

Distr.  
RESTRINGIDA  
LC/R.534  
30 de octubre de 1986  
ORIGINAL: ESPAÑOL

---

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe



MEXICO: EL SECTOR SERVICIOS Y POSIBILIDADES DE  
COOPERACION CON ARGENTINA Y BRASIL \*/

\*/ Este documento fue preparado por Fernando de Mateo, Consultor de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y puede no coincidir con las de la Organización. El autor agradece la cooperación de todas las personas que hicieron posible este trabajo a través del suministro de información y la asistencia que le proporcionaron Carlos Piñera y Alicia Sierra.



INDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACION Y RESUMEN .....	v
PRIMERA PARTE: DEFINICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO MUNDIAL DE SERVICIOS .....	1
I. DEFINICION DEL SECTOR SERVICIOS .....	1
II. EL ENTORNO INTERNACIONAL EN EL COMERCIO DE SERVICIOS	13
SEGUNDA PARTE: LOS SERVICIOS EN MEXICO .....	32
I. ANALISIS GENERAL .....	32
II. SERVICIOS DE INGENIERIA EN MEXICO .....	45
III. TRANSPORTE MARITIMO .....	56
IV. EL TRANSPORTE AEREO EN MEXICO .....	67
V. EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR .....	74
VI. EL SECTOR DE LA INFORMATICA EN MEXICO .....	82
VII. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION EN MEXICO ...	106
VIII. EL TURISMO EN MEXICO .....	114
IX. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SECTOR SERVICIOS EN MEXICO .....	122
X. LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN MEXICO .....	131
XI. OTROS SERVICIOS EN MEXICO Y POSIBILIDADES DE COOPERACION CON ARGENTINA Y BRASIL .....	137
1. Compra de servicios de lobby (cabildeo) a terceros países .....	137
2. Televisión y cine .....	140
3. Auditoría .....	145
4. Publicidad .....	148
5. Prensa y editorial .....	150
6. Los seguros en México .....	152
7. Los bancos en México .....	154



## PRESENTACION Y RESUMEN

Tal como lo indica el título del documento preparado por el Consultor señor Fernando de Mateo, en él se exploran las posibilidades de cooperación tripartita entre México, Argentina y Brasil en algunas actividades de servicios clave.

El documento está dividido en dos secciones principales. Una, en la que se hace una reflexión conceptual sobre los servicios así como sobre las principales características del sector servicios internacionales. La segunda, sitúa el sector servicios en el contexto de México e identifica diversas actividades de servicios que pudieran ser objeto de cooperación entre los citados países.

La segunda parte del documento discute los siguientes subsectores de servicios: ingeniería y consultoría, transporte marítimo, transporte aéreo, empresas de comercio exterior ("tradings"), informática, actividades de maquila, turismo, servicios de "lobby", cine y TV, auditoría, publicidad, prensa y editorial, y seguros y banca.

Adicionalmente, en esa sección se discuten otros aspectos íntimamente vinculados a la internacionalización de los servicios, como son los problemas derivados de la propiedad intelectual y la participación de empresas transnacionales en el sector servicios mexicano.

Para los citados sectores el documento describe diversas formas de cooperación (no sólo en el terreno comercial), así como sugiere los instrumentos más apropiados para su funcionamiento.



PRIMERA PARTE: DEFINICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO MUNDIAL DE SERVICIOS.

I.- DEFINICION DEL SECTOR SERVICIOS.

El gran interés manifestado por los países desarrollados y particularmente por los Estados Unidos a partir de principios de la década de los ochenta por lograr un comercio internacional de servicios -- tan libre como sea posible, ha determinado que en los organismos internacionales tales como la OCDE, el GATT, la UNCTAD, la CEPAL, el SELA y otros se otorgue una atención cada vez mayor a este sector.

Uno de los principales problemas a que se han enfrentado estos organismos es no sólo definir qué son los servicios internacionalmente comerciables, sino incluso qué constituye el sector servicios.

La distinción entre este sector y los demás sectores de actividad se remonta a los fisiócratas y a su Tableau économique, a Adam Smith y Carlos Marx. Sin embargo, estos autores tenían mayor interés en el análisis de la producción de bienes materiales.

No es hasta principios de la década de los cuarenta de este siglo cuando Colin Clark divide a las actividades económicas en tres categorías: primaria (agricultura, ganadería y pesca); secundarias (minería y manufacturas), y servicios (comercio, transporte, comunicaciones, finanzas, seguros, bienes raíces, gobierno y servicios profesionales).<sup>1/</sup> Esta tercera actividad puede subdividirse en "servicios para la producción" o de demanda intermedia, y "servicios -

<sup>1/</sup> Colin Clark, The conditions of Economic Progress, Mcmillan, Londres, 1940, citado en F.F.Clairmonte y J.H.Cavanagh, "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera", Comercio Exterior, abril de 1986.

para el consumidor" o de demanda final.

Esta clasificación fue la base de clasificaciones posteriores por el Fondo Monetario Internacional, las Naciones Unidas y los países individuales. Sin embargo, nunca ha habido consenso acerca de las actividades que incluyen el sector de los servicios -por ejemplo, la ya tradicional discusión acerca de si el trabajo de las amas de casa constituye un servicio y si éste debe formar parte del PIB de un país-, lo que además se ha vuelto más complicado por el surgimiento de los diferentes campos de informática y de los servicios relacionados con la venta, interna e internacional, de los productos de alta tecnología. Además el proceso de "tercialización" de los sectores primarios y secundarios ha venido ocurriendo por muchos años de manera tal que la proporción de trabajadores transformando directamente productos físicos ha declinado mientras que la participación de los diseñadores, transportistas, ingenieros, programadores de computo, etc., ha crecido. Recientemente este proceso se ha extendido afuera de la empresa, es decir, se ha "externalizado" contribuyendo a una nueva diferenciación de industrias y a una división del trabajo más especializada en el sector servicios.<sup>2/</sup>

La conclusión inevitable es que las relaciones entre las industrias manufactureras y de servicios se están profundizando y que la integración entre la primera y la segunda puede ser un componente decisivo en el éxito de los negocios<sup>3/</sup>. Pero este proceso no ha hecho sino introducir mayor confusión en la definición del sector servicios

-----  
2/ UNCTAD, Services and the development process; further studies pursuant to Conference resolution 159 (VI) and Board decision 309 (XXX), TD/B/1100, 2 July 1986, p.2

3/ Ib. p.4

Se ha tratado de definir a los servicios como aquellas actividades que van más allá de los confines de la agricultura, la minería y la industria, es decir, como un residuo, pero esto no hace sino volver más difícil la tarea de definir aquellos servicios que, de alguna manera, son internacionalmente comerciables. Esto ha dado lugar a importantes problemas metodológicos en los estudios sobre el sector, e incluso en la preparación de negociaciones internacionales sobre servicios.

Así, la Secretaría del GATT señala que los servicios, en muchos casos, aunque no en todos, se deben consumir en el mismo lugar en que se han producido puesto que son intangibles y no se pueden almacenar ni transportar. "Ello presupone a menudo que se dé la oportunidad al personal especialmente capacitado de participar en la producción en el país importador y puede ser una de las razones por las que los sectores de servicios de una economía tiendan a orientarse hacia el mercado interior o estar 'protegidos'".<sup>4/</sup>

Pero precisamente la necesidad de que los servicios se suministren en el lugar que se consumen "afecta el concepto de 'comercio de servicios' que todavía no ha llegado a definirse claramente. No obstante, se habla de las transacciones internacionales de servicios a través de las fronteras y de la prestación de servicios por filiales establecidas en el extranjero".<sup>5/</sup>

-----  
<sup>4/</sup> GATT, MDF/7, p.24

<sup>5/</sup> Ib. p.23

En un intento de aliviar la confusión sobre el particular, en un estudio del Banco Mundial <sup>6/</sup>, se señala que en el marco de la economía internacional, "se debe distinguir entre transacciones internacionales de servicio y actividades internacionales de servicios" <sup>7/</sup>. La primera se refiere exclusivamente a las exportaciones e importaciones y, por lo tanto, corresponde al comercio internacional. La segunda corresponde a las compras y ventas en el extranjero por compañías o sucursales de empresas multinacionales establecidas en el extranjero y, por lo tanto, implican una inversión internacional

Pero aún esta simplificación no es totalmente clara. Por ejemplo, la Secretaría del GATT señala que existen diversas maneras en que puede realizarse el comercio de servicios, por ejemplo: 1) las transacciones fronterizas, entre ellas las transmisiones de la voz, la imagen, datos u otra información, así como el transporte de bienes y pasajeros de un país a otro; 2) los acuerdos contractuales en virtud de los que se transmiten derechos para utilizar propiedad intelectual, tecnología y otros servicios; 3) el viaje de consumidores de otro país; 4) el viaje de productores de otro país; y 5) las ventas de servicios por conducto de sucursales u otras filiales.<sup>8/</sup>

Por lo tanto, no es fácil separar en las cinco categorías anteriores las transacciones internacionales de servicios de las actividades internacionales de servicios. Más aún, en la quinta categoría el producto final de la filial extranjera puede llevar también un contenido de la casa central o empresa matriz. En este caso, el contenido de la casa central o empresa matriz representa la parte que cruza la frontera, o se exporta, de los servicios prestados. Por ejemplo, puede que sea la casa central quien soporte la mayor

<sup>6/</sup> A Sapir y E.Lutz, "Trade in Services: Economic Determinants and Development-Related Issues", World Bank Staff Working Paper No.

<sup>7/</sup> Ib., p.3

<sup>8/</sup> Op.cit. p.31 y ss.

proporción del riesgo en las pólizas de seguro 9/, o que la casa central preste servicios de apoyo comercial de otro tipo a la filial en el extranjero.

Por su parte la UNCTAD señala que las transacciones de servicios pueden efectuarse de una de las siguientes maneras: (a) Servicios orientados hacia el interior (lavado de ropa, peluquería, etc.); (b) Servicios prestados dentro de las fronteras nacionales a no residentes. (turismo); (c) Servicios prestados por exportación o importación directa (transporte, reaseguros, etc.); (d) Servicios prestados en el marco de las relaciones contractuales (vínculos empresariales con sociedades de servicios ubicadas en el exterior que dan lugar a regalías, honorarios, etc.); (e) Servicios prestados a través de filiales extranjeras (empresas matrices con filiales o sucursales en el extranjero) 10/

Pero los servicios también pueden clasificarse de acuerdo con su relación con el comercio de bienes. En primer lugar, existen servicios incorporados al comercio de mercancías. En segundo lugar, hay servicios que son objeto de comercio con independencia del comercio de mercancías, pero son esenciales para la realización de éste. En tercer lugar, existen servicios que constituyen una alternativa al comercio de mercancías y, finalmente, hay servicios cuyo comercio es totalmente independiente del de mercancías.

Esta última clasificación podría ser de utilidad para ayudar a identificar campos de cooperación entre países latinoamericanos. Sin embargo, si bien podría ser muy valiosa para un mayor rigor analítico del presente documento, la realidad es que los países latinoamericanos han venido cooperando en varias áreas de este sector desde varias décadas antes de que su estudio estuviera á la mode. Por

-----  
9/ Ib. p.27

10/ UNCTAD, Los servicios y el proceso de desarrollo, TD/B/1008/Rev.  
1, agosto de 1984.

ello, parecería más conveniente que llegar a una definición rigurosa del concepto, analizar la contribución de los servicios al proceso de desarrollo y diferenciar las características de este sector entre los países desarrollados y los países en desarrollo. De esta manera, pueden determinarse más fácilmente nuevas áreas de cooperación entre países de América Latina como una forma de acelerar el crecimiento económico de los países que participan en esa cooperación. Al respecto, todavía queda por resolver el debate acerca del papel que juegan los --servicios en el proceso de desarrollo económico y social. "Para algunos, la terciarización de la economía es un signo de debilitamiento, deformación y baja de productividad en el aparato económico y, para otros, la disponibilidad de servicios modernos, eficientes y baratos en actividades tales como transportes, banca, seguros, informática y otras en un prerequisite fundamental del desarrollo y de una mejor inserción de los países en la economía internacional".<sup>11/</sup>

La diferencia principal del sector servicios entre los países desarrollados y en desarrollo es la contribución que éste hace al proceso de desarrollo a través de los encadenamientos productivos y no su participación en el PIB.

El sector servicios en los países en desarrollo generalmente está dominado por pequeñas y medianas empresas ampliamente dispersas operando de manera casi artesanal o incorporado en la estructura de grandes empresas, generalmente transnacionales.<sup>12/</sup> Por el contrario, en los países desarrollados este sector está plenamente integrado al sector manufacturero y se ha venido "externalizando" haciendo más eficientes las cadenas productivas y logrando importantes economías de escala.

-----  
11/ F. Prieto, La internacionalización del sector servicios: opciones y riesgos para América Latina y el Caribe. CEPAL, LC/R.493 18 de abril de 1986.

12/ UNCTAD. TD/B/1100, op.cit. p.7

El desarrollo de un sector de servicios al productor puede contribuir al logro de una amplia variedad de objetivos económicos y sociales, incluyendo una mayor competitividad internacional - manufacturera y de otros sectores de servicios, la integración de una mayor proporción de la población al proceso productivo y facilitando la incorporación de nuevas tecnologías y el desarrollo de capacidades endógenas de innovación<sup>13/</sup>.

Varios autores sugieren que el desarrollo del sector servicios no necesariamente tiene que seguir al desarrollo de la agricultura y la manufactura -en un esquema de crecimiento por etapas-, sino, por el contrario, los servicios constituirían una de las claves para el desarrollo sostenido de los otros dos sectores. "En tal caso, lejos de disminuir la vitalidad y solidez de los sectores productores de bienes, el suministro de servicios dinámicos, modernos y eficientes sería fundamental para estimular precisamente esos sectores productivos" <sup>14/</sup>. De esta manera, la terciarización de la economía no necesariamente supone un rezago en el proceso de desarrollo -como se ha insistido en el caso de muchos países en desarrollo-, o el paso a economías posindustriales -como se dice en el caso de los países desarrollados. El desarrollo de las actividades "adecuadas" del sector servicios (informática, transportes, telecomunicaciones, etc.) permitirá un desarrollo mayor y más sostenido de los demás sectores de la economía al incentivar menores costos, mayor productividad y competitividad. De hecho, ya ha sonado la voz de alarma de que el desarrollo de "ciertos" servicios está permitiendo la recuperación de la competitividad de los países desarrollados en sectores que eran intensivos en mano de obra, como los textiles.<sup>15/</sup>

-----  
<sup>13/</sup> Ib. p.8

<sup>14/</sup> F.Prieto, La internacionalización.... op.cit. p.19

<sup>15/</sup> Ib. p.15

Si se identifica el sector servicios al productor con "otros servicios" en las cuentas nacionales, debe existir una elevada correlación entre desarrollo económico y crecimiento de "otros servicios". Sin embargo, en el caso de algunos países de América Latina ha habido una correlación inversa <sup>16/</sup>, lo que puede tener fuertes efectos negativos para su desarrollo futuro, puesto que los servicios requeridos por las empresas se están desarrollando internamente, dentro de esas empresas, sin establecerse los encadenamientos productivos que su "externalización" establece.

Ciertos servicios, particularmente aquellos asociados con la infraestructura de telecomunicaciones, son un requisito indispensable para el desarrollo sostenido del sector servicios al productor <sup>17/</sup>. El desarrollo de esta infraestructura en la mayoría de los países latinoamericanos ha sido tomado por el Estado y se proporciona como un servicio público. El desarrollo de la tecnología de la información ha permitido el crecimiento acelerado del sector servicios, al menos en los países desarrollados. Al respecto, la información ha sido siempre un factor esencial en el sector de servicios al productor. La microelectrónica ha permitido la computarización, informatización y automatización del sector servicios, ya que sus actividades están predominantemente basados en la información y en el servicio de datos. Estos servicios, que comprenden principalmente el software, el procesamiento de datos, el almacenamiento y recuperación de información y los servicios de telecomunicaciones tienen una base técnica común en la microelectrónica y funcionan sobre la base de señales digitales.<sup>18/</sup> Los servicios de datos, en la encrucijada de los servicios, la información y las acti-

-----  
16/ c.f. SELA, Servicios y el Desarrollo de América Latina. papeles No.2, 1985.

17/ UNCTAD, op.cit. p.6

18/ c.f. D.Chudnovsky, "Los servicios informáticos y de telecomunicaciones en América Latina: las cuestiones que requieren ser investigadas", Centro de Economía Transnacional, mimeo, junio de 1986.

vidades de alta tecnología, se caracterizan por un alto número de encadenamientos con la mayor parte de las actividades económicas.

La integración de la producción de bienes y servicios se refleja en la creciente importancia de los servicios al productor, cuyos cambios organizacionales y tecnológicos harán a este sector aún más importante. "La necesidad de amplios mercados para servicios de consumo masivo y servicios orientados a la alta tecnología sugiere que se debe otorgar prioridad a explorar las posibilidades de cooperación regional y subregional entre países en desarrollo"<sup>19/</sup>.

Una mayor cooperación entre países latinoamericanos en el sector de servicios al productor se facilita enormemente no sólo por la tradición de cooperación económica ya existente, sino también por la existencia de canales institucionales a través de la ALADI, el SELA, la CEPAL, el Pacto Andino, etc.

Sin embargo, aunque no sea necesario definir con precisión lo que constituye el sector servicios, sí es necesario tratar de determinar la configuración de los diferentes componentes del sector en que podría haber cooperación regional o subregional.

Al respecto, los datos estadísticos sobre servicios son conceptualmente imprecisos, sumamente acumulativos y difíciles de interpretar en las comparaciones internacionales. Más aún, mientras que en el comercio de mercancías existen estadísticas en cada país para determinar el origen y destino de las importaciones y exportaciones, en el caso de los servicios las estadísticas sólo señalan cifras de ingresos y egresos de divisas en grandes agregados en la cuenta corriente. De esta manera, la cuenta de servicios proporciona sólo indicadores de las tendencias de cada rubro y no es posible determinar los rubros específicos en que es posible incrementar las ex-  
<sup>19/</sup> UNCTAD, TD/B/1100, op.cit. p.7

portaciones o sustituir las importaciones (para un país en lo particular o para la región en su conjunto).

Como lo señala la Secretaría del GATT,<sup>20/</sup> uno de los principales campos de incertidumbre y falta de información es el de las empresas transnacionales. Así, no existe información para las filiales extranjeras sobre el valor de los servicios prestados por la casa central a la filial. Los detalles disponibles varían según la práctica de cada empresa y los procedimientos contables. Esta información también sería de suma utilidad en el diseño de políticas de sustitución de importaciones de servicios proporcionados por la casa central o por otras empresas transnacionales. Se ha sugerido que las empresas transnacionales utilizan los servicios de las casas matrices o de otras empresas transnacionales debido a la falta de servicios adecuados en los países anfitriones en desarrollo.<sup>21/</sup>

Las dificultades para determinar las actividades que componen el sector servicios se aprecia fácilmente en las diferentes clasificaciones adoptadas por los distintos países. Como ejemplo de estas dificultades, en el cuadro 1 se intentó realizar una clasificación de este sector en base a los estudios nacionales presentados en el GATT. Sin embargo, aún es posible efectuar una mayor desagregación en la mayoría de los rubros contemplados en ese cuadro, como lo muestran los sectores identificados como susceptibles de cooperación internacional en una reunión de expertos de Argentina, Brasil y México celebrada en la CEPAL, en agosto de 1986, - bajo la coordinación de Francisco Prieto, a la que después se hace referencia. Una de las dificultades de clasificación que presenta el cuadro 1 es que se basa en los exámenes nacionales de las partes contratantes desarrolladas del GATT, exámenes nacionales que muestran un sesgo importante en el sentido de que el análisis

-----  
<sup>20/</sup> op.cit.24

<sup>21/</sup> cf. UNCTAD, TD/B/1100, op.cit.p.8

del sector servicios se efectúa con el propósito de llevar a cabo negociaciones internacionales prácticamente con los mismos procedimientos seguidos en las negociaciones comerciales de bienes.

En este sentido, si definir con precisión las áreas que comprenden el sector servicios resulta difícil, no menos problemático es el identificar los obstáculos que se oponen al comercio internacional de cada una de esas áreas y, por lo tanto, a una mayor cooperación entre países latinoamericanos. Por ejemplo, en un estudio de la OCDE sobre el comercio internacional de servicios bancarios<sup>22/</sup> se señala: "Al tratar de identificar los obstáculos al comercio de servicios bancarios, un problema principal se refiere a definir -- propiamente qué constituye un obstáculo".

En la preparación de la Nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, la llamada Ronda Uruguay, el GATT tampoco ha hecho un progreso sustancial en la identificación de los obstáculos al comercio de servicios. Su mayor contribución ha sido pretender clasificar las reglamentaciones a los servicios en los mercados exteriores bajo los siguientes acápite. <sup>23/</sup>

- 1) Restricciones al acceso a los mercados
- 2) Restricciones al establecimiento
- 3) Restricciones a la inversión
- 4) Restricciones a las operaciones locales de empresas establecidas.
- 5) Restricciones a los movimientos de mano de obra con que tropiezan las empresas exteriores de servicios.

-----  
22/ OECD, International Trade in Services: banking, Paris 1984

23/ GATT, op.cit., p.31 y s.s.

Como puede observarse, en esta clasificación se incluyen tanto las transacciones internacionales de servicios y las actividades internacionales de servicios. De esta manera, el GATT, con el pragmatismo que le caracteriza, sólo reporta los "obstáculos" identificados por las partes contratantes desarrolladas. Al -- respecto, si bien Estados Unidos admite que los sectores a incluir en la Ronda Uruguay forman parte de la agenda de éstas, - este país ha expresado estar interesado en negociar actividades tales como banca, seguros, telecomunicaciones, procesamiento de datos, transportes marítimo y aéreo y construcción e ingeniería incluyendo eventualmente temas que caen en el dominio de la inversión extranjera directa y de los movimientos internacionales de mano de obra altamente calificada <sup>24/</sup>. De esta forma, la clasificación realizada por el GATT no es fortuita.

Dado el incipiente avance en la clasificación de servicios y de los obstáculos a su comercio internacional, en el presente trabajo se ha utilizado el cuadro 2 como base para la identificación de aquellos servicios en los que México podría cooperar con Argentina y Brasil para lograr una sustitución de importaciones o para incrementar las exportaciones de los tres países hacia - terceros mercados. Los rubros incluidos en ese cuadro fueron - identificados en la reunión de expertos de la CEPAL a que antes se hace referencia.

-----  
24/ F.Prieto, op.cit. p.8

## II.- EL ENTORNO INTERNACIONAL EN EL COMERCIO DE SERVICIOS.

En los últimos años se ha acelerado el proceso de cambio estructural en los países desarrollados. En efecto, sus economías han crecido con mayor rapidez en los sectores de servicios y tecnología de punta que en la ramas industriales tradicionales. De hecho, la mayoría de los empleos creados durante la última década en esos países se han dirigido a dichos sectores, con una pérdida neta de empleos en la industria tradicional.

La situación anterior ha tenido efectos en gran consideración tanto en los países desarrollados como en los que están en vías de desarrollo<sup>25/</sup>. En los primeros se han presentado diversos problemas en la transición hacia una economía cada vez más basada en los servicios al productor. La reconversión de los empleos y de las capacidades productivas se ha enfrentado a la fuerte oposición de los trabajadores y de los empresarios afectados, los que han intentado mantener el statu quo por medio de medidas proteccionistas.

Estas medidas han tenido un fuerte impacto negativo en los esfuerzos de los países en desarrollo de incrementar sus exportaciones, particularmente de las manufactureras intensivas en mano de obra. Pero además, el cambio estructural en los países desarrollados ha tenido como consecuencia una reducción en la demanda de materias primas, lo que, aunado al lento crecimiento de las economías industrializadas, ha tenido como consecuencia que los precios de esos productos se encuentren en sus niveles más bajos desde la terminación de la guerra de Corea.<sup>26/</sup>

En gran parte lo anterior explica porqué, en su proceso de ajuste

<sup>25/</sup> c.f. Fernando de Mateo, "México y la Comunidad Económica Europea: Comercio e Inversiones", Comercio Exterior, julio 1986

<sup>26/</sup> En la caída de los precios de las materias primas no debe menospreciarse el rápido desarrollo de sucedáneos tales como las fibras ópticas o la cerámica en el caso de ciertos minerales; la reconversión industrial ahorradora de energía, en el caso del petróleo, y los elevados subsidios a la exportación en los países desarrollados, en el caso de la agricultura.

el superávit comercial de América Latina se ha tenido que lograr a través de comprimir sus importaciones y no mediante el crecimiento de las exportaciones.

Sobre el particular, es importante destacar que tanto en los países desarrollados como en los en desarrollo indudablemente los servicios generan la mayoría de nuevos empleos. Sin embargo, en estos últimos se trata de fuerza de trabajo con poca calificación debido a que el sector servicios (formal e informal) sigue siendo predominantemente un empleador de última instancia <sup>27/</sup>. En la medida que una economía exhibe mayor complejidad hay mayor demanda por mano de obra calificada en este sector; éste es el proceso que se ha seguido en los países desarrollados.

Por supuesto, este cambio estructural en los países desarrollados no ha pasado desapercibido para sus gobiernos. La larga recesión en esos países determinó que la carencia de demanda efectiva interna forzara a los productores de servicios a reforzar sus actividades en los mercados internacionales a fin de mantener sus niveles de actividad.

Los obstáculos externos encontrados por esos productores y el hecho evidente de que gozan de una ventaja comparativa en el mercado internacional, llevó al gobierno de Estados Unidos a insistir en la necesidad de celebrar negociaciones multilaterales para "liberalizar" el comercio internacional de servicios, negociaciones adicionales a las efectuadas en el marco de la OCDE en el decenio de los setenta en relación a inversión extranjera y comercio de invisibles.

Apenas un 8% del valor mundial de los servicios es internacionalmente comerciable, en comparación con el 45% para la agricultura y 55%

-----  
27/ UNCTAD, TD/B/1100, op.cit. p. 9

para la minería y la industria. En 1980, el comercio mundial de servicios fue de 436 mil millones de dólares, creciendo a una tasa media anual del 18.8% con relación a 1970, en comparación con el 20.8% a que creció el comercio mundial de mercancías. Los países desarrollados son los principales exportadores (86.5% del total) e importadores (82.5%) de servicios, siendo el rubro de "otros servicios" el gran generador de excedentes para estos países. Por su parte, los países en desarrollo sólo realizan el 17.5% de las importaciones y el 13.5% de las exportaciones mundiales de servicios.<sup>28/</sup>

América Latina participa con alrededor del 5% del comercio mundial de servicios, alcanzando un déficit de 10 mil millones de dólares en 1980, el que se concentró en los rubros de "transporte" y "otros servicios" <sup>29/</sup>. No obstante, este último rubro ha tenido un rápido crecimiento exportador, incrementándose a un ritmo de 20% anual entre 1970 y 1980<sup>30/</sup>.

Si bien es evidente que los países industrializados tienen la ventaja comparativa en este sector, existen pocos estudios empíricos que lo demuestren.

En el estudio del Banco Mundial antes citado <sup>31/</sup> se utilizan diferentes teorías de determinación del comercio de bienes para tratar de explicar el patrón del comercio de servicios. El método utilizado es, en una primera etapa, efectuar regresiones sobre un número limitado de variables explicativas. La segunda etapa analiza

<sup>28/</sup> F.Prieto, op.cit. p.11

<sup>29/</sup> Id. p.13

<sup>30/</sup> F.Prieto, El comercio internacional de servicios: el caso de América Latina y el Caribe, CEPAL, 20 de marzo de 1984, E/CEPAL/SEM.15/R.3, p.53.

<sup>31/</sup> A Spir y E. Lutz "Trade in Services..."

los residuos de la primera etapa y utiliza información cualitativa para sacar inferencias sobre las variables no observables.<sup>32/</sup>

El estudio concluye que el desempeño en los servicios de transporte (de carga y de pasajeros) parecen estar relacionado con la abundancia de capital. Para los servicios de seguros, el desempeño parece depender de la disponibilidad de capital humano. Este parece ser también el principal determinante del comercio de servicios privados totales. Sin embargo, como éstos representan una colección heterogénea de servicios, el estudio no estima los determinantes del comercio de las diferentes subcategorías, tales como servicios de consultoría e ingeniería, servicios de construcción, servicios bancarios, etc.

En todo caso, los resultados de ese estudio indican que las economías que son abundantes en capital físico y humano tienen una ventaja comparativa en servicios.

Los resultados también sugieren que, en la medida en que los países en desarrollo acumulen capital físico y humano, obtendrán ventaja comparativa en ciertos tipos de servicios.

Sin embargo, las economías industrializadas generalmente retendrán su preminencia en el comercio de servicios gracias a su liderazgo tecnológico y su abundancia en estos factores productivos. Pero los países de reciente industrialización (los NICs) pueden ser importadores totales netos de servicios y exportadores netos a otros países en desarrollo. Además, otros estudios sugieren que en ciertos casos los países en desarrollo pueden establecer "nichos" en el mercado internacional para ciertos servicios "derivados" (splintered-off services).<sup>33/</sup>

-----  
<sup>32/</sup> Las regresiones se efectúan para los siguientes servicios: (a) Fletes; (b) Transporte de pasajeros; (c) Seguros (Totales, no relacionados con las mercancías y relacionados con las mercancías; (d) Otros Servicios.

