration Examination (ARE), para obtener el registro y licencia de ejercicio profesional. Esta exigencia va en contra del principio de reciprocidad. Al mismo tiempo Estados Unidos ha sugerido desarrollar en México un sistema independiente de práctica profesional supervisada, por ellos, lo cual también violaría las disposiciones del TLCAN que promueven la no adopción de sistemas ajenos al país involucrado y el respeto a cada sistema existente. La posición mexicana tiene por objetivo alcanzar una situación de reconocimiento mutuo de “arquitecto por arquitecto” en la que se respeten y reconozcan las características de cada país.

6.4 Contaduría

En septiembre de 1994, se instaló el Comité Mexicano para la Práctica Internacional de la Contaduría (COMPIC), conformado por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), el Colegio de Contadores Públicos de México, la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA), la Asociación Mexicana de Contadores Públicos y el Colegio Profesional en el Distrito Federal, y es presidido por un Coordinador General.

Perfil académico

En esta disciplina, las diferencias entre los países firmantes del TLCAN tienen que ver con sus características político-administrativas en el ámbito nacional. En México, el contador público, por su formación y por las características del país, puede trabajar en cualquier entidad federativa. En el caso de Estados Unidos y Canadá, las diferencias especialmente en el orden de la política fiscal, obligan a que las instituciones educativas de cada estado o provincia, formen un profesional de la contabilidad con características idóneas para su entidad al que le aplican, entre otras cosas, un examen sobre el conocimiento de los impuestos locales.

Certificación

El COMPIC está trabajando en la determinación de las condiciones y los requisitos que deberán cumplir los extranjeros interesados en ejercer la contaduría en México. Respecto a la certificación de contadores, han existido acercamientos con la parte canadiense con el fin de firmar un convenio bilateral al margen del TLCAN, como lo

tienen ellos con otros nueve países, incluido Estados Unidos. Para ello, podría tomarse en cuenta el EGCP del CENEVAL, aunque esta pendiente su revisión.

Algunas diferencias en cuanto a la certificación de profesionales en el contexto del TLCAN son:

- ✓ En México, se necesita cursar el programa curricular de la carrera de Contador Público y presentar el examen profesional para obtener el título profesional que se registra en la Dirección General de Profesiones, quien expide la cédula profesional correspondiente. En caso de que el contador público quiera dictaminar estados financieros para efectos fiscales, debe cumplir con los requisitos que establece el artículo 52° del Código Fiscal de la Federación y el artículo 45° de su Reglamento, ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- ✓ En Estados Unidos no existe ninguna universidad que expida el título de Contador Público. Cada estado tiene su legislación para el ejercicio de la contaduría pública, que establece de manera general la presentación del examen general de aptitudes que prepara y aplica el Instituto Americano de Contadores Públicos para obtener el certificado ante el Consejo Estatal y poder ejercer como Contador Público, independientemente del examen de conocimientos sobre impuestos locales que deban presentar.
- ✓ En Canadá, se presenta el mismo mecanismo que en Estados Unidos en el ámbito provincial, lo cual se complica cuando en una provincia existen por ley dos organismos colegiados, ya que estos son los que aplican el examen de aptitudes generales, además de comprobar la experiencia profesional del candidato.

El Comité está trabajando en la definición de reciprocidad y reconocimiento mutuo en tres áreas básicas: estudios; examen de conocimientos y experiencia.

En México, con motivo de la reforma del Artículo 52°, del Código Fiscal de la Federación, en vigor desde el 1° de enero de 1996, se autorizó a los contadores extranjeros a dictaminar estados financieros. Sin embargo, al no existir esta figura en Estados Unidos y Canadá, se deberá observar el principio de trato nacional; es decir, para que el extranjero obtenga su cédula profesional, deberá existir un tratado firmado al respecto, con el país de donde provenga el solicitante y que cumpla con los demás requisitos previstos en el artículo 45° del Reglamento del Código Fiscal. En marzo de 1998, la Junta de Gobierno del IMCP, aprobó el Reglamento para la Certificación Profesional del Contador Público, que establece la figura del Contador Certificado, para homologarla con la existente en Canadá y EEUU, el cual se instrumentó en mayo de 1998.

Cabe mencionar, que en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se adoptaron, en mayo de 1997, los Lineamientos para Acuerdos de Reconocimiento Mutuo en el Sector de Contabilidad, los cuales son de carácter voluntario para los estados miembros; y en diciembre de 1998, se concluyeron las disposiciones relativas a los requisitos y procedimientos aplicables para el otorgamiento de licencias en el sector de contabilidad, las cuales en la medida en que sean consistentes con el párrafo 4 del Artículo VI del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, deberán ser de carácter obligatorio, por lo que el COMPIC emitió los comentarios respectivos.

Acreditación

En junio de 1995, se aprobó la creación del Consejo de Acreditación de la Enseñanza de la Contaduría y la Administración (CACECA) y desde entonces el COMPIC inició los trabajos para integrar un glosario de términos, con objeto de que los miembros tengan

bien definidos los conceptos a manejarse dentro de las negociaciones internacionales sobre los servicios de la contaduría.

La parte canadiense manifestó la conveniencia de firmar un convenio bilateral con México, fuera del TLCAN, como lo tiene firmado con nueve países, incluyendo Estados Unidos. Consideraron que en este Convenio, se podría tomar en cuenta el Examen General de Calidad Profesional (EGCP) del CENEVAL, que se aplica en México, pero que tendrían que revisarlo para ver si es procedente e imparcial. Una vez negociado, se podría acceder a aplicar sólo los exámenes locales pertinentes en cada país.

Desde 1997 los contadores mexicanos iniciaron contactos con la Asociación Nacional de Consejos Estatales de Contaduría de Estados Unidos (NASBA, por sus siglas en inglés) que agrupa a asociaciones y colegios de 34 estados de ese país. Paralelamente, el IMCP y CACECA, emprenden los procesos de certificación profesional y acreditación de programas académicos, que fueron expuestos a funcionarios de NASBA en septiembre de 1999, durante una visita hecha a México para constatar los avances obtenidos en certificación.

6.5 Derecho

En septiembre de 1994, se suscribió el acuerdo para integrar el Comité Mexicano para la Práctica Internacional del Derecho (COMPID), integrado por la Barra Mexicana, Colegio de Abogados, la Asociación Nacional de Abogados, Colegio de Abogados de México, el Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México, Colegio de Abogados Foro de México, la Federación Nacional de Colegios de Abogados, el Colegio Mexicano de Abogados, la Asociación Nacional de Facultades, Escuelas de Derecho e Institutos de Investigación Jurídica (ANFADE).

En las reuniones trilaterales, el COMPID y sus homólogos han determinado atender los siguientes factores:

- Consultor jurídico extranjero: funciones, facultades y obligaciones
- Formas y términos de asociación entre abogados de los diversos países signatarios.
Despachos multinacionales
- Acreditación de planes y programas de estudio, y autorizaciones para la práctica profesional
- Prerrogativas y responsabilidad profesional
- Conflictos de intereses

Sobre el consultor jurídico extranjero, se ha señalado que a los despachos de consultores se les debe dar carácter civil y no mercantil y podrán instalarse con la razón social obtenida en el país de origen, pero deberán brindar solamente asesoría sobre el derecho de su país o de un tercero, sin poder opinar sobre el derecho del país en el que se instalen.

En 1995 se presentó un proyecto de Recomendaciones Conjuntas de Mutuo Reconocimiento de los Cuerpos Profesionales de Canadá, Estados Unidos y México, que prevé el principio de reciprocidad de forma tal que un abogado reconocido en un país pueda ejercer como consultor jurídico extranjero en las otras dos naciones del TLCAN, previa acreditación de una práctica activa de al menos 5 de los 7 años inmediatos anteriores. Su ámbito de acción deberá restringirse al derecho de su país, al del tercero donde esté autorizado para ejercer y al derecho internacional. A pesar de las resistencias de Estados Unidos para aceptar el documento, en 1998 se acordó la firma del mismo, previa aceptación de la redacción en las lenguas correspondientes (inglés, francés y español).

En octubre de 2001 la actual Secretaría de Economía confirmó que la Comisión de Libre Comercio del TLCAN, no se había pronunciado sobre las recomendaciones conjuntas firmadas por las delegaciones de Canadá, Estados Unidos y México, señalando que incluso dichas recomendaciones no han sido presentadas a la Comisión por ninguna de las Partes. El pleno del COMPID solicitó a la Secretaría de Economía, instrumentar algún mecanismo a fin de que la Comisión de Libre Comercio, programe la revisión de las citadas recomendaciones.

El COMPID acordó continuar las negociaciones para alcanzar las normas y criterios mutuamente aceptables, siguiendo un programa de trabajo integrado con los siguientes puntos:

- Estudiar la opción del acuerdo bilateral México–Canadá, lo que implicará consultar a SECOFI;
- Elaborar un reglamento de los despachos extranjeros en México y la consultoría jurídica;
- Estudio del acuerdo de abogados en otros tratados de libre comercio;
- Continuar en espera de la respuesta de la Comisión de Libre Comercio respecto del acuerdo convenido y, en su caso, trabajar en su instrumentación.

6.6 Enfermería

En septiembre de 1994, se instaló el Comité Mexicano para la Práctica Internacional de la Enfermería (COMPIE), integrado por el Colegio Nacional de Enfermeras (CNE); la Escuela Nacional de Enfermería y Obstetricia de la UNAM; la Asociación Mexicana de Licenciados en Enfermería, la Federación Nacional de Facultades y Escuelas de Enfermería (FENAFEE); la Coordinación del Área Biomédica de la Dirección de Estudios Profesionales del Instituto Politécnico Nacional. Y en ese mismo año, en la

reunión trinacional, se presentó un estudio de los requisitos y procedimientos que operan en México, tendientes a asegurar y promover la calidad en la formación profesional de la enfermería. Se sugirió que, con la finalidad de contribuir al establecimiento del Sistema Nacional de Acreditación y Certificación de la Formación y el Ejercicio Profesional de la Enfermería en México (SNACE), se realizara un estudio en los tres países sobre:

- Estándares de la educación de enfermería;
- Acreditación de planes y programas de estudio;
- Licenciamiento y registro, que incluya estándares de la práctica profesional, y
- Certificación de la práctica por especialidad.

En octubre de 1994, se efectuó la primera reunión para el establecimiento de los lineamientos de trabajo del Comité, donde se acordó realizar las acciones de vinculación con los distintos organismos de Estados Unidos y Canadá que participan en los procesos de negociación. En 1995, el COMPIE definió los lineamientos de funcionamiento, estableciendo tres subgrupos de trabajo:

- Programas de estudio
- Práctica profesional
- Código de ética

Programas de estudio

Con relación a los programas de estudio, se diseñó una cédula de identificación que tiene por objeto recabar información general de todas las instituciones educativas de enfermería sobre sus programas de estudio y así poder elaborar un documento que

integre debidamente esta información. También se iniciaron los trabajos de elaboración de un código de ética.

El primer diagnóstico elaborado por el SNACE sobre las condiciones de formación y ejercicio profesional de la enfermería, mostró que la profesión en México está en desventaja ante los otros países, por lo que demandaba redoblar esfuerzos para impulsar la profesionalización y definir los procesos de certificación y recertificación con Canadá y Estados Unidos.

Práctica profesional

En septiembre de 1995, el COMPIE presentó un cuadro elaborado a nivel trilateral, en donde cada parte identificó similitudes y diferencias sobre la acreditación, con objeto de determinar los aspectos que deberían establecerse para facilitar la movilidad de profesionistas de la enfermería entre los tres países parte del TLCAN.

