

IX. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS	
SERVICIOS	171
A. Introducción	171
B. Concepto	173
C. Características y clasificación	174
D. El universo de los servicios	178
E. Los servicios en el GATT-OMC y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, GATS	179
F. El Acuerdo General del Comercio de Servicios, GATS	179
G. Los servicios en el TLCAN	182
H. Los servicios en México	184

IX. El comercio internacional de los servicios

A. INTRODUCCIÓN

En el comercio exterior surgen nuevos ordenamientos jurídicos, mismos que responden al cambio cualitativo que se va presentando en el comercio internacional contemporáneo. Dicho cambio se observa tanto en los escenarios (tendencias globalizadoras y regionalizadoras), como en los objetos de intercambios entre empresas. Sobre el particular, los servicios han emergido con un dinamismo superior a los flujos de mercancías.

En efecto, surgen nuevos conceptos, como el de ventaja competitiva (que privilegia a los servicios) superadora de la ventaja comparativa de las producciones fabriles, es decir, no basta tener productos de calidad a costos comparativos, para poder ganar mercados extranjeros y permanecer en ellos. Es necesario controlar las necesidades siempre cambiantes y coyunturales de los centros consumidores, única manera de atender gustos, diseños, presentaciones, colores, formas de pago, momentos de entrega, servicios postventa y garantías, etc., es decir, tener y administrar servicios o intangibles que dan forma a las ventajas competitivas.¹

¹ La ventaja comparativa es la premisa clásica del comercio internacional que centra su eficacia en los factores productivos y sus costos relativos, de tal suerte que un país debe especializarse en producir exclusivamente bienes o mercancías en los cuales tiene abundancia de recursos y costos relativos favorables, y adquirir de otro u otros países, aquellos bienes en que carece de dichos factores. Con ello entonces, se produce naturalmente en el comercio mundial, una división internacional que permite intercambios eficientes y favorables para todos. Es la teoría clásica del comercio internacional que ha servido de marco al GATT y a los defensores del libre comercio contemporáneo. Con la emergencia de los servicios, esta teoría hace crisis, por cuanto en el comercio internacional de hoy es insuficiente sustentar el progreso de un país, exclusivamente, en la mayor o menor abundancia de recursos y sus costos relativos.

Otro de los conceptos que surgen con los servicios es lo que técnicamente la doctrina económica ha denominado "externalización de los servicios", esto es, el registro e identificación de los servicios se ha expresado como un indicador contable, separado de la contabilidad del producto final. Por ejemplo, un servicio de mantenimiento para una industria puede contablemente expresarse de dos formas. En efecto, si personal de la nómina de la industria cumple en forma cotidiana la función de mantenimiento, el gasto fijo de esta nómina se agregará al costo final del producto que fabrica dicha industria. En cambio, si el servicio de mantenimiento es contratado por la industria a una empresa especializada en mantenimiento industrial, dicho costo irá contablemente a los llamados gastos fijos de la empresa y no se reflejará directamente en el precio o costo final del producto. Este fenómeno ha planteado a algunos autores la idea de que las economías modernas asisten a un proceso de desindustrialización a manos de la especialización de empresas, que dejan los procesos de manufactura para transformarse en empresas de servicios.²

Los elementos descritos enfatizan lo que acontece en una economía interna o nacional, sumando a ellos, además, las tendencias a privatizar determinados servicios públicos derivados de los modelos neoliberales en boga, que postulan una disminución creciente del gasto público. Las crecientes empresas privadas de servicios de limpieza, mantenimiento de parques y jardines, actividades concesionadas en construcción y mantenimiento de carreteras, puertos y aduanas, evidencian el fenómeno mencionado.³

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

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

Como sabemos, el comercio de servicios entre países puede realizarse en tres formas: a) movilidad del consumidor del servicio, trasladándose el consu-

² Dorothy I. Riddle. *Service Led Growth, The Role of the Service Sector in World Development*, Praeger, New York, 1986, p. 14.

³ Porter, Michael E., *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Argentina, 1991, p. 321.