<sup>33/</sup> J. Bhagwati, "Trade in Services in Developing Countries", mimeo, 1985, citado en UNCTAD, TD/B/1100, op.cit.p.13

Los resultados del estudio del Banco Mundial han sido cuestionados por otros autores por usar los instrumentos de la teoría económica aplicada al comercio en bienes a determinar la dirección del comercio en servicios a través de una ventaja comparativa que no es posible detectar fácilmente "El cambio tecnológico puede no sólo alterar las ventajas comparativas en la producción de servicios particulares, sino también crear nuevas posibilidades para transportar esos servicios y modificar las barreras de entrada a los mercados de servicios".<sup>34/</sup>

En todo caso, es claro que actualmente los países desarrollados cuentan con una ventaja comparativa en la mayor parte de las áreas del sector servicios. Además, generalmente las economías desarrolladas tienen superávit en sus cuentas de servicios, en tanto que las en desarrollo se acumulan crecientes déficit.<sup>35/</sup> Por lo tanto, no es fortuito que los países desarrollados sean los que más clamen por una liberalización del comercio de este sector.

Por otro lado, es importante destacar la preminencia de las empresas transnacionales en el comercio de servicios. La transnacionalización de muchas empresas de servicios ha sido la continuación lógica del intenso proceso de internacionalización observado durante el decenio de los 60 y 70 por las empresas de bienes. Ello les creó a las empresas de servicios un amplio mercado más allá de sus fronteras nacionales, al cual sólo podían atender a través de la creación de filiales, sucursales y subsidiarias en el extranjero, cuya gestión y control internacional se ve facilitado por prácticas administrativas nuevas como son el "licensing", "franchising", "leasing" y otras.<sup>36/</sup>

-----  
<sup>34/</sup> Id

<sup>35/</sup> c.f. UNCTAD, Trands in world production and trade, No.de venta E.82, II. D.13

<sup>36/</sup> F.Prieto, La internacionalización... op.cit., p.16

De acuerdo con un estudio de F.Clairmonte h J.H. Cavanagh <sup>37/</sup>, las empresas transnacionales de servicios (ETS) se están transformando en conglomerados transnacionales de servicios (CTS) y conglomerados transnacionales integrales (CTI). En contraste con el caso de los bienes industriales, en el que las barreras al comercio proporcionó un incentivo para el establecimiento de las ET en los mercados externos, estas barreras rara vez son un estímulo para el establecimiento de ET de servicios.

Por el contrario, la liberalización en estos sectores (p.ej. en los países de la OCDE) ha conducido a un incremento sustancial en el papel de los servicios multinacionales <sup>38/</sup> lo que ha dado pie al desarrollo de los CTS y CTI.

Entre los factores que explican el gran dinamismo de las ETS se encuentra la escasa comerciabilidad internacional de los servicios, lo que requiere una presencia física en los mercados extranjeros. Una parte considerable del capital de las ETS está constituida por la acumulación de know-how y del prestigio de la marca de la empresa. "El desplazamiento de las fronteras en que el conglomerado puede operar es, pues, vital para un mejor aprovechamiento de las economías de escala y una maximización de los beneficios a escala global" <sup>39/</sup>

Uno de los ejemplos más claros de la CTI son las llamadas "sogoshosha" del Japón, cuya amplia diversificación les permite par-

-----  
37/ op.cit.

38/ Institute for Research and Information on Multinationals, "The Multinationals and the Services", IRM Multinational Reports. Oct-Dec.1985. p.17

39/ F. Prieto, La internacionalización.... op.cit.p. 17

participar en una importante gama de actividades a nivel internacional 40/.

Los activos de los bancos más importantes indican la magnitud de su poderío financiero. En 1982, sus activos conjuntos representaron casi la mitad del PIB global y una cantidad equivalente a más de una y media veces las ventas sumadas de las primeras 20 corporaciones del mundo. Las operaciones foráneas de los siete principales bancos estadounidenses representaron en 1970 el 22% de sus ganancias totales, incrementándose a 60% en 1982.41/ La internacionalización financiera ha experimentado una gran evolución que gradualmente ha ido eliminando las barreras que todavía existían entre el Euromercado y los mercados nacionales. Fuera de sus mercados de origen, los bancos tienden a ofrecer un rango completo de servicios, de manera tal que la multinacionalización y la interpenetración de mercados van de la mano. Esta tendencia está ahora afectando a los bancos medianos y es un resultado de la unificación del mercado financiero mundial -o al menos de los países desarrollados- y de la creciente internacionalización de las empresas medianas y pequeñas que constituyen su clientela básica.42/

Por otra parte, en la banca comercial "se dan economías de escala colosales; el tamaño óptimo de un banco, según se estima, comienza cuando se dispone de activos por valor de 15 mil millones de dólares. Esta es una de las razones que explican las fusiones de los grandes bancos<sup>43/</sup>. Usando el criterio de presencia bancaria en por lo menos cinco países, se obtiene una cifra de 128 bancos multinacionales en 1980 y sólo 84 tres años antes. La mayor participa-

-----  
40/ Id.

41/ F. Clairmonte y J.H.Cavanagh op.cit. p.303

42/ IRM, op.cit. p.18

43/ F. Clairmonte y J.H.Cavanagh op.cit. p.303

ción la tienen los bancos norteamericanos, aunque su predominancia ha ido disminuyendo<sup>44/</sup>.

En el campo de los seguros y reaseguros, éstos son los servicios que más radicalmente han cambiado en las últimas décadas. Una de las características es que los conglomerados transnacionales de servicios han ido adquiriendo de manera creciente a las compañías de seguros. Las empresas manufactureras transnacionales también han ido comprando compañías de seguros.

En 1973 había en el mundo pólizas vigentes que aseguraban una suma de alrededor de cinco billones de dólares, equivalente a un poco más de la mitad del PIB mundial. El mercado internacional de los seguros está dominado por corporaciones radicadas en cinco países: Estados Unidos, Reino Unido, República Federal de Alemania, Suiza y Francia, controlando casi el 75% de todas las oficinas aseguradoras establecidas en el exterior. Además, estos cinco países controlan el mercado de reaseguros. De hecho las compañías de seguro directo están dirigidas hacia los mercados nacionales, en tanto que existe un amplio mercado internacional para los reaseguros. En la actualidad los reaseguros constituyen el 12% del total mundial del mercado de seguros, excluyendo a los países socialistas, llegando a cifras tan altas como el 32% en Europa y sólo al 7% en los Estados Unidos.<sup>45/</sup>

Existen alrededor de 400 compañías reaseguradoras pero las 15 más importantes obtienen la mayoría de las primas. La mayor parte de estas compañías pertenecen a aseguradores directos. Un sexto de todas las primas las recogen dos compañías, una Alemana y una Suiza.<sup>46/</sup>

-----  
<sup>44/</sup> IRM, op.cit p.19

<sup>45/</sup> IRM, op.cit. p.27

<sup>46/</sup> Id.

Una modalidad relativamente novedosa es el establecimiento de "compañías de seguros cautivas" por parte de las principales ET para reducir el pago de impuestos y gozar de las ventajas financieras. Actualmente existen más de 100 "compañías cautivas", la mayoría de las cuales pertenecen a grupos norteamericanos.<sup>47/</sup>

En cuanto al turismo, los principales sectores, que cada vez se sobreponen más, son los hoteles, las aerolíneas y las agencias de viaje mayoristas y minoristas. También en este sector se observa un movimiento importante hacia la conglomeración de servicios, particularmente las cadenas de hoteles vinculadas con las aerolíneas, bien mediante participación en el capital accionario, préstamos de capital o acuerdos para "encaminar" a los turistas. Existen alrededor de 80 cadenas transnacionales de hoteles, la mitad de las cuales son norteamericanas y 30% inglesas y francesas.

Las líneas aéreas se han convertido en el centro de actividad de los servicios turísticos y extienden su radio de acción a múltiples actividades de este sector, en particular los hoteles y las agencias de viajes, pero sin desatender el alquiler de autos y los seguros y reaseguros de vuelo. Existen varios centenares de líneas aéreas, pero las que se llevan la mayor parte del mercado son, en ese orden, British Airways, Pan Am, Japan Airlines, Air France, TWA y Lufthansa. Las compañías de los países en desarrollo sólo participan con 15% del mercado.

Por otro lado, la actividad naviera mundial se enfrenta a los mayores excedentes de capacidad registrados desde los años treinta, lo cual ha dado lugar a una creciente concentración en manos de

las grandes compañías. Al respecto, hay dos grupos principales: "los independientes", con cerca del 20% de la flota mercante mundial, y las compañías comerciales y otras transnacionales, que se ocupan del transporte marítimo como una parte relativamente menor de sus operaciones.<sup>48/</sup>

Esta concentración del poder en el transporte marítimo constituye un obstáculo muchas veces insuperable para los países en desarrollo de incrementar su presencia en los mercados mundiales.

Asimismo, en el terreno de la publicidad y los despachos de contaduría las empresas transnacionales han venido incrementando -- aceleradamente sus actividades tanto en los países desarrollados como en desarrollo. El sector de la contaduría está extremadamente concentrado en la mayoría de los países desarrollados y especialmente en los Estados Unidos, donde el mercado lo tienen controlado las llamadas "Ocho Grandes". Estas empresas, que cuentan con 100 o más oficinas en el mundo, controlan alrededor del 60% del mercado mundial. De las ocho grandes Price Waterhouse es la que domina el mercado de los países en desarrollo, aunque éste sigue siendo uno marginal para estas transnacionales.<sup>49/</sup>

En lo que se refiere a publicidad, las 15 principales ET del ramo obtienen más del 20% de todos los gastos mundiales en publicidad. En su mayoría, estas empresas son norteamericanas, con la presencia de dos empresas francesas (EUROCOM y PUBLICIS). No obstante la magnitud de su mercado interno, la mayoría de las agencias norteamericanas obtienen alrededor de la mitad de sus ingresos de negocios en países extranjeros.<sup>50/</sup>

-----  
<sup>48/</sup> Los "independientes" están encabezados por magnates de Hong Kong y Grecia. c.f. F.Clairmonte y J.H. Cavanagh, op.cit. p.481

<sup>49/</sup> IRM, op.cit. p.28

<sup>50/</sup> Ib. p.31

En suma, el comercio internacional de servicios se encuentra cada vez más dominado por las actividades de los conglomerados transnacionales de servicios y por los conglomerados transnacionales integrales. Estos conglomerados cuentan con abundancia de capital y de recursos humanos calificados con lo que cuentan con una elevada ventaja comparativa. Al respecto, parecería conveniente hacer una evaluación integral de las empresas transnacionales de servicios y de los CTI en América Latina, ejercicio que, al menos del conocimiento del autor, todavía no se ha realizado enfocándolo desde el punto de vista particular de los servicios y, más concretamente, de los servicios al productor.

Como antes se menciona, tres expertos de Argentina, Brasil y México, uno por país, se reunieron en la sede central de la CEPAL en Santiago de Chile, en agosto de 1986, a fin de identificar, de manera preliminar, las áreas del sector servicios en que podría haber mayor cooperación entre Argentina, Brasil y México. Los posibles campos de colaboración identificados en esa reunión aparecen en el cuadro 2 anexo.

Como puede observarse, la lista no busca identificar proyectos grandes pero irreales. Más bien se concentra en puntos bien específicos pero que pueden tener probabilidades de llevarse a efecto.

Al respecto, en cada uno de los sectores identificados se busca proporcionar una panorámica de su situación actual en México. Sin embargo, dado el corto tiempo disponible para la elaboración del documento y tomando en cuenta la muy variada gama de áreas que comprende el cuadro 2, no existe una uniformidad en la presentación de cada una de ellas. La profundidad en el análisis dependió de la información disponible y del corto tiempo de que se dispuso para su análisis. Por lo tanto, aún es necesario profundizar en el

estudio de un número importante de áreas, aunque se espera que la información proporcionada otorgue una visión general del sector servicios en México y de las posibilidades concretas de cooperación con Argentina y Brasil.

Debe señalarse que no se ha seguido estrictamente el orden que aparece en el cuadro 2, pues al ir desarrollando el trabajo se observó que unos temas se sobreponían a otros.

CUADRO 1

CLASIFICACION DEL SECTOR SERVICIOS

- 1.- Banca
  - (a) Agentes de inversiones
  
- 2.- Seguros
  - (a) Seguros de vida
  - (b) Seguros de bienes y accidentes
  - (c) Seguros marítimos
  - (d) Seguros aeronaves
  - (e) Seguros automóviles
  - (f) Seguros "internacionales"
  - (g) Reaseguros
  
- 3.- Transportes
  - (a) Transporte marítimo (servicios navieros)
  - (b) Transporte aéreo (de carga y de pasajeros y servicios conexos de suelo)
  - (c) Otras formas de transporte
    - Por agua (vías de navegación interior)
    - Ferrocarril (de pasajeros y de carga)
    - Camión (de carga)
    - Autobús (de pasajeros)
    - Oleoductos/gasoductos
    - Servicios portuarios
    - Operaciones multimodales
    - Acarreo y entrega de paquetes
  - (d) Servicios auxiliares
    - "Servicios de tráfico" o de expedición
    - Actividades de agencias y de almacenamiento
    - Agentes marítimos
    - Agentes aduanales

4.- Telecomunicaciones

- (a) Cine, televisión
- (b) Servicios conexos
  - Consultora en materia de telecomunicaciones
  - Servicios postales
  - Servicios de radio

5.- Servicios de Informática

- (a) Almacenamiento y recuperación de la información
- (b) Bancos de datos
- (c) Desarrollo de la programación (software)
- (d) Proceso de datos
- (e) Valor agregado (servicio de redes "vans")
- (f) Software para automatización industrial
- (g) Gestión de instalación
- (h) Paquetes de sistemas y operaciones
- (i) Suministro de sistemas completos
- (j) Servicios de consultores
- (k) Enseñanza y capacitación
- (l) Telemática

6.- Servicios de consultores y otros servicios prestados a las empresas (en general)

- (a) Construcción/ingeniería
  - Construcciones en tierra
  - Dragado y construcción de puertos
  - Servicios de consultores, arquitectos y diseñadores técnicos
  - Exploración y explotación petrolera y de gas
  - Desarrollo hidroeléctrico
- (b) Contabilidad
- (c) Publicidad
- (d) Gestión

(e) Otros

- Servicios jurídicos
- Administración de propiedades
- Arquitectos
- Leasing de maquinaria
- Servicios de oficina

7.- Turismo

- (a) Hoteles/moteles/otros alojamientos
- (b) Agencias de viajes
- (c) Comidas/restaurantes
- (d) Otros
  - Alquiler de automóviles
  - Transporte de pasajeros
  - Otros

8.- Servicios de distribución

- (a) Comercio mayoristas/minoristas
- (b) Servicios de corredores y otras operaciones mercantiles
- (c) Servicios de concesionarios
- (d) Otros
  - Servicios de expedición
  - Mensajería aérea

9.- Servicios de salud

10.- Servicios de enseñanza (incluida la investigación)

11.- Otros servicios

- (a) Servicios culturales
- (b) Servicios de pesquerías

- (c) Servicios personales y otros servicios varios
  - Reparación
  - Limpieza
  - Fotografía
  - Peluquería
  - Arrendamiento de bienes inmuebles
  - Alquiler de casas
  - Editoriales
  - Otros
- (d) Tasas de licencias y regalías

12.- Servicios del Estado, n.e.p.

13.- Renta de la industria, de la propiedad y del trabajo

14.- Servicios prestados por las industrias de producción de bienes

(a) Intereses de préstamos

(b) Dividendos

(c) Servicios de consultores técnicos y de construcción

15.- Subcontratación internacional (servicios por transformación; maquiladoras)

FUENTE: Adaptado de Secretaría del GATT, documento MDF/7

CUADRO 2

SECTORES Y TIPOS DE COOPERACION

1. Esquemas de Cooperación para conquista de terceros mercados
- 1.1 Consultoría e Ingeniería (orientada a la pequeña y mediana empresa a través de consorcios de exportación).
  - 1.1.1 Ingeniería de Obras de Infraestructura.
    - 1.1.1.1 Hidroeléctrico y Represas
    - 1.1.1.2 Saneamiento Básico
    - 1.1.1.3 Puertos (Parte Tierra)
    - 1.1.1.4 Ingeniería de Petróleo (Exploración y Perforar)
    - 1.1.1.5 Transporte Terrestre (Urbano e Inter-Urbano)
    - 1.1.1.6 Telecomunicaciones.
  - 1.1.2 Ingeniería Industrial
    - 1.1.2.1 Frigoríficos
    - 1.1.2.2 Planta de Fertilizantes
    - 1.1.2.3 Fábrica de Pulpa y Papel
    - 1.1.2.4 Fábrica de Alcohol de Prod. Vegetales
    - 1.1.2.5 Fábrica de bicicletas
    - 1.1.2.6 Fábrica de Vidrio y Botellas
    - 1.1.2.7 Diseño planta óxido plomo.
  - 1.1.3 Consultoría de Gestión
    - 1.1.3.1 Proyectos de Irrigación y Drenaje
    - 1.1.3.2 Catastros, avalúos, fotografía aérea
    - 1.1.3.3 Procedimiento administrativo y contables
    - 1.1.3.4 Prospección geológica
    - 1.1.3.5 Estudios y diseños de acueductos y agua potable
- 1.2 Transporte Marítimo
  - 1.2.1 Reparación y mantenimientos de naves
  - 1.2.2 Multinacional de Transporte Marítimo
  - 1.2.3 Cargas no conferenciadas
  - 1.2.4 Pool de cargas
- 1.3 Turismo
  - 1.3.1 Promoción conjunta de tours

- 1.3.2 Pasajes aéreos tri-nacionales
- 1.3.3 Hoteles multinacionales
- 1.4 Transporte aéreo
  - 1.4.1 Reparación y mantenimiento de naves
  - 1.4.2 Catering de comidas
  - 1.4.3 Promoción conjunta y pool de cargas y pasajeros
- 1.5 Compañías de "Trading"
  - 1.5.1 Formación de multinacionales de Trading
- 1.6 Servicios de datos
  - 1.6.1 Digitación de información
  - 1.6.2 Banco de Datos
  - 1.6.3 Ventas de Software a través de Consorcios
- 1.7 Comercialización de Cultura
  - 1.7.1 Discos
  - 1.7.2 Teleseries
- 2. Cooperación para estimular la Complementación en Servicios (Identificación de sectores fuertes en los distintos países)
  - 2.1 México
    - 2.1.1 Maquiladoras: Cooperación Técnica/Joint Venture
    - 2.1.2 Turismo: Desarrollo de Centros Turísticos. Administración y Planificación Turística.
  - 2.2 Brasil
    - 2.2.1 Telecomunicaciones: Planificación y Gestión
    - 2.2.2 Trading
    - 2.2.3 Ingeniería

- 2.3 Argentina
  - 2.3.1 Servicios Médicos
  - 2.3.2 Servicios Educativos
  - 2.3.3 Servicios de apoyo a exportación de granos
  
- 3. Cooperación para el Comercio y Producción de Servicios conjuntos
  - 3.1 Cine y T.V. (Co-producciones, screen quotas preferencial)
  - 3.2 Publicidad
  - 3.3 Auditoría
  - 3.4 Prensa
  
- 4. Cooperación para la compra e importación conjunta de Servicios
  - 4.1 Compra de servicios de Lobby (cabildeo)
  - 4.2 Tecnología de Información
  - 4.3 Desarrollo y adopción de normas técnicas
  
- 5. Cooperación para Desarrollar Tecnologías de Información
  - 5.1 Pool de Recursos para Investigación y Desarrollo
  
- 6. Negociaciones con Empresas Transnacionales
  - 6.1 Identificación de Barreras de Acceso por Sectores con alta presencia Transnacional
  
- 7. Cooperación en materia de Propiedad Intelectual
  - 7.1 Diseño de esquemas de protección regional a la P.I.
  - 7.2 Adopción de política conjunta vis-a-vis la P.I. extrarregional

SEGUNDA PARTE: LOS SERVICIOS EN MEXICO.

I.- ANALISIS GENERAL.

El cuadro 1 muestra la estructura del PIB sectorial en México. En él puede observarse que la participación del sector servicios en el PIB total se ha mantenido relativamente constante a partir de 1970. Sin embargo, la participación del Comercio se ha reducido un punto porcentual en la relación con su tendencia histórica, - mientras que la de transportes y comunicaciones se ha incrementado.

CUADRO 1  
ESTRUCTURA DEL PIB SECTORIAL

	1970	1975	1980	1985 <sup>P/</sup>
PIB	100.0	100.0	100.0	100.0
SECTOR PRIMARIO	11.9	10.1	8.9	9.6
SECTOR SECUNDARIO	32.0	32.8	34.7	33.4
MANUFACTURAS	23.2	23.8	24.6	23.4
CONSTRUCCION	5.2	5.3	5.4	4.7
MINERIA	2.5	2.4	3.2	4.1
ELECTRICIDAD	1.1	1.3	1.5	1.8
SECTOR SERVICIOS	56.1	57.1	56.4	57.2
COMERCIO	22.4	22.3	22.4	21.3
TRANSPORTE	4.1	5.2	5.8	5.7
COMUNICACIONES	0.7	1.0	1.5	1.9
OTROS SERVICIOS	28.9	28.6	26.7	28.3

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto,  
Cuentas Nacionales

P/ Preliminar

En lo que hace a la estructura del empleo, la participación del sector servicios en el empleo total se ha visto incrementada en el último quinquenio como resultado principalmente de un aumento en la participación de los transportes y la de otros servicios. Los demás servicios han mantenido más o menos su participación en los últimos diez años.

CUADRO 2  
ESTRUCTURA DEL EMPLEO POR SECTORES

	1970	1975	1980	1984
EMPLEO TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
SECTOR PRIMARIO	34.1	29.1	26.1	26.2
SECTOR SECUNDARIO	20.8	21.6	23.4	20.8
MANUFACTURAS	13.2	12.8	12.8	11.9
CONSTRUCCION	6.2	7.3	9.0	7.3
MINERIA	1.1	1.2	1.3	1.3
ELECTRICIDAD	0.3	0.3	0.3	0.3
SECTOR SERVICIOS	45.1	48.7	50.5	53.0
COMERCIO	15.3	14.5	11.3	13.6
TRANSPORTE	3.0	3.4	4.3	5.1
COMUNICACIONES	0.4	0.4	0.6	0.4
OTROS SERVICIOS	26.4	30.4	34.3	33.9

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto,  
Cuentas Nacionales

Como puede observarse comparando los cuadros 1 y 2 con el 3, la importancia del sector servicios en México tanto en términos del valor agregado generado como del personal empleado no difiere grandemente de la situación en los países desarrollados.

Sin embargo, como se apunta en la primera parte de este trabajo, puede existir una importante diferencia cualitativa en lo que hace al papel que este sector juega en el proceso de desarrollo: Es indudable que los encadenamientos productivos son menores en México que en los países desarrollados, aseveración que a priori resulta clara, aunque difícil de probar por la falta de datos estadísticos.

CUADRO 3  
IMPORTANCIA DE LOS SERVICIOS EN LOS PAISES DESARROLLADOS

PAIS	PARTICIPACION EN EL PIB/PNB	PARTICIPACION EN EL EMPLEO TOTAL
CANADA	63	64
DINAMARCA	66	67
CEE	58	58
FINLANDIA	52	53
RFA	55	53
ITALIA	53	58
JAPON	56	56
PAISES BAJOS	57	58
SUECIA	62	65
REINO UNIDO	56	63
ESTADOS UNIDOS	66	72

FUENTE: GATT, MDF/7. p. 18.

El cuadro 4 muestra a nivel muy desagregado la evaluación del sector servicios en México en el período 1982-1985. Este cuadro tiene la ventaja adicional de que también contiene la clasificación que se efectúa en México de este sector. Comparándolo con el cuadro 1 de la primera parte, puede observarse que esta clasificación difiere sustancialmente con la del GATT -aunque esta última tiene un objetivo claramente definido y no es, de ninguna manera, una propuesta para la unificación de las estadísticas de cuentas nacionales de los diferentes países. Sin embargo, con algunas excepciones, la clasificación del cuadro 4 no es del todo apropiada para hacer un análisis de los servicios que, de una manera u otra, pueden ser internacionalmente comerciables. De todas maneras, debe observarse que la apertura que muestran las estadísticas mexicanas difícilmente pueden encontrarse en otros países en desarrollo.

Al analizar el cuadro dentro del marco de este trabajo, la primera cosa que debe destacarse es la muy reducida participación del transporte por agua en el transporte total. En efecto, el primero representó apenas el 3% del segundo. Más aún, el transporte aéreo genera un valor agregado casi cuatro veces superior al generado por el transporte por agua. En el cuadro, es evidente que el transporte

por automotor es, con mucho, el más importante. Por sí sólo, el autotransporte de carga representa casi el 45% del total. Este hecho explica en gran parte el porqué México ocupa apenas el lugar 40 en el tonelaje marítimo mundial (ver la sección sobre transporte marítimo).

La segunda cuestión que llama la atención es el muy reducido valor agregado generado por el subsector de telecomunicaciones. Las cifras sugieren, entre otras cosas, un muy reducido flujo -- transfronterizo de datos. En comparación, los servicios telefónicos muestran cifras relativamente elevadas, llegando a representar casi el 2% del PIB.

También es de señalarse la relativamente baja participación de los servicios financieros y de los seguros, fianzas y otros intermediarios financieros (en conjunto representan alrededor del 2.2% del PIB).

El rubro de servicios profesionales resulta muy agregado para realizar un análisis de apoyo para el presente trabajo. Sin embargo, sí es de destacar la relativamente elevada participación de las -- agencias de publicidad (0.3% del PIB). Este porcentaje es de casi el doble del valor agregado generado por las estaciones de radio y televisión, e incluso, si a estas últimas se le agrega la producción y distribución de películas, el valor agregado de las agencias de publicidad sigue siendo mayor.

Entre comercio mayorista y minorista, transportes, alquiler de in muebles y servicios de educación y servicios médicos, se cubre al rededor del 70% del valor agregado del sector servicios. De ellos, sóloamente el transporte es una actividad internacionalmente comerciable y es en la única que parece haber posibilidades de colaboración con otros países latinoamericanos --aún cuando podría haber interesantes campos de cooperación en el terreno de servicios médicos y educativos, que puede tomar la forma más simple, que podría ser la

revalidación de títulos profesionales, o también el desarrollo conjunto de software para estos campos de actividad.

En México las exportaciones de servicios tienen una gran importancia dentro de los ingresos no factoriales de la cuenta corriente de la balanza de pagos. en efecto, los ingresos por servicios representan más del 20% de los ingresos no factoriales totales.

Como puede observarse, en el cuadro 5 el servicio que mayores ingresos proporciona es el turismo, tanto al interior del país como en las zonas fronterizas. En segundo lugar se encuentran los servicios por transformación o industria de maquila de exportación. Esta es la industria de subcontratación internacional en la cual se inportan insumos, se les agrega valor y se reexportan al país de origen.

CUADRO 5

MEXICO: INGRESOS NO FACTORIALES DE LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS.

(PORCENTAJES)

RUBRO	1982	1983	1984	1985
INGRESOS NO FACTORIALES	100.0	100.0	100.0	100.0
EXPORTACION DE MERCANCIAS	77.9	79.7	80.3	79.0
SERVICIOS POR TRNSFORMACION	3.1	3.0	3.8	4.6
TRANSPORTES DIVERSOS	1.6	1.8	1.9	2.0
TURISMO AL INTERIOR	5.2	6.1	6.5	6.2
TURISMO FORNTERIZO	8.4	6.1	4.4	4.3
OTROS SERVICIOS	3.9	3.3	3.1	3.8

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México,  
Informe Anual

En tercer lugar, se encuentra el rubro de "otros servicios", que es una cuenta compensatoria, pero que incluye, entre otros, los servicios de construcción e ingeniería, perforaciones petroleras, etc. Finalmente se encuentran los transportes diversos, que en

una gran proporción están constituidos por transporte carretero y ferroviario hacia los países fronterizos.

Del cuadro anterior es claro que en servicios de transformación y en turismo México tiene una elevada ventaja comparativa internacional y podría haber un aumento en la cooperación con otros países de América Latina a través de asistencia técnica y otras formas de colaboración. También podría aumentarse la cooperación en transporte y en "otros servicios". Las exportaciones mexicanas en 1985 de estos dos últimos rubros fueron de alrededor de 1600 millones de dólares, incluyendo el transporte terrestre, en tanto que los viajes al interior registran alrededor de 1700 millones y la maquila aproximadamente 1300 millones.

CUADRO 6

MEXICO: EGRESOS NO FACTORIALES DE LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS.

(PORCENTAJES)

RUBRO	1982	1983	1984	1985
EGRESOS NO FACTORIALES	100.0	100.0	100.0	100.0
IMPORTACION DE MERCANCIAS	66.2	60.9	69.2	71.6
FLETES Y SEGUROS	2.8	3.3	3.3	2.9
TRANSPORTES DIVERSOS	5.1	6.4	5.3	4.4
TURISMO AL EXTERIOR	3.6	3.5	4.0	3.5
TURISMO FRONTERIZO	11.1	11.5	9.4	8.5
OTROS SERVICIOS	11.2	14.4	9.8	9.1

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México, Informe Anual.

En el cuadro 6 se muestra la participación de los servicios en los ingresos no factoriales. Se observa que representan más del 30% de estos últimos. Cerca de la mitad de los egresos por servicios se refieren al turismo, tanto al exterior como a las zonas fronterizas de los países vecinos. Aún cuando las cifras de balanza de pagos tienen una serie de deficiencias a que antes se hizo referencia -y que, en algunos casos, como el de el transporte marítimo, pueden resultar en una subvaluación importante-, de las cifras anteriores

puede observarse que las importaciones mexicanas de servicios -que en términos burdos representan un "mercado potencial" para otros -países de América Latina- que eventualmente podrían ser sustituidas por flujos procedentes de la región ascienden a 3,000 millones de dólares.

El cuadro 7 muestra la evolución de la balanza en cuenta corriente entre 1980 y 1985. Puede observarse que el saldo en servicios no factoriales ha estado más o menos en equilibrio aún en la época del boom petrolero de 1980, lo que confirma las ventajas comparativas -de México en algunas áreas del sector servicios, incluidas ciertas actividades del rubro de "otros servicios".