El Examen General de Calidad Profesional para Enfermería (EGCP-E) ha sido concebido como un instrumento de evaluación vigente, válido y confiable, cuya aplicación permite determinar la calidad de los egresados de la carrera de enfermería a través de la valoración objetiva de sus conocimientos, habilidades, destrezas, así como la exploración de valores. Este examen está dirigido a los egresados de la licenciatura en enfermería que cuentan con el 100% de créditos, independientemente de que estén titulados o no.

Para fines de 1999 las reglas de operación del Sistema Nacional de Acreditación no habían recibido el consenso del gremio de enfermería y acusaba ciertas debilidades que en su momento exteriorizaron, como es el hecho de que descansaba más en una evaluación de pares. Para impulsar más estos trabajos, así como las tareas de

certificación que presentaban también cierto rezago, fue constituida en diciembre de 1999 la Comisión Técnica Consultiva de Enfermería. En octubre del 2000 se formalizó la integración del Consejo de Acreditación y Certificación de la Enfermería, el cual ya ha efectuado la acreditación de varios programas académicos de universidades autónomas.

En materia de certificación del ejercicio profesional de la enfermería, en Estados Unidos se certifica a estos profesionales desde hace 50 años, mientras que en México éste es un procedimiento de reciente ejecución. el proceso de certificación es reciente. En lo relativo al perfil profesional, las enfermeras mexicanas tienen la desventaja de que no cuentan con estudios de nivel bachillerato pero tienen a su favor que cuentan con una formación clínica temprana, que no tienen las estadounidenses. En las negociaciones con América del Norte las tareas están enfocadas a determinar las equivalencias que faciliten la libre movilidad de estas profesionales.

Código de ética

Sobre el código de ética, se realizó una compilación de los códigos que se utilizan en Estados Unidos y Canadá y posteriormente se elaboró un anteproyecto, el cual se envió a las instituciones formadoras, éstas presentaron observaciones que en general resultaron muy afines a la propuesta. Se utilizó información sobre los códigos de ética empleados en Brasil y Colombia que, junto con los de Canadá y Estados Unidos, definen un cuadro de información muy completo. El código fue aprobado y firmado por el Colegio Nacional de Enfermeras y la Secretaría de Salud.

Acciones programadas a futuro por el COMPIE:

- Se continuará con los trabajos de reagrupación de los Colegios de Enfermeras del país, con el objeto de actualizar el Diagnóstico Nacional de la Práctica de la Enfermería.
- Se revisarán y evaluarán las etapas del proceso de acreditación, para determinar hasta donde se ha avanzado.
- Se propiciará la oficialización y consenso del Código de Ética de la Enfermería.
- Iniciar las negociaciones formales con los organismos homólogos de Estados Unidos y Canadá.

6.7 Farmacia

En septiembre de 1994 se instaló el Comité Mexicano para la Práctica Internacional de Farmacia, (COMPIF), conformado por el Colegio Nacional de Químicos Farmacéuticos Biólogos de México, la Asociación Mexicana de Bioquímica Clínica, la Academia Nacional de Ciencias Farmacéuticas; la Asociación Mexicana de Profesores de Educación Farmacéutica y la Asociación Farmacéutica Mexicana. El COMPIF trabaja en un estudio que busca identificar alternativas para que el químico farmacobiólogo, pueda considerarse equivalente al farmacéutico de Estados Unidos y Canadá. El COMPIF trabaja también en la creación de un código de ética, la integración de un glosario de términos, la constitución del consejo de acreditación respectivo y la certificación de los estudios. Sobre esas materias se han tenido diversos avances.

Perfil académico

En diferentes reuniones, se ha comentado que el principal problema que enfrentan los profesionistas del área de Farmacia es la diversidad de nombres de los programas

impartidos por las diferentes instituciones de educación superior: Químico Farmacéutico; Químico Industrial; Químico Farmacéutico Biólogo; Químico Bacteriólogo Parasitólogo; además de que en México no existe la profesión de farmacéutico, lo que complica la posibilidad de homologar los títulos de licenciatura con los de Canadá y Estados Unidos. En este sentido, varias instituciones de educación superior consideraron conveniente proponer que el Químico Farmacobiólogo (Q.F.B.) se denomine Licenciado en Farmacia, pero algunas instituciones se opusieron a tal propuesta.

El COMPIF está elaborando un estudio que identifique alternativas para que el Q.F.B. pueda considerarse equivalente al farmacéutico o farmacólogo de Estados Unidos y Canadá, independientemente de que dicha profesión se llegue a impartir además de la de Q.F.B. En México, solamente las universidades autónomas del Estado de Hidalgo y de Puebla imparten la carrera de Licenciado en Farmacia. En abril de 1995, se destacó que el COMPIF está preparando un documento donde se establezcan los requisitos para el ejercicio de la farmacia en nuestro país, con objeto de exigirlos a quienes provengan de otros países.

Regulación, acreditación y código de ética

El COMPIF acordó en enero de 1996, integrar tres Subcomités de Trabajo: Regulación, Acreditación y Ética. Asimismo, decidió elaborar un Glosario de Términos, que coadyuve en los trabajos del mismo. El Subcomité de Regulación, está elaborando un análisis comparativo de la regulación profesional y el marco legal en los tres países. El de Ética, organizó varias reuniones a fin de recabar información y conjuntar la estructura general del Código de Ética. El de Acreditación, cuenta con avances significativos para la constitución del Consejo respectivo. Asimismo, participaron en el

diseño del Examen General de Calidad Profesional que el CENEVAL está aplicando y que permitirá a las instituciones de educación superior conocer el nivel académico de sus egresados.

En noviembre de 1998, el COMPIF acordó reestructurar su conformación, aceptando el ingreso formal de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, la Universidad Autónoma de Nuevo León y la Universidad Nacional Autónoma de México, en sus trabajos, a fin de contar con la representatividad de las instituciones de educación superior del área farmacéutica. En julio de 1999 se realizó un análisis trilateral del estado del arte de los procesos de evaluación y acreditación. En sus reuniones nacionales, el COMPIF ha trabajado en el proyecto de estatutos y conformación de los Consejos de Acreditación y Certificación, los cuales se esperaba establecer formalmente en el segundo semestre de 1999. Una primera visión del proyecto de estatutos de la Comisión de Acreditación de Ciencias Farmacéuticas (COMACEF) fue presentada en septiembre de 1999. Cabe destacar que como Comité no ha sostenido reuniones oficiales con sus homólogos de Estados Unidos y Canadá, en el marco del TLCAN.

También en 1999 se constituyeron los subcomités de acreditación, certificación, educación continua, ética y regulación, nombrándose los coordinadores de cada uno de ellos así como las instituciones integrantes. El COMPIF elaboró un estudio que revisó alternativas para que el QFB pueda considerarse equivalente al farmacéutico de Estados Unidos y Canadá. Se tradujeron los estándares propuestos para la acreditación de escuelas aceptadas por Estados Unidos y Canadá y se están estudiando por parte del COMPIF. El principal obstáculo que se ve es que la cédula profesional no se equipara a la licencia de ejercicio de Canadá y Estados Unidos.

Para atender la problemática de la disciplina, se tienen como tareas pendientes:

- Iniciar la negociación en materia de ética profesional.
- Establecer un mecanismo de coordinación entre las asociaciones mexicanas en los procesos de acreditación y certificación, vinculada a la negociación con Estados Unidos y Canadá.
- Establecer una coordinación de homologación de títulos para contar con un documento único a negociar.

6.8 Ingeniería

Desde 1991 han existido contactos en el ámbito trilateral entre los organismos de ingenieros con el objeto de intercambiar información relativa a la práctica profesional, códigos de ética y sistemas de acreditación.

El Comité Mexicano para la Práctica Internacional de la Ingeniería (COMPII), se creó en 1993 y se integra con representantes de un gran número de colegios y asociaciones de ingenieros. En ese año también se firmó una declaración conjunta por parte de los tres países, en apoyo a la creación de un sistema de acreditación mexicano que sería reconocido por las agrupaciones profesionales homólogas de Estados Unidos y Canadá; asimismo, se firmó un memorando de entendimiento en el que se establecieron reglas y procedimientos para que, en los plazos señalados en el TLCAN, se formularan las recomendaciones para el otorgamiento de licencias temporales para el ejercicio profesional.

Certificación

Existen diferencias significativas para la regularización del ejercicio profesional de los ingenieros en el marco del TLCAN. En Estados Unidos, en general, se reconocen dos

niveles a la práctica de la ingeniería. El primero es el de los ingenieros que al concluir sus cuatro o cinco años de estudio desarrollan su profesión aunque no pueden tener la autorización oficial para respaldar actividades específicas como la firma de planos estructurales, peritajes, dictámenes técnicos. El otro nivel lo constituyen los ingenieros que han cursado su carrera y cuentan además con cuatro años de práctica supervisada por un ingeniero profesional, lo que les permite contar con el reconocimiento oficial para asumir responsabilidades. El organismo certificador es el National Council of Examiners for Engineers and Surveying (NCEES), el cual aplica a los ingenieros un examen al terminar la carrera y otro al cumplir el requisito de cuatro años de experiencia profesional bajo supervisión de ingenieros profesionales. El resultado tiene validez nacional pero se requiere el registro del estado donde se desea trabajar. En Canadá únicamente se requiere la aprobación de exámenes y la obtención del registro ante las asociaciones de profesionales agrupadas en el Canadian Council of Professional Engineers.

Tanto en Estados Unidos como en Canadá la certificación de los profesionistas se facilita si éstos provienen de programas o instituciones acreditados ante los consejos correspondientes. De otra forma, las exigencias para obtener la certificación serán mayores. En los dos países los ingenieros deben renovar su licencia periódicamente, fundamentalmente con base en la comprobación del ejercicio de la profesión, la especialización o la realización de exámenes. En México, una vez obtenida la cédula profesional, el ingeniero requiere de autorización especial si desea fungir como director responsable de obra, corresponsable de diseño estructural, perito en comunicaciones y otras.

Acreditación

En julio de 1994 se protocoliza la constitución del Consejo de Acreditación de la Enseñanza de la Ingeniería (CACEI), como organismo autónomo no gubernamental con personalidad jurídica y patrimonio propios, conformado por representantes de los colegios de ingenieros, instituciones educativas, gobierno federal y sector privado, mismo que comenzó con los procesos de acreditación en 1995 de programas de diversas modalidades de la ingeniería impartidas por las instituciones mexicanas. Son varias las instituciones que, hasta el 2003, ya han acreditado sus programas de algunas ingenierías ante el CACEI.

En enero de 1994, se lograron avances en materia de acreditación de la educación superior; de las características de la práctica profesional en los tres países y en el establecimiento de bases para otorgar la licencia temporal. En dicha reunión se consideró conveniente integrar los Subcomités de: Acreditación; Marco de Referencia del TLCAN; Glosario de Términos; Documento Temático y de Código de Ética Profesional; asimismo, se acordó que el foro de negociaciones para el ejercicio y la práctica de la ingeniería estuviera representado por seis miembros de cada país.

En virtud de que en Estados Unidos y Canadá se agrupan a las asociaciones que integran las diversas ramas de la Ingeniería, el COMPII invitó a los colegios de ingenieros registrados ante la Dirección General de Profesiones a formar parte de él, suscribiéndose acuerdos de adhesión con los Colegios de Ingenieros Geólogos; Topógrafos; Militares; Municipales; Químicos Petroleros; en Comunicaciones y Electrónica; de Minas, Metalurgistas y Geólogos, así como el de Ingenieros Textiles.