⁴ Porter, Michael E., *Op. cit.*, p. 327.

midor o adquirente de servicios a otro país que provee el servicio; b) movilidad del prestador del servicio, trasladándose el proveedor del servicio al mercado de otro país a prestar dicho servicio sin efectuar grandes inversiones para ello; c) movilidad del servicio, efectuar inversiones en infraestructura, maquinaria y equipo en un mercado determinado.

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

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

Por lo anterior, los principios para fomentar el comercio de servicios entre países deben ser de carácter internacional, influyendo, induciendo, reformando las instituciones y legislaciones internas de los países, por lo que analizaremos brevemente el concepto, características y clasificación, su inserción competencial en el GATT-OMC y el respectivo Acuerdo Multilateral sobre Servicios de consensual vigencia en la actualidad (GATS), el Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte que empieza a ser vigente a partir del 1 de enero de 1994, así como algunos de los subsectores de los servicios en México: profesionales, transporte, turismo y telecomunicaciones.

B. CONCEPTO

Los servicios han sido conceptualizados de diferente forma por diversos tratadistas, debido al proceso que se ha desarrollado por las presencia del sector servicios en la economía mundial; este proceso se manifiesta con el avance tecnológico, científico y cultural tanto a nivel familiar, empresarial como de países.

Se ha definido a los servicios partiendo de diversas consideraciones; por ejemplo, se le ha calificado como sector "terciario", "residual" o "posindustrial" de la economía, lo cual ha creado algunos problemas; por otro lado, Dorothy Riddle, los ha calificado como "falacias perpetuadas".

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

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

Algunos autores consideran que los servicios son difíciles de definir por su naturaleza heterogénea, pues ¿cómo se podría describir simultáneamente el transporte aéreo, la consultoría jurídica y la administración de justicia?

No obstante la diversidad de conceptos, no se ha podido dar una definición precisa por la propia naturaleza de los servicios. De tal forma que si analizamos el proyecto del Acuerdo General sobre Servicios elaborado en las negociaciones de la Ronda de Uruguay y el TLCAN, así como el propio Acuerdo de Libre Comercio (FTA) Estados Unidos-Canadá, no existe un concepto unívoco, sin embargo, se perfilan las modalidades en que se dan estos servicios, mismas que serán tratadas más adelante.

En la edición anterior de esta obra, conceptualizamos a los servicios diciendo que “son aquellos intangibles que, vinculados a la producción de mercancías, generan ingresos y empleos en toda economía. Se distinguen en servicios al productor y servicios a los consumidores”,⁵ ahora, haciendo una conceptualización más precisa, podríamos decir que los servicios son actividades económicas que dan origen a intangibles o inmateriales de distintos grados de complejidad determinados por el contenido de conocimientos que impliquen o envuelvan, que no son generados por la agricultura, minería o industria, y participan directa o indirectamente en la producción o consumo de bienes físicos o manufacturas.⁶

C. CARACTERÍSTICAS Y CLASIFICACIÓN

Los servicios presentan las siguientes características:

a) *intangibilidad*, carecen de materialidad imputable a alguna de las tipologías merceológicas, conocidas en el universo de las manufacturas o bienes (reino animal, vegetal o mineral); b) *no son almacenables*, en general, los servicios no son susceptibles de concentrarse en un depósito en forma de *stock*; sin embargo, la telemática y los software permiten en la actualidad

⁵ Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo, *El régimen jurídico del comercio exterior de México*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1991, p. 13.

⁶ Hernández Ramírez, Laura, “Los servicios en el derecho interno mexicano y el Tratado de Libre Comercio”, *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, UNAM, 1993 t. II.

formas de almacenamiento, aunque siempre se visualizan ligados a algún tipo de producto físico; c) no son transportables, las aduanas registran sólo mercancías y objetos físicos transportables, que se clasifican en un código merceológico, que ordena y sistematiza todos los objetos susceptibles de comercializarse y por ende transportarse entre países);⁷ d) simultaneidad, se producen y consumen al mismo tiempo.