La mayoría de las actividades de servicios en México se encuentran reglamentadas por leyes, reglamentos, decretos o acuerdos, contándose con aproximadamente 45 instrumentos principales de carácter legal que, de una manera u otra, inciden sobre las distintas actividades que se analizan en este trabajo, además de los múltiples convenios, tratados y códigos internacionales que México tiene firmados con otros países de manera bilateral o multilateral y que -- también tienen incidencias sobre la reglamentación de varias de las actividades de servicios en el país.

En cada una de las secciones siguientes se intenta mencionar, así sea de manera somera, los principales instrumentos jurídicos que regulan cada una de las actividades analizadas.

Sin embargo, mención aparte merece la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera en cuanto que ésta reserva al Estado las siguientes actividades: electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, además de las que fijan las leyes específicas. Asimismo, se reserva de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusulas de exclusión de extranjeros las siguientes actividades: ra-

dio y televisión, transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales, transporte aéreo y marítimo nacional, distribución de gas, así como las demás que fijen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias del Poder Ejecutivo Federal.

Teniendo en cuenta lo anterior, en las siguientes secciones se presenta de manera individual cada una de las principales actividades en el sector servicios en México, haciendose un análisis de los factores más importantes de cada uno de ellos, así como - de las posibilidades de cooperación con Argentina y Brasil.

C U A D R O 4  
MEXICO: EVOLUCION DEL SECTOR SERVICIOS EN MEXICO  
( MILES DE MILLONES DE PESOS DE 1970 Y PORCENTAJES )

RAMA GRUPO	MILES DE MILLONES DE PESOS 1970				ESTRUCTURA PORCENTUAL			
	1982	1983	1984	1985(p)	1982	1983	1984	1985(p)
<b>TOTAL PIB</b>	903.8	852.2	887.6	911.5	100.0	100.0	100.0	100.0
62 COMERCIO	201.6	180.0	187.0	194.1	22.3	21.0	21.1	21.3
620 MAYORISTAS, MINORISTAS E INFORMAL	201.6	180.0	187.0	196.1	22.3	21.0	21.1	21.3
63 RESTAURANTES Y HOTELES	28.4	27.0	26.2	23.0	3.1	3.2	3.0	2.5
630 RESTAURANTES <u>1/</u>	18.8	16.8	15.9	n.d.	2.1	2.0	1.8	n.d.
631 HOTELES	8.1	8.6	8.8	n.d.	0.9	1.0	1.0	n.d.
632 MOTELES, POSADAS, DEPARTAMENTOS AMUEBLADOS Y OTROS	1.4	1.5	1.6	n.d.	0.2	0.2	0.2	n.d.
64 TRANSPORTES	51.2	48.4	51.3	52.0	5.7	5.7	5.8	5.7
640 FERROVIARIO <u>2/</u>	4.2	4.5	4.7	n.d.	0.5	0.5	0.5	n.d.
641 SERVICIO DE TRANSPORTE AUTOMOTOS DE PASAJEROS	9.5	10.0	10.2	n.d.	1.0	1.2	1.1	n.d.
642 SERVICIO DE TRANSPORTE AUTOMOTOS DE CARGA	24.2	21.1	22.7	n.d.	2.7	2.5	2.6	n.d.
643 TRANSPORTE POR AGUA <u>3/</u>	1.4	1.4	1.5	n.d.	0.2	0.2	0.2	n.d.
644 TRANSPORTE AEREO <u>4/</u>	5.1	4.9	5.4	n.d.	0.6	0.6	0.6	n.d.
645 SERVICIOS CONEXOS AL TRANSPORTE <u>5/</u>	6.8	6.7	6.9	n.d.	0.7	0.8	0.8	n.d.
65 COMUNICACIONES	15.8	15.5	16.6	17.7	1.8	1.8	1.7	2.0
650 CORREOS	0.6	0.5	0.5	n.d.	0.1	0.1	0.1	n.d.
651 TELEGRAFOS	0.3	0.3	0.3	n.d.	n.s.	n.s.	n.s.	n.d.
652 SERVICIOS TELEFONICOS	14.3	13.9	15.0	n.d.	1.6	1.6	1.7	n.d.
653 TELECOMUNICACIONES <u>6/</u>	0.7	0.7	0.8	n.d.	0.1	0.1	0.1	n.d.
66 SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS Y OTROS INTERMEDIARIOS	17.6	19.2	19.9	20.1	2.1	2.3	2.2	2.3
660 SERVICIOS FINANCIEROS <u>7/</u>	12.7	13.5	14.2	n.d.	1.4	1.6	1.6	n.d.
662 SEGUROS, FINANZAS Y OTROS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS <u>8/</u>	5.9	5.7	5.7	n.d.	0.7	0.7	0.6	n.d.
67 ALQUILER DE INMUEBLES	70.0	71.3	73.2	75.3	7.7	8.3	8.3	8.3
670 ALQUILER DE VIVIENDAS	48.7	50.5	52.1	n.d.	5.4	5.9	5.9	n.d.
671 ALQUILER DE TERRENOS, LOCALES Y EDIFICIOS NO RESIDENCIALES	19.5	18.9	19.2	n.d.	2.2	2.2	2.2	n.d.
672 SERVICIOS DE CORREDORES DE BIENES RAICES	1.8	1.9	1.9	n.d.	0.2	0.2	0.2	n.d.
68 SERVICIOS PROFESIONALES	13.9	13.3	13.8	13.9	1.5	1.5	1.6	1.5
680 PROFESIONALES INDEPENDIENTES	7.1	7.4	7.7	n.d.	0.8	0.9	0.9	n.d.
681 NOTARIAS	0.1	0.1	0.1	n.d.	n.s.	n.s.	n.s.	n.d.
682 AGENCIAS DE PUBLICIDAD	2.9	2.6	2.7	n.d.	0.3	0.3	0.3	n.d.
683 OTROS SERVICIOS PROFESIONALES <u>9/</u>	3.8	3.1	3.3	n.d.	0.4	0.4	0.4	n.d.
69 SERVICIOS DE EDUCACION	24.4	25.7	26.9	26.6	2.7	3.0	3.0	2.9
690 SECTOR PRIVADO <u>10/</u>	7.3	7.2	7.1	n.d.	0.8	0.8	0.8	n.d.
691 SECTOR PUBLICO <u>10 bis/</u>	17.1	18.5	19.8	n.d.	1.9	2.2	2.2	n.d.
70 SERVICIOS MEDICOS	26.3	26.9	27.4	27.8	2.9	3.1	3.1	3.1
700 SECTOR PRIVADO <u>11/</u>	13.2	13.5	13.9	n.d.	1.5	1.6	1.6	n.d.
701 SECTOR PUBLICO <u>11 bis/</u>	13.0	13.3	13.5	n.d.	1.4	1.6	1.5	n.d.
71 SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO	7.8	6.9	6.8	6.2	0.9	0.8	0.8	0.7
710 ESPECTACULOS PUBLICOS <u>12/</u>	1.9	1.8	1.8	n.d.	0.2	0.2	0.2	n.d.
711 ESTACIONES DE RADIO Y TELEVISION <u>13/</u>	1.9	1.6	1.6	n.d.	0.2	0.2	0.2	n.d.
712 PRODUCCION Y DISTRIBUCION DE PELICULAS <u>14/</u>	0.3	0.2	0.2	n.d.	n.s.	n.s.	n.s.	n.d.
713 SERVICIOS RECREATIVOS <u>15/</u>	3.7	3.3	3.2	n.d.	0.4	0.4	0.4	n.d.
72 SERVICIOS DE REPARACION, ASEO, LIMPIEZA Y OTROS <u>16/</u>	31.7	32.6	34.4	33.9	3.5	3.8	3.9	3.7
<b>TOTAL SERVICIOS</b>	520.4	496.1	517.8	521.2	57.6	58.1	57.9	57.2

n.d.: No determinado

n.s.: No significativo

p/ : Preliminar

NOTAS:

- 1/ Restaurantes, bares y otros establecimientos con preparación de alimentos y bebidas. Incluye: cervecerías, pulquerías, loncherías, taquerías, neverías y refresquerías, ostionerías y marisquerías, preparación de pozole, birria, atole y otros establecimientos similares.
- 2/ Ferrocarriles, tranvías y trolebuses, metro
- 3/ Marítimo de altura y cabotaje e interior de puertos fluvial y cabotaje, incluye la flota marítima de PEMEX, servicio de transporte de carga general; servicio de transporte de pasajeros; servicio de transporte de carga unitarizada (contenedores) y otras cargas unitarizadas); servicio de pilotaje; servicio de señalamiento marítimo; servicio de inspección y certificación; servicios marítimos y portuarios en general.
- 4/ Servicio de transporte aéreo nacional e internacional, en sus modalidades de servicio público, privado y oficial para el transporte de carga y de pasajeros; servicios de taxis aéreos; servicios especializados (fletamentos); servicios aéreos de aplicación científica; servicios de escuelas aeronáuticas, servicios auxiliares para la navegación aérea; servicios en tierra proporcionados a aeronaves; consolidación de carga aérea.
- 5/ Almacenes nacionales y generales de transporte; alquiler de automóviles; agencias aduanales; agencias de turismo y viejes; almacenaje y refrigeración; estacionamiento y pensiones para automóviles; servicio de grúas y básculas; otros servicios conexos.
- 6/ Servicios de telefonía rural comunal; servicio público de teletexto (INFONET); servicio de conducción de señales de datos; servicio de conducción de señales de facsímil y telefografía; servicio de transmisiones de mensajes financieros (SWIFT); servicio de conducción de señales o telaudición; servicio de conducción de señales de telegrafía; servicio de conducción de señales de voz (telefonía); servicio marítimo; servicio telegráfico internacional; servicio telepac; servicio telex.

- 7/ Instituciones nacionales de crédito; Banco Central; Instituciones de crédito.
- 8/ Instituciones de fianzas y seguros; servicio de cabotaje a las instituciones financieras de seguros; uniones de crédito; otros servicios financieros.
- 9/ Despachos de investigación de crédito, de mercado y otras investigaciones especializadas; comisiones, y representaciones; cámaras industriales de comercio; asociaciones comerciales, profesionales y cívicas
- 10/ Jardines de niños y primarias; secundarias, preparatorias y vocacionales; universidades, escuelas institucionales de enseñanza profesional; escuelas comerciales y de idiomas; escuelas técnicas; escuelas de baile, danza y arte, centros de adiestramiento deportivo y cultura física y otros servicios particulares de enseñanza
- 10 bis/ Gobierno central, gobiernos locales
- 11/ Hospitales, sanatorios, clínicas, maternidades y bancos de sangre; consultorios médicos y dentales; incluso servicios de enfermería y obstetricia; laboratorios de análisis clínicos de radiología y radioscopía; asilos, casas de salud, instituciones de beneficencia, dispensarios médicos, orfanatorios, casas hogar y otros servicios de asistencia médica y social.
- 11 bis/ Gobierno central; gobiernos locales; seguridad social y otros organismos.
- 12/ Cines, promotores de box y lucha; frontones; hipódromos; corridas de toros; compañías y carpas de teatro; orquestas; conjuntos musicales y artísticos; otros espectáculos y servicios de esparcimiento.
- 13/ estaciones radiodifusoras y transmisiones en circuito cerrado; estaciones televisoras, repetidoras y en circuito cerrado.

14/ Alquiler y distribución de películas; producción de películas cinematográficas; programación de radio y televisión y laboratorios de edición, revelado, rotulación, copia y grabación de sonido

15/ Balnearios y albercas, billares y boliches, centros nocturnos y cabarets; centros sociales; clubs deportivos profesionales; pistas para patinar, juegos mecánicos y eléctricos y otros centros y asociaciones con fines recreativos; artistas independientes.

16/ Servicios de alquiler; servicios de mantenimiento y reparación de maquinaria y equipo para: la industria azucarera; la industria textil y del vestido, la industria maderera y artículos de corcho y madera, la industria del cuero y del calzado, la industria química y farmacéutica, productos de plástico y vidrio, de productos metálicos; servicios especializados de mantenimiento y reparación de otras maquinarias y equipo; servicios de mantenimiento y reparación de factores; maquinaria agrícola, reparación de equipo, número de reparación e inspección de equipo petrolero; servicios de mantenimiento y reparación de maquinaria para la industria de la construcción de maquinaria y equipo no especificados; servicios de reparación de vehículos y sus partes, de motocicletas y bicicletas, servicios de aseo y limpieza; baños, incluso con servicio de gimnasio, peluquería; salones de belleza; tintorería; lavanderías, planchadurías y sus agencias; boleros; lubricación; lavado, pulido y encerado de vehículos; otros servicios de aseo y limpieza; agencias funerarias; cementerios; fotografía y elaboración de copias, fotográficas, heliográficas y similares; fumigación y desinfección; organizaciones religiosas y mantenimiento de construcción; otras. s/e.

FUENTE: S.P.P. Sistema de Cuentas Nacionales  
Banco de México, Informe Anual 1985

CUADRO 7  
MEXICO BALANZA EN CUENTA CORRIENTE  
(Miles de millones de dólares)

	1980'			1981			1982			1983			1984			1985p		
	Crédito	Débito	Diferencia															
Mercancías	15.6	18.9	-3.3	21.3	14.4	6.9	24.2	11.3	12.9	21.9	13.5	8.4	21.9	13.5	8.4	21.9	13.5	8.4
Total de los Servicios	6.5	14.2	-7.7	6.4	19.8	-13.4	8.2	17.4	-9.2	7.8	16.1	-8.3	7.8	16.1	-8.3	7.8	16.1	-8.3
Servicios Factoriales	1.2	7.9	-6.7	1.5	14.0	-12.5	2.3	12.4	-10.1	2.0	10.8	-8.8	2.0	10.8	-8.8	2.0	10.8	-8.8
Renta de la Inversión																		
Directa	-	1.4	-1.4	-	1.4	-1.4	-	0.5	-0.5	-	0.6	-0.6	-	0.6	-0.6	-	0.6	-0.6
Renta de otros tipos																		
de Inversión	1.2	6.5	-5.3	1.5	12.6	-11.1	2.3	11.9	-9.6	2.0	10.2	-8.2	2.0	10.2	-8.2	2.0	10.2	-8.2
Servicios no Factoriales	5.3	6.3	-1.0	4.9	5.8	-0.9	5.9	5.0	0.9	5.8	5.3	0.5	5.8	5.3	0.5	5.8	5.3	0.5
Imbarques					0.6	-0.6	-	0.5	-0.5	-	0.6	-0.6	-	0.6	-0.6	-	0.6	-0.6
Otros Transportes				0.4	1.1	-0.7	0.5	0.9	-0.4	0.5	0.8	-0.3	0.5	0.8	-0.3	0.5	0.8	-0.3
Viajes				1.4	0.8	0.6	2.0	0.6	1.4	1.7	0.7	1.0	1.7	0.7	1.0	1.7	0.7	1.0
Otros Servicios Pri- vados				3.0	3.3	-0.3	3.4	3.0	0.4	3.6	3.2	0.4	3.6	3.2	0.4	3.6	3.2	0.4
Servicios Oficiales				0.1	n.s.	0.1	n.s.	n.s.	n.s.									
Transferencias	0.3	n.s.	0.3	0.3	n.s.	0.3	0.5	n.s.	0.5									
Total de la Cuenta Co- rriente	22.4	33.1	-10.7	28.0	34.2	-6.2	32.9	28.7	4.2	30.2	29.6	0.6	30.2	29.6	0.6	30.2	29.6	0.6

Fuente: Elaborado a partir de información que aparece en: Banco de México. "Indicadores Económicos". Dirección de Investigación Económica.

F. Pérez U. y Ma. de la Luz Arrieta, "El Comercio de Servicios y las Negociaciones Internacionales Tendientes a su Libe-  
ralización", Economía Internacional, abril-junio 1966

1 Para 1980 no se contó con el desglose correspondiente a los servicios no factoriales, ya que la cuenta corriente no ha sido mo-  
dificada de acuerdo a la nueva presentación de balanza de pagos del Banco de México.

p Preliminar  
n.s. No significativo

## II. LOS SERVICIOS DE INGENIERIA EN MEXICO (\*)

El desarrollo de las empresas de ingeniería se inicia en la década de los 40 con el auge de las grandes obras de infraestructura. A partir de entonces el gobierno otorgó apoyos importantes a la participación de ingenieros mexicanos en dichas obras.

A mediados de los 40 se inicia la creación de firmas de ingeniería que realizan para el Estado trabajos de construcción y diseño y efectúan trabajos preparatorios de proyectos y anteproyectos en las grandes obras civiles que se realizan.

Para 1984 la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción registraba cerca de 12,000 empresas de construcción y más de 1,600 empresas de consultoría y diseño en todo el país.

No sólo la ingeniería civil ha tenido un importante desarrollo en el país. En años recientes la ingeniería petrolífera y petroquímica ha registrado un desarrollo de grandes dimensiones, aún antes del boom petrolero de 1977-1981. En efecto, en 1966 se crea el Instituto Mexicano del Petróleo. Hasta esa fecha, la participación de firmas de ingeniería nacionales en el desarrollo de las grandes obras petroquímicas era mínima, siendo nula en ingeniería básica de proyectos y muy reducida en la ingeniería de detalle. Asimismo, el desarrollo de la ingeniería de exploración y explotación de mantos petrolíferos y

-----

(\*) Esta sección se basa en parte en La experiencia de las empresas latinoamericanas de ingeniería en el comercio internacional de servicios -países miembros de la ALADI-, publicado por el Instituto de Planeamiento Económico y Social y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Brasilia 1985.

de gas asociado se ha desarrollado muy rápidamente, con la participación de importantes empresas privadas nacionales en esa tarea. De hecho, actualmente las empresas de ingeniería son en su mayoría de carácter privado y se agrupan, por ley, en la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción y, en menor número, en la Cámara de Comercio.

La primera organización no sólo agrupa a las empresas dedicadas a la construcción sino también a una amplia gama de empresas de servicios relacionadas con la planificación y diseños de proyectos de construcción y montaje, y supervisión de obras.

La actividad de consultoría ha crecido rápidamente en México durante los últimos años. En 1984 la CNIC registró un total de 1661 empresas.

CUADRO No. 1  
MEXICO: EMPRESAS DE CONSULTORIA CON REGISTRO EN LA CNIC

AÑO	No.DE EMPRESAS DE CONSULTORIA
1979	1,044
1980	1,697
1981	1,068
1982	1,380
1983	1,390
1984	1,661

FUENTE: Revista Mexicana de la Construcción. CNIC.  
Marzo 1986

Las empresas de consultoría registradas son, en su mayoría, pequeñas, lo que indica una fragmentación de la oferta predominando los consultores individuales y las empresas con limitada capacidad de proyectos.

Estas empresas cubren una gran diversidad de campos técnicos, dominando las que hacen proyectos de Ingeniería Civil (26.5%) Arquitectura (13.7%) y Proyectos Electrodomésticos (5.7%), que en conjunto representan cerca de la mitad de las empresas registradas.

Por su parte, la industria de la construcción en México ha tenido en los últimos años una importante participación en la actividad económica. En 1981 esta industria contribuyó con el 5.7% del PIB, participación que en 1985 se redujo al 4.7% como consecuencia de la crisis económica que enfrenta el país a partir de 1982.

La mayoría de empresas son de tamaño mediano y pequeño y

CUADRO No. 2  
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL NUMERO DE EMPRESAS  
CAPITAL Y PRODUCCION

ESTRATO DE CAPITAL	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Mayor a 100 millones	%	%	%	%	%	%
Empresas	0.4	0.5	0.9	1.5	1.7	1.9
Capital	37.6	41.3	51.4	60.9	65.8	69.5
Producción	18.2	22.2	26.9	24.1	28.4	36.8
10 a cien millones						
Empresas	3.2	3.9	5.7	8.5	9.5	11.0
Capital	26.9	29.2	26.4	23.8	21.7	19.1
Producción	30.8	29.7	25.7	29.3	41.0	32.1
1 a 10 millones						
Empresas	25.5	26.9	30.6	34.5	37.0	42.5
Capital	26.4	22.8	17.5	12.6	10.5	9.9
Producción	31.6	30.9	32.2	31.4	24.4	23.8
Menor a 1 millón						
Empresas	70.9	68.7	62.6	55.5	51.8	44.6
Capital	9.1	6.2	4.7	2.7	2.0	1.5
Producción	19.4	17.2	15.2	15.2	6.2	7.3

Fuente: Ib.

sólamente 13% declararon capitales contables superiores a 10 millones de pesos.

La producción de la industria de la construcción (valor de las obras o servicios otorgados por las empresas asociadas a la CNIC) tuvo una elevada expansión durante la época del boom petrolero, declinando posteriormente como consecuencia de la crisis económica.

VARIACION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA RAMA  
DE LA CONSTRUCCION  
PORCENTAJE  
(pesos de 1970)

1980	1981	1982	1983	1984	1985
12.3	11.8	-5.0	-18.0	3.4	2.5

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México. INEGI

De hecho, en México el principal cliente de estos servicios es el sector público, que entre 1980 y 1981 representó un promedio del 53.6% de la demanda. La fuerte contracción de inversión pública registrada entre 1982 y 1985 en comparación con el período anterior explica en su mayor parte la contracción del sector de construcción y consultoría.

CUADRO No. 3  
MEXICO: LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION POR ESPECIALIDAD  
EN 1984

ACTIVIDAD PRIMARIA	No. EMPRESAS (%)	PRODUCCION ANUAL (%)
Edificación	39.2	33.5
Construcción pesada	18.2	19.7
Construcción industrial	10.1	31.4
Instalaciones	12.6	8.6
Consultoría	19.6	6.8

FUENTE: Ib.

En México, las 5 principales empresas de construcción pertenecen a dos grupos constructores: PROTECSA e ICA

Además, existe otro grupo importante denominado Bufete Industrial, fundado en 1950 y que cuenta con por lo menos 5 empresas constructoras de gran tamaño.

Además de estos tres grupos industriales, existen un número importante de empresas mexicanas que han participado en obras de gran envergadura no sólo en México sino también en el extranjero.

Durante la década de los 70, el Gobierno Mexicano estableció diversos incentivos fiscales y financieros para fomentar la contratación de la ingeniería nacional. A partir de 1965 fueron establecidos reglamentos para la inspección y contratación de obras públicas desarrolladas por el Gobierno Federal. Sin embargo, en diciembre de 1982 se cancelaron todos los incentivos fiscales existentes para operar el desarrollo de actividades nacionales de ingeniería, en tanto que la Ley de obras públicas fue modificada y agregada en 1980, 1983, y 1984.

La Ley de Obras Públicas reglamenta la construcción, instalación, conservación, mantenimiento y demolición de bienes destinados a uso común incluyendo los trabajos que tienden a mejorar y utilizar los recursos agropecuarios del país y los trabajos de explotación, localización, perforación y extracción de recursos naturales que se encuentran en el suelo y en el subsuelo nacional. La finalidad de esta Ley es fomentar la utilización de empresas mexicanas en la construcción de obras públicas y controlar la ejecución de las mismas.

Por otra parte, el financiamiento de estudios de consultoría, incluyendo la de actividades de ingeniería básica, detalles, fabricación, operación de equipos y administración de proyectos, el Gobierno Federal ha ofrecido diferentes mecanismos de apoyo financiero a las empresas contratantes o de ingeniería. Los tres fondos de financiamiento más importantes son el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), el Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) y el Programa de riesgos compartidos (administrado por el CONACYT).

Las experiencias mexicanas en la exportación de servicios de ingeniería se iniciaron hace más de 40 años con el envío en 1943 de técnicos mexicanos a Bolivia para dar asistencia técnica en obras de riego y de infraestructura.

A mediados de la década de los 60 se iniciaron las exportaciones de servicios de construcción, recibiendo un fuerte impulso con la creación del Consorcio CONSTRUMEXICO, S.A. de C.V., en 1973, que se constituyó en un organismo para promover, a nivel internacional, la construcción de obras de infraestructura, edificación, construcciones semejantes, desarrollos agrícolas y otras obras similares.

Además, como contraparte para los servicios de consultoría, en 1974 se fundó el Consorcio TECNIMEXICO, S.A. de C.V., empresa dedicada a promover la exportación de los servicios de consultoría y a representar a sus empresas asociadas en todos los trámites, relaciones, licitaciones y actividades similares, incluyendo la obtención de los incentivos a la exportación de servicios que hasta 1982 otorgaba el Gobierno Mexicano.

Por otra parte, existen instituciones oficiales como el Instituto Mexicano de Investigación Eléctrica, dependiente de la Comisión Federal de Electricidad y el Instituto Mexicano del Petróleo (IMP),

vinculado a Petróleos Mexicanos, que realizan exportaciones de servicios de ingeniería.

En el campo de la geotermia, el Instituto Mexicano de Investigación Eléctrica ha prestado asistencia técnica a Ecuador, Perú y República Dominicana, así como también ha colaborado en la ingeniería de una planta geotérmica en Costa Rica. Además el Instituto proporciona cursos en lo referente a esta materia para los investigadores en otros países de América Latina.

El IMP es un organismo descentralizado del Gobierno Federal que opera con los ingresos que obtiene de los servicios que presta y de las regalías que recibe por patentes de tecnología sin fines de lucro.

Desde su formación y con el crecimiento experimentado por la industria petrolera, el IMP ha desarrollado más de 70 productos vinculados a los procesos de refinación, perforación y petroquímicos obteniendo un gran número de patentes en varios países.

El mayor porcentaje de las exportaciones del Instituto es en el área de servicios técnicos, siendo también importantes los ingresos provenientes por el uso de patentes de varios procesos utilizados en el exterior.

El principal mercado de las exportaciones mexicanas de consultoría e ingeniería ha sido América Latina. De 1982 a 1985 el 83% del valor de los contratos firmados por CONSTRUMEXICO se destinaron a esta región, aunque también se han realizado obras en Africa y el Medio Oriente. (Cuadro 5)

El valor de estos contratos en 1982 fue de 56,526 miles de dólares, teniendo una reducción del 40% para 1983, mientras que en 1985 este valor ascendió a 71,440 miles de dólares. El volumen

de obra anual tuvo una reducción en 1984 y 1985, recuperándose en 1986, pero todavía por debajo del nivel alcanzado en 1982.

(CUADRO 4)  
EXPORTACIONES MEXICANAS DE SERVICIOS DE CONSTRUCCION  
1984  
(En porcentaje)

---

O B R A	
Proyectos Hidroeléctricos	44
Oleoductos	23
Edificios	5
Puentes	3
Carreteras y Comunicaciones	2
Electromecánica	1
Sanidad	1

---

FUENTE: Construméxico

No obstante el predominio de las empresas grandes en las exportación de servicios,<sup>1/</sup> se cuenta con un número considerable de empresas mexicanas pequeñas y medianas que cuentan con la suficiente capacidad tecnológica y de servicios de ingeniería que permitiría desarrollar un proceso de cooperación con empresas de características similares dentro de la región, en especial en Brasil y Argentina. De esta manera se podrían establecer convenios de intercambio de personal, así como de experiencia adquirida y de las técnicas particulares de cada empresa, etc., buscando complementar sus ventajas comparativas para satisfacer la demanda de terceros mercados.

-----  
1/ Debido a diferencias con relación al monto de estímulos otorgados por el gobierno, CONSTRUMEXICO Y TECNOMEXICO pudieran dejar de -- operar, dando paso a que las empresas que componen esos consorcios busquen satisfacer la demanda externa de manera individual.

De este proceso de cooperación, se podrían establecer las bases y los mecanismos para la implementación de una empresa multinacional, la cual estaría facultada para obtener licitaciones y - buscar oportunidades para sus empresas representadas.

Considerando que la mayor parte de la demanda de construcción proviene del sector público, resulta conveniente el acercamiento entre los gobiernos de los países de la región a fin de conocer los proyectos de inversión de cada uno de ellos, lo cual permitiría tener una ventaja con respecto a las empresas competidoras.

Las ventajas comparativas de las empresas mexicanas de ingeniería y consultoría parecerían estar en la ingeniería hidroeléctrica, comunicaciones carreteras interurbanas, perforaciones terrestres y marinas, construcción de presas, construcción de oleoductos y gasoductos, ingeniería aeroportuaria, edificación urbana, en particular en zonas sísmicas, así como bienes y servicios llave en mano en las industrias químicas, de pulpa y papel, de vidrio, de hierro y acero y petroquímica, entre otras.

A este respecto, se cuenta con tecnología propia en producciones de hierro esponja (Hylsa); eliminación de la contaminación atmosférica y recuperación de productos químicos en la manufactura de pulpa y papel (Loreto y Peña Pobre); manufactura de cable electromecánico (Camesa); producción de papel periódico del bagazo de caña (Cussi); manufactura de textiles no tejidos (Milyom); producción de herbicidas en pequeña escala (Dupont) y de un solvente -- (Fydsa) <sup>2/</sup>.

Los casos anteriores, son un ejemplo de las exportaciones de servicios realizados por empresas mexicanas que han desarrollado téc

-----

<sup>2/</sup> Dahlman Carl y Cortez Maniluz. "Tecnología y Exportaciones de Tecnología de México". The World Bank, Washington, D.C.

nicas particulares, acorde a tamaño de mercado, aprovechamiento de recursos abundantes, etc., adaptando o innovando la tecnología existente.<sup>3/</sup>

Debe señalarse que varias de las empresas medianas y pequeñas de consultoría e ingeniería ya se encuentran exportando sus servicios incluso a los Estados Unidos, aunque a escalas reducidas. Su asociación con otras empresas latinoamericanas podría permitirles operar con economías de escala en terceros mercados e impulsar sólidamente esta actividad.