Certificación y Licencias temporales

En junio de 1994, México presentó una propuesta de procedimiento para el otorgamiento de Licencias Temporales, donde se acordó la creación de un Subcomité para trabajarla. Con respecto al glosario de términos, la delegación estadounidense y mexicana entregaron su parte correspondiente a la delegación canadiense para su integración; además, México presentó el diccionario de términos del TLCAN. Se presentaron informes del análisis de los códigos de ética profesional y se revisó la definición de práctica de la ingeniería. En Ottawa, Canadá, en septiembre de 1994, se revisó el proyecto de procedimiento que presentó México para obtener la licencia temporal para la práctica de la ingeniería, por un máximo de tres autorizaciones con vigencia anual, en el que se consideran el reconocimiento de los sistemas de acreditación; la experiencia que será de 12 años, cuando se provenga de programa acreditado o substancialmente equivalente y de 16 años para el caso contrario, diagrama que fue acordado por Estados Unidos y Canadá.

En enero de 1995, se revisó y acordó el diagrama de procedimiento para el otorgamiento de licencias temporales. Se revisó el documento de recomendaciones de mutuo reconocimiento, al que se le agregaron los lineamientos de conducta y ética, y se le incorporaron los *términos del glosario indispensables*, así como la licencia definitiva que se acordó otorgarla posterior a la temporal sin ningún otro requisito adicional.

En junio de 1995, se firmó el documento de recomendaciones sobre el "Reconocimiento mutuo de registro y licencias de ingenieros para las jurisdicciones de Canadá, Estados Unidos y México, para la facilitación de su movilidad en el marco del TLCAN", que se sometió a los gobiernos de los tres países miembros del Tratado y posteriormente se presentó a la Comisión del TLCAN. Este documento contiene los

antecedentes, los organismos de ingeniería que intervinieron, las disposiciones de ética, los requisitos y otros aspectos concernientes a dicho reconocimiento.

En febrero de 1996, Canadá redujo a tres el número de sus delegados representantes en las negociaciones, por considerar que estaban en una nueva etapa y convocaron a una reunión para continuar con los trabajos relativos a la aplicación de las recomendaciones. Por su parte, Estados Unidos cambió a toda su delegación y reiteró que el acuerdo suscrito en junio de 1995 por parte de la NCEES, era por dos años. En relación con la difusión del documento de Recomendaciones, destacó la inquietud surgida en muchos estados respecto al trato preferente que se les daría a los extranjeros, al no exigírseles presentar el examen que tienen que realizar todos los nacionales estadounidenses cuando cambian de un estado a otro, por lo que consideran que se viola el principio de trato nacional. Ante esta situación, la Secretaría de Economía ha estado trabajando para tratar de alcanzar un acuerdo bilateral entre México y Canadá, y los estados que así lo deseen de Estados Unidos.

En el Foro del TLC sobre el Registro y Práctica de la Ingeniería, celebrado en septiembre de 1996, la delegación canadiense informó que la adhesión al tratado había sido confirmada por 2 provincias y México confirmó la aprobación del documento de adhesión por parte de todos los colegios de profesionistas del área de ingeniería. En enero de 1997, Estados Unidos manifestó formalmente que el Estado de Texas deseaba adherirse al documento. Canadá por su parte informó de la adhesión de seis provincias más, quedando pendientes cuatro.

En octubre de 1997, la delegación de Estados Unidos propuso algunas modificaciones al Acuerdo firmado en junio de 1995, las cuales no fueron aceptadas por Canadá y México. Canadá informó que contaba ya con la adhesión al Acuerdo de todas sus Jurisdicciones. Paralelamente, la Comisión Técnica Consultiva de Ingeniería, creada

en 1998, ha trabajado en la delimitación del campo profesional, perfil profesional y el impulso a la certificación y acreditación a través de CACEI.

Actualmente México se encuentra definiendo los procedimientos que aplicará para la expedición de licencias temporales (se cuenta con un proyecto específico), en ese sentido se señala que las delegaciones estadounidense y canadiense no han dado a conocer los procedimientos que emplearán para la expedición de las citada licencias, lo cual resulta indispensable a efecto de establecer la reciprocidad ya que el ingreso de ingenieros extranjeros a territorio mexicano deberá ser bajo condiciones equivalentes.

El COMPII sostuvo, en diciembre de 2001, una reunión de carácter trilateral a fin de intercambiar las propuestas de procedimientos a instrumentar por los gobiernos de las partes, sin embargo en dicha reunión se retomaron los puntos establecidos en el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo, ya que Estados Unidos y Canadá, aún no habían instrumentado los procedimientos específicos para la expedición de licencias temporales. Por lo tanto los tres países acordaron que durante el 2002 celebrarían reuniones trilaterales con la finalidad de intercambiar y homologar los procedimientos de expedición de licencias temporales. Asimismo, es importante señalar que el 1° de enero de 2002 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la tarifa correspondiente a la expedición de la Licencia Temporal.

6.9 Medicina

Se trata de una de las disciplinas que enfrenta las mayores regulaciones no sólo en Norteamérica sino en el ámbito internacional. En el caso de la relación trilateral en el ámbito de Norteamérica, desde antes de la firma del TLCAN existen acercamientos a efecto de facilitar el conocimiento de las características profesionales de la medicina y analizar las perspectivas de la movilidad de estos profesionales en la región.

En 1991, la Academia Nacional de Medicina (ANM) convocó a un grupo de médicos destacados con el objeto de analizar la inserción de la medicina en el TLCAN. Estas reuniones fueron presididas por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, quien los orientó sobre las características del Tratado y donde se concluyó con la formación de un grupo de trabajo del sector salud. En 1992, la Asociación Mexicana de Facultades y Escuelas de Medicina (AMFEM), inició la elaboración del Programa Nacional de Calidad y Fortalecimiento de la Educación Médica. En reuniones asesoradas por la Fundación Mexicana para la Salud (FUNSALUD), la AMFEM logró el consenso y procedió al desarrollo de estándares de calidad. En 1993, se integró el grupo de trabajo para las negociaciones del TLCAN en materia del ejercicio profesional. En el ámbito internacional, se han abierto canales de comunicación e intercambio de información, relativas a la educación médica, con el Liason Committee on Medical Education, la American Medical Association y la Association of American Medical Colleges de Estados Unidos, definiéndose los términos de acreditación, certificación y licenciamiento.

En septiembre de 1994, se integró el Comité Mexicano para la Práctica Internacional de la Medicina (COMPIM), integrado por el Colegio de Médicos Cirujanos, el Colegio Nacional de Médicos Militares, el Colegio de Médicos Posgraduados del Hospital General del Centro Médico Nacional, el Colegio Médico Miguel Othón de Mendizabal, el Colegio Mexicano de Médicos Cirujanos, el Colegio Mexicano de Oftalmología, el Colegio Nacional Médicos Cirujanos Dr. Eduardo Liceaga, la Federación Nacional de Colegios de la Profesión Médica, la Academia Nacional de Medicina (ANM); la Academia Mexicana de Cirugía (AMC); la Asociación Mexicana de Neurocirujanos y la Asociación Mexicana de Facultades y Escuelas de Medicina (AMFEM).

El COMPIM estableció tres Subcomités de trabajo: Acreditación; Certificación y Práctica Profesional; y Conducta Ética, cada uno de los cuales tiene sus propios avances. El Subcomité de Conducta Ética, cuenta ya con un proyecto del Código correspondiente.

Certificación

Un papel importante en el COMPIM lo juega la ANM, que desde hace más de 28 años, a través de sus 44 consejos de especialidad, ha desarrollado la certificación profesional, con importante reconocimiento en el gremio médico y hospitalario del sector público y privado. Otro organismo que desarrolla un papel significativo es la AMFEM, que junto con la AMC y la ANM han establecido el Comité Normativo Nacional de Medicina General, organismo fundamental en la certificación y recertificación de los médicos generales. En abril de 1999, el Consejo instaló 31 Registros Estatales y el correspondiente al Distrito Federal, los cuales serán responsables de la certificación y recertificación de los médicos generales, en el ámbito estatal y del Distrito Federal.

Acreditación

La AMFEM cuenta con una Comisión de Acreditación que inició sus actividades en 1996 y ha acreditado las facultades de medicina de un importante número de instituciones educativas mexicanas.

Difíciles negociaciones

En febrero de 1996, la ANM comunicó a la Dirección General de Profesiones su retiro temporal como integrante del Comité, en tanto no se den las condiciones necesarias para

el diálogo; asimismo, en marzo de ese mismo año, la AMFEM anunció su retiro temporal y la AMC hizo lo propio cuatro meses después.

Después de un prolongado periodo de inactividad en el frente internacional, la Comisión Técnica Consultiva de Medicina (COTECOM) decidió, en noviembre del 2000, constituir una subcomisión responsable de las negociaciones internacionales de la Medicina, absorbiendo al COMPIM. El acuerdo precisa que habrá primero una reunión de análisis e información con funcionarios de la Dirección General de Profesiones de la SEP y de la Secretaría de Economía, acerca de la reciprocidad internacional, los criterios establecidos en el TLCAN y el estado de las negociaciones con EE.UU. y Canadá antes de proceder a nombrar al coordinador general e iniciar actividades.

También en esa reunión, algunos de los miembros de la COTECOM manifestaron que de parte de EE.UU. no existe interés en permitir la entrada de médicos mexicanos a ejercer en ese país, que negociar un acuerdo en esas condiciones será una tarea para largo plazo, sin embargo coincidieron también en que esta debe ser una tarea que debe iniciarse de inmediato porque, como primer resultado, acercará a los grupos pertinentes de los tres países y esto podría sentar bases firmes para un acuerdo futuro.

Se iniciará un trabajo que pretende marcar la regulación del ejercicio profesional de médicos extranjeros en México, de conformidad con la Ley Reglamentaria del Artículo 5° Constitucional, relativa al ejercicio de las profesiones en el Distrito Federal, con objeto de contar con el marco normativo que permita reiniciar las negociaciones con los homólogos de Estados Unidos y Canadá, en el marco del TLCAN.

6.10 Medicina Veterinaria y Zootecnia

En la disciplina de medicina veterinaria y zootecnia existen antecedentes previos a la firma del TLCAN que reflejan el interés y la preocupación de los organismos profesionales de los tres países por atender las diferencias del ejercicio profesional.

El Colegio Nacional de Médicos Veterinarios Zootecnistas (CNMVZ), y la Asociación Mexicana de Facultades y Escuelas de Medicina Veterinaria y Zootecnia (AMFEMVZ), han sostenido desde 1992 reuniones con sus homólogos de Estados Unidos, la American Veterinary Medical Association (AVMA); y de Canadá, la Canadian Veterinary Medical Association (CVMA), con el propósito de establecer bases conceptuales comunes sobre los temas de estándares de calidad y acreditación de programas entre los representantes de grupos académicos y profesionales. En el mes de septiembre de 1994, se instaló el Comité Mexicano para la Práctica Internacional de la Medicina Veterinaria y Zootecnia (COMPIV).

Diferencias en el perfil académico

El COMPIV ha señalado para su disciplina las semejanzas y diferencias entre los perfiles académicos, los procesos de acreditación y certificación entre los tres países firmantes del TLCAN. Entre las semejanzas se señala la relativa a la similitud en los contenidos de los programas en los que se enseña la medicina veterinaria, con su componente de medicina y cirugía y lo referente a la salud pública veterinaria. Entre las diferencias destaca el que en Estados Unidos y Canadá, para ingresar a la carrera de veterinaria, se debe cursar primero una licenciatura en biología, química o ciencia animal. El programa de veterinaria dura cuatro años y no incluye, a diferencia de México, la enseñanza formal de zootecnia, ya que ésta se estudia como una licenciatura aparte.