Se han intentado una variada gama de clasificaciones o tipologías de los servicios, sin embargo, el desarrollo de la actividad de los servicios está unido a cambios socioeconómicos y culturales, que se presentan en las familias y que posteriormente actúan con características semejantes en el campo de las unidades productivas o empresas.

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

a) Basados en su destino

En cuanto a su destino se dividen en servicios personales, empresariales y públicos, o de igual forma podríamos decir: al consumidor, al productor, públicos y profesionales.

1. Servicios al consumidor

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

2. Servicios al productor

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

Los servicios al productor dinamizan y flexibilizan la economía entera al modificar los conceptos mismos de bienes y servicios, ya que los productos

⁷ El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, creado por el Consejo de Cooperación Aduanera y el GATT en 1980, y aprobado por México en 1988 e incorporado a sus tarifas de importación y exportación.

industriales contienen cada vez más componentes de servicios, y en algunos casos se mezclan de tal forma que llegan a ser intercambiables.

3. Servicios públicos

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

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

4. Servicios profesionales

Servicios jurídicos, salud, contables y consultoría en general.

b) Basados en la producción

De ésta se han ocupado Ficher Clark, Sabolo y Fuch:

Fisher Clark (1935-1940)

- Primaria (agricultura, minería).
- Secundaria (manufactura).
- Terciaria (residual).

Sabolo (1975)

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

Fuch (1968)

- Agricultura.

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

c) Basados en su consumo

En un estudio sobre Brasil realizado por Singer en 1981, el autor propuso una clasificación de los servicios sobre el tipo de consumo preferentemente que sobre el tipo de producción.

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

Sin embargo, no se puede hablar de esta clasificación si consideramos que la misma actividad (un servicio) puede ubicarse en las tres categorías, por ejemplo, la transportación podría simultáneamente entrar en las tres categorías si es producida por los tres mercados.

d) Basados en la función

De esta clasificación se han ocupado los siguientes autores:

Foote y Hatt (1953)

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

Katouzian (1970)

- Servicios complementarios (finanzas, transportación y comercio).
- Salud, educación y entretenimiento.
- Servicios antiguos domésticos.

Browner y Singelmann (1975)

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

Oficina de Censos de los Estados Unidos, Departamento de Comercio (1984)

- Transportación, comunicación.
- Utilidades totales.

- Comercio total.
- Finanzas, seguros y estados reales y de negocios.

D. EL UNIVERSO DE LOS SERVICIOS

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

- Telecomunicaciones
- Procesos de información y datos
- Bancos y financiamientos
- Seguros
- Transportes
- Ingeniería y construcción
- Publicidad
- Películas y programas televisivos
- Turismo servicios profesionales (Legales, médicos y contables) Propiedad intelectual
- Maquila y subcontratación internacional
- Inversiones extranjeras, etc.

Para Fernando de Mateo, el comercio de servicios comprende:

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

E. LOS SERVICIOS EN EL GATT-OMC Y EL ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS, GATS

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

- Comercio sin discriminación.
- Trato de la nación más favorecida.
- Consolidación arancelaria y base estable para el comercio.
- Trato nacional.
- Eliminación de restricciones cuantitativas.
- Excepciones y salvaguardias.
- Consultas y solución de controversias.
- Procesos de integración.

Al conocer y entender estos principios podríamos estar en posibilidad de interpretar su clausulado. Sin embargo, cabe señalar que no haremos un estudio muy detallado de éstos, sino que presentaremos aquellos que están contenidos en algunos de sus artículos, mismos que son considerados en el Acuerdo General sobre el comercio de servicios (GATS), aprobado en las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

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

El acuerdo en su artículo XXVIII bis, reconoce la importancia que tienen la celebración de Rondas de Negociaciones Multilaterales para la expansión del comercio, teniendo en cuenta los objetivos del acuerdo general y las distintas necesidades de cada parte contratante, por lo tanto, éste es el fundamento jurídico de la celebración de la Rondas de Negociaciones Comerciales. En esta tesitura, el área de los servicios fue tratada en la esfera del GATT-OMC.