Dada la carencia de información a nivel agregado, no es posible cuantificar la evolución de las exportaciones mexicanas de estos servicios, pero parece claro que la reducción en la actividad económica del país no ha dado como resultado un aumento en las exportaciones. Por el contrario, de acuerdo con las cifras antes señaladas de exportaciones de CONSTRUMEXICO y TECNIMEXICO, parece haber habido una reducción importante en el valor de éstas, probablemente como resultado de los problemas económicos que enfrenta la región latinoamericana como un todo.

De esta manera, el éxito de la cooperación de empresas de Argentina, Brasil y México en este sector en gran medida depende de la identificación de las empresas más idóneas, así como de los mercados de exportación -sin excluir los de los países desarrollados, como lo indica la experiencia mexicana de algunas compañías medianas.

Para ello se requeriría llevar a cabo un estudio de factibilidad con la participación de expertos en la materia de los tres países.

-----  
<sup>3/</sup> No obstante que estos procesos están patentados en México sería conveniente el fomentar la cooperación en materia legislativa a fin de intercambiar experiencias para fomentar e incentivar la investigación a nivel regional.

C U A D R O No. 5

CONSTRUMEXICO: VALOR DE CONTRATOS FIRMADOS Y VOLUMEN DE OBRA  
MILES DE DOLARES

EMPRESA OBRA	VALOR DE CONTRATOS FIRMADOS				TOTAL	VOLUMEN DE OBRA POR AÑO					TOTAL	
	72 a 81	82	83	84		85	73 a 82	83	84	85		86
RESUMEN POR PAIS												
2 ARGENTINA	2,257	23,839			26,096	664	50,385	4,444				55,493
9 COLOMBIA	470,711		11,056	24,377	525,267	420,489	64,018	36,452	22,132			543,091
6 COSTA RICA	12,385				12,715	10,758			333			11,091
1 CUBA					12,500						726	726
8 DOMINICANA	132,007				157,007	134,190			21,000			155,190
3 ECUADOR	89,400				89,400	78,087						78,087
1 ESTADOS UNIDOS	2,321				2,321	1,942						1,942
5 GUATEMALA	168,081				168,081	118,720	1,160					119,880
2 HONDURAS	5,499		11,459		16,958	5,074	12,537	12,949	10,020	3,431		5,074
3 INDIA		32,687			47,174					72,000		38,937
1 NICARAGUA				22,929	22,929							72,000
2 PANAMA	34,903				34,903	32,707						32,707
1 PERU	94,760				94,760	94,759						94,759
4	<u>1'012,324</u>	<u>56,526</u>	<u>22,515</u>	<u>47,306</u>	<u>1'210,111</u>	<u>897,390</u>	<u>128,100</u>	<u>53,845</u>	<u>53,485</u>	<u>76,157</u>		<u>1'208,977</u>

FUENTE: CONSTRUMEXICO. Información directa

### III. EL TRANSPORTE MARITIMO EN MEXICO

El 1.º de enero de 1985 México ocupaba el lugar 40 en el Transporte Marítimo del mundo en lo que se refiere al tonelaje de registro bruto. Brasil ocupaba el lugar 19, Argentina el 34 y Venezuela el lugar 50<sup>1/2</sup>.

El lugar que la marina mercante mexicana ocupa en el mundo no refleja en lo absoluto su participación en el comercio mundial. Esto es debido a que el comercio con su principal cliente y proveedor, los Estados Unidos, se realiza fundamentalmente a través de transporte carretero y ferroviario. En efecto, una mínima parte del tonelaje comerciado por empresas mexicanas se mueve por transporte marítimo. De hecho, la mayor participación del transporte marítimo en el comercio total de México durante los últimos años se debe al rápido crecimiento de las exportaciones de petróleo -- crudo y sus derivados a diferentes países en Europa, Japón, Israel y el propio Estados Unidos, además de cargamentos de esos productos enviados a países de Centroamérica y del Caribe. No es, por ello, de sorprender que la principal empresa naviera mexicana sea precisamente PEMEX, sólo superada en América Latina por PETROBRAS. En efecto, a fines de 1985 PEMEX contaba con una flota de 46 unidades, y un tonelaje de 725,000 toneladas de registro bruto.

Además de PEMEX, existen dos compañías mexicanas con capital mixto con cierto peso en el comercio mexicano. Estas son Transportación Marítima Mexicana, con 12 unidades y un tonelaje registro bruto de aproximadamente 240,000 toneladas. La otra es PETRONAVES, que cuenta con una unidad y 114,000 toneladas de registro bruto. Con menor tonelaje, también se cuenta con la Línea Mexicana del Pacífico. En total existen 53 empresas navieras nacionales, de las cuales sólo 24 operan buques mercantes con bandera mexicana; 18 más operan em-

1/ CEPAL, Los conceptos básicos del transporte marítimo y la situación de la actividad en América Latina., 1986.

embarcaciones con bandera de conveniencia<sup>2/</sup>, y el resto se trata de otro tipo de embarcaciones: remolcadores, dragas y de apoyo.

En la actualidad la marina mercante mexicana cuenta con 112 buques de 1,000 o más toneladas de registro bruto, de los cuales 62 corresponden al sector estatal y el resto al sector privado. El tonelaje de registro bruto es de cerca de 2.4 millones de toneladas y la edad promedio es mayor de 15 años. PEMEX maneja el 70% de la carga del sector público.

La Ley de Vías Generales de Comunicación señala en su artículo 12 que las concesiones para la explotación de vías generales de comunicación sólo se otorgarán a ciudadanos mexicanos o a sociedades constituidas conforme a las leyes del país. Por su parte, la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera reserva de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros a, entre otras actividades, el transporte marítimo nacional.

De conformidad con el Reglamento para el abanderamiento y matrícula de los buques mercantes nacionales (del 2 de agosto de 1946, modificado el 11 de agosto de 1947), son considerados como buques mercantes nacionales los que son propiedad de mexicanos, de sociedad o empresas mexicanas y los construidos en la República o adquiridos en el extranjero por mexicanos de nacimiento o nacionalización o por compañías o sociedades que estén constituidas -- conforme a las leyes del país. Los individuos o sociedades extranjeras únicamente podrán poseer buques destinado al tráfico fluvial o interior a los puertos del país, pero en ningún caso los destinados al servicio de altura, cabotaje o pesca, que naveguen en altamar.

-----  
2/ Los buques que navegan con pabellón de registro abierto cuentan en la actualidad con un tonelaje de registro bruto de 409 mil toneladas, lo que representa el 17% del tonelaje de la marina mercante nacional.

El hecho de que las naves mexicanas deben ser tripuladas por mexicanos explica el porqué compañías mexicanas naveguen con banderas de registro abierto (de conveniencia).

Recientemente se ha flexibilizado el reglamento antes señalado en el sentido de que las empresas navieras podrán inscribir en el Padrón de Abanderamiento buques de bandera extranjera en el caso de que demuestre su legítima posesión mediante cualquier contrato financiero con opción de compra, pero en todo caso éstos no excederán en tonelaje o en valor a los que operen con bandera mexicana. También podrán inscribirse en el Padrón las embarcaciones adquiridas en propiedad que no puedan abanderarse y matricularse mexicanas por falta de tripulación mexicana y podrán inscribirse las embarcaciones fletadas por las empresas para ser operadas durante el período de construcción de embarcaciones nuevas adquiridas por las propias empresas. 3/

El transporte de carga general está regulado por el Código de Conducta de las conferencias marítimas, que México suscribió en su oportunidad.

La Ley de Navegación y Comercio Marítimo reserva el 100% del tráfico de cabotaje a naves de matrícula nacional así como el 50% de la carga comercial de importación y exportación y otorga un tratamiento preferencial al transporte en naves nacionales de carga de organismos públicos y paraestatales. En la práctica, sin embargo, se ha permitido que buques de bandera extranjera proporcionen servicios de cabotaje debido a lo reducido de la flota nacional en relación con la demanda de tráfico marítimo entre puertos del país.

Por otra parte, México ha suscrito convenios bilaterales de reparto de carga con Brasil, España la URSS, Bélgica, RDA, Argentina, China, y los Países Bajos, en los que generalmente se aplica la regla del 40-40-20.

-----  
3/ Reglamento del Padrón de Abanderamiento Mexicano del 7 de marzo de 1986.

Asimismo, se otorga un número de estímulos tanto a las empresas armadoras nacionales<sup>4/</sup>, como a los usuarios de naves mexicanas, así como para la construcción, adquisición y reparación de naves mexicanas. El otorgar subsidios a la construcción naval es una práctica muy extendida en el mundo <sup>5/</sup>.

El rápido crecimiento de las exportaciones petroleras mexicanas determinó la necesidad de que PEMEX adquiriera un número importante de buques para el transporte de petróleo y sus derivados. Esta fue la principal razón de que el tonelaje de registro bruto total de la nación creciera en 350% entre 1975 y 1985, porcentaje sólo superado por Brasil (351%) y Ecuador (880%) en América Latina.

Precisamente el rápido crecimiento de la exportación petrolera mexicana y la adquisición de naves por parte de PEMEX ha determinado un incremento en la participación de los armadores nacionales en el tráfico del comercio exterior mexicano. Sin embargo, la participación de buques de bandera mexicana en el comercio marítimo de altura del país es de únicamente alrededor del 5% (ver cuadro 1)

En México y Centroamérica existen 10 conferencias marítimas y 78 miembros en total. Sin embargo, únicamente 12 de ellos son nacionales de la región y 66 son extraregionales. Transportación Marítima Mexicana pertenece a 11 conferencias y la Línea Mexicana del Pacífico está asociada a una.

Sin embargo, debe recordarse que mientras en 1974 sólo entre el 5 y 10% del tráfico de línea era controlado por líneas no con-

-----  
4/ Ley de subvenciones a la marina mercante nacional del 11 de diciembre de 1930

5/ Por ejemplo, en 1982 los subsidios de construcción en Estados Unidos alcanzaron 349.1 millones de dólares y los subsidios de operación ascendieron a 401 millones, CEPAL, op.cit., p.80

ferenciadas hoy esa cifra ha subido dramáticamente, estimándose que esa tendencia se agudizará durante los próximos años en un contexto de muy elevada capacidad de bodega no utilizada en el mundo. En efecto, se estima que en la actualidad hay cerca de 100 millones de toneladas de registro bruto anclados en el mundo, 20% de la capacidad existente.

México cuenta con alrededor de 120 astilleros en sus costas. Tres de ellos son de PEMEX y tres de la Armada, dedicados a la reparación de sus respectivas flotas. Además hay cuatro astilleros de una empresa paraestatal, Astilleros Unidos, S.A. El resto son astilleros privados dedicados fundamentalmente a la reparación de barcos pesqueros, aunque algunos también producen este tipo de naves<sup>6/</sup>.

Astilleros Unidos, S.A., es la que construye y repara los barcos de mayor calado en México, principalmente en sus instalaciones de Guaymas (graneleros) y Veracruz (buques-tanques). Esta empresa fue fundada en 1979 y opera con tecnología española, noruega y japonesa. De hecho, en sus astilleros de Veracruz el 35% de la inversión es española; el resto es estatal.

De esta manera, hasta hace poco el desarrollo de la industria constructora de buques se refirió exclusivamente a la construcción de barcos pesqueros menores, principalmente en astilleros privados pequeños.

Debido precisamente a su reducida flota mercante y falta de experiencia en la construcción de buques, México ha participado activamente en todos los intentos de una mayor racionalización internacional del tráfico marítimo. De esta manera, participó en la

-----  
<sup>6/</sup> Incluso se han registrado exportaciones de barcos pesqueros.

elaboración del Código de Conducta de las Conferencias Marítimas negociado en la UNCTAD, así como en la del Convenio de la Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías y en otros intentos desarrollados en la Organización marítima internacional (la antigua Organización Consultiva Marítima Intergubernamental). Sin embargo, donde mayor énfasis ha puesto ha sido en la cooperación dentro de la región latinoamericana.

Como es sabido, en la primera reunión del Consejo de Transportes y Comunicaciones de la ALALC (mayo de 1986) se aprobó por unanimidad el Convenio de Transporte por Agua de dicha Asociación, el que fue suscrito en Montevideo el 30 de septiembre de 1966 por los países que en ese momento eran parte contratantes. Sin embargo, el convenio sólo fue ratificado por México, Chile, Ecuador, Paraguay y Colombia, pero no ha sido puesto en vigencia.

Durante la última reunión de ALADI celebrada en Acapulco, en agosto de 1986, la Delegación Mexicana presentó una serie de propuestas destinadas a hacer operativo el Convenio de 1966. Al respecto, debe tomarse en cuenta que en muchos aspectos dicho Convenio ha sido superado por el Código de Conducta de las Conferencias Marítimas, el que, a su vez, ha sido superado por el gran desarrollo tecnológico experimentado en el transporte marítimo a partir de mediados de la década pasada.

Asimismo, México participó en la constitución de la Naviera Multinacional del Caribe, NAMUCAR, propiedad de este país, Costa Rica, Cuba, Jamaica, Nicaragua y Venezuela (habiéndose retirado Trinidad y Tobago de la sociedad hace algún tiempo). Sin embargo, la NAMUCAR no ha operado tan eficientemente como se esperaba en gran parte debido a la fuerte caída del comercio recíproco de los países a quienes sirve.

No obstante la falta de progresos sustanciales en la cooperación latinoamericana en este sector, es posible identificar algunas áreas en las que dicha cooperación podría tener éxito.

En ese sentido, las nuevas tecnologías de transporte marítima proporcionan un campo que podría investigarse para lograr un mayor grado de cooperación entre los países de América Latina, particularmente en los de mayor desarrollo económico. En toda la región sólo existen 16 portacontenedores y 7 Ro-Ro, que, en conjunto, no representan sino el 1.5% del tonelaje de registro bruto de la región, porcentaje muy inferior al que registran los países desarrollados en relación con el total de su marina mercante. Por lo tanto, parecería conveniente explorar la posibilidad de establecer una compañía multinacional, o cualquier otro tipo de cooperación entre Argentina, Brasil y México, que permita el desarrollo de ese tipo de buques tecnológicamente avanzados, lo que a su vez tendría elevados efectos multiplicadores en los puertos nacionales y en los registros aduanales y de otra índole que actualmente entorpecen este tipo de cargas.

La principal función de esta cooperación trinacional podría ser el incrementar el comercio con terceros países mediante la contenerización, o presentación de la carga en semi-remolques, gabarras y paletas, reduciendo así el costo de transporte de las exportaciones e importaciones no graneleras de esos tres países.

Sobre el particular debe tomarse en cuenta que en el caso del transporte multimodal es necesaria la idoneidad profesional, capacidad operativa, solvencia financiera y organización adecuada en los lugares de origen y destino de la carga, en los puertos y demás puntos de transferencia. "Es decir, un empresario no se puede improvisar, sino que debe estar en condiciones de organizar y coordinar la cadena de operaciones que requiere para proporcionar servicios eficientes al usuario y de responderle apropiadamente por su actuación" (7). En otras palabras, si los tres países han quedado a la

(7) CEPAL, op.cit.

zaga en el desarrollo del transporte marítimo mundial, sería conveniente que "quemaran etapas" y entraran de lleno en la explotación de las tecnologías modernas, lo que podrían lograr más fácilmente unidos que cada uno por su lado.

El que las empresas transnacionales presten estos servicios a los países de América Latina conlleva el riesgo de que la región se rezague cada vez más en la nueva tecnología marítima y que dependa crecientemente de esas empresas para el desarrollo de su comercio exterior. Por lo tanto, es urgente buscar formas de cooperación en el ámbito latinoamericano en este renglón, no debiendo excluirse la formación de una empresa multinacional entre México, Brasil y Argentina.

En este campo no se deben de olvidar las asociaciones de usuarios del transporte marítimo<sup>8/</sup> que provee protección, apoyo y asesoría a los consumidores de esos servicios y entre los cuales se podría fortalecer la cooperación interregional.

Otra forma de cooperación podría ser el mantenimiento y reparación de naves. Parecería que tal cooperación sería más exitosa entre Brasil y Argentina que entre México y los otros países debido al alejamiento geográfico del primero. Sin embargo, si cada uno de los tres países se especializara en la reparación de partes específicas de las naves o de tipos específicos de naves, esta cooperación podría hacerse entre los tres países. Sobre este último particular es claro que cada vez más los países en desarrollo irán adquiriendo naves de tecnología moderna. De esta suerte, cada uno de los tres países podría especializarse en la reparación de ciertos tipos de buques (portacontenedor, autotransbordo, portagabarras o de uso múltiple), cada uno de los cuales representa una tecnología diferente. Así, cada país atendería no sólo a los de sus respectivas flotas, sino también a los buques de - -

8/ En México funciona la Asociación Mexicana de Usuarios del Transporte Marítimo, AMUTMAC.

terceros países -eventualmente incluidos los de países desarrollados.

Al respecto, sería conveniente efectuar un estudio para determinar la viabilidad del esquema anterior y detectar las áreas en que cada uno de los tres países tiene las mayores posibilidades de éxito.

Esto evidentemente implica la realización de inversiones cuantiosas para construir o adaptar astilleros y calificar a los técnicos en las nuevas tecnologías. Pero, al menos en el caso de México, estas inversiones deben realizarse de todas formas a fin de reducir su dependencia del exterior en el suministro de buques. Al respecto, sólo en el caso de Astilleros Unidos se invirtieron 200 mil millones de pesos a partir de 1979 para adaptar los astilleros a las necesidades de reparación y mantenimiento y se estima que sólo en el astillero de Guaymas deben invertirse 8 mil millones más.

Por otra parte, Argentina y Brasil podrían establecer esquemas de cooperación para llevar a efecto un pool de cargas en su comercio exterior. La participación de México en dicho pool es limitada debido no sólo al alejamiento geográfico de Argentina y Brasil, sino también a que el principal producto comercializado por México por vía marítima es el petróleo.

En lo que se refiere a las cargas no conferenciadas, en México no existen líneas navieras de importancia no conferenciadas, excepto en lo que se refiere a su participación en NAMUCAR, la que sólo posee tres buques. Por supuesto, el caso de PEMEX es un caso especial.

En suma, las posibilidades de cooperación entre Argentina, Brasil y México para conquistar terceros mercados en el terreno del

transporte marítimo parecen ser más promisorias en lo que se refiere al transporte multimodal, campo que debe explorarse con mayor detalle que hasta el presente se ha hecho.

Paralelamente, la cooperación entre estos países puede desarrollarse rápidamente en la medida en que su comercio bilateral se reactive, en lo que el transporte marítimo tiene un papel principal que jugar. En este sentido, la elaboración de un convenio de transporte por agua de la ALADI podría significar un importante instrumento de aliento al comercio exterior. Al respecto, en la segunda Reunión Especial de Representantes Gubernamentales de Alto Nivel, celebrado en julio de 1986 en Acapulco, se acordó remitir al Comité de Representantes para su aprobación un proyecto de resolución a través de la cual se resuelve crear el Consejo del Transporte - para la Facilitación del Comercio.

CUADRO No. 1

NIVEL DE OPERACIONES EN LOS PUERTOS MARITIMOS MEXICANOS  
(MILES DE TONELADAS)

C O N C E P T O	1980	1981	1982	1983	1984
Total de Carga Manejada	124,576	130,318	150,400	147,900	152,500
En embarcaciones nacionales	33,530	33,965	30,800	32,800	35,200
En embarcaciones extranjeras	91,046	96,353	119,600	115,100	117,300
Movimiento de Altura	66,056	70,690	100,800	103,000	104,700
En embarcaciones nacionales	2,558	2,018	5,700	4,400	5,900
En embarcaciones extranjeras	63,498	68,672	95,100	98,600	98,800
Movimiento de Cabotaje	58,520	59,628	69,600	44,900	47,800
En embarcaciones nacionales	30,972	31,947	25,100	28,400	29,300
En embarcaciones extranjeras	27,548	27,681	24,500	16,500	18,500

FUENTE: Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

El desarrollo del transporte aéreo en el territorio nacional se inició en la década de los veinte, en la que se transportaron 50,000 pasajeros. Ya para el decenio de 1970-1980 esta cantidad ascendió a 114 millones de personas transportadas, lo que ilustra el fuerte crecimiento que se ha dado de esta actividad, ubicándose México como el doceavo lugar mundial en pasajeros -- transportados.

El transporte de pasajeros es el concepto que tiene la mayor relevancia, mientras que el movimiento de carga registra niveles poco significativos debido al elevado costo del flete.

De acuerdo a las estadísticas del cuadro 1, tanto en vuelos nacionales como internacionales la carga transportada se ha reducido - notoriamente entre 1980 y 1984, en tanto que el transporte de pasajeros ha aumentado en 15% en vuelos nacionales, manteniéndose en 1984 prácticamente en el mismo nivel que en 1980 en los vuelos internacionales pero sin llegar a las cifras de 1981, debido principalmente a los ajustes en la paridad cambiaria, lo que ha desincentivado la salida de viajeros.

De la misma manera, el número de vuelos tanto nacionales como internacionales se vió fuertemente reducido a partir de 1981, año - en que, en pleno auge petrolero, se alcanzó una marca histórica.

Sin embargo, en los vuelos nacionales el número de pasajeros/kilómetro en 1984 se encontraba 10% por arriba del registrado en - 1981. En vuelos internacionales en el primer año citado todavía estaban 6% por debajo de las cifras registradas en 1981.

En 1984 las principales áreas de origen de los vuelos internacionales de las compañías mexicanas fueron Estados Unidos con 82%, Europa Occidental con 8%, Canadá con 2%, Centroamérica -- con 4% y "otros" con 4%. Por su parte los principales mercados de destino fueron Estados Unidos y Canadá con 85%, América Latina y el Caribe con 8%, Europa con 6% y "otros" con el 1%.

En cuanto a infraestructura aeroportuaria, en México se cuenta con 42 aeropuertos nacionales, 32 internacionales y 1969 aeródromos.

Existen diversas compañías que operan la red nacional de aeropuertos, destacando Aeroméxico y Mexicana de Aviación, ambas de participación estatal mayoritaria(1), las cuales prestan -- servicios a nivel nacional e internacional, enfrentándose en este último renglón a una fuerte competencia con las líneas aéreas extranjeras que vuelan al territorio nacional. Los vuelos internacionales de las compañías mexicanas se concentran en Estados Unidos y el Caribe, habiendo también algunos vuelos a Europa (Madrid y París), a Canadá (Toronto) y al norte de Suramérica (Caracas y Bogota).

Por otra parte, debido a su situación geográfica la mayor parte de las aerolíneas internacionales latinoamericanas tienen vuelos regulares a México, incluidas VARIG y Aerolíneas Argentinas. Del número de aeronaves en servicio en 1984, el 14% eran comerciales, el 13% oficiales y el 73% particular.

-----

(1) Actualmente Mexicana de Aviación se encuentra en proceso de venta por parte del Gobierno Mexicano.

CUADRO No. 2  
NUMERO DE AERONAVES EN SERVICIO

T I P O	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Comerciales	691	799	882	856	800	720
Oficiales	566	629	662	672	692	693
Particulares	3,128	3,431	3,602	3,616	3,624	3,755
Total	4,385	4,859	5,146	5,144	5,116	5,176

Fuente: II Informe de Gobierno, 1984.

En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley de vías generales de comunicación y la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera se establece que el espacio aéreo del país, su explotación y los medios de -- transporte que operen en él, quedan bajo el dominio exclusivo de la nación, quedando reservada la explotación del transporte aéreo nacional a mexicanos y empresas mexicanas con cláusulas de exclusión de extranjeros.

De esta manera, esta actividad, cuando se realice en territorio nacional, está reservada a empresas de capital mexicano y no -- permite la participación de capital extranjero.

La escala de aeronaves extranjeras se encuentra debidamente reglamentada en la OACI, de la cual México es miembro. Su instrumentación se ha efectuado a través de múltiples acuerdos bilaterales suscritos por México con otros países, incluso con Brasil y Argentina.

La cooperación trinacional entre Argentina, Brasil y México en el sector del transporte aéreo podría efectuarse en campos tales como la reparación y mantenimiento de aeronaves.

Sobre el particular, de conformidad con el Reglamento de Talleres Aeronáuticos del 24 de octubre de 1979, ninguna persona extranjera física o moral, así como sociedades mexicanas que no tengan cláusulas de exclusión de extranjeros, podrá tener participación alguna respecto del taller aeronáutico que se autorice.

En 1979, se estableció en Querétaro la empresa de reparación de turbinas Turboreactores, la cual da servicio a las aerolíneas mexicanas en este campo y está buscando extender su mercado hacia los países centroamericanos.

En Brasil existe una planta similar, con la cual podría establecerse una cooperación que podría ir desde el intercambio de servicios hasta la formación de un "pool" de reparación de turbinas de otros países latinoamericanos.

Al respecto, debe mencionarse que aeronaves comerciales mexicanas son reparadas y rehabilitadas en talleres de terceros países, tan lejanos como Israel. Una cooperación entre México, Brasil y, eventualmente Argentina en este terreno podría hacer internacionalmente competitivas -sobre todo en términos de calidad y confiabilidad- a los talleres nacionales de reparación, empezando por los turboreactores.

Esta cooperación podría superar el principal problema que a la fecha enfrentan los talleres nacionales -al menos los mexicanos-, que es que se trata de un mercado muy identificado, destinado a las aeronaves del país. Al respecto, se sugiere la conveniencia de efectuar un estudio sobre el éxito que han tenido los talleres del Gobierno Israelí en la venta de estos servicios a terceros países.

Por otro lado, las dos empresas mexicanas que dominan el mercado nacional, Aeroméxico y Mexicana de Aviación, cuentan con servicios de reparación para sus respectivas flotillas. La primera se encuentra especializada en la marca Mc Donald-Douglas y la segunda en los Boeing 707 y 727. Sin embargo, las reparaciones que sus talleres realizan generalmente no son de averías mayores. Sin embargo, recientemente los talleres de Aeroméxico repararon y rehabilitaron totalmente (overall) un aparato DC-8 a la mitad del costo cotizado por los talleres más competitivos a nivel internacional -que no necesariamente se encuentran en los países - de origen de las aeronaves.

En razón de que ninguna aerolínea mexicana vuela a Brasil o Argentina, resulta difícil encontrar posibles áreas de cooperación en el terreno de reparación y mantenimiento de las aeronaves de las líneas nacionales(2).

Otra área donde es posible la cooperación trinacional es en el área de comisariato (catering) de comidas a los vuelos nacionales e internacionales. En México existen varias empresas que proporcionan este servicio a las aerolíneas nacionales, siendo las más importantes Ponce de León y Cocina del Aire. Se trata de empresas privadas que no forman parte de las compañías aéreas. -- Marriot tiene en México una empresa especializada en cocina aérea que no atiende a las compañías nacionales.

Si bien no es fácil la cooperación trinacional en materia de comisariato de comidas, se podría pensar en un esquema de empresa trinacional o multinacional latinoamericana que pudiera contrarrestar la creciente presencia de empresas transnacionales tales como Marriot. De hecho, en 1979 en Caracas se propuso la creación de una Organización Latinoamericana de Aeropuertos, la que -----

(2) Sin embargo, Aeronaves y Mexicana sí pueden proporcionar, y de hecho lo hacen, este tipo de servicios a Varig y a Aerolíneas Argentinas, las que tienen vuelos regulares a la Ciudad de México.

trataría sobre todos los temas relacionados con la prestación de servicios en los aeropuertos por parte de las autoridades que los tienen concesionados. Sobre el particular, parecería conveniente volver a estudiar la propuesta de esa organización, las causas por las que no tuvo éxito y las posibilidades de revivir la idea.

Otra área identificada con posibilidades de cooperación trinacional sería la promoción conjunta y el pool de cargas y pasajeros. Al respecto, en 1980 se creó la AITAL (Asociación Internacional de Transporte Aéreo de América Latina), que es el órgano regional de la IATA. Son miembros de esta Asociación la mayoría de las empresas aéreas de la región, donde discuten las tarifas y demás -- cuestiones relacionadas con el transporte aéreo del área. De esta manera, en su seno podría diseñarse la promoción conjunta y el pool de cargas y pasajeros entre compañías de Argentina, Brasil y México(3).

Sobre este último particular debe señalarse que Aeroméxico tiene un pool de carga y pasajeros con Iberia y Japan Airlines en tramos de las rutas respectiva.

Sin embargo, como antes se menciona, ninguna línea mexicana opera ni con Brasil ni Argentina, no obstante existir convenios de transporte aéreo entre México y cada uno de los otros dos países. Gracias a estos convenios, tanto Varig como Aerolíneas Argentinas realizan escalas en la Ciudad de México. Por lo tanto, el pool de -- transporte y carga podría realizarse, por ejemplo, en el trayecto México-Los Angeles- México que sirven tanto Aeroméxico como Aerolíneas Argentinas.

-----  
(3) Ver también la sección sobre el Turismo en México.

CUADRO No. 1

MEXICO: VUELOS NACIONALES E INTERNACIONALES DE COMPAÑIAS MEXICANAS

C O N C E P T O	UNIDAD	1980	1981	1982	1983	1984 (p)
<b>NACIONAL</b>						
Vuelos	Miles	260	293	253	250	256
Pasajeros	Miles	12,360	13,503	12,836	13,826	14,203
Pasajeros/kilómetro	Millones	7,845	8,435	8,120	8,943	9,266
Carga transportada	Miles Tons.	95	102	81	81	87
Kilómetros volados	Millones	160	152	157	163	N.D.
<b>INTERNACIONAL</b>						
Vuelos	Miles	76	81	72	71	78
Pasajeros	Miles	6,479	7,098	5,683	6,113	6,540
Pasajeros/kilómetro	Millones	16,773	17,961	14,380	15,746	16,854
Carga transportada	Miles Tons.	70	80	54	46	51
Kilómetros volados	Millones	165	191	159	152	N.D.