Certificación

Otro de los escollos existentes entre Estados Unidos, México y Canadá es el relativo a la certificación de los profesionistas. En México, el veterinario requiere cumplir con un servicio social obligatorio de 6 meses, como práctica pasante de todo profesionista. En Estados Unidos existen estados en los que se requiere una experiencia de entre 14 meses y 6 años para poder obtener la licencia profesional, mientras que en Canadá las provincias no imponen requisito alguno a este respecto.

En septiembre de 1994, el COMPIV discutió la necesidad de la obligatoriedad de exámenes a extranjeros que pretendan obtener licencia para ejercer en México, por lo que se acordó continuar con futuras reuniones para establecer cuadros comparativos entre Canadá, Estados Unidos y México, para la obtención de licencias de ejercicio profesional con base en los 8 puntos que señala el Anexo 1210.5 del Capítulo XII del TLCAN.

En marzo de 1995, se creó el Consejo Nacional de Educación de la Medicina Veterinaria y Zootecnia (CONEVET), que es el encargado de establecer la normatividad del ejercicio profesional y contribuir en forma integral con las instituciones de educación superior y las autoridades competentes que rigen el ejercicio profesional. Dicho Consejo cuenta con dos áreas, una relativa a la acreditación de programas y otra para la certificación profesional.

En cuanto a la recertificación, en México se podría utilizar el Examen General de Conocimientos del CENEVAL como una alternativa para certificar y revalidar esa certificación de los profesionistas siempre que trascendiera su carácter voluntario y se volviese obligatorio. La inexistencia de este mecanismo de recertificación representa una desventaja ante los países socios. En ellos, el registro de la licencia debe ser

renovado en un período no mayor a los tres años y tal renovación está sujeta a la demostración periódica de haber tomado cierto número de horas de cursos de educación continua.

En el caso de que veterinarios de Estados Unidos y Canadá quieran venir a México; además de los requisitos que se acuerden, tendrán que pasar por el Centro de Lenguas Extranjeras (CELE) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), donde presentarán su examen de conocimientos del español. En cuanto a los veterinarios mexicanos, este flujo se considera más difícil por la regulación estatal que tiene el ejercicio de la veterinaria como muchas otras profesiones en Estados Unidos.

A raíz de una demanda surgida en el estado, durante el primer semestre del 2000, el CONEVET participó en las comparecencias organizadas por representantes y senadores del estado de California (EUA), para emprender las reformas legales que permitan otorgar trato nacional para el ejercicio profesional a profesionistas mexicanos egresados de instituciones acreditadas por el CONEVET. Ese proyecto no logró concretarse de manera positiva para los veterinarios mexicanos, pero reafirmó la convicción de continuar internacionalizando la profesión, tal como quedó expresado en la sesión del COMPIV, en septiembre de 2000. En esa reunión se reconoció que las negociaciones con EE.UU. y Canadá no tuvieron éxito debido al desinterés de los gremios de esos países, especialmente Estados Unidos, para acordar el reconocimiento con los veterinarios mexicanos.

Una de las diferencias más notables de la profesión es la delimitación del campo de ejercicio, pues éste no coincide plenamente: los otros países ponen más énfasis en la parte médica, no en salud pública ni en zootecnia, a diferencia de México donde la parte médica no es tan importante. Las diferencias en la remuneración de la profesión contribuyen también en hacer poco atractivo para los profesionales norteamericanos

pretender trabajar en México, lo que desalienta la búsqueda de un acuerdo de reconocimiento.

Evaluación y acreditación

El COMPIV desarrolló el marco de referencia para la evaluación de las instituciones del sector agropecuario y de pesca, donde se establecen los criterios que puedan seguirse, tanto en la evaluación como en el establecimiento de requisitos mínimos para la acreditación, identificando los diferentes tipos de sistemas de enseñanza; el tamaño de programas y los diferentes contenidos programáticos en las distintas regiones del país.

En marzo de 2001, se celebró en Puerto Vallarta, Jalisco, una reunión bilateral de acercamiento entre los cuerpos consultivos de la profesión veterinaria de México y Estados Unidos. Se acordó realizar una reunión anual en la que participen los cuerpos representantes de los veterinarios de los tres países firmantes del TLCAN y enviar de manera recíproca observadores a los procesos de acreditación de escuelas que se realicen en la región, así como intercambiar experiencias y materiales en torno a la acreditación y certificación de la profesión veterinaria. En el mes de diciembre de 2001, el COMPIV acordó que en virtud del mandato para el que fue creado el Comité, consistente en dar seguimiento a las negociaciones de servicios profesionales del TLCAN, éste se mantendrá como órgano informativo de la Comisión Técnica Consultiva de la Dirección General de Profesiones.

Entre las actividades pendientes en materia de acreditación, están:

- Desarrollar acciones de acercamiento con la American Veterinary Medical Association y con la Canadian Veterinary Medical Association, con el objeto de

promover mecanismos que promuevan el intercambio de información sobre los procesos de acreditación y certificación en cada país.

- Desarrollar mecanismos homólogos de acreditación en los tres países parte del TLCAN.

6.11 Odontología

Existen antecedentes de comunicación entre las asociaciones dentales de México, Canadá y Estados Unidos para el establecimiento de programas académicos conjuntos y desde 1992 los tres organismos, Asociación Dental Mexicana (ADM), American Dental Association (ADA) y la Canadian Dental Association (CDA), constituyeron un consejo consultivo para revisar la educación y participar en la acreditación. En septiembre de 1994, se instaló el Comité Mexicano para la Práctica Internacional de la Odontología (COMPIO), dicho Comité trabaja con los Subcomités de Educación (que contempla la acreditación), Ética Profesional y Práctica Profesional.

Acreditación

El COMPIO continúa trabajando en los temas de acreditación y regulación de la práctica profesional, así como para constituir el Consejo Nacional de la Educación Odontológica (CONAEDO), como órgano no gubernamental, con participación de la Federación Mexicana de Facultades y Escuelas de Odontología (FMFEO), la ADM y el Colegio Nacional de Cirujanos Dentistas (CNCD), que agrupan a la educación odontológica y a los colegios de profesionistas en el ámbito nacional. En julio de 1995, el COMPIO estableció una Comisión Plural, encargada de formular las bases para la creación del Consejo Nacional de Educación Odontológica (CONAEDO), para la acreditación de planes y programas de estudio y la certificación de profesionistas. Se

trabajó activamente en el diseño del Examen General de Calidad Profesional (EGCP) del CENEVAL. Hacia el futuro, el COMPIO se plantea diversos retos y se tiene claridad respecto a diseñar estructuras profesionales equivalentes a las que existen en el ámbito internacional porque sólo con esto podrá promoverse el reconocimiento de licencias.

En este sentido, uno de los principales retos es acelerar la acreditación de programas, pues aunque los otros países reconocen que en México se tiene buen nivel académico, debe insistirse en demostrar la calidad de la odontología del país utilizando parámetros propios. De igual forma, es necesario fortalecer la investigación odontológica en el país aunque en ello todavía no se avizoran acciones concretas. El CONAEDO debe seguir fortaleciéndose y evitar la politización de sus estructuras. Respecto a la negociación con Estados Unidos y Canadá, no obstante el escaso avance registrado hasta ahora, se insiste en estudiar de nuevo el ambiente de la profesión en los otros países debido a los cambios en la directiva en EE.UU. y promover nuevos acercamientos para buscar mejores condiciones de negociación que las enfrentadas en el pasado.

A pesar de que en Estados Unidos la regulación de la profesión tiende a volverse más restrictiva respecto al acceso de extranjeros, y que eso puede llevar a considerar la idea de cancelar las negociaciones y recurrir a las autoridades administradoras del TLCAN para denunciar la falta de voluntad de la contraparte para cumplir las disposiciones del Tratado, el relevo de funcionarios de los *boards* y las asociaciones podría representar un cambio de actitud de los grupos pertinentes de ese país respecto a la libre movilidad internacional de los profesionistas.

También es conveniente explorar la internacionalización de la profesión hacia nuevos horizontes, aprovechando las oportunidades que ofrece el acuerdo de

cooperación de México con la Unión Europea y el resto de los países con los que se tiene firmados tratados de libre comercio que incluyan servicios profesionales. El COMPIO continuará buscando la formalización de vínculos con las asociaciones dentales de Estados Unidos y de Canadá, habiendo sido aceptados por ambas organizaciones dentales la participación de observadores mexicanos en las reuniones de trabajo de sus comisiones de acreditación. Se buscará un acercamiento a nivel trilateral para iniciar nuevamente los trabajos de intercambio a nivel trilateral con la Asociación Dental Americana y la Asociación Dental Canadiense.

6.12 Psicología

Las diferencias básicas en esta disciplina se centran en que en México solamente se requiere la licenciatura para ejercer la profesión mientras que en Estados Unidos y Canadá los consejos certificadores de los estados y las provincias exigen un mínimo de maestría a quienes quieren ejercer como asistente de psicólogo y si se desea el ejercicio como psicólogo independiente se requiere nivel de doctorado³³. Al mismo tiempo, en esos países se pide que los profesionales sean egresados de programas acreditados regionalmente, cuenten con experiencia profesional, realicen exámenes para obtener su licencia y tomen cursos de educación continua.

Desde agosto de 1993, el grupo de trabajo mexicano inició sus encuentros con la American Psychological Association, la Association of State and Provincial Psychology Boards, la Canadian Psychological Association y otros organismos estadounidenses y canadienses de tipo reglamentario, societario o del ámbito educativo. En mayo de 1994, en la reunión denominada *La Globalización de la Educación Superior y las Profesiones: El Caso de Norteamérica*, celebrada en Cancún, Quintana Roo, se

³³ En California, por ejemplo, se dan tres tipos de licencia: asistente de psicólogo registrado (nivel de maestría), psicólogo registrado (nivel de doctorado), y psicólogo (doctorado). En Notario se dan las licencias de psicólogo de práctica autónoma y psicólogo de práctica supervisada, ambos deben tener el nivel de doctorado.

adoptaron los siguientes acuerdos: compartir información sobre estándares de formación de profesionales, certificación o perfiles de la práctica profesional y procedimientos o esquemas de acreditación; identificar y promover en cada país oportunidades para el intercambio de profesores y alumnos para el mejoramiento del entendimiento multicultural entre colegas de Norteamérica y organizar un simposio con participación de los tres países en julio de 1995.

En septiembre de 1994, se suscribió el acuerdo para integrar el Comité Mexicano para la Práctica Internacional de la Psicología (COMPIP), el cual realizó una reunión de trabajo en noviembre de ese año con objeto de revisar las actividades desarrolladas por las organizaciones profesionales de la Psicología en las reuniones internacionales realizadas con sus homólogos, entre 1992 y agosto de 1994.

Acreditación

Existe acreditación de los programas ofrecidos en esta disciplina por las universidades estadounidenses y canadienses. La representación canadiense señaló que la regulación de la psicología en su país se da en el ámbito provincial, pero que debido al espíritu del TLCAN sobre la facilitación de la movilidad profesional, su tendencia actual es la eliminación de las reservas, con amplias garantías para el consumidor. La postura estadounidense se centró en la idea de enfatizar la calidad, por lo que señalaron que cambiaron sus criterios de acreditación, con objeto de estandarizar los procesos y obtener resultados de calidad. Por parte de México, la Facultad de Psicología de la UNAM explicó que se han dado los primeros pasos hacia el establecimiento de lineamientos y criterios necesarios para la remoción de barreras para el ejercicio profesional, explicando que la investigación aplicada coadyuva a la formación del psicólogo profesional e incide sobre el campo laboral.