F. EL ACUERDO GENERAL DEL COMERCIO DE SERVICIOS, GATS

Este acuerdo, vigente a partir del 1 de enero de 1995, está integrado por XXXV artículos divididos en seis partes, seis anexos, dos decisiones, un entendimiento y un apéndice.⁸ A reserva de la aclaración jurídica que corresponda efectuar

⁸ Acuerdo General sobre Servicios (GATS), reconocido con el número MTN.TNC7W7FA.

respecto del acuerdo en su conjunto, los participantes examinarán cuestiones técnicas relativas al artículo XXI, modificación de las listas, y XXXIV, definiciones. También se realizará una labor de carácter técnico respecto del anexo sobre telecomunicaciones y servicios de transporte aéreo.

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

1. El presente acuerdo se aplica a las medidas adoptadas por las partes que afecten al comercio de servicios.
2. A los efectos del presente acuerdo, se define el comercio de servicios como el suministro de un servicio
 - a) del territorio de una parte al territorio de otra parte;
 - b) en el territorio de una parte a un consumidor de otra parte;
 - c) por conducto de la presencia de entidades proveedoras de servicios de una parte en el territorio de otra parte;
 - d) por personas físicas de una parte en el territorio de otra parte.

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

Esto nos conduce a analizar los posibles problemas de inversión extranjera que se presentan en diversos países.

En este acuerdo el término "servicios" comprende todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de funciones gubernamentales.

Las partes segunda y tercera del proyecto contempla algunos principios como:

Trato de nación más favorecida (Artículo II)⁹

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

Transparencia (Artículo III)

La transparencia en materia de servicios supone identificar todas las complejas reglamentaciones que a nivel nacional, cada estado establece, a fin de evaluar

⁹ Estas disposiciones no se aplican a acuerdos internacionales sobre asistencia jurídica y/o administrativa.

su existencia y limitar al máximo el criterio de discrecionalidad con que estas normativas se aplican. Se trata de un deber de información y justificación a fin de que los proveedores extranjeros conozcan con objetividad y fijeza, las regulaciones internas en el sector servicios.

Divulgación de la información confidencial (Artículo III bis)

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

Trato especial a países en desarrollo (Artículo IV)

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

Acceso a mercados (Artículo XVI)

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

Trato nacional (Artículo XVII)

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

Liberación progresiva (Artículo XIX-XXI)

Este principio apunta a buscar la desregulación y desreglamentación de aquellos sectores de servicios que pueden ser abiertos a la competencia, tanto nacional como internacional, en plazos convenidos y graduales. Las tendencias privatizadoras imperantes en el mundo de hoy, justifican y facilitan este

principio que debe aplicarse con la cautela necesaria en el contexto de las desigualdades económicas de los países involucrados. Para esto, se regula sobre la negociación de compromisos, listas de compromisos y modificación de dichas listas.

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

Como se desprende de este breve estudio, los principios que fueron analizados en el GATT, tienen presencia en el Acuerdo General del Comercio de Servicios, y lo que es más, se da la propagación de estos en las diversas negociaciones sobre servicios, como lo veremos en el FTA de Estados Unidos y Canadá, así como en el TLCAN.

G. LOS SERVICIOS EN EL TLCAN

El TLCAN, amplía lo establecido en otros acuerdos en los que ya había sido considerado el tema, como en la negociación multilateral de la Ronda de Uruguay (GATS), y el propio Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de América, FTA, respectivamente.

En el TLCAN se consideran las tres modalidades de prestación de los servicios, como lo vimos en la introducción. En efecto, en el capítulo XII, se hace una mención a los servicios con limitación al derecho de establecimiento, bajo el rubro "Comercio transfronterizo de servicios", y se establecen otros subsectores de servicios en otros capítulos, como son los financieros y los de telecomunicaciones.