(p) Cifras preliminares

FUENTE: II Informe de Gobierno, 1984

## V LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO

Si bien intercambian bienes con otros países, las empresas de comercio exterior constituyen uno de los ejemplos más acabados de compañías dedicadas a la venta de servicios.

En México la historia de las trading companies es una historia relativamente reciente y todavía se encuentran en un nivel de desarrollo mucho menor que el de empresas similares en otros países en desarrollo. Este es el resultado de un modelo de desarrollo particular del país seguido durante varias décadas. El cambio de modelo que está intentando la presente administración, más integrado con el exterior, probablemente conllevará un desarrollo más dinámico de estas empresas en el futuro.

En marzo de 1971 apareció publicada en el Diario Oficial de la Federación una disposición para el fomento y consolidación de las empresas que realizaban servicios de comercialización a nivel internacional, denominándoseles "Empresas Comerciales Especializadas en Comercio Exterior", marcándose el inicio en la reglamentación de esta actividad. Sin embargo, este ordenamiento no fue lo suficientemente claro y específico, por lo cual en 1972 y posteriormente en 1975 se implementan nuevos mecanismos para la operación y funcionamiento de estas entidades.

A partir de entonces, las empresas de comercio exterior fueron tomando cada vez mayor relevancia. En efecto, en el año de 1976 estas empresas participaban con el 8.6% del total de las exportaciones manufactureras, porcentaje que se fue incrementando hasta llegar a su punto más alto en 1982 con el 17.6%. Para 1985 esta participación se reduce al 14.9%, no obstante que el valor exportado entre 1982 y este último año aumentó casi el 80%. (Ver cuadro 1).

Debido a la importancia que van tomando estas empresas en la exportación de manufacturas, en el Programa de Fomento Integral a

las Exportaciones (PROFIEX) puesto en marcha en el primer semestre de 1984, se les otorga a estas entidades una serie de estímulos para que promuevan y diversifiquen los mercados de los productos mexicanos.

Con el establecimiento del PROFIEX se pone en operación un registro de las empresas dedicadas a esta actividad y se establecen programas anuales de trabajo. El PROFIEX señala que "uno de los soportes más importantes en la promoción y comercialización de las exportaciones descansa en las Empresas de Comercio Exterior (ECE), por lo que tiene que buscarse su desarrollo, fortalecimiento y consolidación". Este programa precisa que es necesario que amplíen sus actividades para que además de las acciones de promoción y comercialización que lleven a cabo, efectúen investigaciones de mercados en el exterior, promuevan producción para exportación y lleven a cabo todas las acciones necesarias para garantizar la permanencia de los artículos en el exterior.

En 1985 existían registradas 18 empresas de comercio exterior, 12 de las cuales habían establecido programas de exportación ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Las exportaciones de las empresas de comercio exterior han aumentado de 135 millones de dólares en 1976 a 1,000 millones en 1985, a una tasa media anual del 25%. Sin embargo, el verdadero "salto" en sus exportaciones lo realizaron entre 1982 y 1984, cuando crecieron al 34% anual (ver el cuadro 1).

La participación de las exportaciones de estas empresas en relación con las exportaciones totales de manufacturas se ha situado en alrededor de 15% durante los últimos cinco años.

La distribución de las exportaciones entre las 18 empresas existentes es bastante equilibrada, aunque sobresalen las realizadas

por el Consortio Petroquímico Mexicano, el Consortio Intermex y Nortexport. Entre las tres empresas cubren alrededor de la tercera parte del total de las exportaciones realizadas por el conjunto de Empresas de Comercio Exterior.

Las ECE afilian en una proporción importante empresas que pertenecen a un solo grupo industrial o bien efectúan exportaciones en una alta proporción de productos en los que México ha sido tradicionalmente exportador, como calzado, vidrio o cemento. La mayor parte de las empresas que exportan por su intermedio son - sus propios accionistas (alrededor del 70%).

La oferta exportable, ha provenido fundamentalmente de los sectores de productos minerales no metálicos, productos químicos, petroquímicos, alimentos, bebidas y tabaco, y textil y confecciones que en conjunto representaron más del 50% del total exportado en 1985 por medio de estos consorcios. (Ver Cuadro 2).

De las empresas que se dedican a esta actividad, se pueden establecer diferencias de acuerdo al servicio que prestan o a las fases que realizan dentro del proceso de comercialización. De esta forma existen empresas que se dedican a la comercialización directa de productos de terceros, otras dedicadas a la prestación de servicios de comercialización bajo la forma de comisionistas, y otras constituidas por asociaciones y cooperativas de producción que realizan ventas al exterior.

En el primer caso, existen organismo con participación estatal que comercializan productos específicos como el INMECAFE (Café) CORDEMEX (cuerdas de henequén), CONADECA (cacao), Ocean Garden Products (camarón), y Exportadora de Sal, por citar sólo algunos. En la segunda categoría, podemos ubicar a Impulsora y Exportadora Nacional (IMPEXNAL), y en la tercera categoría a la Unión Nacional de Productores de Hortalizas.

Como puede observarse en el cuadro 3; el principal mercado de exportación de las empresas de comercio exterior son los Estados Unidos, con el 67%, seguido por Latinoamérica y el Caribe con el 17.5%, porcentaje muy superior al registrado por las exportaciones totales del país.

No obstante, es claro que estas empresas se han especializado fundamentalmente en el mercado norteamericano.

La amplia diversificación de las exportaciones de las empresas mexicanas de comercio exterior proporciona un importante campo de posibilidades de cooperación entre éstas.

En efecto, podría establecerse una cooperación horizontal o vertical entre esas empresas. El primer tipo de cooperación sería mediante la oferta conjunta de productos de ramas productivas diferentes a terceros mercados. El segundo tipo de cooperación sería el ofrecimiento conjunto de productos de la misma rama productiva.

De esta manera, un consorcio de empresas de comercio exterior de los tres países estaría en posibilidades de atender más adecuadamente la demanda externa de cierto tipo de productos.

De la misma manera, podría aprovecharse la experiencia mexicana en el mercado de Estados Unidos en la exportación de algunos productos y la experiencia argentina y brasileña en ese mismo mercado<sup>1/</sup> o en el europeo y africano para otro tipo de productos.

Otra áera de posible cooperación se encuentra en la realización de importaciones recíprocas entre los trading de los tres países.

-----  
1/ Hablar del mercado norteamericano es una generalización demasiado grande, pues en realidad se trata de una multitud de mercados. Así, las empresas mexicanas de comercio exterior abastecen preferentemente el mercado de California, Texas y Nuevo México. Es muy posible que las trading companies argentinas y brasileñas estén especializadas en otros mercados regionales de Estados Unidos, con lo cual las posibilidades de cooperación se amplían sensiblemente.

Las oportunidades de cooperación de las empresas mexicanas en este campo se ven sustancialmente aumentadas por la posibilidad que las autoridades competentes les están proporcionando de importar, sujeto al cumplimiento de ciertos requisitos, incluso bienes calificados de suntuarios o prescindibles. Este tipo de cooperación entre empresas de estos países podría incentivar la recuperación del comercio recíproco, el que sufrió un fuerte deterioro en el último quinquenio.

Por lo tanto, sería conveniente efectuar un estudio para identificar las empresas, los productos y los mercados que pudieran ser objeto del primer tipo de cooperación, así como las empresas y los productos que pudieran intercambiarse entre los tres países, de acuerdo con el segundo tipo de cooperación posible.

CUADRO No.1

EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR Y SU PARTICIPACION  
EN LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DEL PAIS,  
1976-1985

-MILLONES DE DOLARES-

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportaciones totales	3,655.5	4,649.8	6,063.1	8,817.7	15,307.5	19,419.6	21,229.7	22,312.0	24,058.6	21,819
Exportación de manufacturas	1,737.1	2,129.7	2,638.3	3,049.3	3,499.6	3,560.0	3,401.6	5,584.0	7,003.9	6,669
Exportaciones de las empresas de comercio exterior	134.8	259.1	297.8	345.3	422.2	515.7	554.7	764.4	998.2	995.9
Porcentaje de participación de las exportaciones de las empresas de comercio exterior	- -	92.21	14.94	15.95	22.27	22.15	7.56	37.80	30.59	0
Exportaciones de manufacturas	8.6	11.9	12.1	12.8	11.5	15.7	17.6	13.5	15.4	14.9

FUENTE: Consejo Nacional de Comercio Exterior; Banco de México; y SECOFI, Dirección de Servicios al Comercio Exterior.

CUADRO No. 2  
PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACION DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO 1985  
(EN PORCENTAJES)

S E C T O R .	% PARTICIPACION
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	15.71
PRODUCTOS QUIMICOS	11.50
PETROQUIMICOS	10.15
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACOS	10.13
TEXTIL Y CONFECCIONES	9.68
METAL MECANICA	8.73
OTRAS MANUFACTURAS	8.39
AUTOMOTRIZ	8.10
SIDERURGICA Y METALICA	5.34
ELECTRICO - ELECTRONICO	4.56
MADERA Y DERIVADOS	4.53
CALZADO	1.36
MAQUINARIA Y PARTES	1.13
EDITORIAL	0.53
CUERO Y DERIVADOS	0.16
TOTAL	<u>100.00</u>

FUENTE: SECOFI, Dirección de Servicios al Comercio Exterior.

CUADRO No. 3  
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR MERCADO DE DESTINO 1985  
(EN PORCENTAJES)

<u>A R E A .</u>	<u>% PARTICIPACION</u>
NORTEAMERICA	67.29
SUDAMERICA	9.01
CENTROAMERICA Y EL CARIBE	8.51
ASIA Y OCEANIA	8.17
EUROPA OCCIDENTAL	2.73
OTROS	4.29
T O T A L .	<hr/> 100.00

FUENTE: SECOFI, Dirección de Servicios al Comercio Exterior.

## VI. EL SECTOR DE LA INFORMATICA EN MEXICO

La informática en México tiene su inicio en el año de 1956 con la compra por parte de la Comisión Federal de Electricidad de un equipo UNIVAC 60/120.

A partir de la década siguiente comienza a crecer la demanda de equipos de cómputo principalmente por entidades del sector público y, en menor medida, por el sector privado.

Para 1964 IBM participaba con el 50% del total mientras que UNIVAC Y BULL se repartían el otro 50%.

Durante los primeros años de la década de los setenta la mayor parte de los equipos estaban bajo el sistema de arrendamiento. Para 1973 el pago por renta de equipos representó el 23% del gasto total del Gobierno en el rubro de bienes y servicios.

Desde principios de la década de los setenta en México se -buscó legislar en el terreno de la informática. Por un lado, se establecieron reglas para la conducción de señales -de datos y de teleinformática. Por otro, se legisló sobre la importación de software. Finalmente, la importación de equipos de computación se sujetó a protección arancelaria y no arancelaria.

En lo que se refiere al primer aspecto la -conducción de se<sup>ñ</sup>ales de datos y de teleinformática-, por acuerdo del 19 de agosto de 1972 se dispuso que la prestación del servicio p<sup>ú</sup>blico de teleinformática queda reservado exclusivamente al Gobierno Federal y que corresponde a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes establecer los sistemas para pres-

tar los servicios de conducción de señales de datos y de teleinformática. Sin embargo, esa Secretaría puede expedir - permisos para establecer sistemas privados de teleinformática cuando las necesidades de éstos no puedan o no requieran ser satisfechos por el servicio público y, en este caso, solamente proporcionará los servicios públicos de conducción de señales de datos a esos sistemas privados.

Más aún, de conformidad con ese Acuerdo, queda prohibido a las empresas concesionarias de servicio público telefónico la prestación del servicio de teleinformática, salvo autorización previa y expresa de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Al respecto, por Acuerdo del 9 de mayo de 1976, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes cobra cuotas a los permisionarios de sistemas privados de teleinformática, cuotas establecidas de conformidad con el número de terminales utilizadas y del equipo de computación empleado en el servicio de teleinformática.

En lo que se refiere al segundo aspecto -importación de programas de computadora- la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología del 11 de enero de 1982 -que sustituye a la de 1972-, señala que deberán ser suscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología todos los convenios, contratos y demás actos relativos, entre otros casos, a los programas de computación.

En el reglamento a esa Ley (del 25 de noviembre de 1982) se estipula que no se considerarán objeto de inscripción los programas de cómputo incapaces de habilitar la operación de

sistemas electrónicos de cómputo cuya longitud de palabra interna de operación sea mayor de 8 bits y posean una capacidad de memoria central mayor a 48 kilo-bytes. De esta manera, el registro de software no incluye los programas de cómputo para equipos relativamente pequeños, cuya importación, de todas maneras, es difícil de detectar.

Por otro lado, deberán someterse a inscripción en forma indistinta los actos, convenios o contratos celebrados por personas físicas o morales que encuadren en alguno de los supuestos siguientes:

- I. Proveedores de cómputo
- II. Fabricantes de programación
- III. Distribuidores de programación
- IV. Usuarios de los programas

En lo que toca al tercer punto, la protección a los equipos de cómputo, su análisis debe insertarse en el desarrollo de la industria electroelectrónica. Esta industria se desarrolló en México en dos niveles: hacia la exportación a través de la llamada industria maquiladora (industria de subcontra-tación internacional), y hacia el mercado interno.

En lo que se refiere a la industria maquiladora electroelec-trónica, ésta es la que mayor auge ha tenido en relación -- con las demás ramas de la industria maquiladora, tanto en - lo que se refiere al aumento en empleos, como en lo que hace a valor agregado exportado.<sup>1/</sup>

La industria electroelectrónica destinada al mercado interno se desarrolló bajo márgenes relativamente elevados de protección. Así,

-----  
<sup>1/</sup> Ver la sección sobre la industria maquiladora de exportación en México.

en 1981 la protección nominal implícita (diferencia porcentual entre precios internos y precios internacionales, hecha posible por la protección arancelaria y no arancelaria) era la siguiente para las ramas de actividad que nos interesan:

CUADRO No. 1

MEXICO: Protección nominal implícita a la industria electro-electrónica. 1981 (En porcentajes).

R A M A .	PROTECCION NOMINAL
52. Maquinaria eléctrica	43
53. Aparatos electrodomésticos	57
54. Equipo electrónico	113
55. Otros equipos electrónicos	52
Promedio activ. comerciables	19

Fuente: IMCE, La protección efectiva en México, 1979-1983, Méx.1984

La protección efectiva en ese año alcanzó niveles astronómicos para algunos de los sectores señalados. Por ejemplo, en equipo electrónico llegó a 1737%.

Debe destacarse que, a diciembre de 1985, la protección nominal a estos sectores era muy reducida, e incluso negativa en algunos de ellos. Esto quiere decir que la competitividad precio internacional de los mismos era lo suficientemente elevada como para hacer frente a los competidores extranjeros en el mercado interno y para exportar<sup>2/</sup>.

<sup>2/</sup> Es claro que la competitividad precio no es el único elemento que cuenta en las posibilidades de exportación de equipo electroelectrónico particularmente en equipos de computación, dado el carácter oligopolístico del mercado internacional, donde la marca y la compatibilidad juegan un papel muy importante.

CUADRO No. 2

MEXICO: Protección nominal implícita a diciembre de 1985.  
(En porcientos).

R A M A .	P R O T E C C I O N NOMINAL	E F E C T I V A
52. Maquinaria eléctrica	-19	-29
53. Aparatos electrodomésticos	9	30
54. Equipo electrónico	21	71
55. Otros equip. electron.	2	5

Fuente: SECOFI. Area de Estudios del Secretario.

Las cifras anteriores se deben en gran medida a la actual subvaluación del peso y no significa que no se otorga protección a esos sectores, sino que puede considerarse como la "protección aprovechada por los productores" en contraste con la "protección otorgada por el Gobierno", la cual se muestra en el cuadro 3, ponderándola con el volumen de producción interna:

CUADRO No. 3

MEXICO: Protección otorgada, ponderada por el volumen de producción interna\*/

R A M A .	ARANCELES	PORCENTAJE DE PRODUCCION BAJO PERMISO
52. Maquinaria eléctrica	37.2	24.7
53. Aparatos electrodomésticos	49.4	89.4
54. Equipo electrónico	48.4	27.3
55. Otros equip. electron.	41.0	12.0

\*/ Al 31 de marzo de 1986

Fuente: SECOFI, Area de Estudios del Secretario.

A mediados de la década de los setenta, las autoridades mexicanas impulsan la industria de la computación, y la IBM, Burroughs y NCR establecen fábricas en el país y exportan máquinas de escribir electroelectrónicas y algunos otros equipos. Al mismo tiempo, se establecen en el país empresas de capital nacional que, con licencias extranjeras, producen equipo de cómputo.

En 1970, el mercado doméstico de bienes electrónicos es proveído por productores nacionales en más del 70%, aumentando al 84% en 1974 y decayendo al 68% en 1980, en pleno auge petrolero -cuando las importaciones de equipo de cómputo crecía al 48% anual. Mientras en 1975 las importaciones de bienes electrónicos representaban el 6.5% de las importaciones totales mexicanas, para 1980 ya alcanzaban el 25%, "sin considerar las importaciones ilegales que suplirán, según estimaciones, más del 30% del mercado"<sup>3/</sup>. A los productores nacionales les correspondería el 15% de bienes electrónicos -- profesionales.

En 1981 la Secretaría de Programación y Presupuesto establece el "Programa de Fomento para la Manufactura de Sistema -- Eléctrico de cómputo, sus Vehículos Principales y sus Equipos Periféricos" (PDC). Al mismo tiempo, TELMEX, empresa estatal de telecomunicaciones, arrancaba con un programa de digitalización de sus redes de comunicaciones y modernizaba sus redes microrondas, establecía la telefonía rural y desarrollaba la infraestructura para apoyar al Satélite "Morelos", el que fue lanzado en 1985.

-----  
<sup>3/</sup> SELA, "Industria de la informática y estudio de tres casos representativos de América Latina" Capítulo, núm. 12, abril, junio de 1986. Partes de lo que sigue se basan en este estudio.

Además, de conformidad con los Programas de Fabricación de la SECOFI, las empresas se comprometen a:

- (a) Aplicar como mínimo 5% del resultado de sus ventas en I y D
- (b) Alcanzar, al final de un período convenido, tasas de integración nacional mínimos (25% en el primer año y 30% en el tercer año)
- (c) Obtener niveles mínimos de exportación. "Para superar las dificultades, o el desinterés de algunas transnacionales en aumentar sus exportaciones, el Gobierno admite acuerdos específicos como el concluído con la IBM, por el cual ella se obliga, por cada dólar importado, a exportar un dólar de producto primario mexicano"<sup>4/</sup>
- (d) Reducir progresivamente sus importaciones de componentes o equipos completos.

CUADRO 4

MEXICO; Industria de la Informática (valores en millones de dólares)

		1984	1985 <sup>P/</sup>	1986 <sup>P/</sup>
Macros	Unidades	48	54	64
	Valor	67	69	69
Minis	Unidades	670	912	1,292
	Valor	86	105	131
Micros	Unidades	12,200	23,500	34,000
	Valor	32	54	68
Perif.	Valor	95	115	143
Serv.	Valor	80	73	87
Valor Total		360	416	498

P/ Proyecciones

FUENTE: SELA, op.cit. p.43. Cuadro V.

-----  
4/ SELA, op.cit. p.43

Los fabricantes nacionales de equipo son 60 y sólo la IBM tiene una participación de capital extranjero superior al 49%. Su participación en el mercado se calcula en 20%, el resto surtido por importaciones. En su mayoría se utilizan tecnología - extranjeras aunque existen al menos dos que están desarrollando tecnología endógena.

De conformidad con el estudio del SELA, donde marcadamente la política mexicana ha tenido éxito ha sido en lo referente a las exportaciones, que en 1985 cubrían ya el 47% de las importaciones, en tanto en 1980 ese porcentaje era sólo del 3%, pero el verdadero "salto" se dió entre 1982 y 1983, al pasar del 2% al 24%.

Lo que no es claro es la posibilidad que las empresas de capital nacional tienen de convertirse en exportadoras. Como lo señala el SELA, "los obstáculos pueden ir desde la falta de tradición en el mercado internacional hasta impedimentos contractuales impuestos por licenciadores de tecnología temerosos de la eventual concurrencia por parte de los licenciados"<sup>5/</sup>.

Sin embargo, es en este sector donde puede incrementarse sensiblemente la cooperación económica entre Argentina, Brasil y México - tendiente al desarrollo de una tecnología latinoamericana y a la búsqueda de "nichos" en el mercado internacional, en especial en otros países en desarrollo. Esto, desde luego, incluye el desarrollo tanto de equipo como de software, el que de hoy hacia el futuro representará el mayor porcentaje del costo de cualquier sistema informatizado.

Al respecto, en el cuadro 5 se presenta el nombre de los fabricantes de equipos con mayoría de capital nacional en México; el producto fabricado y la marca del mismo

-----  
5/ SELA, op.cit.

Es indudable que la cooperación interlatinoamericana puede llevarse a cabo más fácilmente entre las empresas que cuentan con una tecnología nacional propia, aunque no debe descartarse una eventual colaboración entre empresas licenciatarias. Esta colaboración puede tomar la forma más sencilla de intercambio temporal de técnicos, hasta la producción conjunta de ciertos equipos o el desarrollo de software, o la formación de una compañía multinacional destinada a la conquista de mercados externos. <sup>6/</sup>

Al respecto, en el documento "Síntesis de las discusiones sobre la cooperación en informática y electrónica entre los países de América Latina y el Caribe en el marco de la Decisión No.221 del Consejo Latinoamericano del SELA" <sup>7/</sup> se establece, entre otras cosas, "explorar las posibilidades de establecer facilidades regionales para la producción, en especial, de chips 'a medida' y 'semi-medida';" y "evaluar el mercado regional de software aplicativo, las características de su producción actual y potencial en América Latina y el Caribe, y las posibilidades de adoptar estándares comunes, en vistas a promover un mayor intercambio del mismo".

Uno de los campos menos conocidos de la informática no sólo en México sino en todo el mundo, es precisamente el del software -- aplicativo, el cual es el más dinámico en términos de crecimiento. Sus propias características lo hacen muy susceptible a la piratería. De hecho, parece ser que existen dos "industrias" que se están desarrollando rápidamente: por un lado, la que establece "can

-----

6/ Ver SELA, Programa de Cooperación y Concertación Regional en Materia de Informática y Electrónica, Lima, 12 a 14 mayo de 1986.

7/ Elaborado en la Reunión Informal sobre Informática y Electrónica Caracas, 7 y 8 de enero de 1985.

dados" a los programas y, por el otro, la que trata de romperlos. Además, el hecho de que el desarrollo del software sea intensivo en mano de obra muy calificada ("brain-intensive") y de costos decrecientes por las economías de escala, hace que los países desarrollados tengan una fuerte ventaja comparativa sobre los países en desarrollo, a lo que se adiciona el hecho de que en los microprocesadores se haya logrado una integración creciente de programas básicos y sistemas operacionales en el interior de la propia máquina, "firmware", dificultando grandemente la ingeniería reversa, base de expansión de equipos "compatibles" lo cual afecta "sobre todo la naciente industria de los países en desarrollo" <sup>8/</sup>.

En México ha habido un desarrollo importante del software, calculándose que existen más de 550 empresas que fabrican este producto<sup>9/</sup>, aparte de la producción de las universidades y centros estatales de investigación y desarrollo<sup>10/</sup>. Estas empresas son en muchos casos pequeñas (con 2 o 3 técnicos) o son las representantes de las marcas fabricadas en México, produciendo programas que se adaptan a las condiciones del mercado. Además, como antes se menciona, las productoras de tecnología propia generan sus propios programas. Otro estrato importante de generación de software en México son las empresas transnacionales fabricantes de bienes y servicios.

Con todo, parece ser que una parte importante del software utilizado

-----

8/ SELA, op.cit.47

9/ Directorio de computación 1986, Ediciones Informa.  
(Ver Cuadro 6)

10/ En México existen 30 instituciones de investigación, 57 de enseñanza superior y 10 de enseñanza técnica que tienen alguna relación con la investigación y desarrollo en este terreno

en México es importado. En el cuadro 7 se muestran los programas registrados en el Registro de Transferencia de Tecnología de acuerdo con la Ley antes citada.

CUADRO 7

MEXICO: RELACION DE LAS EMPRESAS OTORGANTES DE CONTRATOS QUE INVOLUCRAN PROGRAMAS DE COMPUTO

	NUM.DE EMPRESAS	NUM.DE CONTRATOS
Mexicanas	95	337
con mayoría cap.extr.	8	40
con minoría cap.extr. <sup>1/</sup>	14	109
con capital nacional <sup>2/</sup>	73	188
Extranjeras	63	111
Estados Unidos	46	92
Otros Países	17	19

<sup>1/</sup> 3 empresas con 26 contratos son sublicencias de contratos que obtienen del exterior.

<sup>2/</sup> 7 empresas con 68 contratos son sublicencias de contratos que obtienen del exterior.

FUENTE: Elaborado en base a datos proporcionados por la Dirección General de Transferencia de Tecnología.

Como puede observarse en el cuadro anterior, de los 448 contratos registrados por las empresas otorgantes 205 provenían directamente del exterior.

De conformidad con un estudio de una firma de consultores<sup>11/</sup> el mercado de software y servicios relacionados crecerá en México a una tasa anual de 26.6% en el período 1984-88, de una cifra estimada en 65 millones de dólares a 167.3 millones. En contraste, el mercado de equipos (hardware) crecerá al 17.1%, de 189 millones de dólares en 1984 a 355 millones en 1988.

<sup>11/</sup> Wallace y Asociados, S.C., Profile of Computer Software and Services Market prepared in Mexico under the International Market Research Program of the Department of Commerce-U.S.A., Junio de 1985, mimeo. Las cifras que se proporcionan a continuación fueron tomadas de este estudio

De las ventas acumuladas proyectadas en el período de referencia de 552 millones, el 90% lo representa el mercado del software y el 10% restante (55 millones) cubre el de servicios de computadora.

CUADRO 8  
MEXICO: TENDENCIAS EN EL USO DE SOFTWARE  
(millones de dólares y porcentos)

	1 9 8 4	1 9 8 6	1 9 8 8
Macro (Main-frames)	14.0 (23.7%)	19.0 (20.8%)	18.0 (18.7%)
Minis	25.0 (42.4%)	35.0 (38.3%)	53.0 (35.3%)
Micro	20.0 (33.7%)	37.5 (40.9%)	63.0 (46.0%)
Total	59.0 (100%)	91.5 (100%)	150.0 (100%)

FUENTE: Wallace y Asociados, S.C., op.cit.

Los Estados Unidos dominan la venta de software, con una participación del 89.9% en 1984. Las exportaciones a México en ese año se calculan en 38.3 millones de dólares y se estima que llegarán a 55.5 millones en 1988. La RFA es el segundo proveedor con 6.5% y el resto se reparte entre Italia, Reino Unido, Canadá y Japón.

Se estima que las importaciones de software representaron el 72.2% del consumo interno y se espera una reducción al 60/65% para 1988, el resto suministrado por producción nacional.

Las dependencias gubernamentales adquieren el 28% del software vendido anualmente, seguidas por las instituciones financieras (18%), las empresas manufactureras (18%) y por los establecimientos de ventas al menudeo y al mayoreo (18%).

Entre los profesionistas, los contadores (auditores) son los principales compradores (35%), seguidos por los consultores de gestión e ingeniería (30%), y los médicos y abogados (20% en conjunto).

Como lo muestran las cifras del estudio citado, la producción nacional, por técnicos mexicanos, de software crecerá muy rápidamente en los próximos años. Al respecto, como lo señala el SELA:

"Los fabricantes y las 'software-houses' transnacionales no tienen solución para los problemas colocados por la informatización de sociedades como las nuestras. Por cultura, tecnología y economías - de escalas ellos ofrecen sistemas o soportes lógicos que atienden al mercado industrial y de servicios de punta en nuestras sociedades, o sea, aquel segmento de mercado cuyo perfil es semejante al de los países desarrollados" <sup>12/</sup>

De esta manera, existe un gran campo para la colaboración entre Argentina, Brasil y México en este terreno por las similares condiciones culturales y económicas de estos países. Como antes se señala, podría darse esta colaboración mediante la cooperación de las empresas nacionales productoras de equipo. Pero esta colaboración podría ir más allá a través de la comercialización conjunta de programas de algunos de los productores nacionales especializados en software a través de la formación de consorcios, los que tendrían un amplio mercado no sólo en el resto de América Latina, sino también en España y Portugal y algunos países de Africa. Al respecto, podría establecerse un pool de recursos de algunas empresas y de los tres gobiernos para desarrollar tecnologías de programación. Además, ya se han presentado en foros distintos otras propuestas de cooperación interlatinoamericana. Por ejemplo, el SELA y el IBI han propuesto lo siguiente <sup>13/</sup>:

1.- Elaborar, actualizar y difundir el catastro de entidades dedicadas al desarrollo de software en América Latina. <sup>14/</sup>

-----  
<sup>12/</sup> SELA, op.cit. p.49

<sup>13/</sup> SELA, IBI, "Posibilidades de cooperación en informática entre los países latinoamericanos", en SELA, Capítulos, 12, abril-junio 1986.

<sup>14/</sup> La IBM ha emprendido un programa de identificación de fabricantes locales de software que puede ser utilizado en sus equipos. En México la publicación del INEGI, Boletín de Política Informática, constituye un elemento importante en este sentido. Existen, además, 12 publicaciones editoriales, 19 publicaciones periódicas y 17 bancos de información.

2.- Crear un banco de programas de "dominio público", libres de derecho de autor, a partir de los bancos existentes en los países industrializados, debidamente traducidos al castellano y al portugués.

3.- Complementar dicho banco de programas con aquellos en poder de dependencias gubernamentales de América Latina que puedan ser difundidos libremente.

4.- Crear una revista periódica de software, para circulación en América Latina.