El COMPIP, a través del Consejo Nacional para la Enseñanza e Investigación en Psicología (CNEIP), desarrolla las acciones de acreditación de facultades y escuelas de psicología y en 1998 se concluyó la etapa de autoevaluación de las instituciones. El CNEIP agrupa a 52 facultades y escuelas de psicología del país. Cabe mencionar que en 1997 la delegación estadounidense ofreció a México llevar a cabo la certificación de profesionales a través de la Asociación de Consejos Estatales y Provinciales de Psicología (ASPPB, por sus siglas en inglés), para que el intercambio se diera de forma automática, tal como sucede con Canadá, pero México rechazó esta propuesta.

Acuerdos trilaterales

En reunión trilateral en abril de 1998, se acordó lo siguiente sobre los temas de educación, acreditación, certificación y movilidad:

- formar un grupo de seis personas, para analizar y comparar los códigos de ética de cada país, a fin de establecer principios éticos válidos para el ámbito trilateral;
- realizar un esfuerzo importante para establecer, en el ámbito trilateral, un programa de educación continua;
- realizar un mayor intercambio de información sobre los temas de acreditación y certificación, con objeto de lograr equivalencias que permitan la movilidad profesional; y
- elaborar el documento “Trilateral Forum on Professional Psychology in Canada, México and the United States of America”, relativo a educación, formación, credencialización, práctica y cultura.

Código de ética

La comisión trilateral de Ética presentó la propuesta formal de concluir sus trabajos con la elaboración conjunta de un metacódigo común a los psicólogos de los tres países. El concepto y la función del metacódigo son medulares porque, mientras que unos códigos se orientan de modo principal a la posibilidad de responder a demandas jurídicas (como el estadounidense), otros se ocupan de reflejar principios generales más de tipo moral o de responsabilidad social.

Certificación

Sobre este punto, el logro más importante fue el relativo a la discusión de la posibilidad de que los profesionales que vayan a ser certificados en otro país puedan tener acceso a los exámenes habituales (provinciales o estatales), con base en inventarios de competencias profesionales independientemente del nombre del diploma o título. Anteriormente, la sola posibilidad de un sistema de equivalencias resultaba inaceptable para los organismos reguladores de Estados Unidos.

Se reconoció que el profesional de la psicología, más que un científico propiamente dicho, es un experto conocedor y usuario de los hallazgos científicos (Perfil “científico–practicante”), en consecuencia el modelo de doctorado en Psicología (Psy. D) más que el tradicional Ph. D. se asemeja a este perfil. En principio, las maestrías y licenciaturas mexicanas que reunieran los criterios adicionales de 2,000 horas efectivas de trabajo profesional supervisado post licenciatura, que incluyeran residencias y los criterios de contenido y calidad del personal académico, se parecerían también a ese perfil.

En el Segundo Congreso Internacional sobre Acreditación, Certificación y Credencialización en Psicología, en Oslo, Noruega (julio del 2000), y en nueve países latinoamericanos, se presentaron los avances en materia de formación de profesionales de la psicología en México, destacando las similitudes de los programas de formación profesional mexicanos, que no exigen el grado de doctor para el ejercicio profesional, con los programas de España, Italia, Alemania, Francia y Japón, entre otros. En esa misma reunión se informó de los resultados poco fructíferos de que los psicólogos noruegos pudiesen certificarse con los criterios estadounidenses de las ASPPB, pero se presentaron los avances hacia criterios comunes de formación y ejercicio profesionales en el marco de la Comunidad Europea.

Durante una reunión celebrada en Washington en mayo de 2001, los delegados de Canadá y Estados Unidos abordaron con más receptividad la postura mexicana de buscar equivalentes funcionales de licenciamiento independientemente de los nombres de los títulos conferidos por las instituciones universitarias. El COMPIP, continuará buscando acuerdos para el reconocimiento mutuo de licencias, cumpliendo lo previsto en el TLCAN en el sentido de no requerir a los extranjeros ningún requisito que no se pida a los nacionales de cada país.

Recapitulación

Los grupos de trabajo trinacionales de las doce profesiones negociadas en el marco del capítulo XII del TLCAN han tenido que enfrentar problemáticas singulares derivadas de las diferencias existentes en los países en lo relativo a los perfiles profesionales de las carreras, a los criterios de aseguramiento de la calidad, es decir, la acreditación de programas e instituciones educativas, y la certificación y licenciamiento del ejercicio profesional.

Las disciplinas que presentan una mayor dificultad para la negociación trilateral son las relacionadas con el área de la salud (medicina, veterinaria, odontología, farmacia, psicología) especialmente porque en el ámbito mundial las carreras de esta área son las que tienen una regulación más antigua, consolidada y estricta suelen existir criterios muy rigurosos para la aceptación de profesionales procedentes de o formados en, otros países. En el escenario norteamericano, además, existen diferencias sustanciales en relación con las características y duración de los estudios. En los países socios angloparlantes se suele exigir contar con estudios de licenciatura (bachelor degree) en biología o química, antes de entrar directamente al estudio de la medicina, por ejemplo, mientras que en México no existe tal requerimiento. En el caso de la psicología, basta en México la licenciatura para ejercer la profesión, mientras que en los otros dos países se requiere el doctorado para el ejercicio como profesional independiente.

En Canadá y Estados Unidos las profesiones suelen estar enfocadas a la atención de las necesidades de las provincias o estados y por ende en ellas es común la exigencia de que los profesionales cuenten con el componente de conocimientos que responda a las necesidades regionales y ello se relaciona de manera sustancial con los procesos de certificación. Cada estado o provincia suele establecer sus propios requisitos para licenciar el ejercicio profesional, aunque también existen acuerdos entre algunas de estas circunscripciones para el reconocimiento mutuo de las licencias. El caso de la profesión de contador es ilustrativo de este fenómeno en la medida que los perfiles profesionales atienden a las características propias de los estados en materia de política fiscal. Es decir, el licenciamiento de los profesionales esta sujeto, en algunas profesiones, al conocimiento de la realidad específica del estado o la provincia, pero también los profesionales estadounidenses o canadienses suelen verse obligados a

ejercer la profesión durante algunos años al amparo, como auxiliares o asistentes, de un profesional ya certificado, para poder obtener, ellos mismos, su licencia que les permita el ejercicio independiente. Tal es el caso de profesiones como la de arquitecto, ingeniero y psicólogo.

Los anteriores elementos son los que explican las dificultades que se han presentado en el marco de las negociaciones de los grupos trilaterales y a las cuales se han enfrentado los representantes de los COMPI. Uno de los COMPI que más avances han alcanzado en la negociación es el de ingeniería, el cual tiene las negociaciones ya muy avanzadas para facilitar la incursión de los ingenieros mexicanos al mercado profesional del estado de Texas y de algunas provincias canadienses. En buena medida, los avances de este COMPI se derivan de la similitud en el perfil de los profesionales de los tres países, pero también en los alcances sustanciales alcanzados en esa profesión en materia de acreditación de los programas de calidad por parte de organismos evaluadores y acreditadores externos, en México. Otra profesión mexicana que tiene buenas perspectivas en la negociación es la de enfermería, debido a las características similares del perfil de la carrera en los tres países norteamericanos pero también al déficit que de este tipo de profesionales existe en algunos estados de la Unión Americana. En la mayor parte de los COMPI, sin embargo, el pronóstico es que habrán de enfrentar un proceso de negociación largo y complicado antes de alcanzar el acuerdo que permita facilitar la comercialización de los servicios profesionales.

Capítulo 7. Conclusiones

7.1 Recapitulación

Los fundamentos teóricos del comercio internacional suelen centrarse en el intercambio de bienes establecido entre los países y es poco lo que se ha reflexionado en relación con el comercio de los servicios. Sin embargo, los planteamientos teóricos referidos al comercio de bienes también son aplicables en buena medida a la prestación de servicios. La producción de bienes y la prestación de servicios son actividades económicas complejas que integran aportaciones diferenciadas de capital físico y humano, de productividad y trabajo calificado, pero cada uno de estos factores puede generar rendimientos diversos, crecientes o decrecientes, e inclusive ellos pueden depender del ámbito en el que se negocian (nacional o internacional). En ese sentido, se puede decir que los países procurarán generar y exportar servicios que incluyan grandes cantidades de factores de la producción que posean en abundancia e importarán los que les escaseen.

Los avances en factores tales como la innovación tecnológica y el trabajo calificado tienen en la prestación de servicios, al igual que en la producción de bienes, una presencia relevante en los niveles de competitividad alcanzados por las empresas y los países y de ello se deriva el gran potencial que cada uno de éstos tiene en el escenario de la comercialización internacional. En materia de comercio de servicios profesionales, los profesionales de los diferentes países tienen ventajas y desventajas comparativas en función de las características de su formación profesional. Este tipo de trabajo calificado presenta un gran nivel de complejidad al momento de intentar establecer su verdadero valor en el comercio internacional dado que existen en

ocasiones diferencias notables en el tipo de conocimiento aprendido y las calificaciones alcanzadas para la obtención de una licencia.

El comercio de servicios se ha transformado de manera significativa en el escenario de la sociedad del conocimiento. La utilización de nuevas tecnologías en servicios tales como la informática, las telecomunicaciones, los transportes y los servicios financieros han generado que los mercados sean cada vez más complejos, segmentados e internacionales, las fronteras han tendido a diluirse y las empresas cuentan hoy con diferentes perfiles de clientes localizados en diversas partes del mundo. Las innovaciones tecnológicas que en el pasado permitieron una producción masiva y estandarizada y las economías a escala, hoy están encaminadas a promover un tipo de producción flexible que atienda demandas más particulares y transfronterizas. La tendencia a la internacionalización del comercio de bienes y servicios permite favorecer el intercambio de técnicas e innovaciones que optimizan el uso de los recursos productivos y mejoran la calidad de aquellos.

Los servicios son importantes generadores de empleo. Las proyecciones de demanda de empleo en los países desarrollados señalan que una de las más fuertes fuentes potenciales de empleo serán los servicios a empresas proporcionados por profesionales altamente calificados y con una formación flexible, que puedan adaptarse a un mercado de trabajo en evolución permanente, innovador y con remuneraciones diferenciadas. El comercio de servicios profesionales tiene ante sí un escenario con regulaciones heterogéneas en los diferentes países; la normatividad más compleja se presenta en los países desarrollados y son ellos los que suelen anteponer las condiciones u obstáculos más rigurosos para la instrumentación de ese tipo de comercio.

La regulación del comercio internacional de servicios se establece en el escenario internacional a través de la OMC, pero también los países pueden establecer

sus propias restricciones al acceso de determinados tipos de servicios o determinar limitaciones en cuanto al volumen de operaciones o de proveedores. En los servicios, a diferencia de los bienes, el trato nacional no es una obligación. Existen en el mundo regiones en las cuales se ha avanzado de manera significativa en el establecimiento de las condiciones que favorecen la comercialización de los servicios profesionales, como la Unión Europea, sin embargo en el continente americano es corto el camino recorrido.