En dicho tratado, se incursiona en otros temas que se encuentran en íntima relación con el que nos ocupa, mismos que hemos destacado en párrafos anteriores, como: inversión (capítulo XI) y entrada temporal de personas de negocios (capítulo XVI).¹⁰

¹⁰ Hernández Ramírez, Laura, "Entrada temporal de personas y de equipo en el TLC de América del Norte", *Revista Jurídica Petróleos Mexicanos*, México 1994, p. 33-40.

Dentro de los principios que destacan en este tema son: trato nacional, trato no menos favorable que el que se otorgue a sus propios prestadores de servicios; trato de la nación mas favorecida, trato no menos favorable que el que se otorgue a prestadores de servicios de otros países; presencia local, no se tendrá la obligación de residir en el lugar donde se presta el servicio (se limita el derecho de establecimiento); reservas, restricciones cuantitativas no discriminatorias; otorgamiento de licencias y certificaciones; denegación de beneficios y especificaciones.

La inversión en la comercialización internacional de los servicios se considera dentro de una de sus modalidades de desplazamiento, ya que en algunos subsectores los servicios no se pueden desarrollar sin el establecimiento de un local; por ellos se requieren garantías tales como un derecho de establecimiento, un trato nacional y mecanismos que garanticen seguridad jurídica, de tal forma que el TLCAN elimina barreras importantes a la inversión, otorga garantías básicas a los inversionistas de los tres países y establece un mecanismo para la solución de controversias que pudieran surgir entre tales inversionistas y en un país del TLCAN. Asimismo, el apartado establece preceptos que se aplican a las inversiones que realizan los inversionistas de un país miembro del TLCAN en territorio de otro. Para efectos del tratado, el concepto de inversión se define de manera amplia, ya que abarca todas las formas de propiedad y participación en las empresas, a la propiedad tangible o intangible o la derivada de un contrato. Establece principios como apertura sectorial, trato a la inversión, requisitos de desempeño, transferencias, expropiación, solución de controversias, compromisos y excepciones específicas de cada país, inversión y ambiente.

Por otra parte, del subtema "presencia local", se señala que un prestador de servicios de otro país miembro del TLCAN, no estará obligado a residir o establecer en su territorio oficina alguna de representación, sucursal o cualquier otro tipo de empresa como condición para prestar un servicio (no se define un derecho al establecimiento), por lo cual, caemos al supuesto de entrada temporal de personas de negocios, toda vez que con el TLCAN no se establece un mercado común con libre movimiento de personas, y cada uno de los países conserva el derecho de velar por la protección del empleo permanente de su fuerza de trabajo, así como el de adoptar la política migratoria que juzgue conveniente y el de proteger la seguridad en sus respectivas fronteras. Los países contratantes deberán autorizar la entrada temporal a cuatro categorías de personas de negocios (algunas de ellas, determinadas por la prestación de un servicio) según el anexo 1603:

1. Visitantes de negocios que desempeñen actividades internacionales relacionadas con: investigación y diseño; mercadotecnia; ventas; distribución; servicios después de la venta y otros servicios generales.

2. Comerciantes que lleven a cabo un intercambio significativo de servicios entre su propio país y el país al que deseen entrar, e inversionistas que buscan invertir un monto importante de capital en territorio de otro país signatario; estas personas deberán estar empleadas o desempeñar su trabajo como supervisores, ejecutivos o en alguna actividad que requiera habilidades esenciales.
3. Personal transferido dentro de una compañía, mismo que deberá ocupar un puesto a nivel administrativo, ejecutivo o poseer conocimientos especializados y ser transferido por su compañía a otro de los países miembros del TLC.
4. Ciertas categorías de profesionales que cumplan con los requisitos mínimos de preparación o que posean credenciales equivalentes y pretendan llevar a cabo una actividad de negocios en un campo profesional.

Es real la importancia en este tema, que en la OMC se le dio un tratamiento especial, como ya lo tratamos en un punto con el GATS. En este acuerdo, se establece un anexo que trata de la movilidad de las personas físicas.

En este tema se aplican también los principios básicos del TLCAN los cuales se establecen en su artículo 102 (trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia), así como el de reciprocidad.¹¹

Por lo que se puede observar del GATS, el TLCAN muestra más subsectores negociados, se tratan servicios profesionales en una forma más amplia (artículo 1210, otorgamiento de licencias y certificados, y un anexo 1210.5, servicios profesionales) y no limitada como en su momento se hizo en el FTA (sólo incluye arquitectura), entre otros. Asimismo, se tratan los servicios de telecomunicaciones en un capítulo, al igual que los servicios financieros que en su momento tendrán un tratamiento especial. De igual forma, es necesario destacar que la propiedad intelectual juega un importante papel en este sector.

H. LOS SERVICIOS EN MÉXICO

En nuestro país no se le había dado importancia ni económicamente ni mucho menos en su regulación a nivel internacional a este sector que hemos venido analizando. Sin embargo, los estudios de Fernando de Mateo desde los ochenta,

¹¹ Los veintidós capítulos que conforman este Tratado de Libre Comercio, más los acuerdos paralelos, están determinados esencialmente por tres grandes principios, que en forma implícita o explícita, colorean toda la arquitectura del compromiso regional. En efecto, el trato nacional, el trato de la nación más favorecida y el principio de transparencia, constituyendo los pilares entorno a los cuales se disciplinan el comercio de bienes y servicios que conforman este instrumento. Ver Witker, Jorge (coordinador), *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: análisis, diagnósticos y propuestas jurídicas*, t. II, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1993, p. 12.

nos reflejan que nuestra economía es de servicios, ya que desde hace casi un siglo (1895) los servicios contribuían con más de la mitad de la producción del país, y esto se ha incrementado en cerca de diez puntos porcentuales.

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

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

Como ya se precisó con anterioridad, en México no se le había dado la importancia necesaria al sector servicios, ya que de los tres modelos de desarrollo en México en los últimos cincuenta años únicamente se conoció bien el terreno de los productos.¹² Al efecto, dada la poca información en la materia así como limitaciones estadísticas, existen referentes de los setenta a la fecha, ya que es donde se empieza a observar el aumento de la productividad de los servicios.¹³

¹² El primero de esos modelos se refiere a la sustitución de importaciones, que duró de principios de los cuarenta a mediados de los setenta, y se divide en tres fases:

a) sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero (principios de los cuarenta a finales de los cincuenta),

b) sustitución de importaciones de insumos intermedios sofisticados y bienes de capital (finales de los sesenta a mediados de los setenta).

El segundo modelo fue el del crecimiento económico basado en el desarrollo de un sector líder, el petróleo, lo que tuvo efectos multiplicadores en todos los sectores productivos y proporcionó divisas extranjeras directa e indirectamente. Esto fue alrededor de 1978 hasta la crisis de la deuda de 1982. Pero así como el descubrimiento de ricos yacimientos de petróleo terminó definitivamente con el modelo de sustitución de importaciones, la caída del precio internacional del petróleo acabó con el modelo del sector líder. Puede decirse que el tercer modelo de desarrollo, basado en una economía abierta, se inaugura en julio de 1985 con las primeras medidas a fondo de liberación de las importaciones y se ha ido consolidando a medida que el número de productos protegidos por permiso previo ha ido disminuyendo a sólo unos cuantos y las tasas arancelarias se han reducido de un máximo del 100% en 1985 al 20% en la actualidad. De Mateo, Fernando, *El sector servicios en México y su contribución al desarrollo*, p. 8-9.

¹³ Si se observa la participación conjunta en el PIB de los rubros del transporte, comunicaciones, servicios financieros y servicios profesionales, ésta ha pasado del 7.9% en 1970 al 11.4% en 1985, lo que podría indicar cierta tendencia a la externalización. No obstante, el reducido porcentaje señalado, acompañado de otros indicadores, sugiere que en gran parte del sector de los servicios al productor en México convivan empresas pequeñas o medianas, de estructura casi artesanal, con servicios internalizados en grandes empresas productoras de bienes, muchas de ellas transnacionales, privándose así de los efectos multiplicadores que se dan en las economías avanzadas.

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

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

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

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

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