Si bien, estas propuestas son a nivel latinoamericano, podrían instrumentarse en una primera etapa por los tres países.

Por otra parte, el SELA, con el apoyo de CEPAL y ONUDI patrocinó el establecimiento de una Red Microelectrónica en la Región (REM LAC), integrada hasta la fecha por ocho países y abierta a la participación de los restantes países miembros de SELA, que tiene como objetivo realizar actividades conjuntas a fin de fortalecer la capacidad tecnológica en microelectrónica y de aplicar la tecnología para la resolución de necesidades específicas. Esta red podría dar lugar a una cooperación estrecha de los países miembros en el desarrollo de software en muy diversas materias, desde sistemas educacionales y de salud hasta la conducción del comercio internacional. En este terreno también existen posibilidades claras de cooperación entre los tres países.

Finalmente, podría existir cooperación a través de la colaboración de institutos de investigación y empresas de los tres países estableciendo "laboratorios trinacionales de software", como los mantenidos por IBM y otras grandes empresas. En ellos, los investigadores de diferentes procedencias trabajarían en conjunto en proyectos piloto que, después, serían devueltos a sus lugares de origen para

para aplicar los nuevos conocimientos.<sup>15/</sup>

El CONACYT, que es el organismo encargado en México de llevar a cabo las acciones en materia de política científica y tecnológica, desarrolló un sistema de información que permite conectarse a diversos bancos de información tanto en México como en el extranjero.

El primer paso en este tipo de sistema lo representa el SECOBI, el cual durante los dos primeros años de su fundación tuvo como primera función el conectar a los usuarios del país con bancos de datos ubicados en el extranjero, principalmente en Estados Unidos y Europa.

Estos bancos de datos abarcan todo tipo de información, desde citas bibliográficas de diversos campos de investigación, hasta información contable de empresas y series estadísticas macroeconómicas, etc., las cuales se actualizan periódicamente. En Estados Unidos el SECOBI tiene establecida una red de teleinformática con DIALOG, ORBIT, BRS, DUNSPRIT, DATA RESOURCE, los cuales a su vez cuentan con sub-bancos de información, que representa un potencial de acceso a la información en cantidades muy significativas.

En Europa SECOBI está conectado con diversos bancos. En Francia, tiene acceso a QUESTEL, ESI-ECO, G-CAM, los cuales, al igual que los bancos de Estados Unidos, contienen estadísticas específicas de la región así como de otras partes del mundo en diversos campos de información. Asimismo cuenta con acceso a BLAISE, ubicados en Europa, y con el sistema Agris que es una serie de datos que alimenta la FAO en Roma.

-----

<sup>15/</sup> SELA, "Industria de la informática...." p.49

A partir de 1984 el SECOBI comienza a desarrollar una serie de bancos nacionales de datos en los cuales ya se cuentan con acceso a fuentes importantes de información. Actualmente, los principales bancos que operan se refieren a estadísticas que aparecen en publicaciones oficiales del Banco de México y del Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI). Así también, cuenta con información referente a fichas bibliográficas y publicaciones en América Latina y en otros países.

Dentro de los proyectos que tiende a desarrollar SECOBI se encuentra el de crear accesos a estos bancos a otros países con la finalidad de exportar este servicio.

En la primera etapa se piensa desarrollar estos sistemas de cooperación con países de América Latina que actualmente utilizan estos servicios principalmente de Estados Unidos. A la fecha, el contacto con bancos de datos de, por ejemplo, Argentina y Brasil se logra a través de Nueva York, no habiendo por el momento comunicación directa.

A nivel técnico se cuenta con la infraestructura suficiente para el desarrollo de un sistema de enlace con otros países de América Latina. Donde se tienen que hacer avances es en el campo de las negociaciones a nivel de gobierno o de las instituciones encargadas de llevar a cabo estas políticas para definir sistemas de pago, uso de redes y convenios que permitan el desarrollo de bancos de datos dentro del área.

La forma en que opera SECOBI es mediante el uso de la red pública federal operada por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes mediante la cual se puede hacer uso a nivel nacional e internacional. Como antes se menciona, de acuerdo a la legislación existente se pueden establecer empresas privadas de bancos de datos, - - siempre y cuando cuenten con el aval de la Secretaría de Comunica-

ciones y Transportes mediante la cual se puede hacer uso a nivel nacional e internacional. Sin embargo, no existe ninguna compañía privada que compita con el SECOBI. El flujo privado de datos transfronterizos se refiere fundamentalmente a las relaciones entre las compañías extranjeras establecidas en México y sus matrices.

De esta manera, podría establecerse una estrecha cooperación entre Argentina, Brasil y México de una red de bancos de datos, a ser utilizada no sólo por los tres países sino también por otros países latinoamericanos y por países de fuera de la región.

Otra forma de cooperación entre los tres países podría ser la formación de compañías multinacionales para otorgar "Office Services" a empresas ubicadas en países desarrollados. Al respecto, podría seguirse el ejemplo de una empresa en Bahamas que digita todos los datos de vuelos de American Airlines. Deberían identificarse otras actividades en que el costo de la mano de obra permita efectuar este tipo de operaciones en alguno de los tres países.

El cuadro 8 muestra las importaciones de las empresas paraestatales, gobierno central y gobiernos estatales de la rama de electrónica, gran parte de las cuales se refieren a equipos de computación y sus partes:

CUADRO 8

MEXICO: IMPORTACION DE LAS EMPRESAS PARAESTATALES Y DE LOS GOBIERNOS CENTRAL Y ESTATAL DE EQUIPOS ELECTRONICOS.  
(EN MILLONES DE DOLARES)

1980	1981	1982	1983	1984	1985
93.5	115.5	124.6	68.5	102.9	142.2

FUENTE: SECOFI, Area de Estudios del Secretario.

A través de la SPP se realiza una aceptable globalización de las adquisiciones, lo cual otorga un poder de compra al sector público frente a las compañías extranjeras que permite descuentos sustanciales en el precio de los equipos. Esta coordinación podría llevarse a nivel trinacional si hubiera mayor conocimiento de las necesidades programadas de los gobiernos e industrias paraestatales de los tres países.

De la misma manera, podría haber cooperación entre los gobiernos y empresas de los tres países para la adquisición de tecnología (hardware y software) en el extranjero. Esta cooperación trinacional otorgaría un poder de compra ampliado y, por lo tanto, un poder de negociación mucho mayor que la que hoy poseen los países en forma individual.

Por lo tanto, debe explorarse con mayor cuidado esta posibilidad, identificando con detalle los aspectos específicos en que puede haber cooperación para la compra e importación conjunta de estos bienes y servicios (incluyendo los equipos y tecnologías de telecomunicaciones).

Finalmente, como lo recomienda el SELA <sup>16/</sup> sería conveniente incentivar la normalización (estandarización) a nivel de los tres países (y a nivel regional) de lenguajes, sistemas operacionales y otros soportes lógicos, de manera de facilitar la compatibilización entre diferentes equipos y sistemas, ampliando el mercado -- para los equipos y el software de los tres países <sup>17/</sup>.

-----  
16/ Ib.p.53

17/ Esto constituye la actividad 4 del área programática 1 del Programa de concertación Regional en materia de Informática y electrónica del SELA. Ver también el área programática 4, actividad 4

CUADRO 5  
MEXICO: FABRICANTES DE EQUIPOS

<u>FABRICANTE</u>	<u>PRODUCTO</u>	<u>MARCA</u>
- Abastecedora Internacional de Computación	Microcomputadoras	Abinco
- Industrias Digitales	Microcomputadoras	Alpha Micro
- Altos	Micro	Altos
Apolo	Computadoras	Apolo, CIC 80
Apple	Micro	Apple 11e
Aspen	Micro	Aspen
AT	Micro	AT
BBC, DATUM S.A.	Micro	BBC
- Beta, Industrias Digitales	Micro	Beta
- Britton Lee, Industrias Digitales	Base de Datos	Britton Lee
Industrias Mexicanas		
Burroughs S.A. de C.V.	Micro y Computadoras	Burroughs
Industria Electromecánica del Norte, S.A.	Mini	Byhonix/Prodata
Sigma División Máquinas, S.A.	Mini	Centurión Comodore
Abastecedora Internacional de Computación S.A. de C.V.	Micro	Cibermatic
Denky S.A. de C.V.	Micro	Corona
Pentamex S.A. de C.V.	Procesador de Palabras	C P T Phoenix Jr.
Micromex	Micro	Cromemco
Digital Equipment de México S.A. de C.V.	Computadoras	Digital
Electrónica Aplicada de México S.A. (Elamex)	Micro	Elamex
Electron S.A. de C.V.	Micro	Electron
Sistema MDS de México, S.A.	Computadoras	Hero
Hewleh Packard Mexicana S.A. de C.V.	Computadoras y Micro	Hewlett Packard

Honeywell Sistemas de Información S.A. de C.V.	Micro Mini Macro	Honeywell
IBM de México S.A.	Mini	IBM
ICL, S.A.	Mini	ICL
INFOSISTEMAS S.A.	Micro	INFO 1000
Computadoras Comerciales del Chamizal	Micro	ISI
Industria y Desarrollo en Electrónica y Computación S.A.	Micro	Jaguar
Laboratorios Electrónicos Mexicanos S.A.de C.V.	Micro	Kun PC
Linc S.A.	Control Industrial	Linc
Computadoras y Asesoramiento S.A.	Micro	LNW
Sistemas MDS de México, S.A.	Computadoras	MDS
MIC Procesos Automatizados, S.A.	Micro	MIC
Microcalli S.A. de C.V.	Micro	Micro Kits
Microfile S.A.	Control Industrial	Microfile
Microsistemas Micron, S.A.	Micro	Micron Quark
Optimización Programada, S.A. de C.V.	Micro	Microstar
Info Espacio, S.A. de C.V.	Micro	Microton
Mitsubishi Electric Corporation en México	Computadoras	Mitsubishi
NCR de México S.A. de C.V.	Computadoras	NCR Tower

Polaris Computación S.A. de C.V.	Micro	North Star
Micrología Aplicada, S.A. de C.V.	Micro	Onix
Sistemas y Computadores, de Gestión S.A. de C.V.	Mini	Plessey-
Aes Printaform S.A. de C.V.	Micro	Printaform
Ransom S.A. de C.V.	Micro	Ransom Monroe
Laboratorios Electróni- cos Mexicanos S.A. de C.V.	Micro	Sanyo
Sierra	Computadoras	Sierra
Sistemas de Cómputo de Jalisco	Micro	Sisko
Southwest Thecnical de México	Multiarea Mini	Southwest
Sperry	Computadores	Sperry Univac
Tandem Computers de México	Computadoras	Tandem
Computadoras y Aseso- ramiento, S.A.	Micro	Tandy
Micro Nacional	Micro	Ter
Industrias Televideo	Micro	Televideo
Sistemas Computaciona- les avanzados	Computadoras	Triie
Dígita Víctor S.A.de C.V.	Micro Micro Micro	NCR Vicky Víctor VPC
Plante Industria Digi- tal S.A. de C.V.	Micro	Visual

Wang de México, S.A.	Computadoras	Wang
Industrial Electromecá nica del Norte, S.A.	Micro	Western/Prodata
Microcomputadoras para Todos	Micro	Wind

---

FUENTE: Directorio de Computación 1986 Ediciones Informa.

CUADRO 6

MEXICO: NUMERO DE FABRICANTES DE PERIFERICOS, TERMINALES Y VIDEO  
Y PROGRAMAS (SOFTWARE).

Periféricos	(45)
Terminales y videos	(31)
Programas	
Activos fijos	( 2)
Administración	(23)
Administración Pública	( 6)
Agencias Aduanales	( 3)
Agencias Automotrices	( 2)
Agencias de Viajes	( 1)
Aplicaciones, Paquetes de	( 8)
Arrendamientos	( 2)
Bancos	( 3)
Bases de datos	(23)
Compiladores	( 4)
Comunicaciones	( 9)
Construcción	(28)
Contabilidad, Paquetes	(61)
Control de Producción	(13)
Correo Electrónico	( 2)
Costos	( 4)
Cuentas Bancarias	( 4)
Cuentas por cobrar	(29)
Cuentas por pagar	( 9)
Desarrollo de aplicaciones	(16)
Dibujo	( 6)
Diseño	( 3)
Diversos no clasificados	(10)
Editores	( 3)
Educativos	(24)
Escuelas	( 3)
Estadísticas	( 1)
Finanzas, Planeación	(16)
Generadores	(12)
Gráficas	(11)
Hoja electrónica	(11)
Hoteles	( 4)
Ingeniería	(11)
Inmuebles, control de	( 5)
Inventarios	(54)
Lenguajes	(14)
Matemáticas	( 3)
Nómina	(45)
Notarios	( 3)
Presupuestos	( 1)
Procesador de palabras	(17)
Programación	( 2)
Recursos humanos	( 5)

Restaurantes	( 1)
Ruta crítica	( 5)
Seguros	( 3)
Sistemas operativos	( 3)
Tutoriales	( 6)
Utilerías	( 7)
Ventas	(10)

-----  
FUENTE: Directorio de Computación 1986, Ediciones Informa

## VII. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION EN MEXICO

En 1965, como consecuencia de la terminación del Programa de Braceros y como una medida para evitar el desempleo en la frontera norte del país, se autorizó el establecimiento de industrias maquiladoras como el elemento más importante del Plan de Industrialización de la Frontera. Estas industrias importan libre de derechos y de todas restricciones comerciales los insumos materiales requeridos para su ensamble y/o procesamiento, reexportándose el producto terminado. Por su parte, el Gobierno norteamericano, a través de las fracciones 806,30 y 807.00, grava únicamente el valor agregado a productos estadounidenses al ingresar al país.

En la industria maquiladora las compañías extranjeras pueden tener 100% del capital, lo que contrasta con la inversión extranjera al interior del país, en la cual según la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera por regla general se requiere que al menos el 51% sea de inversión nacional.<sup>1/</sup>

En agosto de 1983 se expidió el decreto para el desarrollo y operación de la industria maquiladora de exportación. Este decreto substituye a los anteriores y hace más expeditos los requerimientos para su establecimiento y operación. El decreto va dirigido a las empresas mexicanas o de capital extranjero que se establecen de acuerdo con las leyes del país y que exporten el total de su producción o que, compitiendo en el mercado doméstico, deseen usar su capacidad ociosa. Busca también diversificar las zonas

-----  
<sup>1/</sup> En la resolución general No. 2 de la Comisión Nacional de Investigaciones Extranjeras se establece que las plantas maquiladoras pueden establecerse hasta con 100% de capital extranjero. Se excluyen de esta disposición las industrias maquiladoras de la industria textil y del vestido, sujetas a cuotas impuestas por los países importadores.

de establecimiento de las maquiladoras, pero las prohíbe en zonas de alta concentración industrial.

Las empresas cuyo programa de exportación sea aprobado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial podrán importar de ma-nera temporal (por periodos de seis meses) los insumos materiales requeridos en su proceso productivo, así como las herramientas, tas, equipo y accesorios requeridos y la maquinaria, aparatos, -instrumentos y partes necesarias para el proceso productivo.

El decreto también autoriza a que, bajo determinadas condiciones, las maquilas puedan vender hasta el 20% de su producción al mer-cado interno.

En cada programa de producción se especifican los productos a ser temporalmente importados y los artículos a ser exportados.

Al 30 de abril de 1986 existían en el país 853 plantas maquilado-ras en comparación con las 588 que operaban en diciembre de 1982. En ese mes, el número de trabajadores empleados en la industria -maquiladora ascendía a 122,493, en tanto que para abril de 1986 la planta laboral era de 242,000 personas, es decir, en 40 meses se ha registrado un incremento porcentual de 97.5% en el empleo.

El 93% de las plantas maquiladoras que operan en México se loca-liza en la zona fronteriza norte, principalmente en los Estados de Baja California Norte y Chihuahua, (67% tomados conjuntamente).

CUADRO No. 1  
MEXICO: Distribución Geográfica de la Industria Maquiladora  
(Marzo de 1986).

ENTIDAD FEDERATIVA	No. DE EMPRESAS
TOTAL	820
Baja California Norte	337
Chihuahua	214
Sonora	82
Tamaulipas	80
Coahuila	53
Otras Entidades	54

Sin embargo, las plantas que se están instalando en Yucatán, Puebla, Jalisco, Estado de México, Durango, entre otras entidades, - están creciendo rápidamente. Al respecto, es importante destacar que en las entidades de la frontera norte se están enfrentando a una escasez creciente de mano de obra, por lo que se han venido - desplazando hacia el interior del país. La frontera norte se está especializando crecientemente en producción de alta tecnología, - que requiere mano de obra muy calificada y un proceso productivo cada vez más sofisticado.

Por ejemplo, en la actualidad inversores japoneses se encuentran estudiando la dotación relativa de los factores (incluyendo recursos naturales) para decidir donde se instalan.

El 98.3 de los insumos materiales utilizados por la industria maquiladora son importados, en tanto que el 1.7% restante son de origen nacional, que en marzo de 1986 representaron 7,400 millones de pesos. La reducida integración nacional de la industria maquiladora aparentemente no depende en la actualidad de falta de competitividad en precios o calidad de la industria del interior del país, sino, más bien, en la incapacidad de servir los elevados volúmenes requeridos por esta industria.

En el cuadro No. 2 se lista la evolución de las exportaciones netas (valor agregado) realizadas por la industria maquiladora entre 1979 y el primer semestre de 1986.<sup>2/</sup>

-----  
<sup>2/</sup> Existe un problema de captación de cifras en lo que se refiere a la subcontratación internacional (aprovechamiento de la capacidad instalada) en el interior del país, por lo que las cifras del cuadro 2 subestiman la realidad.

CUADRO No. 2

MEXICO: Exportaciones de la industria maquiladora  
(en millones de dólares)

1979	1980	1982	1983	1984	1985	enero-jul.86
637.6	773.4	851.3	829.5	1155.3	1281.5	676.0

Fuente: Banco de México, Informe Anual. varios años, y SECOFI

Entre 1979 y 1985 las exportaciones de valor agregado por la industria de la maquila crecieron a una tasa media anual de 12%. Sin embargo, entre 1983 y 1985 este crecimiento se acelera al 24.3% anual promedio. Se pronostica un crecimiento a una tasa similar durante los próximos años.

Al respecto, las exportaciones de la industria maquiladora son muy sensibles tanto a las variaciones del tipo de cambio como, aunque en menor medida, crecimiento del PIB de los Estados Unidos.

Las cifras sobre empleo y generación de divisas<sup>3/</sup> muestran el éxito de la industria maquiladora mexicana y señalan la posibilidad de colaborar en este campo con Argentina y Brasil. Esta cooperación puede darse a dos niveles. En primer lugar, en México se tiene una gran experiencia acumulada en lo que se refiere a construcción de infraestructura y establecimiento de parques industriales para la industria de la maquila. Existen varios grupos importantes que se dedican a esta tarea.

Un grupo o un consorcio de grupos podrían otorgar asistencia técnica a Argentina y Brasil para el desarrollo de la infraestructura y de los parques industriales para el establecimiento o fortalecimiento de maquiladoras en esos dos países.

-----  
<sup>3/</sup> Se permite la entrada al país de de todos los técnicos extranjeros y/o personal técnico-administrativo requerido por las industrias maquiladoras, previa autorización de la Secretaría de Gobernación.

De esta manera, podría pensarse en el establecimiento de un esquema de cooperación entre los tres países en el cual la experiencia mexicana podría ser de gran utilidad para el establecimiento y/o desarrollo de la industria de subcontratación y puertos libres en los dos países suramericanos.

La segunda manera de cooperación podría ser el establecimiento de coinversiones (joint-ventures) en que se combinarían las ventajas comparativas de cada uno de los tres países en insumos materiales y primarios. Al respecto, la fase final del proceso productivo se podría llevar a cabo en México cuando el mercado de destino sea el de los Estados Unidos y en Brasil o en Argentina cuando el mercado sea el europeo. En otras palabras, los tres países contribuirían con algunos de los insumos, en tanto que el proceso final se realizaría en cualquiera de ellos. Esto no es sino buscar un contenido específico más al concepto de complementación industrial entre los tres países, concepto que ha sido manejado desde hace mucho tiempo.

El ejemplo más claro puede ser el del calzado. En este sector Brasil ha logrado una gran penetración en el mercado norteamericano, lo cual le ha valido la aplicación de cuotas y restricciones en ese país. Argentina produce una calidad internacionalmente competitiva de cueros. De esta manera, una coinversión de empresas de los tres países en México -también importante productor de calzado- evitaría el problema de las restricciones no arancelarias en Estados Unidos, utilizaría cueros argentinos de excelente calidad, tendría el know how brasileño en los mercados de exportación y utilizaría la mano de obra mexicana de alta calificación, beneficiándose así los tres países.

Otro ejemplo de coinversión trinacional que podría tener éxito se encuentra en el campo de las máquinas herramientas, donde Brasil ha desarrollado la rama pero tiene problemas de trans-

porte, México tiene capacidad instalada y Argentina también se encuentra en proceso de incentivar esta actividad. En ella - existe el antecedente de LATINEQUIP, quien bien podría realizar un proyecto sobre la base de la industria maquiladora.

Un campo más de eventual cooperación podría ser en el área de la electrónica. Aquí sería necesario encontrar una línea final o partes y componentes en donde los esfuerzos combinados de los tres países otorgara una ventaja comparativa en los mercados internacionales, pudiéndose surtir a los Estados Unidos y/o Europa. Al respecto, si se trata del mercado de los Estados Unidos, México tiene capacidad instalada para ensamblar y Brasil cuenta incluso con patentes propias en esta actividad. Si se tratara del mercado europeo la planta productiva final podría establecerse en Brasil o Argentina y, en este caso, cualquier grupo de los que operan en México podrían colaborar en el establecimiento de la ensambladora.

Finalmente, debe considerarse que las ensambladoras trinacionales no necesariamente tendrían que utilizar todos los insumos procedentes de los tres países, aunque cuanto mayor fuera la proporción de estos insumos, mayor sería el beneficio recibido por -- ellos en términos de divisas netas generadas. En otras palabras, el objetivo de las coinversiones podría ser lograr el mayor valor agregado posible en el proceso productivo en los tres países, pero otorgando toda la flexibilidad necesaria en la importación de insumos procedentes de otros proveedores en la medida que ello - otorgue competitividad internacional al producto terminado.

Para dar una idea del mercado potencial de la maquila en los Estados Unidos, en 1984 las importaciones totales de ese país a través de las fracciones 806.30 y 807.00 llegaron a casi 29,000 millones de dólares, es decir, cerca del 9% del valor de las importaciones totales de ese país en ese año. En contraste, en 1970 representaban únicamente alrededor del 4%. Más aún, las importa-

ciones norteamericanas de productos maquilados crecieron al 25% anual entre 1981 y 1984.

En este último año, el 57% de las importaciones de productos maquilados procedieron de países desarrollados y el 43% restante de países en desarrollo. Entre estos últimos, México participaba con el 17.5%, seguido por Malasia y Singapur con alrededor del 5% cada uno. Japón sigue siendo el principal país maquilador para el mercado norteamericano con alrededor del 30%; Alemania - representa el 13.5% y Canadá el 7%.

En tanto que las cifras oficiales norteamericanas registraron cerca de 5,000 millones de dólares de importaciones de valor agregado procedente de México, las cifras oficiales mexicanas registraron 1.155 millones en 1984. La diferencia radica en las importaciones de insumos de Japón y Europa que realizan directamente las maquiladoras en México e integran en sus ensamblados y que Estados Unidos los identifica como bienes no estadounidenses ensamblados en México. A esta diferencia también contribuye el problema de captación de datos a que antes se hace referencia.

La participación de las exportaciones mexicanas de maquila a Estados Unidos han venido creciendo sostenidamente, pues de representar el 10.7% en 1980, en 1984 contribuyeron con más del 17% de las importaciones totales norteamericanas por este concepto.

CUADRO No. 3  
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE PRODUCTOS MAQUILADOS PROCEDENTES DE MEXICO.

Grupo de Bienes	V a l o r Miles de Dólares	Participación %
Agropecuarios	85	1.0
Forestales	97,271	89.0
Textiles, Ropa y Calzado	295,335	32.0
Químicos, carbón, petróleo y sus derivados	10,341	28.0
Minerales y metales	154,497	35.0
Maquinaria y equipo	4.049,251	15.0
Otras manufacturas	291.956	42.0

FUENTE: IMCE, La industria maquiladora en México, mimeo, 1985

Maquinaria y equipo, que es el rubro de maquila más importante para México pues le proporciona el 82.5% de las divisas por este concepto, incluye los siguientes productos: semi-conductores, -- chasis de vehículos de motor, partes de aviones y aparatos de radio y televisión. Sin embargo, como puede verse en el cuadro anterior, México surte únicamente el 15% del mercado norteamericano de maquila en este renglón. Este dato proporciona un indicador de la enorme potencialidad que una cooperación trinacional entre Argentina, Brasil y México podría tener en este sector en el mercado de Estados Unidos.

Por otra parte, en un estudio preparado por el Flag Staff Institute al Instituto Mexicano de Comercio Exterior<sup>4/</sup>, se identificaron 483 grupos de productos en los cuales México tiene una elevada ventaja comparativa frente a otros 21 países en desarrollo. De estos grupos de productos, 117 mostraron oportunidades significativas para México, con un mercado potencial de 39,000 millones de dólares, de los cuales 15,600 millones correspondían a -- los Estados Unidos, 18,700 millones a la CCE y 4,800 millones a Japón.

En la actualidad México participa sólo con el 3% de ese mercado potencial. Como puede observarse, existe un amplio mercado para la maquila, lo que presenta grandes oportunidades para coinversiones y otras formas de cooperación entre México, Brasil y Argentina.

-----  
4/ The Flag Staff Institute, "Opportunities for Expansion of Export Manufacturing in Mexico", mimeo, Mayo 31, 1984.

VIII.

EL TURISMO EN MEXICO

Los orígenes del turismo en México se remontan al siglo pasado, siendo uno de los principales puntos de visita, junto con Egipto, de los viajeros norteamericanos y europeos.

Sin embargo, no es sino hasta después de la segunda guerra mundial en que el rubro de turismo comienza a tener una significación creciente en el ingreso total de divisas del país.

A partir de la década de los setenta el turismo extranjero en México experimentó un incremento en sus tasas de crecimiento, gracias a un importante cambio cualitativo en el enfoque dado a este sector. En efecto, en tanto que en las tres décadas pasadas se atrajo al turista hacia centros turísticos desarrollados a partir de pueblos o ciudades ya establecidas (Acapulco, Taxco, Mérida, Oaxaca, etc.), en el decenio de los 70 se empezaron a construir ciudades enteras en lugares donde antes sólo existían playas de gran belleza natural (Cancún, Ixtapa-Zihuatanejo, etc.)

Debido a la creciente importancia que va tomando el turismo dentro de la actividad nacional, en 1974 se promulga la Ley Federal de Fomento al Turismo, con lo cual el Departamento de Turismo, que era el organismo encargado de llevar a efecto la política en esta materia, se convierte en Secretaría de Estado.

En ese mismo año, se crea el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR), el cual es un fideicomiso del Gobierno Federal cuya función principal es el desarrollo de nuevos centros turísticos, el financiamiento a la oferta turística y el de inversiones directas en oferta turística.

Con la elevación de rango a Secretaría de Estado del Departamento de Turismo y la creación del FONATUR se le imprime un mayor dinamismo a esta actividad, iniciándole una serie de proyectos para aumentar la afluencia de turistas al país.

En 1975, México participaba con el 1.5% de la captación mundial de turistas, lo que representaba el 2% del total de la derrama mundial por este concepto.

Para 1984 aumenta esta captación al 1.6%, reduciéndose sin embargo su participación en la derrama mundial al 1.9%. Esto significa que México ha mantenido prácticamente constante su participación en el turismo mundial en los últimos diez años. No obstante lo anterior, el número de visitantes del exterior aumentó de 3.1 millones a 5 millones entre 1976 y 1985.

En cuanto a la oferta hotelera, en 1980 se contaba con 7,838 establecimientos incrementándose a 8,323 para 1984, lo que representa un total de 264,174 cuartos, capacidad superior en 11% respecto a la de 1980 (cuadro 1).

CUADRO No.1

CONCEPTO	1980	1981	1982	1983	1984
<b>OFERTA HOTELERA</b>					
Establecimientos	7,838	8,028	8,268	8,293	8,323
Habitaciones	237,564	246,356	257,221	263,221	264,174
Agencias de viaje	1,913	1,131	1,191	1,254	1,344
Sub-agencias	272	264	277	292	322
Arrendamiento autos	297	305	266	267	392
Transportación turística	143	151	152	153	154
Patrullas de asistencia Turística	221	222	222	258*	266*

\*Incluye 32 Unidades de Supervisión, 4 de Capacitación y 6 de Caravanas o Especiales.

FUENTE: II Informe de Gobierno, 1984 y Secretaría de Turismo

Las corrientes de ingreso turístico provienen principalmente de Estados Unidos, Canadá y América Latina, que suman el 96% del total. Por sí sólo, Estados Unidos participa con el 87% del total de visitantes. (cuadro 2)

En conjunto, los países latinoamericanos y del Caribe captaron durante 1985 sólo el 6.2% del turismo mundial -que ascendió a 325 millones de turistas-, mientras que los países europeos recibieron el 68% (cerca de 220 millones de personas); 10.3% (33.5 millones) visitaron Estados Unidos y Canadá y una cantidad similar acudieron a Asia Oriental y el Pacífico. El 5% restante fue recibido por Medio Oriente, Africa y Asia Meridional (con 7, 8 y 2.5 millones de visitantes, respectivamente).

CUADRO No.2

RESIDENCIA	MILES DE TURISTAS				GASTOS			
	1981	1982	1983	1985	1981	1982	1983	1985
E.U.A.	3,448	3,241	4,132		1,391	1,094	1,197	
CANADA	125	85	142		84	55	101	
EUROPA	170	173	166		158	144	188	
AMERICA LATINA	267	241	285		104	97	115	
OTRAS	28	27	24		23	16	23	
TOTAL	4,038	3,767	4,749	4,806	1,760	1,406	1,625	1,720

FUENTE: Secretaría de Turismo.

Como puede observarse en el cuadro anterior, mientras que entre 1982 y 1985 el número de turistas se incrementó en más del 27%, los ingresos sólo crecieron en 22.3%. Esto se debió a las fuertes devaluaciones del peso registradas a partir de septiembre de 1982, lo que dejó a la moneda mexicana fuertemente subvaluada.

De hecho, el turismo hacia México es fuertemente sensible tanto al comportamiento del PIB de los países de origen, en especial Estados Unidos, como a las variaciones del tipo de cambio con respecto al diferencial entre la inflación interna y la del mercado de origen del turista.

Pero el flujo de turistas también es fuertemente sensible a -- factores extraeconómicos tales como campañas de desprestigio, sismos, etc.<sup>1/</sup>

A partir de 1974, con la promulgación de la Ley de Fomento al Turismo, se sienten las bases para la planeación de esta actividad, materializándose dentro de esta nueva concepción proyectos como el de Cancún en el Estado de Quintana Roo, Ixtapa-Zihuatanejo en el Estado de Guerrero, San José del Cabo y Loreto en Baja California y los actualmente en desarrollo en Puerto Escondido y Bahía de Huatulco en el Estado de Oaxaca.

El desarrollo de estos centros ha aportado una infraestructura adicional de 40,000 cuartos de hotel y un número importante de empleos generados.

Para poder conformar estos nuevos polos turísticos fue necesaria la realización de estudios preliminares para la selección de zonas, el análisis de los posibles países de afluencia, así como los eventuales efectos regionales que estos desarrollos producirían en términos económicos y sociales.

-----

1/ Por ejemplo, en febrero de 1986 el 90% de las reservaciones de turistas norteamericanos a Egipto fueron canceladas conforme las tensiones entre Estados Unidos y Libia se incrementaban y, además, se hacían más frecuentes los atentados terroristas en el Medio Oriente.

La planeación de cada proyecto demanda una gran cantidad de información para determinar localización, inventario de atractivos reales y potenciales, clima, comunicaciones, afluencia turística, servicios, etc., que en muchas ocasiones no se contaba con la base -- para la cuantificación de estos indicadores. Ello implica no sólo la planeación del número de habitaciones a ser ofrecidas, sino también la planeación de todos los servicios esenciales, como comunicaciones, drenaje, agua potable, áreas verdes, telefonía, etc., e incluso la construcción de un aeropuerto capaz de recibir y atender a la aeronaves del mayor tonelaje. De hecho, estos nuevos polos turísticos significó, en cada caso, la construcción de una nueva ciudad, con la sección correspondiente a los prestadores de servicios de los hoteles, restaurantes, centros de diversión, embarcaciones, etc.

Para realizar la planeación de estos centros fue necesario ampliar y diversificar la base de información de los destinos turísticos, a fin de segmentar mercados de acuerdo al lugar de residencia de los potenciales visitantes.

Dentro de esta labor se llevaron a cabo encuestas principalmente en Estados Unidos, cuyos resultados han permitido identificar los grupos que serían objeto de motivación hacia la visita de zonas específicas.

De esta manera, México ha adquirido una gran experiencia no sólo en la administración y planificación turística, sino en el desarrollo de centros turísticos, actividades en que prácticamente encabeza a los demás países en desarrollo.

Esta gran experiencia en desarrollo turístico abre un gran campo de posibilidades para el otorgamiento de cooperación técnica

de México a Argentina y Brasil en este terreno. La cooperación podría ir desde la celebración de seminarios sobre administración turística o el intercambio de estudiantes en escuelas de hotelería y turismo <sup>2/</sup>, hasta la cooperación de la Secretaría de Turismo y FONATUR con organismos similares en los otros dos países para la construcción de nuevos polos turísticos. Esta última colaboración también podría revestir múltiples formas, que podrían ir desde la cooperación en las primeras etapas de factibilidad del proyecto hasta la colaboración en el desarrollo mismo del proyecto, incluyendo las obras de ingeniería civil para la construcción del complejo turístico.<sup>3/</sup>

Como antes se menciona, las actividades de planeación turística también se han desarrollado fuertemente en México, por lo que este país también podría otorgar colaboración técnica a Brasil y Argentina en este terreno. Aquí es importante no sólo la determinación de los segmentos de turistas a los que debe estar dirigida la promoción, sino también las tendencias de corrientes turísticas de acuerdo a "atractivos especiales" como lo pueden ser la pesca deportiva, golf, tenis, buceo, velerismo, yatismo y otros que prolongan la estancia de los visitantes.

Asimismo, pueden atraerse corrientes turísticas "derivadas", como podrían ser las europeas que visitan Africa Occidental, parte de las cuales podrían seguir hacia Brasil y Argentina. De la misma manera, debería estudiarse la posibilidad de efectuar una promoción conjunta de tours como los que se hacen para las zonas arqueológicas mayas de México y Guatemala. Podría pensarse en atraer, en una primera etapa, a un segmento determinado de turistas que visitarían los tres países. Para ello, podría estudiarse la posibilidad de establecer paquetes aéreos trinacionales

-----  
<sup>2/</sup> En México existen cerca de 20 escuelas especializadas

<sup>3/</sup> Ver sección sobre el Sector de la Ingeniería en México.

Si bien es claro que, debido a la proximidad geográfica, este tipo de cooperación resulta más fácil entre Argentina y Brasil -y, eventualmente, con otros países del Cono Sur- no debe descartarse una eventual cooperación con México.

De acuerdo a los datos que aparecen en el cuadro 2 el ingreso de turistas del resto de los países de América Latina hacia México representa el 6% del total, siendo el segundo mercado en importancia, superando incluso al europeo. Sin embargo, los turistas mexicanos están más atraídos por Estados Unidos y los países europeos. Por ello, parecería conveniente llevar a cabo una acción trinacional tendiente a desviar el turismo egresivo de los tres países hacia un mayor intercambio mutuo, desviando los flujos que actualmente se dirigen hacia Estados Unidos y Europa.

Dentro de la actividad turística, los "criterios" para seleccionar un punto de destino dependen de factores subjetivos que en muchos de los casos pueden escapar a cualquier tipo de estudio o análisis que se haga al respecto. En el caso del turismo interlatinoamericano la baja afluencia respecto a otros centros puede tener su origen a la falta de una mayor promoción y difusión de los atractivos que ofrecen diversos países del área. Sin embargo, existen factores económicos objetivos que influyen definitivamente en la elección del consumidor. Así, por ejemplo, volar a Río de Janeiro o Buenos Aires desde la Ciudad de México resulta más caro que volar a El Cairo y casi el doble que volar a París o Londres. Además, el número de vuelos a Estados Unidos o Europa es -- mucho mayor que el que se realiza entre las capitales de los tres países latinoamericanos.<sup>4/</sup> Debería, pues, estudiarse la posibilidad de establecer "paquetes" turísticos entre los tres países que resulten competitivos con Estados Unidos y Europa.

-----  
<sup>4/</sup> Es bien sabido que la tarifa pasajero/milla hacia Suramérica es de las más elevadas del mundo.

Al respecto, es importante observar que del total de turistas que ingresan a México, el 63% lo hace por vía aérea y el restante 37% lo hace por tierra, no obstante la cercanía geográfica con el principal mercado turístico, los Estados Unidos.<sup>5/</sup>

Cabe mencionar que, como se apunta en el apartado referente a - - Transporte Aéreo, las dos líneas nacionales, Mexicana y Aeroméxico, no realizan vuelos ni a Brasil ni Argentina, lo cual habría que considerarse en el desarrollo de este esquema de incremento - mutuo de flujos turísticos.

Con el desarrollo reciente de nuevos centros turísticos en cinco Estados de la República, se cuenta en México con experiencia en -- planeación, desarrollo y administración en esta materia, la cual resulta de valiosa utilidad para la concepción de esquemas que --- contribuyan a una mayor afluencia de turismo interregional.

Finalmente, una tendencia que se presenta en el turismo actual es el referente a los "cruceiros" o Turismo Náutico. En este campo -- también se podrían establecer acciones de promoción trinacional -- conjunta. En la actualidad este tipo de actividad está controlada por empresas italianas, noruegas y estadounidenses. En una primera etapa podría negociarse con ellas cruceros que tocaran el Caribe mexicano, puertos brasileños y argentinos, entre otros. En una etapa posterior podría establecerse una compañía trinacional o multilateral para dar ese servicio - que también podría tocar puertos de Africa Occidental.

-----

5/ Debe recordarse que en México se hace una distinción entre viajes al interior del país y transacciones fronterizas. Ver la sección Los servicios en Méxco.

IX. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SECTOR  
SERVICIOS EN MEXICO

Existe poca información sistematizada acerca de la participación extranjera en el sector servicios en México, tema que en sí merece la elaboración de un trabajo especial. En este documento se pretende presentar únicamente una visión general de la presencia de empresas transnacionales de servicios (ETS) en el país en las diferentes actividades de servicios.

De acuerdo con un documento reciente del Centro de las Naciones Unidas sobre Corporaciones Transnacionales<sup>1/</sup> los flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia los países latinoamericanos y del Caribe ha declinado estrepitosamente: 60% entre 1981 y 1984. Se pueden identificar tres elementos en los flujos de IED; (a) Un cambio marcado de los países en desarrollo hacia los países industrializados; (b) El eclipse de América Latina como la principal región receptora en el mundo en desarrollo; (c) La emergencia de China como uno de los principales países receptores.

Así, mientras en 1970-74 América Latina recibía el 50.6% de la IED dirigida al mundo en desarrollo, para 1984 sólo captó el 29%.

Otro elemento que merece la pena destacar es que la IED hacia América Latina crecientemente se dirige hacia el sector servicios: mientras en 1971 el 28.5 de la IED total de E.U. en la región se dirigió a ese sector, para 1984 ascendía ya a 54%. El Reino Unido destinaba en 1975 el 8.3% de su IED en América Latina al sector servicios; para 1980 ya era el 45%. En 1975 Japón destinaba el 24% a ese sector; para 1984 representó el 54%.

Por otra parte, mientras que México recibió en 1981 flujos de IED equivalentes a 2,541 millones de dólares, para 1984 esta cantidad se había reducido a 392 millones.<sup>2/</sup>

1/ UNCTC, Foreign Direct/Investment in Latin America: Recent Trends, Prospects and Policy Issues, ST/CTC/SER.A/2, August 1986

2/ UNCTC, op.cit. Todas las cifras anteriores están tomadas de esa fuente.

En el primer semestre de 1986 el gobierno mexicano había aprobado 271 millones de dólares de nueva IED en el país, de los cuales el 68.3% se origina en Estados Unidos. Sin embargo, -- contra la tendencia en América Latina, sólo el 15% va destinada al sector servicios, en tanto que el 83.5% se dirige al sector industrial y al restante 1% al comercio<sup>3/</sup>.

Como puede observarse en las secciones correspondientes, en el sector servicios en México no existe inversión extranjera en bancos, seguros, transporte marítimo, transporte aéreo, telecomunicaciones, cine y televisión. Además, sólo una pequeña proporción de las obras de ingeniería en México, particularmente algunas ligadas a la exploración petrolera, se realiza por compañías de ingeniería extranjeras, muchas de ellas asociadas con ingenieros mexicanos. También existen unos cuantos despachos de consultoría industrial de firmas extranjeras asociadas con mexicanos, pero su parcela del mercado es muy reducida.

En maquiladoras la inmensa mayoría de la inversión es extranjera<sup>4/</sup>, existiendo la inversión nacional particularmente en el ramo textil y en algunas empresas del ramo electrónico. Sin embargo, uno de los principales atractivos del esquema de industria maquiladora es precisamente la posibilidad de que la inversión sea 100% extranjera, sin sujetarse a las disposiciones de la Ley que promueve la inversión mexicana y que regula la extranjera sobre el particular<sup>5/</sup>.

-----  
3/ Dirección General de Inversiones Extranjeras

4/ No se contabiliza en las cifras de inversión extranjera

5/ Ver la sección, referente a la industria maquiladora en México y la Resolución General No. 2 de la Comisión Nacional sobre Inversión Extranjera.

En este caso, las barreras de acceso a la inversión nacional se encuentra principalmente en los compradores del exterior, los que generalmente son los propietarios también de la empresa maquiladora. Sin embargo, la presencia de maquiladoras de otros países e incluso de inversionistas nacionales muestra que esta barrera no es totalmente impenetrable. El principal problema se refiere, pues, a identificar compradores en el exterior.

En el sector turismo la presencia extranjera se manifiesta principalmente en la hotelería, agencias de viajes y renta de autos y, en menor proporción, en algunas cadenas de restaurantes.

Si bien la proporción de habitaciones de hotel controlados por empresas transnacionales en relación con el número total de cuartos disponibles es sumamente reducida, e incluso no es muy elevada con respecto a los de los hoteles de cinco estrellas, la presencia de estas empresas no deja de ser importante.<sup>6/</sup>

En México manejan hoteles Holiday Inn, Sheraton, Club Mediteranéé, Best Western y Hyatt, además de otros como Princess Hotels, Quality INN y Westin Hotels.

Varias de las cadenas tienen lazos de subsidiaria con grandes CTI. Así, Sheraton pertenece a la ITT, Best Western a la Western Airlines y es posible que varias de las demás cadenas pertenezcan a otros CTI.

Se ha observado que los hoteles grandes son más rentables que los pequeños y que los de lujo lo son más que los relativamente austeros. También se ha establecido que la rentabilidad es mayor en las grandes ciudades que en los polos turísticos y que los clientes en

-----  
6/ La cadena de hoteles del estado Nacional Hotelera se comparaba favorablemente con cualquier cadena internacional en México. En 1985 esa cadena fue vendida a inversionistas privados nacionales. Sin embargo, en algunos casos se han establecidos acuerdos operacionales con empresas transnacionales.

viaje de negocios son preferible a los vacacionistas. En México las cadenas hoteleras transnacionales operan grandes hoteles de lujo, pero mantienen una parte importante de sus hoteles en los polos turísticos como Acapulco, Puerto Vallarta, Manzanillo, Cancún, Ixtapa-Zihuatanejo, etc., pero sin descuidar grandes ciudades como la Ciudad de México, Guadalajara, Morelia, Mérida, etc. Al respecto, es curioso observar el muy reducido número de hoteles de cadenas transnacionales en Monterrey, aunque recientemente algunos hoteles locales se están asociando con ET del sector.

Las cadenas transnacionales en México siguen la práctica tradicional de ser propietarios de sólo algunos de los edificios que ocupan sus hoteles. Las construcciones suelen ser de otros inversionistas.

En otros casos, algunos hoteles operan bajo la franquicia de la cadena transnacional, mediante la cual un operador nacional utiliza la marca de la ET a cambio de pagos por franquicia y alguna supervisión por parte de la ET. Por ejemplo, Holiday Inn es operada en México por Posadas de México.

De esta manera, si bien los hoteles nacionales compiten adecuadamente con los hoteles de las cadenas transnacionales, éstas tienen grandes ventajas que no sólo se refieren a la marca -que por sí sola garantiza al viajero internacional una calidad estándar en cualquier país donde la ET opera. "La disponibilidad de una red electrónica para la reservación de habitaciones de hotel, de vuelos, de automóviles de renta, etc., puede representar una ventaja comercial significativa... La mayor parte de las grandes compañías de servicios han establecido redes de este tipo, generalmente a nivel internacional, a fin de crear un efecto en cadena entre el negocio de hoteles y el de transportes. Sin embargo, estas redes -

son sólo una parte de los sistemas de mercadeo que también incluye publicidad, la creación y promoción de emblemas (marcas), etc. Es a través del control de todas estas actividades y de su integración que las multinacionales han adquirido una posición dominante en ciertos sectores, en particular de viajes de negocios y el mercado de masas, que a menudo les permite influenciar los flujos turísticos".<sup>7/</sup>

Las principales agencias transnacionales de viajes también están presentes en México, tales como American Express -que obtiene la mayor parte de sus ingresos a través de las tarjetas de crédito y la expedición de cheques de viajero- y Wagon-Lits (Wagon-Lits Mexicana). Sin embargo, parece ser que la parcela de mercado que las ET controlan no es muy elevada.

En renta de autos, en México están presentes todas las marcas conocidas internacionalmente como Budget, Avis, Dollar y Hertz. Generalmente estas ET son propiedad de un CTI, o de líneas de aviación y muchas veces sólomente "alquilan" sus marcas a inversionistas nacionales. En este caso la marca representa la mayor barrera para el ingreso de empresas nacionales. Sin embargo, en los últimos años estas ET aparentemente han venido perdiendo mercado frente a compañías mexicanas, particularmente en las grandes ciudades, aunque no se dispone de información precisa acerca del reparto del mercado.

En el caso de los restaurantes, algunas cadenas transnacionales se han establecido en México, como Mc Donalds, Dennys, Shakey's Pizza y algunas otras. Estas empresas se especializan en fast foods o en restaurantes que no son de lujo. Generalmente "rentan" la marca a inversionistas locales y supervisan que se mantenga una calidad similar a la existente en el resto de sus establecimientos en el extranjero.

-----  
7/ IRM, The Multinationals and the Services, octubre-diciembre 1985.

En este caso también, la marca constituye el principal problema de acceso a la inversión nacional. Sin embargo, compañías mexicanas han hecho una competencia muy exitosa a ET en su propio campo de especialización, por no hablar del control casi absoluto del mercado de lujo por parte de restaurantes nacionales. La excepción al dominio nacional de los restaurantes de lujo son los que se encuentran en los hoteles de las ET.

En el terreno de la informática, en la sección correspondiente se menciona que en el campo de la fabricación de equipos todas las empresas, con la excepción de la IBM, son de mayoría de capital nacional. Sin embargo, salvo dos que tienen tecnología propia, el resto depende de la tecnología externa, la que constituye la principal barrera para los productores con tecnología endógena. En efecto, los productores con tecnología propia no tienen los suficientes recursos para I y D que les permita mantenerse al mismo nivel de progreso que sus competidoras.

La relativamente baja participación de los técnicos mexicanos en el consumo nacional de software se debe a que ésta es una actividad intensiva en mano de obra muy calificada (brain-intensive), factor mucho más abundante en los países industrializados que en México. Sin embargo, como se menciona en la sección correspondiente, se espera que para 1988 los técnicos mexicanos cubran hasta el 40% del mercado nacional.

En la sección destinada a la auditoría en México se menciona que desde principio de los años 70 se inició un rápido proceso de mexicanización de los principales despachos de contadores. Sin embargo, muchos de ellos aún mantienen vínculos de asociación con las ET. Pero, en este caso, parece ser que esta asociación actúa en favor de las firmas mexicanizadas al mantener la clientela de las otras ET establecidas en México que utilizan sus servicios.

En lo que hace a las ET de publicidad, las principales a nivel --

mundial operan en México. Aparentemente están ganando paulatinamente mayores porciones del mercado, aunque firmas nacionales se mantienen entre las principales.

Las técnicas modernas de publicidad se desarrollaron por las agencias norteamericanas, las que han crecido a tamaños comparables con los de otras ET y han adoptado los mismos métodos de organización y manejo. Estas empresas proporcionan una serie de servicios a sus clientes que incluyen todas las etapas en la operación de la publicidad de un producto, desde la decisión de mercadeo hasta la transmisión del mensaje publicitario. Debe destacarse que las grandes agencias están "externalizando" algunas de sus operaciones al contratar a firmas especializadas, como en el caso de la supervisión de la producción (particularmente en el campo audiovisual).<sup>8/</sup>

De esta manera, la principal barrera al ingreso de firmas nacionales al mercado de la publicidad no es sólo el nombre o "marca" de las grandes ET -lo cual, por sí sólo, ya es un gran impedimento, sino también los servicios integrados que ofrecen, en muchos casos a nivel mundial (como en los casos de Coca Cola, Pepsi Cola y Marlboro que se citan en la sección correspondiente de este trabajo).

Al respecto, parece ser poco probable que se llegue a la "publicidad global" en todos los productos y se continuará con servicios destinados a los mercados específicos, con sus propias tradiciones y valores culturales y, en varias ramas, con sus propios productos y marcas nacionales. Sin embargo, es posible observar la tendencia a una "publicidad global" en un número creciente de productos, además de los arriba citados, en las ramas de hojas de afeitar, equipos eléctricos y electrónicos, etc.

-----  
<sup>8/</sup> IRM, op.cit.

Cuanto mayor sea la tendencia hacia esta "publicidad global" menores serán las oportunidades de las firmas mexicanas de aumentar su parcela de mercado e, incluso, de conservarla.

Puede, pues, observarse que, en términos generales, la participación de las ET en los servicios en México es muy reducida, con la excepción de ciertas actividades perfectamente identificadas.

Como se menciona al principio de esta sección, sería conveniente realizar un estudio más amplio de la presencia extranjera en el sector servicios en México, el que también deberían incluir la identificación de las barreras a la exportación que enfrentan México y los demás países latinoamericanos en los mercados mundiales en actividades tales como transporte marítimo <sup>9/</sup>, ingeniería y construcción, publicidad, auditoría, servicios de datos, etc. Se puede adelantar desde ahora que la principal barrera a esas exportaciones por parte de países latinoamericanos la constituye precisamente la presencia de ET en el mercado mundial, las que cuentan con recursos financieros y humanos mucho más importantes que las empresas de nuestros países, las que pueden competir sólo marginalmente en algunas actividades de servicios.

No obstante, pueden identificarse algunos obstáculos que podrían ser objeto de negociaciones internacionales. Un ejemplo lo constituye la industria maquiladora de exportación. Por un lado, el gobierno norteamericano contabiliza en la cuota textil establecida al amparo del AMF tanto a las exportaciones del interior del país como las de la maquila, no obstante que parte de los insumos provienen de los Estados Unidos. Por el otro, las fracciones 806 y 807 pueden ser abrogadas en cualquier momento. Se podría, pues, negociar su permanencia indefinida.

Así también, en materia de ingeniería se podría negociar un mar-  
9/ Que ya se encuentran plenamente identificados por la UNCTAD y la CEPAL.

gen preferencial para los países latinoamericanos en obras en los países desarrollados, o cualquier acuerdo que sitúe en condiciones de igualdad a las empresas del área con las empresas de los países desarrollados, incluyendo el conocimiento anticipado de licitaciones.

En este tipo de estudios sería conveniente la participación de UNCTAD y CEPAL para identificar "nichos" en que los países del área pudieran desarrollar sostenidamente sus exportaciones de servicios.

## X. LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN MEXICO

En México la propiedad intelectual está protegida por la Ley de Invenciones y Marcas de 1976, existiendo disposiciones reglamentarias de marcas y patentes desde hace más de cien años.

Debido tanto a que algunas disposiciones de la Ley de 1976 han sido rebasadas por la realidad nacional y las tendencias internacionales como a que algunas de sus disposiciones han mostrado ser poco eficaces, el Presidente de la República sometió al Congreso un Proyecto de Reforma y Adiciones a la Ley el 10 de septiembre de 1986.

El Proyecto excluye de la protección por patente a aquellos que no reúnan los requisitos de novedad adecuada, pero introduce un cambio, si bien gradual, en la patentabilidad de procesos biotecnológicos y químico farmacéuticos para -- los cuales se establece un plazo de diez años en los cuales se puede solicitar patentes. Asimismo, se abre la patentabilidad de procesos agroquímicos en general, procesos para producir aleaciones, equipos y aparatos anticontaminantes e invenciones relacionadas con la energía nuclear que no afecten la seguridad nacional.

Por otra parte, la concesión del privilegio de la patente se justifica por la obligación del titular de explotarla efectivamente en territorio nacional y se establecen reglas claras para caducidad por no explotación, así como para la solicitud y eventual concesión de licencias obligatorias de patentes no explotadas en los plazos y términos que prevé la legislación internacional de la que México es parte.

La vigencia de las patentes se incrementa de diez a catorce años y se propone aumentar la vigencia de 5 a 7 años de los

dibujos y modelos industriales. Tomando en cuenta que alrededor del 90% de las patentes solicitadas en México provienen del extranjero y que gran parte de éstas ya han sido calificadas por los tratados y la práctica internacional como -- "oficinas examinadoras", se validarán estos exámenes por la oficina mexicana.

La Ley de 1976 establece la obligación de vincular marcas extranjeras con nacionales; la entrada en vigor de esta disposición se pospuso año con año, por lo que el Proyecto propone la eliminación de esta obligación y dejar la vinculación como opcional a los titulares.

Por otro lado, el Proyecto atribuye a la autoridad competente una facultad discrecional para definir los casos de interés público que justifiquen la prohibición de uso de marcas y las licencias obligatorias de marca.

Para combatir la apropiación o revelación de información industrial o tecnológica y la competencia desleal, se establece un nuevo tipo de delito con sus correspondientes sanciones.

Finalmente, el Proyecto contempla una serie de acciones concretas destinadas a estimular la inventiva en México, en especial de los trabajadores y de las micro y pequeñas industrias. También se propone que se difunda a través del Banco Nacional de Patentes el acervo tecnológico que contienen éstas, es decir, la difusión del registro de inventos a través de los Banco de Datos Electrónicos del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Este proyecto aún tiene que ser aprobado por el Congreso de la Unión, quien puede introducir cambios al mismo. Sin embargo, se presenta en este documento no sólo por ser el desarrollo más reciente sobre la materia en México, sino fundamentalmente por resumir adecuadamente los puntos principales sobre propiedad intelectual en el país.

A este respecto, las posibilidades de cooperación para la protección de propiedad intelectual en América Latina se podría realizar en campos específicos como la investigación biotecnológica, la creación y diseño de circuitos integrados y la elaboración de software de aplicación.

La biotecnología es una área que requiere de atención para la búsqueda de medidas legislativas acordes a las necesidades específicas de la región.

En este sentido, se hace indispensable contar con un organismo que regule e incentive la capacidad inventiva y los nuevos descubrimientos en los diversos campos de la biotecnología.

Esta cooperación se podría realizar, en primera instancia, mediante el acercamiento de los organismos encargados de regular estos procesos, a fin de conocer el acervo de investigación e intercambiar información científica para la realización de investigaciones en forma conjunta, tanto en los aspectos técnicos como en los aspectos legales.

Uno de los problemas a que se enfrentaría esta tarea sería la legislación existente en cada país, la cual está

acorde a sus objetivos particulares de política científica y tecnológica. A este respecto sería conveniente considerar las existencias surgidas en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, las cuales representan un acervo importante en este terreno y que podrían marcar la pauta para la conjunción de esfuerzos en las áreas de mayor interés en América Latina.

Dentro de la OMPI existen avances significativos en áreas de la biotecnología, como microbiología industrial, cultivos de plantas y cultivos animales.

En lo que respecta a la protección de los circuitos integrados (chips a la medida y semimedida), como se menciona en el apartado referente a las posibilidades de cooperación en el campo de la informática existe en la región capacidad científica y tecnológica que ha permitido el desarrollo de un gran número de empresas que elaboran software de aplicación, específicamente en la microelectrónica que es el campo de mayor potencial en América Latina.

En este sentido resulta conveniente el realizar estudios técnicos para evaluar la infraestructura existente en la región en la producción y diseño de circuitos integrados. En la medida en que esto se lleve a efecto se podrá evaluar la capacidad para el establecimiento o ampliación de plantas que elaboran y diseñan componentes electrónicos (chips a la medida y semimedida).

Paralelo a este desarrollo se deben concertar acciones a fin de lograr un marco legislativo que esté acorde a las necesidades regionales y que sea un incentivo para el fomento de la capacidad inventiva.

Por otra parte, el desarrollo que se ha dado del software

de aplicación ha carecido de una legislación que proteja los derechos de autor lo cual ha ocasionado el surgimiento de un mercado "pirata" en la mayoría de los programas que se elaboran comercialmente.

La elaboración de software para microcomputadoras demuestra la capacidad que existe en el diseño de programas específicos de los diversos sectores que emplean este tipo de servicio, lo cual se puede aprovechar para la implementación de un centro de desarrollo de software latinoamericano.

Es por estas razones que se hace necesario el coordinar esfuerzos para proteger debidamente esta actividad con el objeto de mantener vinculada la informática a las prioridades que la región requiere.

Es en estos tres campos de la investigación en el que se podrían crear mecanismos que sirvan de instrumento para propiciar esquemas de apoyo a los inventores y que proporcione seguridad jurídica de los derechos de marcas y patentes que se hayan adquirido en el marco de las negociaciones regionales y, al mismo tiempo, que se encargue de dar seguimiento a los principales avances que en materia legislativa se den en estas áreas.

Al respecto, podría establecerse un convenio regional sobre propiedad intelectual "a la medida" de las necesidades del área latinoamericana, de la misma manera que el convenio de Budapest se hizo "a la medida" de los países industrializados, convenio que no ha sido firmado por los países en desarrollo.

De esta manera, no se discriminaría de manera explícita a los países de fuera de la región, pero se salvaguardarían los intereses de los países latinoamericanos.

XI. OTROS SERVICIOS EN MEXICO Y POSIBILIDADES  
DE COOPERACION CON ARGENTINA Y BRASIL

1.- Compra de servicios de lobby (cabildeo) a terceros países.

La exacerbación de neoproteccionismo en los países desarrollados a partir de mediados de la década pasada ha dado lugar a crecientes gastos de muchos gobiernos y empresas de países en desarrollo para el pago de cabilderos (lobbystas) profesionales en las capitales de los principales países industrializados, a fin de tratar de influir en los gobiernos (poderes ejecutivos y legislativos) - de estos últimos para cuidar sus intereses comerciales.