Los niveles de evolución y crecimiento, así como las características de oferta y demanda de los mercados de trabajo en América del Norte son diversos. Existe notables diferencias en los mercados de trabajo de los países norteamericanos no solamente por su magnitud sino en los niveles de segmentación, especialización y características de crecimiento de la demanda. El mercado laboral estadounidense genera una importante demanda de trabajo calificado y no calificado en diferentes disciplinas y actividades, pero también presenta un fenómeno de traslación de puestos calificados hacia otros países, vía las trasnacionales estadounidenses y la subcontratación de empresas extranjeras.

El mercado laboral de Canadá refleja una gran receptividad hacia el trabajo calificado y no calificado proporcionado por los inmigrantes de otros países, especialmente asiáticos, europeos y latinoamericanos, aunque también son exportadores de trabajo calificado, principalmente de profesionales de alto nivel que encuentran mejores perspectivas de desarrollo en el mercado estadounidense. Canadá tendrá en los próximos años una importante demanda de profesionales, que difícilmente podrá cubrir tomando en consideración el bajo crecimiento demográfico del país y el consecuente envejecimiento de su población.

En el caso de México, las perspectivas favorables para el crecimiento de la demanda de trabajo calificado y no calificado dependen de la recuperación del

crecimiento económico. En términos absolutos y relativos, en México hay menos profesionales que en Canadá y Estados Unidos, con niveles de remuneración muy inferiores y con perspectivas complicadas de integración al mercado profesional. El potencial de México como proveedor de servicios profesionales en América del Norte es muy grande, pero para alcanzar ese objetivo tendrá que realizar avances en los aspectos que a nivel internacional se definen como puntos críticos para el comercio de servicios profesionales: alcanzar acuerdos exitosos de mutuo reconocimiento de licencias profesionales con los socios comerciales y establecer relaciones de negociación cercanas con los cuerpos de profesionales norteamericanos pero también de otros países para poder hacer extensivos los reconocimientos a otras regiones del mundo, con las que inclusive también se tienen acuerdos comerciales en la materia, al tiempo que se aprovecharía la experiencia de ellos.

La regulación del comercio de servicios profesionales en América del Norte se establece en el capítulo XII del TLCAN. En él se señala la necesidad de considerar los aspectos relativos a la acreditación de escuelas y programas, los requisitos para el licenciamiento de profesionales y la renovación de la licencia o certificación, a efecto de dar cauce a la comercialización de esos servicios. Son doce las disciplinas en las que se ha decidido iniciar los trabajos de negociación trilateral y para cada una de ellas se ha conformado un grupo de trabajo trilateral que disponga las condiciones en las que debe darse el comercio.

Los grupos de trabajo de las doce profesiones negociadas en el marco del capítulo XII del TLCAN han tenido que enfrentar problemáticas singulares derivadas de las diferencias existentes en los países en lo relativo a los perfiles profesionales de las carreras, a los criterios de aseguramiento de la calidad y el licenciamiento del ejercicio profesional. Las disciplinas que presentan una mayor dificultad para la negociación

trilateral son las relacionadas con el área de la salud (medicina, veterinaria, odontología, farmacia, psicología) debido a la existencia de criterios muy rigurosos, en el ámbito mundial, para la aceptación de profesionales procedentes de o formados en, otros países.

En Canadá y Estados Unidos las profesiones suelen estar enfocadas a la atención de las necesidades de las provincias o estados y por ende en ellas es común la exigencia de que los profesionales cuenten con el componente de conocimientos que responda a las necesidades regionales y ello se relaciona de manera sustancial con los procesos de certificación. Es decir, el licenciamiento de los profesionales esta sujeto, en algunas profesiones, al conocimiento de la realidad específica del estado o la provincia, pero también los profesionales estadounidenses o canadienses suelen verse obligados a ejercer la profesión durante algunos años al amparo, como auxiliares o asistentes, de un profesional ya certificado, para poder obtener, ellos mismos, su licencia que les permita el ejercicio independiente.

Los anteriores elementos son los que explican las dificultades que se han presentado en el marco de las negociaciones de los grupos trilaterales y a las cuales se han enfrentado los representantes de los COMPI. Los COMPI que presentan mayores avances y mejores perspectivas son los de ingeniería, contabilidad y enfermería. En la mayor parte de los COMPI, el pronóstico es que habrán de enfrentar un proceso de negociación largo y complicado antes de alcanzar el acuerdo que permita facilitar la comercialización de los servicios profesionales.

7.2 Conclusiones

El estudio del comercio de servicios profesionales es un tema novedoso y poco estudiado a nivel nacional e internacional. La movilidad de profesionales entre diferentes sociedades es un fenómeno muy antiguo y enriquecedor, pero lo que es

reciente es el establecimiento de regulaciones para establecer canales formales para la comercialización de ese tipo de servicios en el ámbito internacional. En el seno de la OMC se han desarrollado iniciativas para favorecer la comercialización en el ámbito mundial de los servicios y dentro de ellas se considera a los servicios profesionales, sin embargo, en el reconocimiento de que los países involucrados en éste pueden establecer negociaciones en las que se impongan condiciones y límites, hay también una aceptación de la complejidad y riesgos implícitos en este tipo de comercio.

La experiencia europea en la materia refleja que el comercio internacional de servicios profesionales puede ser instrumentado con mayor facilidad cuando existen acuerdos políticos sustentados en las necesidades económicas y sociales de los países involucrados en ese tipo de comercio, así como un nivel de similitud muy cercano en los perfiles de los profesionales, en las condiciones relacionadas con el aseguramiento de la calidad de los programas y las instituciones en las que se forman los profesionales y en los criterios establecidos para su licenciamiento.

En el caso de América del Norte, la negociación del comercio de servicios profesionales resulta mas complicada por diferentes razones. En principio, es importante señalar que el TLCAN, a pesar de ser un acuerdo meramente comercial, ha tenido un impacto muy fuerte en los ámbitos económico, político y social, especialmente en México, pero no está diseñado para establecer una zona de integración en esos tres órdenes, como sí lo está en buena medida la Unión Europea. No existe tampoco un acuerdo migratorio que facilite la movilidad en los tres países de las fuerzas laborales de cada uno de ellos. Al mismo tiempo es importante señalar que en materia de liberalización comercial, en general, los países desarrollados, y especialmente Estados Unidos, suelen ser muy agresivos en la promoción de la liberalización de aquellos servicios en los que son muy fuertes (servicios financieros, telecomunicaciones, etc.) y

proteccionistas en los que pueden ser vulnerables. Ese es uno de los puntos de trato desigual que se establece en las estrategias de liberalización comercial en el ámbito mundial y que inclusive el Premio Nóbel de Economía y exasesor del presidente William Clinton, Joseph Stiglitz (2002, pág. 305), menciona como una estrategia recurrente de parte de los Estados Unidos. En el caso del comercio de servicios profesionales se trata de uno de los factores de producción muy importantes, el trabajo calificado, y ante su proceso de liberalización los países desarrollados suelen ser bastante cautelosos.

Existen factores relacionados con las características de los mercados laborales de los tres países, que influyen de manera significativa en la definición de las políticas de negociación de la liberalización de los servicios profesionales. Al respecto, cabe señalar que el escenario económico de las economías canadiense y estadounidense presentan una tendencia de crecimiento positivo y expansión, mientras que la economía mexicana ha tenido tasas de crecimiento magras en los últimos 20 años. Estados Unidos tiene una demanda muy fuerte de trabajo no calificado, aquel que se inserta en las actividades agrícolas y de servicios, pero en materia de trabajo calificado las necesidades no son sustanciales y en todo caso son muy receptivos cuando se trata de incorporar a sus compañías a profesionales extranjeros distinguidos por su alto nivel de capacitación, pero suelen ser muy proteccionistas en los sectores en los que son fuertes o no requieren del profesional de otras latitudes. Al mismo tiempo, se presenta ahora en algunos segmentos del mercado laboral profesional una fuga de plazas de trabajo hacia otros países, mientras que hay una importante afluencia de profesionales de otros países que se van a trabajar de manera temporal a empresas de ese país, principalmente a través de las empresas transnacionales, y quienes no requieren del licenciamiento establecido para el ejercicio profesional pero que sí ocupan puestos de trabajo por lapsos de varios años.

Ambos fenómenos generan una gran presión en los cuerpos colegiados o profesionales de ese país, los cuales asumen posturas proteccionistas sobre sus espacios de trabajo y para lo cual habrán de utilizar los mecanismos o regulaciones que tengan a su alcance.

En el caso de Canadá, las perspectivas de crecimiento económico de ese país y de la demanda de trabajo calificado y no calificado son altas y existe una preocupación por contar con una cantidad suficiente de trabajadores que permitan garantizar la conservación o mejoramiento de los actuales niveles de bienestar socioeconómico. En ello radican, en buena medida, las posibilidades de un mayor acercamiento de la parte mexicana con la contraparte canadiense para avanzar en las negociaciones del comercio de servicios profesionales. Sin embargo, ello no excluye la necesidad de avanzar en aspectos de tipo académico-profesional a efecto de alcanzar parámetros relativamente similares entre los tres países norteamericanos.

Canadá es un país potencialmente demandante de trabajo calificado y no calificado mientras que Estados Unidos presenta una tendencia mas marcada por demandar el trabajo no calificado, al tiempo que México puede ser un importante oferente de trabajadores de ambos tipos.

Existen también elementos de orden académico-profesional que inciden en el punto central de la negociación para la liberalización de los servicios profesionales: el reconocimiento de licencias y certificados. El reconocimiento de licencias y certificados de los profesionales de los tres países es el punto medular para alcanzar una negociación exitosa en el comercio de servicios profesionales y este reconocimiento involucra principalmente a tres elementos de orden académico-profesional que son: la formación de los profesionales, la cultura de acreditación de los programas académicos y los

requisitos para obtener la licencia profesional ³⁴. En éstos elementos se han centrado la negociación trilateral. Adicionalmente se presentan algunos factores de orden cultural, que quizá también interfieren en la negociación.

En relación con los perfiles de los profesionales de los tres países, existen diferencias en las características de la formación profesional especialmente entre México y Estados Unidos. El perfil de los profesionales canadienses suele tener mayores similitudes con los estadounidenses. Como se ha visto en el capítulo 6 de este trabajo, existen profesiones en las que hay diferencias de matiz, pero en otras las divergencias son estructurales, como es el caso de las carreras de medicina y medicina veterinaria, que en Estados Unidos exigen que el estudiante haya obtenido un *bachelor degree* ³⁵ en biología antes de ingresar a la carrera.

En materia de acreditación de programas de estudio e instituciones, se trata de un proceso que en Estados Unidos se inició a fines del siglo XIX y se ha generalizado desde los años sesenta del siglo XX, el cual lleva implícita la constatación de que la sociedad y quienes usan los servicios profesionales pueden confiar en el profesional acreditado (o certificado) en la institución y el plan de estudios que lo formó, porque cumple con los indicadores de calidad establecidos. En Estados Unidos los organismos acreditadores son ajenos tanto al gobierno federal como estatal, están integrados por organismos regionales privados y su cobertura puede ser nacional, regional o por profesiones. En el ámbito regional existen seis asociaciones acreditadoras reconocidas por el Departamento de Educación del gobierno federal ³⁶. En Estados Unidos la

³⁴ Las diferencias en estos puntos entre los tres países obedecen a razones históricas en materia de formación de los profesionales y a las características de tamaño y nivel de desarrollo de los mercados laborales. Los mercados laborales con un mayor desarrollo suelen demandar a personal más calificado.

³⁵ Estudio equivalente a la licenciatura mexicana.

³⁶ Estas asociaciones, que acreditan a aproximadamente 3,500 instituciones de educación superior, son la Middle States Association of Colleges and Schools (MSACS, fundada en 1887), la New England Association of Schools and Colleges (NEASC, en 1885), la North Central Association of Colleges and Schools (NCACS, en 1895), la Northwest Association of Schools and Colleges (NASC, en 1917), la Southern Association of School and Colleges (SACS, en 1895), y la Western Association of Schools

acreditación tiene la característica de ser practicada en forma voluntaria, aunque el gobierno federal suele tomarla en alta consideración para la asignación de recursos presupuestarios de apoyo a las instituciones, programas y estudiantes.

En el caso de Canadá la acreditación tiene una historia mas joven y con frecuencia suele ser un proceso de carácter público y obligatorio para todas las instituciones y programas de estudio, aunque es muy similar a la desarrollada en Estados Unidos especialmente en lo relativo a la definición de normas de calidad. Sin embargo, en Canadá el modelo de acreditación profesional ha tenido un desarrollo mas restringido (comparado con Estados Unidos) limitándose a profesiones entre las que medicina e ingeniería fueron las más importantes. Para otras profesiones el reconocimiento se efectúa de manera informal o voluntaria.

En México, la acreditación de programas de estudio es un proceso reciente que se ha desarrollado de manera intensa especialmente a partir de la última década del siglo XX y al cual las universidades mexicanas se apegan de manera voluntaria, contando para ello con diferentes instrumentos. Propiamente dicho en nuestro país aún no existe la acreditación de instituciones de educación superior, pero sí la evaluación y acreditación de planes y programas de estudio, iniciada por los Comités Interinstitucionales de Evaluación de la Educación Superior (CIEES), y continuada por organismos o consejos establecidos para cada una de las disciplinas como la administración, ingeniería, veterinaria, medicina. En los años recientes se ha creado también el Consejo para la Acreditación de la Educación Superior (COPAES), que es un Consejo encaminado a acreditar a los organismos acreditadores de planes y programas de estudios. Desde la última década del siglo pasado se contó con el Padrón de Posgrados de Excelencia del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

and Colleges (WASC, creada en 1948). Existen también varias decenas (alrededor de 66) de organismos reconocidos para la acreditación de programas de diversas disciplinas.

(CONACYT), que servía como referencia para distinguir a los programas de maestría y doctorado de mejor nivel en México y actualmente éste ha sido sustituido por el Padrón Nacional de Posgrado. Las instituciones educativas mexicanas pueden recurrir a los consejos evaluadores nacionales para acreditar sus planes y programas pero también a los internacionales, hay instituciones que han obtenido la acreditación de agencias norteamericanas como la *Southern Association of Colleges and Schools (SACS)* de Estados Unidos.

En materia de certificación o licenciamiento de los profesionales, en Estados Unidos y Canadá se requiere de la presentación de exámenes en el ámbito estatal (o provincial, en Canadá) establecidos por las asociaciones y colegios de profesionales para obtener la licencia para ejercer la profesión. En varias profesiones existen diferentes niveles de certificación y es común que a los profesionales se les exija experiencia profesional al amparo de un profesional con licencia, antes de que ellos obtengan la propia. Las licencias profesionales deben ser revalidadas periódicamente (cada tres, cinco o diez años, según la profesión) y para ello se suele exigir cursar programas de educación continua y presentar exámenes. Existen varios colegios profesionales cuya cobertura abarca a Estados Unidos y Canadá, lo cual es un referente del nivel de similitud entre los ámbitos profesional y académico de los dos países. En México, es el gobierno (la Secretaría de Educación Pública), el que expide la cédula profesional a través de la cual los profesionales están legalmente capacitados para ejercer la profesión de manera vitalicia. No existen en México regulaciones que obliguen a revalidar la licencia profesional.

Las asociaciones y colegios de profesionales participan en la certificación de algunas pocas modalidades de habilidades profesionales. La premisa implícita en la disposición mexicana de que una vez que se obtiene la cédula profesional es posible

ejercer la profesión de por vida, sin necesidad de revalidarla, pudo haber funcionado en el pasado, pero ahora es insuficiente. El conocimiento sobre una disciplina avanza y es necesario actualizarlo y tal actualización se puede dar de diferentes formas: la experiencia adquirida en el ejercicio propio de la profesión, la actualización de manera autodidacta o a través de cursos de educación continua, o de cursos, seminarios, etc., pero todo ello es necesario certificarlo periódicamente. Algunas disciplinas en México lo exigen, como la medicina, pero para la mayoría de las profesiones basta la cédula profesional, y en ocasiones ni eso, para ejercer una profesión. Ésto genera además una competencia desventajosa en algunos segmentos laborales del país, en los que hay un gran margen de discrecionalidad en los criterios de selección de los profesionales para el ejercicio de la carrera, pues en ocasiones compiten en igualdad de circunstancias aspirantes sin siquiera el grado de licenciatura con quienes tienen grados superiores.

La postura de los Estados Unidos ante la liberalización del comercio de servicios profesionales ha sido en los hechos bastante rígida y muy probablemente esa continuará siendo la tónica de la negociación. Actualmente solamente en el área de ingeniería existe el compromiso de liberalizar el comercio y en específico el estado de Texas, que junto con varias provincias canadienses y México habrán de iniciar los intercambios de profesionales. La participación tan importante que tienen los colegios de profesionales de Estados Unidos en la determinación de las condiciones que deben cumplirse para el ejercicio profesional en su país implica que ellos, los colegios, difícilmente van a aceptar el comercio internacional del servicio de manera abierta y bajo condiciones en las que los perfiles profesionales sean muy divergentes, y además, con el riesgo de un descenso en los niveles de remuneración, efecto que podría presentarse si los profesionales mexicanos incursionan en su país.

No obstante, las características demográficas de Estados Unidos pueden jugar a favor de la flexibilización de estas posturas en determinadas profesiones. El crecimiento sostenido de la población de origen hispano en ese país está generando un conjunto de demandas en materia sobretodo de servicios sociales y profesionales para las cuales la sociedad estadounidense parece no estar del todo preparada. Existen referencias de solicitudes de profesionales relacionados con la educación y la enfermería que ha hecho Estados Unidos a México con la intención de cubrir plazas de trabajo que no alcanzan a ser cubiertas por profesionales estadounidenses, facilitando a los mexicanos la capacitación para alcanzar la certificación requerida para el ejercicio legal de la profesión.

En el caso de Canadá, existen elementos para pensar que la postura de ese país en relación con la liberalización del comercio de servicios profesionales podría ser más flexible que la de Estados Unidos. En términos generales, los criterios y requisitos para la certificación del trabajo profesional en Canadá no son tan rígidos como los estadounidenses y Canadá cuenta sobretodo con una política muy receptiva hacia los flujos migratorios y para la aceptación de inmigrantes calificados. Hay en ese país una necesidad muy alta de trabajadores calificados y no calificados derivada de un crecimiento económico sostenido y una tasa de crecimiento demográfico baja. Canadá, como la mayoría de los países desarrollados, podría enfrentar en las próximas décadas las consecuencias del envejecimiento de su población, entre ellas la disminución de su población económicamente activa y la falta de trabajadores calificados y no calificados, así como de profesionales en muchas de las áreas del mercado laboral, especialmente las relacionadas con la atención social o de adultos mayores. El análisis de las actividades desarrolladas por los COMPI refleja algunos puntos de encuentro y mayor afinidad entre las partes mexicana y canadiense, que con la estadounidense. Ello permite

presagiar una actitud más receptiva y flexible para llegar a acuerdos para el comercio de los servicios profesionales.

Para México, el comercio de servicios profesionales representa uno de los mecanismos a través de los cuales se puede favorecer la integración económica y comercial en la región. Los servicios profesionales pueden ayudar a consolidar los flujos de inversión extranjera en nuestro país a través del trabajo de asesoría y aplicación de conocimientos en los espacios laborales de nuestro país. Para nuestro país, este tipo de comercio significa la posibilidad de atender dos vertientes: una, la transferencia de conocimientos que se daría en la oferta y contacto profesional de los mexicanos en los mercados laborales de Norteamérica o de ellos en nuestro país, y segundo, la oferta de servicios profesionales a los grupos emigrantes mexicanos establecidos principalmente a Estados Unidos.

Por último, en relación con los factores de orden cultural que influyen en la negociación del comercio de servicios profesionales es notable en principio la cultura de la rendición de cuentas. Los procesos de evaluación, acreditación y certificación desarrollados en Estados Unidos y Canadá (y en los países anglosajones en general), son en realidad un reflejo del culto a la *accountability* (rendición de cuentas) y están encaminados a acotar el margen de incertidumbre del “cliente”, es decir, del estudiante que busca un programa de calidad para estudiar una carrera pero también del consumidor que contrata el servicio de un profesional. También es importante señalar el principio de la responsabilidad hacia terceros; en Estados Unidos y Canadá es obligatorio que los profesionales cuenten, para poder ejercer la profesión, con un seguro de riesgos que permita tratar de subsanar económicamente las consecuencias de los errores cometidos en el ejercicio profesional. Esto en México no es obligatorio y no forma parte de la cultura del ejercicio profesional.

Otro factor cultural que dificulta la negociación del comercio de servicios profesionales es el etnocentrismo. Probablemente los tres países firmantes del Tratado tienen matices de este tipo. Pero en el caso de Estados Unidos y Canadá, a pesar de ser sociedades multiculturales y multirraciales, con una composición social diversa y rica, con avances tecnológicos y de comunicaciones que les permiten a sus ciudadanos tener cualquier tipo de información a la mano, suelen tener una actitud distante frente a lo que sucede en el mundo o inclusive a sus vecinos más cercanos y la cosmovisión de sus ciudadanos suele reducirse a las fronteras de su país, a enfocarse hacia adentro y a resolver sus problemas por sí mismos. Una consecuencia de este etnocentrismo se refleja en el poco conocimiento que los ciudadanos de esos países tienen de una segunda lengua. Canadá es un país bilingüe en términos oficiales pero no en los hechos y en el caso de Estados Unidos su población universitaria suele tener poco roce internacional y cuando lo hace, se enfoca a países angloparlantes.

Para estadounidenses y canadienses, América Latina es un espacio del que se tiene poco conocimiento respecto a su historia, cultura, estructura social, etc. Los mexicanos tampoco tenemos un conocimiento muy profundo de lo que son esos dos países, nuestra sociedad es tradicional y conservadora, con una visión de la modernidad muy enfocada en los valores estadounidenses y con una perspectiva del mundo exterior basada en estereotipos que no necesariamente corresponden con la realidad. La integración económico-comercial en América del Norte obliga en principio a que los profesionales de los tres países se abran al conocimiento de la cultura y las lenguas que se hablan en la región.

7.3 Los retos

Los servicios profesionales tienen la característica de ser un tipo de servicios en constante evolución dado que están muy vinculados con el avance del conocimiento y uno de los retos es considerar cuál será el impacto de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en la prestación de los servicios profesionales a nivel internacional. Existen evidencias de la traslación de actividades laborales de nivel profesional de países desarrollados hacia subdesarrollados, las cuales no requieren la presencia física en el otro país y que, por sus características, pueden ser desarrolladas fácilmente a distancia, la lista puede ser muy larga pero unos ejemplos son: diseños de software, arquitectónico, gráfico, análisis radiológicos, atención al cliente, servicios de traducción. En la perspectiva de la comercialización de las actividades profesionales, no todas las profesiones y no todas las actividades propias de cada profesión pueden ser visualizadas bajo los mismos enfoques, algunas son más comerciales que otras, y si no se logran avances en las condiciones para la comercialización de este tipo de servicios, las empresas encontrarán las formas para poder obtener el trabajo calificado que les interesa, por otras vías.