En efecto, por diferentes motivos<sup>1/</sup> la protección en los países - desarrollados se ha desplazado crecientemente hacia las medidas no arancelarias, las que generalmente se han concentrado en productos intensivos en mano de obra o en recursos naturales.

Estos países han venido perdiendo competitividad de manera creciente en una serie de sectores, en los que algunos países en - desarrollo han incrementado sostenidamente sus exportaciones. Los casos más conspicuos son los referentes a la industria textil, a la industria del acero y a la industria de la construcción naval.

Sin embargo, la aplicación de medidas no arancelarias no se han limitado a esos tres sectores. De hecho, cubren una extensa gama de productos, que van desde el calzado y el cemento, hasta los -- azulejos para baños.

-----  
1/ Tasas arancelarias muy reducidas, tipos de cambio volátiles que hacen prácticamente inoperantes a los aranceles, presiones políticas de las organizaciones empresariales y sindicales, etc.

Como es bien sabido, la mayor parte de las exportaciones no petroleras mexicanas están destinadas al mercado de Estados Unidos, por lo que, evidentemente, las restricciones que más afectan a México son las aplicadas por el gobierno de ese país.

Durante casi un lustro, las exportaciones mexicanas sufrieron una fuerte discriminación en la aplicación de derechos compensatorios por parte de Estados Unidos, ya que no se les otorgaba la llamada "prueba del daño". Esta discriminación dió pie a que las acusaciones de subsidios contra las exportaciones mexicanas crecieran rápidamente año con año.

A fin de defender sus exportaciones, las empresas afectadas, - muchas veces con el apoyo gubernamental, contrataron despachos de abogados en ese país para que los representaran ante las autoridades competentes y en las audiencias públicas.

Cuando los gobiernos de los dos países firmaron un convenio bilateral sobre subsidios y derechos compensatorios que, inter alia, otorgó a México la "prueba del daño", las acusaciones de subsidio disminuyeron notablemente. Sin embargo, existen sectores fuertemente competitivos, como el del cemento, que constantemente se ven amenazados por la imposición de derechos compensatorios, por lo que tienen que mantener una presencia permanente de cabilderos profesionales en la capital de Estados Unidos.

Si bien los derechos compensatorios fueron la medida de mayor aplicación en contra de exportaciones mexicanas durante un tiempo, no han sido, de ninguna manera, las únicas. Los acuerdos de ordenamiento de mercados (MFA), las restricciones "voluntarias" a la exportación (acero), las medidas fitosanitarias (frutas y hortalizas), los derechos antidumping y las exclusiones del SGP (por "graduación"

y "cláusula de necesidad competitiva"), son también ejemplos de medidas no arancelarias (MNA) aplicadas contra exportaciones mexicanas.

Estados Unidos no es el único mercado que ha aplicado MNA a Mé- xico. También la CEE ha impuesto particularmente derechos anti- dumping y excluido del SGP a ciertos productos mexicanos. Lo reducido de las exportaciones no petroleras a la CEE ha limitado la aplicación de MNA, pero ello no ha impedido la necesidad de contratar cabilderos en Bruselas.

Argentina y Brasil también han sido objeto de MNA en los mercados de varios países desarrollados en productos que, en ciertos casos, coinciden con los que también afectan a México. Un ejemplo de lo anterior es el caso del acero. Otro ejemplo son las exclusiones del SGP.

Lo anterior, indica la posibilidad de que los tres países identifi- quen las áreas de coincidencia en que conjuntamente podrían defen- der sus intereses. En este sentido, podrían "importar" conjunta- mente los servicios de cabildeo para esas áreas de coincidencia. Esto no sólo implicaría un ahorro, tal vez importante, en el pago de estos servicios, sino también, y esto es lo más importante, es- ta coalición tendría un peso político mucho mayor que el que pu- diera ejercer aisladamente cualquiera de los tres países.

## 2.- Televisión y Cine.

En 1980 había en México 115 estaciones de televisión, de las cuales 111 eran comerciales y 4 culturales. Para 1984 el número se había incrementado a 144 estaciones (un aumento del 25%), con 136 estaciones comerciales y 8 culturales.

El mercado está dividido entre una empresa privada, TELEVISA, y una estatal (IMEVISION), aunque existan unas cuantas empresas independientes en algunas ciudades grandes del interior de la República.

En 1984, 4.7 millones de hogares contaban con aparatos receptores, lo que significa alrededor de un televisor por cada 16 habitantes. En comparación, en ese año había alrededor de 10 millones de hogares con aparatos de radio, es decir, un aparato por cada 7.5 habitantes.

En la programación diaria, dentro del prime time (de las 19 a las 23 horas), en promedio el 36% son teleseries extranjeras (incluyendo una telenovela venezolana), mientras el 64% restante son programas hechos en México, ya sea en vivo o videograbados.

Además, en la Ciudad de México opera un sistema por cable (propiedad de TELEVISA) con 8 canales, cuya programación es en su mayor parte extranjera (un canal difunde películas en español, la gran mayoría mexicanas).

El sistema de Cablevisión presenta fundamentalmente la programación de las tres principales cadenas norteamericanas y dos cadenas menores, "importando" las imágenes por microondas. Sin embargo, menos de 30 mil familias están suscritas a este sistema.

Como una especie de contrapartida, TELEVISA posee en Estados Unidos

una cadena de estaciones de televisión<sup>2/</sup> que está destinada fundamentalmente a los habitantes de habla hispana en ese país. Algunos de los programas de la cadena SIN se originan en ese país, pero la mayor parte son programas realizados en México y que se transmiten en vivo o son teleseries grabadas en el país.

Un servicio de explotación de gran aceptación en los demás países de América Latina -y hasta hace poco en España-, es el doblaje al español de las teleseries americanas y, en menor medida, inglesas. Además, las telenovelas mexicanas y algunos programas cómicos también tienen gran demanda en la región.

La televisión en México está regida por la Ley Federal de Radio y Televisión. De acuerdo con la misma, corresponde a la nación el dominio directo de su espacio territorial y, en consecuencia, del medio en que se propagan las ondas electromagnéticas. Por ello, las empresas de radio y televisión reciben exclusivamente una concesión para explotarlas.

Estas concesiones, en cualquiera de los sistemas de modulación, de amplitud o frecuencia, se otorgan únicamente a mexicanos o a sociedades cuyos socios sean mexicanos. Además sólo los locutores mexicanos podrán trabajar en las estaciones de radio y televisión.

En 1983 se creó el organismo público descentralizado denominado Instituto Mexicano de Televisión para operar, de manera integrada, las estaciones de televisión, unidades de producción, repetidoras y redes de televisión pertenecientes al Poder Ejecutivo Federal.

-----  
2/ Que están siendo vendidas debido a las restricciones impuestas por la legislación norteamericana acerca de la nacionalidad de los propietarios de empresas de televisión.

Entre sus funciones se encuentra celebrar convenios de cooperación, coproducción e intercambio con entidades de televisión nacionales y extranjeras.

Dado que las teleseries extranjeras presentadas por la red de IMEVISION son fundamentalmente norteamericanas e inglesas (aunque, en realidad, ocupan un lugar secundario en las programaciones de sus canales), podría establecerse un intercambio de series con Argentina y Brasil, pudiendo ser IMEVISION el interlocutor de sus contrapartes en esos dos países.

Esto no excluye la posibilidad de que TELEVISA también intercambie teleseries nacionales con las empresas de televisión de Argentina y Brasil. Estos intercambios podrían realizarse sobre la base de reciprocidad tanto en términos de material como de horarios.

Como antes se menciona, en México hay ocho estaciones culturales, dependientes, de una manera u otra, de centros de enseñanza profesional. En este campo existen grandes posibilidades de cooperación entre los tres países para el intercambio de series educativas<sup>3/</sup> y, en general, culturales.

Los tres países también podrían colaborar en la producción de teleseries para ser exportadas a terceros países. Al respecto, los productores brasileños y mexicanos -y en menor medida los argentinos- ya exportan con gran éxito. Al respecto, podrían estudiarse las áreas en que esta cooperación es posible y los mercados poten-

-----  
<sup>3/</sup> Tres canales de televisión -uno de ellos de alcance nacional- presentan clases de segundo ciclo en su horario matutino.

ciales para estas coproducciones. Nuevamente, en el caso de México esta colaboración podría realizarse por las empresas estatales y por las comerciales.

En lo que hace a la industria del cine, la Ley de la Industria Cinematográfica regula su actividad. Entre otras cosas, esta Ley señala que en las producciones nacionales de películas todos los técnicos y actores participantes deben ser mexicanos, así como las compañías productoras. Estos requerimientos no son aplicables en las coproducciones con otros países, en cuyo caso existe una negociación caso por caso.

Por otra parte, el 50% del tiempo de pantalla en los cines debe estar ocupado por películas nacionales. Sin embargo, esta reglamentación no se cumple debido a que las producciones nacionales, tanto estatales como independientes, no son suficientes para cubrir la demanda. Sobre el particular en 1984 se filmaron 64 películas en México, ascendiendo a 102 en 1985. Estas cifras son relativamente más reducidas -en relación, por ejemplo, con el número de cines en la República, o con el número de habitantes- que en los años del decenio de los 40 o de los 50, en la llamada "época de oro" del cine nacional.

En lo que hace a las películas extranjeras, en México no se doblan al español, sino que se proyectan en su versión original con subtítulos. Este es uno de los varios aspectos de exportación de servicios de la industria del cine mexicana, pues la subtitulación se envía a otros países centro y suramericanos.<sup>4/</sup>

Otros servicios de exportación de esta industria es la producción extranjera de películas en México, donde existe una elevada ventaja comparativa, en precio y calidad, en lo que hace a técnicos cinematográficos (así como en "extras" de cine), además de que los variados de sus paisajes hacen atractivo al país. En 1985 se pro-

-----  
<sup>4/</sup> La subtitulación de películas (no series) para televisión la realiza TELEVISA y, en menor medida, IMEVISION, quienes también reexportan esas películas a varios países iberoamericanos.

dujeron 13 películas extranjeras, de las cuales una fue francesa, otra centroamericana y el resto norteamericanas. Sin embargo, el filmar en México está sujeto a ciertos requisitos, entre otros el someter el guión con anticipación a la Secretaría de Gobernación.<sup>5/</sup>

La Dirección de Cinematografía es la que desarrolla las funciones normativas del cine, en tanto que el Instituto Nacional de Cinematografía realiza la promoción y coordinación de la producción, distribución y exhibición de materiales cinematográficos producidos o distribuidos por las empresas del Estado a través de las entidades que éste opera y de los demás instrumentos que sean necesarios. Entre sus funciones está el de celebrar convenios de cooperación, coproducción e intercambio con entidades cinematográficas nacionales y extranjeras. El Instituto agrupa a 8 empresas en el campo de la distribución, producción, comercialización, publicidad y capacitación.

El Instituto ya ha firmado un convenio con Colombia sobre coproducciones e intercambio de películas, habiéndose negociado otro con la Argentina, pero aún no firmado.

Con todo, la principal exportación de la industria cinematográfica mexicana sigue siendo el envío de películas nacionales al extranjero.

Películas Mexicanas es la distribuidora estatal en el exterior. Su mayor mercado es la población de habla hispana en los Estados Unidos, pero aún no recupera mercados en otros países que fue perdiendo a partir de mediados de los años 70. Esto le ha obligado a cerrar oficinas, entre otras, en Brasil.

Una manera de recuperar mercados para México sería a través de coproducciones con Argentina y Brasil de películas de alta cali-

<sup>5/</sup> Existen otros requisitos tales como limitaciones de filmación en sitios arqueológicos.

dad, ayudando así a los esfuerzos de reestructuración de la industria que se están realizando en México.

Al respecto, un foro adecuado para llevar a cabo esta cooperación es la Asociación de productores estatales latinoamericanos, que se reúne anualmente.

Otra forma de cooperación es a través de los convenios culturales efectuados entre los tres países, donde se incluye generalmente el intercambio de películas. Así, por ejemplo, en México se exhibe la Semana del cine argentino o brasileño, y viceversa. Al respecto, parecería conveniente aprovechar hasta donde sea posible esos convenios entre los tres países en lo que hace a los intercambios en la industria cinematográfica.

### 3.- Auditoría.

En México existen alrededor de 1,500 despachos de auditoría, sobresaliendo en número los pequeños despachos de 2 ó 3 profesionistas, hasta los de 40 empleados, dedicados todos ellos a maquilar contabilidad para empresas medianas y pequeñas.

Sin embargo, alrededor del 90% de los honorarios los capturan una decena de firmas, la mayor parte de las cuáles se encuentran asociadas con despachos extranjeros, en particular con los "ocho grandes"<sup>6/</sup>.

Así, el Despacho González Vilchis y Cía se encuentra asociado con Price Waterhouse; Mancera Hermanos con Arthur Young; Roberto Casas Alatraste con Coopers y Lybrand; Galas Cartens con Touche Ross and Co., Fraynsinier Morín con Ernst and Whinney, Cárdenas Dosal y Asociados con Peat, Marwich, Mitchel and Co., Nieto y Asociados con

-----  
<sup>6/</sup> Ver la sección del entorno internacional de los servicios en la primera parte de este trabajo.

Deloitte Haskins and Sells, Ruíz Urquiza y Asoc. con Arthur Anderson and Co., y Wilfrido Castillo y Asoc. con Alexander Grant. Como despachos importantes independientes se encuentra Elizundia Charles <sup>7/</sup> y Joaquín Gómez Morfín.

El principal servicio que ofrecen estos despachos son: (a) la auditoría financiera, que les produce entre el 80 y 85% de los honorarios; (b) la asesoría fiscal (tributaria), incluyendo la planeación fiscal, y (c) la consultoría administrativa, donde son muy variados los servicios prestados. En la actualidad está surgiendo un área especial sobre asesoría en materia de comercio exterior, derivada de los recientes ajustes en política comercial, incluyendo los posibles efectos del ingreso de México al GATT. Esta asesoría la proporciona, por el momento, únicamente Ruíz Urquiza y Asociados, pero es de preverse que pronto todos los grandes despachos la estarán manejando.

La historia de las grandes ET de auditores en México se remonta a 1906 con el ingreso al mercado de este país de Price Waterhouse, que en esa época era de capital inglés. La segunda ET en instalarse fue Peat, Marwick poco tiempo después.

Estas empresas y las demás compañías extranjeras empezaron a asociarse con contadores mexicanos, pero originalmente eran sucursales de las firmas extranjeras, no siendo nada raro que la información se procesara en, por ejemplo, Nueva York.

Sin embargo, a partir del principio de la década de los 70 se inicia un proceso acelerado de mexicanización de las firmas, proceso al que hay que darle gran parte del crédito al Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., en su labor de convencimiento.

En la actualidad, todas son firmas mexicanas, manejadas por mexica-

-----  
7/ Que ha sido auditor de entre otros, PEMEX, LICONSA (Filial de CONASUPO), Grupo ALFA y Grupo VISA.

nos y sin remisión de utilidades al extranjero. En la década de los 70 se vivió un intenso proceso de compra de la participación extranjera, sobre la base de que el desarrollo de la auditoría en México se convirtió en un desarrollo local que - prestigió a los profesionistas locales y no a los extranjeros.

La forma de asociación con las ET es muy sui generis, puesto que no se paga por el uso de la marca, sino exclusivamente contribuciones simbólicas a los centros de investigación técnica de esas ET. Se trata de una cuota fijada a todas las firmas asociadas mundialmente a fin de proporcionar fondos a los centros de investigación de nuevas técnicas contables, incluyendo la captura y procesamiento de datos.

Esa asociación entre empresas mexicanas y ET resulta benéfica a las primeras, puesto que las ET a las que se les da servicio buscan una estandarización en los métodos contables. Así, por ejemplo, a IBM en Nueva York la audita Price y Waterhouse, solicitando que también en México sea la misma firma quien la audite.

La cooperación entre México y Argentina y Brasil en este terreno se dificulta por la presencia de las ET en los respectivos mercados, independientemente de la forma de asociación que tengan con los despachos nacionales. Es cierto que a IBM la auditarán Price Waterhouse en los tres países<sup>8/</sup>, pero el único contacto entre las firmas nacionales es que se encuentran asociadas a la misma ET.

La única posibilidad que parece razonable sería la asociación entre firmas independientes de cada uno de los tres países, lo que podría ir desde la formación de multinacionales de auditoría hasta asociaciones del tipo que tienen las firmas mexicanas con la ET de auditoría.

-----  
8/ En Argentina Price y Peat están asociados

Cualquiera de las formas de asociación implicaría una estandarización en los procedimientos contables, pero ello tendría la ventaja de aumentar las carteras de clientes en los tres países e, incluso, la posibilidad de establecer subsidiarios en otros países latinoamericanos.

#### 4.- Publicidad.

Como se señala en la primera sección de la Segunda Parte de este trabajo, la publicidad constituye una actividad de gran importancia en México, generando el 0.3% del PIB.

El aumento constante en los gastos de publicidad es una tendencia que se ha observado en todo el mundo por décadas y es un servicio que cada vez se va estandarizando más conforme los patrones de consumo van siendo más uniformes alrededor del mundo -al menos entre ciertas clases sociales-. De hecho, existe un debate todavía no resuelto acerca de si en el futuro se continuará con un mercado mundial demandando servicios múltiples de conformidad con la diversidad de condiciones de mercado, con las diferencias culturales y con la falta de armonización en las legislaciones nacionales, o si se llegará a las "marcas mundiales" y a la "publicidad global", en donde sólo será necesario traducir los anuncios publicitarios, como ya lo hacen ET tales como Coca Cola, Pepsi Cola y Marlboro. Esta globalización lleva, por supuesto, implícito el hecho de que cada vez estaría más concentrado el servicio de la publicidad entre unas cuantas ET.

Los defensores de este último enfoque consideran inevitable el desarrollo de "marcas mundiales" conforme los modelos de consumo se estandarizan cada vez más en todos los países y se demandan productos idénticos que son inmediatamente reconocidos por su nombre y su imagen publicitaria.

Sin embargo, en realidad hasta el momento sólo en algunos productos bien identificados ha sido posible lanzar una "publicidad global", pero las ET que lo han conseguido han logrado elevadas economías de escala, lo que las pone en ventaja con sus competidores.<sup>9/</sup>

En México están presentes muchas de las más importantes ET norteamericanas, incluyendo a J.Walter Thomson, Young and Rubicam, Mc Cann-Erikson, Doyle, Dane and Burbank y Leo Burnett. Todas ellas mantienen sus sucursales en México con capital 100% de su país de origen. También hay ET asociadas con firmas mexicanas, estas últimas manteniendo por lo menos el 51% del capital: Darcy (asociada con Noble y Asociados) y B.B.D.O.

Además, entre las principales agencias de publicidad están presentes varias con capital 100% mexicano, como Ferrer, Augusto Elías y García Patto y Asociados.

Las agencias de publicidad trabajan sobre la base de un porcentaje del costo total de la publicidad, generalmente un 15%. Por ello, grandes ET, como Sears, y compañías nacionales como BIMBO, Aurorrá y las cervecerías, mantienen su propio departamento de publicidad (in-home advertising).

Al revés de lo que ocurrió con los despachos de contadores, las ET de la publicidad han ido ganando una mayor parcela en el mercado mexicano, aunque las compañías nacionales se siguen manteniendo entre las firmas más importantes. Se estima que entre las agencias de publicidad arriba señaladas se controla entre el 80 y el 85% del valor de las cuentas del mercado mexicano. De hecho, en México están registradas 225 agencias de publicidad.<sup>9/bis</sup>

-----

<sup>9/</sup> Ver también la segunda sección de la Primera Parte de este trabajo, así como la sección sobre las empresas transnacionales en el sector servicios en México, que aparece en esta Segunda Parte.

<sup>9/Bis</sup>. Las que mayor facturación tienen son: Noble y Asociados, Mc Cann-Erikson y J.Walter Thomson.

Al igual que en el caso de los despachos de auditoría, las posibilidades de una cooperación entre agencias de publicidad mexicanas, argentinas y brasileñas parece limitarse a aquellas con capital 100% nacional. En este caso también, la cooperación puede revestir la forma de algún tipo de asociación hasta la formación de una o más firmas multinacionales que den servicio no sólo al mercado interno de los tres países, sino también a otros países del área. Al respecto, no debe olvidarse el amplio mercado para la publicidad que representa el mercado hispánico en los Estados Unidos, mercado que puede atender más adecuadamente las agencias de publicidad de América Latina que las agencias norteamericanas, en razón del mejor conocimiento de las tradiciones y gustos de -- los consumidores hispánicos en ese país.

Parecería conveniente efectuar un estudio dedicado especialmente a este tema para determinar con mayor precisión las posibilidades de cooperación trinacional y las áreas precisas de esta cooperación.

#### 5.- Prensa y Editorial

La actividad de prensa y editorial cubre una gama muy amplia de servicios, que van desde la publicación de libros de muy diferentes tópicos y materias, hasta la edición de periódicos y revistas.

En México esta actividad contribuye con el 0.5% del PIB y está compuesta por la edición de libros, revistas y periódicos, así como por la actividad realizada por un gran número de imprentas medianas y pequeñas.

Existen varias casas editoras que tienen sucursales en México y Argentina, no así en Brasil por la diferencia de idiomas, aunque la importación de este país de libros en castellano es relativamente importante. Al respecto, con la integración de los bancos

de datos de los tres países<sup>10/</sup>, el comercio trilateral de libros debería incrementarse.

En lo que hace a periódicos, el único lazo de unión es la participación de periódicos de los tres países en la agencia LATIN -aparte de la ocasional aparición de La Nación, O Globo y Excelsior en algún puesto de periódicos y revistas importadas en los otros dos países.

Aparte de incentivar la publicación de libros por editoriales con sucursales comunes, podría estudiarse la posibilidad de publicar un periódico conjunto que apareciera diariamente en los tres países (y en otros países del área) a través de las modernas tecnologías de comunicación, de la misma manera que lo hace el Herald Tribune en varios países.

Desde luego, esta publicación debería efectuarse mediante una co-inversión (joint venture) de los principales periódicos argentinos, brasileños y mexicanos.

Para ello, parecería conveniente la celebración de un seminario, convocado por CEPAL o SELA, de directores o gerentes generales de los principales periódicos de América Latina para discutir los aspectos económicos de esa actividad, a diferencia de los otros aspectos para los cuales ya cuentan con los foros apropiados. En dicho seminario podría discutirse la creación del periódico latinoamericano sugerido, así como las posibilidades de una mayor colaboración en el intercambio permanente de información, incluyendo la eventual publicación de una sección diaria (o semanal) acerca de los problemas económicos de América Latina y de todas las noticias relacionadas con la economía de las naciones latinoamericanas.

En un momento en que la mística de la integración del subcontinente está ganando nuevamente favor entre los gobiernos de varios --  
-----

10/ Ver la sección sobre informática en México.

países de América Latina, la sensibilización de la opinión pública a través de publicaciones diarias resulta de gran importancia.

#### 6.-Los Seguros en México

La actividad de seguros en México se rige por la Ley General de Instituciones de Seguros, publicada en el Diario Oficial del 31 de agosto de 1935 y reformada en 1946, 1974, 1980, 1983 y 1984.

Esta ley prohíbe que toda persona física o moral distinta a las instituciones de seguros y sociedades mutualistas de seguros la práctica de cualquier operación activa de seguros en territorio mexicano.

Asimismo, prohíbe contratar con empresas extranjeras:

- "1.- Seguros de personas cuando el asegurado se encuentra en la República al celebrarse el contrato.
- "2.- Seguros sobre bienes que se transporten en territorio mexicano a territorio extranjero, o viceversa, cuando los riesgos queden a cargo de personas domiciliadas en el país...
- "3.- Seguros de casco de naves o aeronaves y de cualquier clase de vehículos contra riesgos propios del ramo marítimo y de transportes, siempre que dichas naves, aeronaves o vehículos sean de matrícula mexicana.
- "4.- Seguros de crédito, cuando el asegurado esté sujeto a la legislación mexicana.
- "5.- Seguros contra la responsabilidad civil, derivada de eventos que puedan ocurrir en la República.

"6.- Seguros de los demás ramos de daños, contra riesgos que puedan ocurrir en territorio mexicano".

Sólo cuando ninguna empresa aseguradora autorizada para operar en el país pueda efectuar determinada operación de seguro, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar a contratar un seguro con una empresa extranjera, pero siempre a través de una institución nacional de seguros.

Asimismo, las instituciones y sociedades mutualistas de seguros sólo podrán utilizar los servicios de intermediarios para las operaciones de reaseguros, en el caso de residentes en México, cuando se trata de personas que cuenten con autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, quien la otorgará y negará discrecionalmente.

Además, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público llevará el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras; para su registro, dichas reaseguradoras deben reunir requisitos de solvencia y estabilidad.

Por otra parte, se podrá autorizar el establecimiento en la República de representantes de reaseguradoras extranjeras, los que sólo podrán actuar a nombre y por cuenta de sus representantes para aceptar o ceder responsabilidades en reaseguros y por tanto no podrían efectuar ninguna otra operación del ramo de seguros.

En el Acuerdo del 16 de enero de 1949 se establece la obligación de las Secretarías y Departamentos de Estado, organismos descentralizados y empresas de participación estatal de contratar con Aseguradora Mexicana S.A., empresa paraestatal, los seguros que necesiten en el desempeño de sus actividades.

En suma, en México no operan filiales de empresas extranjeras -

-únicamente representantes de reaseguras del exterior-, con lo que no hay campo para realizar sustitución de importaciones, excepto en el área de los reaseguros. En esta actividad ya existe cooperación entre los reaseguradores latinoamericanos a través de ARELA y la propuesta de formar una multinacional latinoamericana de reaseguros ya es bastante antigua, por lo que no se insistirá en ella en este trabajo. Sin embargo, debe mencionarse que en 1984 las primas totales tomadas en reaseguro en México ascendieron a 31 mil millones de pesos, de los cuales las instituciones extranjeras significaron alrededor del 20% (unos 34 millones de dólares). En ese año, el sistema asegurador mexicano registró un saldo favorable en su reaseguro con el extranjero en -alrededor de 100 millones de dólares, de los cuales el 96% correspondió al rubro de daños.

Las cifras anteriores muestran que, al menos en lo que a México se refiere, existe un mercado relativamente importante que en parte podía ser cubierto a través de una mayor cooperación entre empresas mexicanas, argentinos y brasileños.

Asimismo puede haber cooperación técnica entre compañías nacionales de seguros de los tres países en campos tales como el mejoramiento de los sistemas computarizados, incluso en el flujo transfronterizo de datos, y en otras operaciones similares.

#### 7.- Los Bancos en México.

En México el servicio público de banca y crédito es prestado exclusivamente por instituciones de crédito constituidas con el carácter de sociedad nacional de crédito en los términos de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

Se consideran sociedades nacionales de crédito a las instituciones de banca múltiple y a las instituciones de desarrollo.

Por otra parte, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público puede autorizar el establecimiento en el país de oficinas de representación de entidades financieras del exterior. Al respecto, - sólo las sociedades nacionales de crédito pueden dedicarse a la captación de recursos del público en el mercado nacional y su colación rentable en el público, mediante la realización "habitual, por cuenta propia o ajena de actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, accesorios financieros de los recursos captados"1/.

Por lo tanto, las oficinas de representación de entidades financieras del exterior no pueden realizar actividades de banca y crédito, por lo que no están autorizadas a actuar de ninguna manera en operaciones de captación de recursos del público ni "de proporcionar información o hacer gestión o trámite alguno para este tipo de operaciones"2/.

Además, ninguna persona física o moral extranjera o sociedades mexicanas en cuyos estatutos no figure la cláusula de exclusión directa e indirecta de extranjeros podrá participar en el capital de las sociedades nacionales de crédito, cuyo capital debe ser estatal en al menos el 66%.

Por otra parte, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito rige operaciones de los almacenes generales de depósito, las arrendadoras financieras, las uniones de crédito, y las demás organizaciones auxiliares de crédito incluyendo la compra-venta habitual y profesional de divisas (casas de cambio).

-----  
1/ Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito,  
artículo 82.

2/ Ib. artículo 7

Estas organizaciones están constituídas en forma de sociedad - anónima de capital fijo o variable, pero en ningún momento podrán participar en su capital social "gobiernos o dependencias oficiales extranjeros, entidades financieras del exterior o -- agrupaciones de personas extranjeras, físicas o morales, sea cual fuera la forma que revistan"<sup>3/</sup>.

Sólo en el caso de arrendadoras financieras, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público puede autorizar que entidades financieras del exterior puedan invertir en acciones de estas sociedades, pero la inversión mexicana en todo caso tendrá que ser mayoritaria y deberá mantener la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Asimismo, los organismos auxiliares de crédito deben obtener autorización previa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para adquirir acciones o participaciones en el capital social de empresas y sociedades extranjeras.

En suma, todas las operaciones de banca y crédito en México se efectúan por sociedades nacionales, estando incluida la aportación extranjera de estos servicios.

De esta manera, la colaboración entre México y Argentina y Brasil en este sector deberá darse en el campo de la cooperación técnica a nivel de bancos centrales, de desarrollo y comerciales. De hecho, a través de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABANC) y de la Asociación Latinoamericana de Instituciones de Desarrollo (ALIDE), esta cooperación se encauza adecuadamente.

-----  
3/ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Artículo 8o.

El área donde puede mejorarse la cooperación existente es en lo que se refiere al funcionamiento del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de 1982 y al de Santo Domingo de 1969. Aquí podría explorarse la posibilidad de hacer más eficientes los sistemas de pagos en toda el área, no sólo en las relaciones trilaterales Argentina-Brasil-México, pues ello incentivaría las relaciones comerciales regionales, beneficiando a los tres países e incrementando su comercio recíproco en el sector servicios, el que generalmente acompaña a un incremento en el comercio de bienes.