El gobierno mexicano ha optado por una política de liberalización comercial muy agresiva y cristalizada con la firma de acuerdos con países de varias regiones del mundo pero la parte medular de sus intercambios comerciales se ha concentrado en Estados Unidos y no se ha aprovechado la experiencia de otras regiones. En materia de comercialización de servicios profesionales es importante abrir la perspectiva y, aprovechar las experiencias en las negociaciones de en otras regiones del mundo como la Unión Europea, a efecto de trabajar en paralelo para establecer vías multilaterales que faciliten este tipo de comercio. Europa está actualmente en un proceso de transformación notable de sus profesiones y competencias que las hará más compatibles

con las de América del Norte y ello representa la oportunidad para avanzar en aspectos relacionados con la certificación de profesiones.

Las políticas migratorias establecidas por los países suelen tener una repercusión muy notable sobretodo en el ámbito de la comercialización internacional de los servicios y esas políticas suelen ser una factor de disputa en el momento en el que los países desarrollan las negociaciones para establecer zonas de libre comercio. Generalmente los países desarrollados son inflexibles para incluir la migración de personas en el marco de los acuerdos que se firman con países subdesarrollados. El comercio de servicios profesionales esta muy relacionado con tales políticas y en ese sentido puede resultar ilustrativo analizar las políticas migratorias globales contempladas en el marco de los acuerdos comerciales firmados en otras latitudes, incluyendo en ello lo relativo a la movilidad de las fuerzas laborales calificadas y no calificadas.

Bibliografía

- Alarcón, Diana. (2000). "El comercio de servicios profesionales entre Canadá y Estados Unidos, reflexiones para el caso de México", en *Canadá, un estado posmoderno*. Varios autores. Ed. Plaza y Valdés. México.
- ANUIES (2003). *Mercado laboral de profesionistas en México. Diagnóstico (1990-2000) Primera parte*. México.
- ANUIES (2000). *Anuarios estadísticos de licenciatura y posgrado*. México.
- Bordt, Michael (2002). "The measurement of international migration to Canada", en *International mobility of the highly skilled*. Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Cardebat, Jean-Marie (2002). *La mondialisation et l'emploi*. Ed. La Découverte. París, Francia.
- Casas, R., de Gortari, R. y Luna, M. (2000). "University, knowledge production and collaborative patterns with industry", en *Developing innovation systems*. Edited by M. Cimoli. Continuum. London and New York.
- Castillo Zúñiga, Álvaro. (1997). "Una mayor vinculación con los colegios de profesionistas", *Revista Colegios y Profesiones*. SEP. Segunda época. México.
- Cauchy, Clairandrée. (2003). "Vers un marché de travailleurs". *Rev. Forces*. No. 137. Québec, Canadá.
- Comisión de las Comunidades Europeas. (1998). "Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre el seguimiento de las recomendaciones del Grupo de alto nivel sobre la circulación de las personas." Bruselas, 01.07.98 COM 403 final.
- Comisión de las Comunidades Europeas. (1993). "Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI. Libro Blanco". Bruselas.
- Commission of the European Communities. (2003). "Building the knowledge society: social and human capital interactions." Bruselas.
- Commonwealth of Australia (2003). Australian Department of Foreign Trade. "International trade in services". Australia
- Comisión Europea. (1996). *Free movement of people: general system for recognition of higher education diplomas working well*. Servicio del Portavoz. Bruselas. Febrero.

- Didou Aupetit, Sylvie. (2000). "Macrorregionalización y políticas de educación superior: México ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte". *Rev. de Educación Superior*, no, 115. ANUIES. México.
- Didou Aupetit, Sylvie. (2000). "Sociedad del conocimiento e internacionalización de la educación superior en México". ANUIES. México.
- Dirección General de Profesiones. SEP. (1997). "El arquitecto mexicano esta preparado para el intercambio trinacional", *Revista Colegios y Profesiones*. Segunda época. SEP, México.
- Dirección General de Profesiones. SEP. (1997). "La formación y recertificación. Puntos claves para médicos veterinarios en el TLCAN", *Revista Colegios y Profesiones*. Segunda época. SEP. México.
- Dirección General de Profesiones. SEP. (1997). "Las negociaciones internacionales ponen en manifiesto la preparación del ingeniero mexicano", en *Revista Colegios y Profesiones*. Segunda época. SEP. México.
- Dirección General de Profesiones. SEP. (1995). "Regulación de las profesiones. Situación actual y prospectiva", *Memoria del 50 aniversario*. México.
- Dirección General de Profesiones. SEP. (1995). "Los colegios de profesionistas", *Revista Colegios y Profesiones*. Segunda época. SEP, México.
- Dirección General de Profesiones. SEP. (1996). "Los servicios profesionales en el TLCAN", *Revista Colegios y Profesiones*. Segunda época. SEP, México.
- Dirección General de Profesiones. SEP. (1994). "Las profesiones ante el Tratado de Libre Comercio", *Revista Colegios y Profesiones*. Segunda época. No. 4. SEP, México.
- Dirección General de Profesiones. SEP. (1998). *Reporte ejecutivo de avances*. SEP, México. Junio.
- European Comisión (2003). *Stocktaking exercise on regulation of professional services. Overview of the regulation in the EU member states*. Competition DG.
- Francois, J.F. (1990). *Producer services, scale and the division of labour*. Oxford Economic Papers, vol. 42, iss 4.
- Henner, Henri. (1997) *Commerce International*. Ed. Montchrestien. París, France.
- Hernández Sampieri, Roberto; Fernández, Carlos y Baptista, Pilar. (1991). *Metodología de la investigación*. Ed. McGraw-Hill. México.
- Hodgson, Geoffrey. (2000). "Socio-economic consequences of the advance of complexity and knowledge", en *The creative society of the 21st century*. Organisation for Economic Cooperation and Development.

- Jasso, Javier (2003), "Mercadotecnia y comercio internacional", en Fischer, Laura y Espejo, Jorge (ed.), *Mercadotecnia*. Ed. McGraw Hill. México.
- Krugman, Paul y Obstfeld Maurice. (1999). *Economía internacional*. Ed. Mc Graw Hill/Interamericana de España. España.
- Kotler, Philip y Bloom, Paul. (1990). *Mercadeo de servicios profesionales*. Legis Editores, Prentice Hall. Colombia.
- Ley de Profesiones. Editorial Pac, S.A. de C.V. Edición 1997
- Loyde, José. (2001). "Formación de recursos humanos para fortalecer la capacidad de la ciencia, tecnología e innovación". Revista de la Facultad de Economía-BUAP. Año VII, no. 20.
- Mallea, John. (1997). "La internacionalización de la educación superior y las profesiones", Revista Colegios y Profesiones. SEP. Segunda época. SEP, México.
- Martín, Philip. "Policies for admitting highly skilled workers into the United States" en *International mobility of the highly skilled*. Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Marúm Espinosa, Elia. (1999). "MERCOSUR y NAFTA desde la perspectiva de México. Una comparación necesaria", en Varios autores, *México y el Mundo*, Ed. ANUIES, México.
- Ortega Amieva, Diana Cecilia. (1995). "Perspectiva de las profesiones", Rev. Colegios y Profesiones. SEP, México. Sin número.
- Organisation for Economic Cooperation and Development. Centre for Educational Research and Innovation. *Human capital investment*. Paris, Francia, 1999.
- Ricardo, David. (1817). *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica. México. 1987
- Ríos, Cristina. (2001). "Procesos de acreditación y evaluación de los Estados Unidos y México. Un estudio comparativo". Revista de la Educación Superior, no. 119, Julio-Septiembre. ANUIES. México.
- Rubalcaba, Luis. (2001). *La economía de los servicios a empresas en Europa*. Ediciones Pirámide. España.
- Rugman, Alan y Hodgetts, Richard. (1997). *Negocios internacionales, un enfoque de administración estratégica*. Ed. McGraw-Hill. México.
- Ruysen, O. (1987). "The new deal in services: a challenge for Europe", en Akehurst, G., Gadrey, J. (Eds.) *The economics of services*. Frank Cass, Londres.

- Schroeder, Michael y Aeppel, Timothy. (2003). *The Wall Street Journal Americas*. Periódico *Reforma* (México), 10 de octubre de 2003, pág. 7 A.
- Smith, Adam. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica. México. 1958
- Stiglitz, Joseph. (2002). *El malestar de la globalización*. Ed. Taurus. España.
- Stuart Mill, John. (1848). *Principios de economía política*. Fondo de Cultura Económica. México. 1951
- Verhofstadt, Guy. (2002). Primer Ministro de Bélgica. Periódico *Reforma* (México), del 18 de octubre del 2002, pág. 28ª
- U.S. Department of Education, National Center for Education Statistics (2002). *Fall enrolment in institutions of higher education*.
- Villaneda, Marisela. (1996). "Los servicios en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica", en Varios Autores, *Que ganamos y que perdimos con el TLC*. Ed. Siglo XXI-UNAM. México.

Direcciones electrónicas:

- Dirección General de Profesiones. SEP. "*Informe sobre los avances de los grupos de trabajo relacionados con el ejercicio profesional en el ámbito internacional y temas.*". 2003. <http://www.sep.gob.mx>
- European Association for International Education. "Bologna Declaration". <http://www.eaie.nl>
- Organización Mundial de Comercio. "Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)". http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/gatsqa_s.htm
- Organización Mundial de Comercio. "Comunicación de las comunidades europeas y sus estados miembros. AGCS 2000: Servicios profesionales". <http://www.docsonline.wto.org/>
- Organization of American States. *North American Free Trade Agreement. Chapter twelve: Cross-Border Trade in Services*. <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/chap-12.stm>
- Secretaría de Economía. "Disposiciones sobre el comercio de servicios en los acuerdos de comercio e integración del hemisferio occidental". http://www.sice.oas.org/cp_serv/spanish

- Secretaría de Economía. “Tratado de Libre Comercio de América del Norte”.
<http://www.economía-snci.gob.mx/nueva-snci/tratados/tlcan>
- Secretaría de Economía. “Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea”.
<http://www.sice.oas.org>
- The European Union. *Diplomas and professional qualifications*. Chapter 11.
<http://www.france.diplomatie.fr/frmonde/euro/eu11.gb.html>
- United Kingdom Government (2000). *Will the UK move to a high skilled economy, or will a body of low skilled jobs, and people persist in 2010?*.
<http://www.number-10.gov.uk/su/wfd/trends.pdf>



**Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración**

Oficio: PPCA/EG/2004

Asunto: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

Coordinación

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Director General de Administración Escolar
de esta Universidad
Presente.

Atn.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que el alumno **Luis Guillermo Morones Díaz** presentará Examen de Grado dentro del Plan de Maestría en Administración (Negocios internacionales) toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo y su tesis, por lo que el Comité Académico del Programa de Posgrado, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

M.S. Jorge Alberto Dettmer González	Presidente
M.A. Victor Manuel Alfaro Jiménez	Vocal
Dr. Sergio Javier Jasso Villazul	Secretario
Dr. Hugo Rodas Morales	Suplente
M.A. Laura Elizabeth Cervantes Benavides	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

Atentamente

"Por mi raza hablará el espíritu"

Ciudad Universitaria, D.F., 2 de febrero del 2004.

El Coordinador del Programa

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez