

La nueva complejidad del comercio derivado de la internacionalización de las empresas*

The new complexity of trade resulting from the internationalization of companies

GABRIEL ALFONSO RODRÍGUEZ GONZÁLEZ**

RESUMEN

El comercio internacional cada día es más complejo. Esto se debe a los procesos de cooperación, colaboración, integración y expansión que ha sufrido la economía en el ámbito mundial durante la última década, así como la conformación de alianzas de mercados bilaterales y multilaterales, con apoyo del acelerado desarrollo de la ciencia, la tecnología y las comunicaciones. Así, guiadas por la dinámica de mercado, las naciones adaptan su legislación a los requerimientos y normas de los acuerdos internacionales. De este modo, se debe analizar si nuestros instrumentos jurídicos han logrado situarse a la par de este desarrollo o si, por el contrario, se han quedado cortos ante la realidad económica global.

PALABRAS CLAVE

Comercio internacional, globalización, internacionalización.

ABSTRACT

International trade becomes more complex every day. This is due to the processes of cooperation, collaboration, integration and expansion that over the last decade have suffered in the global economy, as well as the formation of groups and bilateral and multilateral partnerships in the market supported by the accelerated development of science, technology and communications. Therefore, guided by the dynamics of the market, nations adapt their legislation to the requirements and norms of international agreements.

Thus, we have to analyze whether our legal instruments have managed to position themselves on par with this development, or whether, on the contrary, they have fallen short in the global economic reality.

KEYWORDS

International trade, globalization, internationalization.

* Artículo recibido el 27 de febrero de 2015 y aceptado para su publicación el 30 de abril de 2015.

** Profesor en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México. (gabriel.rodriguez@smia-automotive.com)

SUMARIO / 1. Introducción / 2. Globalización financiera / 3. Internacionalización de las empresas / 4. El impacto de la globalización en el derecho / 5. El nuevo rol de los servicios / 6. Obstáculos y barreras al comercio internacional de servicios / 7. Conclusiones

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas transnacionales han tenido un desarrollo culminante, derivado del comercio internacional. Anteriormente, sus operaciones comerciales se encontraban relativamente controladas o, en su caso, limitadas.¹ Por tanto, se comprende que no existían grandes desplazamientos de capitales, pues las empresas se limitaban a realizar operaciones dentro de sus países de residencia. La mayoría obtenía ingresos con actividades e inversiones que se realizaban dentro del mismo. En la actualidad, las compañías pueden planificar sus actividades y operar integralmente, lo cual genera un desequilibrio importante. La complejidad de operaciones ha ocasionado que dichos países intenten establecer, en su legislación interna, métodos para demostrar a terceros que las empresas se valen de operaciones comerciales o servicios para evadir el pago de impuestos a las autoridades hacendarias.²

Desde esta perspectiva, el presente artículo hace un análisis del fortalecimiento de la competencia y las alianzas estratégicas para visibilizar la complejidad de las operaciones internacionales, a través de una revisión del derecho en materia de contratación internacional.

La globalización que conocemos en la actualidad no surgió de un hecho fortuito o banal. No es un proceso que se haya presentado por décadas y por lo tanto sea conocido.³ Si algo ha de caracterizar a la globalización en

¹ Cfr. Cosulich Ayala, Jorge, *Consecuencias tributarias de la globalización*, Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. [Consulta: 3 de enero, 2014]. Disponible en: <http://www.ciat.org/index.php/es/component/k2/item/60-consecuencias-tributarias-de-la-globalizacion.html>

² Las empresas transnacionales que tienen filiales en diversas partes del mundo tienen el beneficio de firmar contratos de "cooperación y licencia". Éstos se refieren al pago de regalías por concepto de contratos de uso de marca, *know how* y licencia de tecnología. En dichos contratos, se establece que una empresa (matriz) dispone, a favor de otra (filial), un conocimiento técnico profundo y amplio en las áreas técnicas, comerciales, científicas, industriales; o bien, la concesión, explotación o transmisión de una patente, marca, nombre comercial o transferencia de tecnología. Usualmente, se hace bajo el resguardo del secreto: el beneficiario se obliga a no develarlo a terceros y, en su caso, entregar una remuneración económica por el beneficio obtenido.

³ Baró Herrera, Silvio, "Globalización y relaciones internacionales", *Revista Aportes*, núm. 5, mayo-agosto, 1997, p. 58.

nuestros días es el ritmo acelerado con el cual se expanden, por encima de las fronteras nacionales, prácticas sociales, económicas y políticas. La globalización financiera⁴ se originó a partir de la diversificación y expansión de las fuentes y usos de fondos financieros, producto del desarrollo de nuevos instrumentos, mercados y mecanismos de transacción.

Siguiendo la estructura de este artículo, se observará el crecimiento de corporaciones transnacionales las cuales, a través del fortalecimiento de la competencia y de alianzas con diversas firmas internacionales, intensifican su participación en economías de mercado. En comparación, el Estado experimenta un descenso, aunque antiguamente ocupó un papel central en la actividad económica, al coordinar la participación de los agentes económicos nacionales.⁵ La acumulación de las fuerzas productivas en determinadas regiones del mundo ha permitido a la empresa multinacional instalar y consolidar diferentes redes de abastecimiento y consumo en zonas verdaderamente privilegiadas, las cuales, en estos últimos años, han aumentado los procesos de regionalización.

Para comprender el proceso de internacionalización de las empresas, y el impacto de la globalización en el derecho, se aborda en la presente investigación el interés creciente por competir activamente en el comercio internacional. Se reconocen las ventajas territoriales donde interactúan los diferentes agentes económicos que propician la consolidación de arreglos comerciales interregionales, en la mayoría de los casos, *de facto* (con algunas excepciones como la Comunidad Económica Europea). Además, debido a la necesidad de ampliación y crecimiento de los mercados, se tuvieron que tomar decisiones a nivel político para suscribir acuerdos institucionales y así formalizar las relaciones comerciales.⁶ El resultado de estos procesos ha sido la creación de bloques comerciales que hoy viven una encarnizada disputa por el liderazgo y el control de los mercados.

Esta investigación tiene como objetivo central plantear las dificultades e inconvenientes de la liberación en los intercambios de servicios, describiendo el marco institucional de carácter internacional que busca la regulación de

⁴ *Ibidem*, p. 11.

⁵ Mucho se ha comentado sobre el detrimento de la participación del Estado en las economías de mercado, independientemente de ser previsto en el artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

⁶ Página oficial de la Comisión Europea, asuntos económicos y monetarios, estabilidad y crecimiento, Las relaciones económicas de la Unión Europea. [Consulta: 8 de julio, 2012]. Disponible en: http://ec.europa.eu/economy_finance/international/index_es.htm

éstos y, en su caso, demostrar la evolución del comercio derivado de la internacionalización de las empresas. La pregunta es si nuestros instrumentos jurídicos han logrado situarse a la par de este desarrollo o si, por el contrario, son deficientes ante la realidad económica que actualmente vivimos.

2. GLOBALIZACIÓN FINANCIERA

Un claro antecedente de la globalización fue la desregulación y liberación de flujos comerciales y financieros, puesto que estas políticas marcaron en definitiva los antecedentes de la globalización en nuestra época.⁷

Si sólo nos refiriéramos al surgimiento de un nuevo capitalismo mundializado, podríamos señalar que éste se ha desarrollado a través de dos grandes aristas: las nuevas tecnologías y la globalización financiera. Esta última está compuesta por mercados que funcionan de manera permanente, cuyo principal objetivo es la existencia de un círculo de alta movilidad de capitales internacionales. Este círculo deberá ir más allá de las fronteras nacionales, canalizando, de manera rápida y eficiente, recursos monetarios frescos que adopten distintas modalidades de ahorro, inversión y financiamiento.⁸ La unificación de mercados financieros fue posible gracias a las altas expectativas de ganancias extraordinarias, la innovación tecnológica, la incorporación de novedosos instrumentos y mecanismos de operación, así como la aplicación de modernas técnicas de transmisión y difusión de información.⁹ Esto significó el abaratamiento de costos y la certidumbre necesaria para garantizar *ipso facto* la libre movilidad de transferencias, sin importar monto ni destino.

Por otra parte, la desregulación de la actividad financiera se suma al conjunto de los cambios estructurales que determinan los procesos actuales de globalización financiera. Su instrumentación condujo necesariamente a acelerar el ritmo y rotación de capital, ampliando los márgenes de rentabilidad. Esta desregulación tiene como una de sus premisas la liberalización de tasas de interés sobre préstamos y depósitos, reducción de la segmentación.

⁷ Reyes, Giovanni y Rosas, María Cristina, *ALCA y OMC: América Latina frente al Proteccionismo. El libre Comercio en los tiempos del Antrax*, México, UNAM, 2003, p. 36.

⁸ Cfr. Witker, Jorge y Piña, Joaquín, *Régimen Jurídico de Comercio Exterior. Volumen ajustado al nuevo Programa Reformado en 2010*, México, Editorial MPC, 2010, pp. 31-32.

⁹ Cfr. Boyer, Robert, "La Globalización: mitos y realidades", en Gutiérrez Garza, Esthela (Coords.), *El Debate Nacional 1.- México en el siglo XXI*, México, Diana, 1997, p. 25.

Es decir, favorecer la apertura en áreas anteriormente restringidas y, finalmente, reducir la protección contra competidores extranjeros.

De igual forma, el desarrollo de investigaciones dirigidas a administrar riesgos, y maximizar beneficios, ofrece servicios de suma importancia, los cuales potencian el ámbito de competencia de los mercados financieros. Así, es posible proyectar y realizar cálculos más precisos que eviten distorsiones ante la eventualidad de *shocks* de oferta y demanda. En el pasado, éstos modificaron las condiciones económicas mundiales que condujeron a los agentes económicos hacia salidas precipitadas y situaciones prácticamente insalvables.¹⁰

Un claro ejemplo de la apertura a segmentos antes restringidos es el crecimiento de los mercados de divisas extranjeras, donde los agentes económicos encuentran una fuente de ganancias de carácter especulativo. Ésta es suficientemente atractiva para despertar el interés de inversionistas por trasladar importantes sumas hacia dicho mercado. Otro elemento integral que inhibe la segmentación es la necesidad de mantener y crear instituciones bancarias tan fuertes y sólidas que puedan orientar y diversificar sus operaciones y servicios hacia actividades diferentes a las propias de la banca comercial, como la negociación de valores y las operaciones con títulos. El deseo creciente de las empresas privadas por conseguir créditos y fuentes de financiamiento en los mercados de valores a un menor costo impulsó la diversificación internacional en cartera, aumentando con ello la liquidez de los propios mercados, así como el monto de utilidades y el libre flujo de capitales extranjeros.¹¹

Asimismo, la inversión extranjera directa (IED) se ha convertido en un tema de gran importancia. Esto es debido al trascendental avance que se ha dado en dichos capitales con la incorporación de diversas medidas para liberalizar la inversión extranjera alrededor del mundo, lo cual promueve positivamente la inversión.¹²

¹⁰ Cfr. Witker Velásquez, Jorge Alberto, *Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN*, México, Porrúa, 2003, pp. 5-8.

¹¹ Cfr. Griffith-Jones, Stephany, "Globalización de los mercados financieros y el impacto de los flujos hacia los países en desarrollo: Nuevos desafíos para la regulación", *Revista Pensamiento Iberoamericano*, núm. 27, Madrid, enero-junio, 1995, p. 27.

¹² Cfr. Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto, *Regulaciones Internacionales de las Inversiones Extranjeras Directas y de las Empresas Transnacionales*, México, Montiel & Soriano, 2009, p. 146.

3. INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

La globalización no se entendería si queda fuera del análisis: “el estudio a la empresa multinacional y las firmas internacionalmente competitivas”.¹³ La presencia de empresas extraterritoriales no es un fenómeno nuevo; la evidencia documental muestra que la primera empresa multinacional fue la compañía de Moscú,¹⁴ fundada en 1555, con un ámbito de aplicación en Rusia.¹⁵ Asimismo, las compañías de las Indias de los siglos XVI y XVII se han visto como antecedentes de las empresas multinacionales actuales, aunque algunos consideran a la casa de banca que la familia Rothschild estableció en varios países europeos desde el siglo XV.¹⁶ Sin embargo, fue a finales del siglo XIX y principios del XX cuando una serie de empresas se vieron en la necesidad de construir factorías más allá de sus fronteras sin dejar de atender principios de eficiencia empresarial.

En la actualidad, los principales organismos económicos internacionales reconocen la importancia de la empresa multinacional en la configuración de la presente economía global. La globalización económica y la mundialización afectan todas las esferas de la gestión empresarial, pero de manera muy particular, al diseño de las estrategias que le permiten subsistir.

A lo largo de esta investigación, se mencionarán algunas herramientas que las empresas multinacionales utilizan en su entorno global para maximizar sus resultados económicos. Durante el período de expansión, se han conso-

¹³ Katz Jorge, Stumpo Giovanni “Camino a la competitividad: el nivel meso y microeconómico”, celebrado en la Sede de la CEPAL en Santiago de Chile, el 15 de marzo de 2001. [Consulta: 03 de marzo, 2014]. Disponible en: <http://www.sc.edu.es/owhesai/Porter-en%20indarren%20kapitulua.pdf>

Al respecto, señala que la estrategia competitiva es un campo de gran interés para los gerentes y se basa fundamentalmente en un profundo conocimiento de los sectores industriales, comercio y servicio, de sus competidores y entorno. Para una organización en particular, se requiere diseñar estrategias competitivas y para eso se necesita entender su industria y su negocio, así como el de los competidores. El análisis de la competencia, además de formular la estrategia corporativa, contribuye a planear las finanzas, el *marketing*, el análisis de valores y muchos otros aspectos de la vida cotidiana de un negocio.

¹⁴ La Compañía de Moscovia (en inglés, *Muscovy Company* o *Muscovy Trading Company*; en ruso, *Московская компания*) fue una compañía comercial fundada en Londres en 1555, la primera gran empresa creada como sociedad anónima. La Compañía de Moscovia tuvo el monopolio de comercio entre Inglaterra y Moscovia (Principado o Gran Ducado de Moscú, el nombre entre los siglos XIV y XVI del Estado ruso) hasta 1698 y sobrevivió como empresa comercial hasta la Revolución rusa de 1917.

¹⁵ Guildhall Library Manuscripts Section, Russia Company. [Consulta 9 de julio de 2012]. Disponible en: <http://www.history.ac.uk/gh/russia.htm>

¹⁶ La familia Rothschild, conocida como Casa Rothschild, es una dinastía europea, cuyos integrantes fundaron bancos e instituciones financieras a finales del siglo XVIII, convirtiéndose, a partir del siglo XIX, en uno de los más influyentes linajes de banqueros y financieros de Europa. Disponible en: http://www.rothschild.com/about_rothschild/

lidad y superado las estructuras productivas del pasado, las cuales habían descansado sobre el principio de la inflexibilidad¹⁷ en el modelo fordista.¹⁸

La composición industrial ha sido cambiante. Se puede observar un claro desplazamiento de las industrias maduras (acero, petroquímica, construcción) por aquellas industrias de manufactura flexible (electrónica, microprocesadores, informática). Éstas supieron tomar decisiones sobre una línea de producción horizontal, flexible y orientada al mercado, además de considerar una adecuada estructura de costos reflejada en la calidad, servicio y atención al cliente.¹⁹ Como consecuencia de la expansión de la empresa multinacional en la descentralización de los procesos productivos, el cambio organizacional y el desarrollo de una nueva división internacional del trabajo, se establecen verdaderas plataformas de exportación que encauzan una dinámica más estrecha de intercambio comercial entre regiones y países.

Desde su creación, la empresa multinacional ha buscado todas las formas posibles para superar barreras comerciales cuantitativas y cualitativas, incurriendo incluso en prácticas desleales de comercio. Lo anterior se debe a la necesidad de incrementar la rentabilidad de las industrias nacionales, las cuales previamente han saturado su producción de mercancías en los mercados domésticos y no encuentran su realización inmediata en las esferas de circulación y consumo. Esto ocasiona aumento en los volúmenes de los inventarios y, a veces, pérdidas que afectan sensiblemente los ingresos de las empresas.²⁰

Asimismo, la presencia cada vez más grande de la empresa multinacional obedece a la intensificación de la competencia entre las diferentes firmas,

¹⁷ La connotación de inflexibilidad al modelo fordista se da a la organización del proceso de trabajo, puesto que se origina una producción en masa de un solo "prototipo", contrario a otros modelos como el toyotista, en el cual la reducción de existencias, materiales, equipos, espacios y trabajadores se complementa con el principio de "fábrica flexible". Ésta es sustentada en la flexibilidad del trabajo en la asignación de las operaciones de fabricación para lograr un flujo continuo y atención pronta a la demanda. Su fundador, el ingeniero Ohno, considera las diferencias con el método estadounidense al indicar que en la rama automotriz norteamericana se utiliza un método de reducción de costos al producir automóviles en cantidades constantemente crecientes y en una variedad restringida de modelos, mientras que en Toyota se fabrica a un buen precio pequeños volúmenes de muchos modelos diferentes.

¹⁸ El término *fordismo* se refiere al modo de producción en cadena que llevó a la práctica Henry Ford, fabricante de automóviles de Estados Unidos. Este sistema comenzó con la producción del primer automóvil a partir de 1908, con una combinación y organización general del trabajo altamente especializada y reglamentada a través de cadenas de montaje, maquinaria especializada, salarios más altos y un número elevado de trabajadores en plantilla. Fue utilizado posteriormente de forma extensiva en la industria de numerosos países, hasta la década de los setenta del siglo xx. El fordismo como modelo de producción resulta rentable siempre que el producto pueda venderse a un precio relativamente bajo en relación con los salarios promedio, generalmente, en una economía desarrollada.

¹⁹ Cfr. Marglin, Stephen, *The Golden age of the capitalism, Lesson of the golden age: An overview*, Nueva York, Oxford, 2000, p. 158.

²⁰ Cfr. Malpica de la Madrid, Luis, *El Sistema Mexicano contra prácticas desleales de Comercio Internacional y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1996, pp. 37-38.

las cuales, superadas las fronteras nacionales, encuentran en los mercados internacionales la oportunidad para colocar sus mercancías y productos. Elevan, así, el ciclo del capital y el flujo de las inversiones extranjeras orientadas hacia procesos productivos.²¹ Hacer frente a los retos del mercado internacional no es poca cosa; es un asunto prioritario que las empresas han decidido asumir de acuerdo con la altura de los compromisos, neutralizando la competencia en un esquema de fusiones y adquisiciones. Esta estrategia responde a una política internacional de comercio, orquestada por los países desarrollados. Se expande desde el centro del sistema hacia los países periféricos, los cuales resultan ser los más afectados en sus políticas internas, a causa de los procesos de internacionalización y el debilitamiento de su soberanía en todos los niveles.

La participación del sector privado en la actividad económica ha ganado terreno gracias a los paquetes privatizadores que se han dado alrededor del mundo. A partir de entonces, se percibe un claro desprecio y escepticismo sobre las formas institucionales que prevalecieron en el pasado, las cuales se caracterizaban por tener bajo su conducto la encomiable tarea de garantizar las ventajas económicas a favor de los grupos involucrados.²² Indudablemente, el Estado fue una de las principales instituciones atacadas, precisamente por haber mostrado su plena incapacidad para controlar las fuerzas del mercado. Por lo tanto, las empresas multinacionales incidieron en la planeación y conducción económica que tradicionalmente habían estado a cargo de los órganos de decisión gubernamentales. Se consiguió, así, influir sobre los objetivos e instrumentos de la política económica a fin de que éstos coincidieran con los propósitos de dichas empresas.²³

La empresa multinacional ha seguido cierto patrón de comportamiento, el cual nos permite explicar la transformación y la “relocalización” industrial, así como la penetración en los mercados previamente desarrollados; pero, sobre todo, el continuo esfuerzo por prescindir del acceso a los mercados de nueva creación. A tales mercados se dirigen flujos de bienes para alcanzar y dar cumplimiento a la estrategia de la empresa matriz.²⁴ Un signo de la nueva

²¹ Cfr. Witker Velásquez, Jorge Alberto, *Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN*, op. cit., pp. 20-21. Cfr. Malpica de la Madrid, Luis, op. cit.

²² Cfr. Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto, op. cit., p. 144.

²³ Rothbard, Murray, N., “How and How Not to Desocialize”, [Consulta: 10 de Julio, 2012]. Disponible en: <http://www.mises.org/daily/2415>

²⁴ Dentro de la empresa multinacional, existe claramente la centralidad de las decisiones que habrán de tomarse para alcanzar objetivos en un esquema global de ganancias. Las empresas filiales (sociedades bajo la dependencia

configuración espacial y regional es la competitividad estructural entre las empresas instaladas en diferentes regiones, donde la empresa multinacional se desenvuelve activamente desde hace ya mucho tiempo.²⁵ Las firmas internacionales comienzan a regir el destino de los bloques comerciales, respaldándose para su operación en las grandes regiones y zonas preferenciales a las que tienen acceso —a ellas, prácticamente, deben su existencia—. La modificación en los procesos de integración *de facto* por arreglos comerciales plenamente protocolizados, ha permitido la extensión de la multinacionalización de las empresas. Éstas, a su paso, han recibido con aceptación la continuidad y fomento de acuerdos comerciales locales y regionales.

Por otra parte, observamos la trascendencia que tiene la difusión de conocimientos y capacidades tecnológicas desarrolladas a partir de las vinculaciones interempresariales, las cuales se conducen según arreglos sectoriales en el marco de una creciente cooperación e intercambio de información. La empresa multinacional, no cabe duda, ha sido la principal forma organizacional del sistema económico moderno internacional²⁶ para la acumulación de capital. A partir de ésta, se han construido nuevas estructuras y procesos de decisión que influyen, directa o indirectamente, en los perfiles industriales desarrollados al interior de los países. Estas corporaciones multinacionales son las encargadas de valorizar a escala mundial la producción que se realiza en diversos países, cuyo destino es, y seguirá siendo, el mercado mundial.²⁷

4. EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL DERECHO

El ámbito jurídico no ha pasado desapercibido en la globalización; por el contrario, la inquietud jurídica ha girado en torno a los efectos de la globalización en el ámbito interno de los Estados nacionales así como el papel

directa de otra sociedad matriz que participa en su capital) son instaladas en distintos puntos estratégicos del mundo. Cuentan con una parcial autonomía, siendo en algunos casos plenamente dependientes de las estructuras de decisión provenientes de la empresa matriz, a quien deben reportar el resultado del balance en los saldos de pérdidas y ganancias registrados al final del periodo.

²⁵ Las regiones en las cuales se instauran filiales de las empresas transnacionales son países con una carga tributaria menor o, en su caso, con un cuerpo normativo flexible; principalmente países en vías de desarrollo.

²⁶ Cfr. Bergesen, Albert y Fernández, Roberto, "¿Quién posee las 500 empresas líderes mencionadas por Fortune? Un análisis sistémico de la competencia económica global, 1956-1989", John Saxe-Fernández (coord.), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, UNAM-IIE-DGAPA, 1999, p. 247

²⁷ Sánchez Tabarés, Ramón, *La Mundialización Capitalista desde el Centro del Sistema. En Economía Mundial*, México, Mc-Graw Hill, 1995, p. 289.

que el derecho debe asumir respecto a la regulación de la misma.²⁸ También, y muy sensiblemente, en lo referente a la insuficiencia de las respuestas jurídicas clásicas ante los problemas y novedosas circunstancias que se les presentan a los sistemas jurídicos contemporáneos. Esta situación ha provocado la discusión de conceptos que hasta hace poco tiempo eran considerados incuestionables o innecesarios.

Así, en el nivel de lo jurídico se ha tendido, poco a poco, al reconocimiento de la creciente importancia del derecho como mecanismo de coordinación y certeza en la mayoría de las sociedades. Aunado a lo anterior, se ha reconocido el surgimiento de un derecho “globalizado”, como en el caso del derecho mercantil, los derechos humanos o, en su caso, el derecho ambiental.²⁹ En cuanto a otros espacios del derecho, no sólo se observa la creciente incorporación de criterios internacionales al derecho interno de los Estados, sino también el surgimiento de importantes movimientos de integración, como el esfuerzo europeo en la creación de un Código Civil aplicable a todos los países miembro de la Unión Europea.³⁰

También debe señalarse que en el proceso de globalización se encuentra la tendencia al surgimiento de un “derecho abierto”, que se manifiesta a través del desplazamiento de los actores tradicionales de la producción y aplicación del derecho por parte de actores privados, los cuales, en los últimos tiempos, han incrementado sustancialmente su participación.³¹ Además, debe considerarse el aumento de figuras jurídicas que, sin validez formal, suponen importantes criterios de actuación para grupos específicos y, posteriormente, obtienen el grado de obligatorias.³² Como, en su caso, son actualmente los Incoterms, reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional (icc) reconocidas a nivel global y aceptadas por gobiernos, autoridades y profesionales en todo el mundo. Sirven para definir y repartir las obligaciones, gastos, riesgos del transporte internacional y del seguro,

²⁸ Catalina Ayora, Juan Ignacio y Ortega Terol, Juan Miguel, *Globalización y derecho*, España, Universidad de Castilla, 2003, p. 205.

²⁹ López Ayllón, Sergio y Fix-Fierro, Héctor, *Estado y derecho en la era de la globalización. Estudios jurídicos en homenaje a don Santiago Barajas Montes de Oca*, México, UNAM, 1995, p. 222.

³⁰ Berrocal Lanzarot, Ana Isabel, *De nuevo sobre la unificación del Derecho Privado en Europa. Hacia un Código Civil Europeo, Memoria del Congreso Internacional de Culturas y Sistemas Jurídicos Comparados*, México, UNAM, 2005, pp. 255-258.

³¹ Arnaud, André Jean, *Entre modernidad y globalización*, Colombia, Universidad Externado de Colombia, 2000, p. 314.

³² Cfr. Witker Velásquez, Jorge Alberto, “Globalización, Estado y Derecho, Boletín de Derecho Comparado”, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. [Consulta: 7 de junio, 2012]. Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/82/art/art15.htm>

entre vendedor y comprador con la finalidad de reducir la incertidumbre en transacciones comerciales.³³

Las formas de comercio tradicionales reguladas en nuestro derecho vigente, frente a los avances tecnológicos, parecen insuficientes.³⁴ Hoy en día se celebran contratos entre ciudadanos pertenecientes a diferentes países. Adquieren vigencia, en razón de su nacionalidad, los correlativos ordenamientos jurídicos, generándose de este modo problemas de competencia jurisdiccional, así como un claro conflicto de leyes, mientras se determina cuál es el derecho que se deberá de aplicar al caso en concreto.³⁵

El derecho contractual debe buscar solución a los problemas que se han planteado, debido a la proliferación del tráfico contractual externo, a través de mecanismos que tiendan a armonizar y unificar las legislaciones. Debe establecerse ese orden jurídico mínimo³⁶ que la sociedad global requiere.

Pero, a la vez que se reconsidera el papel de los servicios en el análisis de los juristas, tiene lugar un proceso de internacionalización. Éste, iniciado por la acción empresarial, preocupa también a las autoridades (especialmente de países desarrollados). La importancia cuantitativa y cualitativa de las actividades internacionales de servicios, la presión de los sectores afectados por conseguir una ampliación de sus mercados mediante la liberalización (eliminación parcial o total de los obstáculos a la misma establecidos en los países objetivo), y otros factores, impulsan la modificación de las propias regulaciones y los intentos por extenderla a otros países con los cuales las empresas del país principal efectúan operaciones.

Presentar la búsqueda de un instrumento para la regulación del comercio internacional de servicios requiere una descripción sintética del GATS (Acuerdo General sobre Comercio de Servicios).³⁷ El GATS es una construcción jurídica

³³ Página Oficial de la ICC México, "Reglas Incoterms 2010: Reglas de intercambio para un mundo en mayor conexión" en la página principal de la *International Chamber of Commerce México*. [Consulta: 19 de febrero de 2014]. Disponible en: <http://www.iccmex.mx/incoterms.php>

³⁴ Por mucho tiempo, las leyes impositivas (nacionales e internacionales) se desarrollaron a partir de la suposición de que el comercio consistía en el envío físico de bienes tangibles o en el movimiento físico de personas para realizar servicios en diferentes lugares. Sin embargo, nos damos cuenta de que el cambio instaurado por el desarrollo del comercio electrónico, así como de otros medios de comunicación, han traído como consecuencia que ésta no sea la única alternativa. Cada vez son más los productos sin presencia física que la gente compra, entendiéndose que, dada esta intangibilidad, muchas veces no resulta fácil para las administraciones tributarias advertir cuándo se trata de una entrega de bienes o de una prestación de servicios, por ende, proceder a su adecuada imposición.

³⁵ Téllez Váldez, Julio, *Derecho Informático*, México, McGraw Hill, 2009, *op. cit.*, p. 133.

³⁶ Cfr. López Ayllón Sergio, Fix Fierro Héctor, p. 222.

³⁷ El Acuerdo sobre los Servicios que forma parte del Proyecto de Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales, celebrada entre 1986 y 1994, tiene tres elementos principales. En primer lugar, hay un acuerdo marco

que, al lado de fijar los principios que habrán de regir los intercambios de servicios entre los países miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC),³⁸ habrá de impulsar la liberalización de dicho comercio. Esto es, la eliminación progresiva de los obstáculos que las diferentes naciones han establecido en sus ordenamientos del tema. Esto habría de conseguirse mediante sucesivas rondas de negociaciones entre los miembros actuales.³⁹

La estructura general del GATS está claramente inspirada en el GATT.⁴⁰ Cualquier analista puede encontrar gran número de similitudes entre ambos respecto a los principios y disposiciones aplicadas desde el comercio internacional de mercancías al de servicios.

Por lo tanto, no podemos dudar en los esfuerzos jurídicos que se han realizado para obtener la regulación del comercio de mercancías, tratando de establecer un conjunto de normas y principios destinados a regular el comercio internacional de servicios y de aplicación o alcance universal. En los últimos años, se han llevado a cabo ejercicios parciales de ampliación del acuerdo por diversos motivos: adhesión de un nuevo país miembro, negociación de algún acuerdo sectorial, entre otros. Con motivo de la denominada Ronda de Doha de negociaciones comerciales multilaterales, se han celebrado los primeros compromisos específicos, conjuntamente con el Acuerdo Marco. Así, concluyen las citadas negociaciones con la elaboración de una primera relación de listas nacionales de compromisos específicos. Sin embargo, se puede entender que los juristas debemos de analizar las nuevas dinámicas comerciales que por su potencial transforman las sociedades, los actores y en general el contenido de lo

en el cual constan las obligaciones básicas aplicables a todos los países miembro. El segundo elemento son las listas nacionales de compromisos, que contienen otros compromisos nacionales específicos, los cuales serán objeto de un proceso continuo de liberalización. En tercer lugar, hay varios anexos relativos a la situación especial de los distintos sectores de servicios.

³⁸ La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, los cuales han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores, a llevar adelante sus actividades. [Consulta: 20 de febrero, 2014]. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm

³⁹ Acorde con las cifras mostradas en la página oficial de la OMC, actualmente ésta cuenta con 159 Miembros al 2 de marzo de 2013 (con la fecha de su adhesión). Para mayor información, véase "Miembros y Observadores". Disponible en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm#top

⁴⁰ El GATT o General Agreement on Tariffs and Trade se basa en las reuniones periódicas de los Estados miembro, en las cuales se realizan negociaciones tendientes a la reducción de aranceles, según el principio de reciprocidad. Las negociaciones se hacen miembro a miembro y producto a producto, mediante la presentación de peticiones, acompañadas de las correspondientes ofertas. Lo firmaron veintitrés países el 30 de octubre de 1947 y entró en vigor el 1 de enero de 1948, de manera provisional hasta el 31 de diciembre de 1994.

humano y su trascendencia cultural. Esto sugiere la construcción de un derecho globalizado que se plantee a partir de la transformación misma que sufre el Estado, instrumentos jurídicos capaces de regular las tendencias comerciales internacionales, en aras de salvaguardar los intereses de los participantes.

5. EL NUEVO ROL DE LOS SERVICIOS

Desde la década de los años setenta, la literatura especializada en economía internacional comenzó a hacer referencia al crecimiento acelerado del sector de los servicios, habida cuenta del rol que están desempeñando en las economías domésticas de los países y en el comercio exterior.

En toda época, el ser humano ha procurado satisfacer sus necesidades materiales y espirituales, a través de bienes y servicios. Tanto la esfera material (creadora de bienes tangibles) como la mal llamada “esfera improductiva”⁴¹ (creadora de bienes intangibles) han resultado vitales para el desarrollo de la sociedad y del ser humano. Sin embargo, existen algunas lagunas teóricas acerca del ascenso de los servicios, su definición, su medición y cuantificación.

El nuevo papel asumido por los servicios resulta innegable. Cada vez se manifiesta más el entrelazamiento de los servicios y la destacada rapidez en la evolución del progreso científico-técnico, asociado con las nuevas tecnologías de la información.⁴²

Durante mucho tiempo, no se le prestó atención al llamado sector terciario. Se especulaba que un incremento de estas actividades era reflejo de una deformación estructural, característica de una economía atrasada. En las concepciones de antaño no se valoraba la relación entre crecimiento del sector *servicios* y el proceso de desarrollo. Esto se debía a que, décadas atrás, el sector de servicios estaba constituido mayoritariamente por actividades donde se demandaba la utilización intensiva de mano de obra no suficientemente calificada. Además, su crecimiento dependía más del proceso de urbanización que de las transformaciones en la producción.

⁴¹ Desde el nacimiento de la economía política, el concepto de trabajo productivo ha sido materia polémica. Tras la formulación inicial de la teoría del valor-trabajo, cuyos epígonos fueron Boisguillebert y Adam Smith, echó por tierra la tesis de los fisiócratas, según la cual sólo la tierra y quienes la trabajan crean valor (esto haría de la industria y del comercio actividades improductivas). Mauro Marini, Ruy, “El concepto de trabajo productivo. Nota metodológica”. [Consulta: 20 de febrero, 2014]. Disponible en: http://www.marini-escritos.unam.mx/023_trabajo_productivo_es.htm

⁴² Encontramos que internet propicia un comercio en el cual no existe la necesidad de presencia física de las partes. Esto permite relaciones económicas sin estructura comercial y sin presencia fáctica de los bienes. De este modo, supone una revolución en el régimen tradicional de las operaciones comerciales.

Sin embargo, en estos momentos se observa que los países más desarrollados ostentan la primacía en el proceso de *terciarización* de las economías nacionales. ¿Cómo explicar entonces esta aparente contradicción con las concepciones teóricas tradicionales? La respuesta está en la necesidad de lograr un proceso productivo más competitivo y eficiente. Esto sólo puede lograrse con la incorporación de las nuevas tecnologías, las cuales se relacionan directamente con el desarrollo de los servicios en la actualidad.

En los últimos años, las nuevas tecnologías han hecho aparecer servicios novedosos. Éstos, junto con las transformaciones operadas en las estructuras productivas, han alterado los parámetros tradicionales que vinculan los servicios con el crecimiento de la economía. En este contexto, las nuevas tecnologías se han convertido en protagonistas de la revolución de los servicios. Se observa que las restricciones de tiempo y espacio, características de muchas actividades de servicios, se han ido disipando.

Actualmente, la demanda se enfoca en productos individualmente *diferenciados*. Esto exige a las empresas la capacidad para satisfacer la deseada variedad de producciones a costos más razonables y en el mejor término de tiempo. Los nuevos servicios permiten vincular los sistemas de producción flexibles con las redes de inteligencia comercial sobre clientes, lo cual otorga a las empresas una ventaja relativa a plazos, costos de inventario y transporte.

Según el informe emitido por Rachel McCulloch, denominado *International Competition in Service*, “la tecnología de la información es a la moderna sociedad lo que el acero fue a las sociedades industriales de fines de siglo XIX y a los automóviles en la primera mitad del siglo XX”.⁴³ Lo anterior evidencia el impacto que han producido estas tecnologías no sólo en los servicios, sino en toda la actividad económica, donde las fronteras entre la producción de bienes materiales y la producción de servicios van haciéndose menos perceptibles.

El tema de la facilitación del comercio constituye un ejemplo más de la relación comercio de mercancías-comercio de servicios. Si inicialmente este concepto era utilizado en el contexto del comercio de mercancías —en relación principalmente con la simplificación, racionalización y modernización de los trámites aduaneros y procedimientos administrativos—, con posterioridad se ha estimado que la liberalización de los servicios y su comercio puede desempeñar una importante función en la facilitación del comercio de mercancías.

⁴³ McCulloch, Rachel, “International Competition in Services”, Working Paper No. 2235, *National Bureau of Economic Research*, May 1987, p. 51.

Se reconoce que las nuevas tecnologías de la información están facilitando cambios en actividades tradicionales, tales como la banca, los seguros, el transporte y el turismo, entre otras. También han logrado derribar uno de los obstáculos para la expansión de algunos servicios: la proximidad física entre el proveedor y el usuario. La utilización de bancos de datos como el telemercado, la banca electrónica, las tarjetas de créditos, el diseño y la gestión asistidos por computadoras son ejemplos fehacientes de ello. En este contexto, tiene particular importancia el desarrollo de las telecomunicaciones, sin lo cual no pudieran aprovecharse las potencialidades de las nuevas tecnologías.

Los servicios que anteriormente eran contratados al interior de las grandes empresas son ahora subcontratados a firmas independientes o subsidiarias, establecidas con ese fin.

El comercio internacional de servicios en el mundo representa aproximadamente 17% de flujos, considerando bienes, servicios, rentas y transferencias de mercancías. Después de los bienes, los cuales representan 65% del flujo, los servicios constituyen la segunda categoría de importancia en el intercambio internacional.⁴⁴ Por otra parte, este tema ha cobrado interés en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales, cuyo éxito depende en gran medida de la información disponible sobre el monto, la estructura, el origen y el destino del comercio internacional de los servicios.

Anteriormente, el mundo de los servicios no había despertado interés en la literatura y análisis de las realidades sociales. Sin embargo, el interés por los servicios como actividad social y económica se ha manifestado en diferentes ámbitos. Por una parte, con una etapa de desregulación de los movimientos de capitales y la transformación de los sistemas de información y comunicación, los Estados se han visto obligados a replantear sus formas de intervención en un mundo tratado desde el tradicional concepto de soberanía. Por otra, desde el ámbito empresarial, la extensión de las empresas multinacionales y las cuestiones relacionadas con la organización y las estrategias, impactadas por la revolución en los sistemas informativos, han contribuido a despertar el interés por los temas relacionados con los intangibles.

Debido a la internacionalización de las economías, hoy en día se puede decir que México se encuentra inmerso en una economía comercial, la cual atiende a la oferta y demanda de los consumidores o, en su caso, a la impuesta

⁴⁴ Business Services Mexico, publicado por la Organización Mundial de Comercio. [Consulta: 01 de diciembre, 2012]. Disponible en: <http://i-tip.wto.org/services/ChartResults.aspx>

por las empresas transnacionales. Por esto, las empresas han tenido que evolucionar de un carácter nacional a uno internacional, buscando ser más eficientes y competitivas, tanto en los costos de producción como en su calidad.⁴⁵ Para lo anterior, ha sido necesario mantener relaciones estrechas y estratégicas entre el gobierno, los diversos organismos y las empresas. Así, se busca el fomento a la producción nacional, el comercio internacional así como las inversiones extranjeras para la generación de empleos, el fortalecimiento del mercado interno y el incremento de las exportaciones. Todo esto se refleja en un incremento del bienestar económico y social y permite una mejor calidad de vida para la población mexicana.

Uno de los elementos importantes para la consecución de este objetivo ha sido la apertura comercial y la atracción de inversión extranjera, lo cual es reflejo de la capacidad que tiene México para realizar negocios con el resto del mundo.⁴⁶ La suscripción de Acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) ha otorgado a los inversionistas nacionales y extranjeros un marco jurídico que fortalece la protección a la inversión extranjera en México, así como a la inversión mexicana en el exterior. Como resultado, se ha logrado atraer inversión extranjera directa hacia sectores de alto valor agregado,⁴⁷ aumentando la producción nacional.

El comercio exterior actualmente presenta un acelerado crecimiento, donde, por un lado el intercambio de tecnología y conocimiento se hacen más frecuentes; por otro, la rapidez, la innovación y la capacidad de respuesta a problemas específicos son los componentes más buscados.⁴⁸ De ahí que el comercio de servicios encuentre el escenario propicio para crecer en importancia y desarrollarse a través de las fronteras nacionales, llegando a todo tipo de economías.

⁴⁵ Cfr. De Camino, Claudia, *Comercio Internacional de Servicios en América Latina y el Caribe*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas. [Consulta: 25 de mayo, 2012]. Disponible en: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/23489/lcw46e.pdf>

⁴⁶ Monitores en Materia de IED, Monitor en Materia de Inversión (Políticas de inversión), Subsecretaría de Competitividad y Normatividad, Dirección General e Inversión Extranjera, Enero 2012, Monitor 5. [Consulta: 02 de junio, 2012]. Disponible en: http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/ied/analisis_publicaciones/Monitor/2012/Enero/5.%20Perspectivas%20de%20negocios%202012%20para%20México-%20KPMG.pdf

⁴⁷ Cfr. Estadística oficial de los Flujos de IED hacia México, Información histórica. Consulte las bases de datos con información histórica del Comportamiento de la IED en México a partir de 1980, Histórico por Sector. [Consulta: 02 de junio, 2012]. Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

⁴⁸ Cfr. Proteccionismo arancelario, un freno a la competitividad del Sector Manufacturero, Mendoza Alcántara, Alejandra, Relaciones Internacionales, Comercio Internacional, Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. [Consulta: 02 de junio, 2012]. Disponible en: http://imco.org.mx/images/pdf/Proteccionismo_arancelario.pdf

El comercio de servicios permite a las empresas participar en una de las industrias con mayor potencialidad y crecimiento en el mercado internacional. Gracias a la internacionalización del comercio, y a la apertura a la inversión extranjera, las industrias dedicadas a la prestación de servicios legales, jurídicos, *software* y servicios computacionales, turismo y educación, experimentan un crecimiento continuo y estable. Asimismo, aglutinan una gran diversidad de actividades que no comparten las mismas características ni finalidades. Adquieren un valor preponderante, aunque es necesario regularizar su intercambio comercial.

La industria de servicios contribuye al crecimiento de la economía mediante transferencia de tecnología y mejoramiento de los canales de información.

6. OBSTÁCULOS Y BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

En este orden de ideas, la obstaculización de las transacciones internacionales de servicios se puede considerar una barrera potencial al comercio. Las barreras podrían definirse como toda medida nacional que contribuya a crear un obstáculo para la venta de servicios suministrados por extranjeros. Por lo tanto, en las transacciones internacionales de bienes, las regulaciones que se aplican están referidas a productos y a transacciones internacionales de servicios. Las medidas tienden a aplicarse al productor o proveedor del servicio, aún cuando su objetivo sea la protección al consumidor.

En principio, las barreras al comercio de servicios son generalmente de carácter cualitativo, mientras que, en el de mercancías, las de carácter arancelario son susceptibles a cierta medición cuantitativa. Tratándose de barreras (con regulaciones domésticas o nacionales),⁴⁹ podemos observar que cuando se procede a traspasar una frontera con el propósito de suministrar un servicio, las legislaciones de cada Estado pueden transformarse y lo hacen generalmente en obstáculos para las transacciones de servicios.⁵⁰ Lo anterior se debe a que

⁴⁹ Los negocios internacionales son, en general, las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a dos o más países. Cuando hablamos de regulaciones domésticas o nacionales, claro es que nos referimos a los cuerpos normativos y regulaciones de cada país.

⁵⁰ La inmaterialidad de las operaciones que tienen lugar a través de internet diluye la dimensión territorial de los hechos imposables a ellos vinculados —obtención de renta, entregas de bienes, prestaciones de servicios—; de ahí las dificultades de los modelos clásicos de imposición directa e indirecta para enfrentarse al comercio electrónico. Además, el uso de internet destaca la dificultad de la sujeción a gravamen de las rentas obtenidas como consecuencia de las operaciones *on line*, respecto a las cuales se desvanece la territorialidad en su acepción más elemental: el impuesto solamente se exige cuando hay una conexión del hecho imponible con el Estado que ha establecido tal impuesto.

cuando una transacción internacional de servicios requiere de la movilidad de los factores, los Estados pueden impedir la prestación de dichos servicios, estableciendo restricciones a la entrada de los factores.

Los gobiernos argumentan diversas razones para la aplicación de barreras al comercio de servicios. Algunas son de carácter proteccionista, lo cual las convierte en discriminatorias para los prestadores de servicios extranjeros. Otras están referidas a las diferentes reglamentaciones establecidas por los Estados. Estas barreras son consecuencia de objetivos macroeconómicos, políticos o sociales. En términos generales, las medidas de tipo intervencionistas, implementadas por los gobiernos, producen serios problemas al comercio internacional de servicios.⁵¹ En buena parte, los Estados consideran que determinados servicios son estratégicos para el desarrollo del país, estableciendo así una serie de reglamentaciones que se transformarán en obstáculos para los suministradores extranjeros.⁵² Otras de las fundamentaciones esgrimidas tienen como objetivo la protección de las industrias incipientes, la seguridad nacional, el desempleo, entre muchos otros conceptos.

En cualquier caso, los obstáculos que afectan al comercio de servicios se podrían enumerar de la siguiente manera:

- Restricciones al acceso a los mercados de los proveedores extranjeros de servicios y de los servicios extranjeros: dichas restricciones se traducen en limitaciones reglamentarias, aplicación de normas o requisitos técnicos.
- Restricciones a la entrada de mano de obra extranjera: son las limitaciones establecidas para conceder permisos de trabajo y desplazamiento de profesionales para ofrecer sus servicios.
- Restricciones a la entrada de las inversiones extranjeras: consisten fundamentalmente en limitaciones al establecimiento.
- Barreras naturales: derivadas de determinadas ventajas tecnológicas o de las estructuras del mercado.

⁵¹ Cfr. Informe Anual 2013 de la Organización Mundial del Comercio, *Obstáculos Técnicos al Comercio*, pp. 44-45, página oficial de la omc [Consulta: 08 de marzo, 2014]. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrep13_chap4_s.pdf

⁵² Cfr. La nota denominada "Brasil y Argentina entre los países con mayores barreras comerciales", publicada en el periódico el País, Sección Economía. [Consulta: 09 de marzo, 2014]. Disponible en: <http://www.elpais.com.uy/economia/gente-negocios/brasil-argentina-paises-mayores-barreras.html>

- Barreras estratégicas: son las que tienen establecidas los operadores nacionales para eliminar a los competidores potenciales extranjeros.
- Barreras legales o reglamentarias: se desprenden del cuerpo normativo de los Estados.
- Medidas generales y discriminatorias: son aquellos obstáculos que no se refieren específicamente a un sector de servicios, como por ejemplo las restricciones generales a la inversión.
- Medidas sectoriales y discriminatorias: responden a determinados objetivos de carácter político, social o cultural. Es el caso de la prohibición de ejercer su profesión a los extranjeros.
- Medidas generales que no son discriminatorias: no reconocimiento de normas técnicas especiales o de títulos extranjeros.
- Medidas sectoriales que por sí mismas no son discriminatorias: la fijación de precios de algunos servicios, lo cual limita el acceso de los proveedores extranjeros.

Se han intentado diferentes formas para medir la importancia de estos obstáculos desde muy diversas perspectivas; sin embargo, para calcular correctamente su incidencia tendríamos que valorar un sinfín de series estadísticas, de las cuales, hasta el día de hoy, carecemos. Por otra parte, se debería considerar el impacto de las restricciones de acceso de mercado en las obligaciones de nación favorecida. También se debería buscar una mayor extensión de la cobertura sectorial del Acuerdo, eliminando todas las medidas que violen los principios de trato nacional y acceso al mercado.

Respecto al trato nacional, se produce una zona gris donde se superponen las reglas a las de acceso al mercado, como consecuencia de que aquellas no son obligaciones generales.

7. CONCLUSIONES

De acuerdo con el análisis de la nueva complejidad del comercio internacional, se llegó a las siguientes consideraciones finales:

1. Los procesos de cooperación, colaboración, integración y expansión que durante la última década ha sufrido la economía en el ámbito mundial; la conformación de grupos y alianzas de mercados bilaterales y multilaterales, apoyados en el acelerado desarrollo de la ciencia, la tecnología y las comunicaciones, así como el aumento en la capacidad de transmitir y recibir

información a velocidades cada vez mayores, hacen que las naciones adapten su legislación interna, no sólo a los requerimientos y normas emanados de los acuerdos internacionales, sino también, en mayor medida, a la dinámica y características especiales que hoy por hoy está adquiriendo el mercado de bienes y servicios a nivel mundial.

2. Los servicios son un área de oportunidad para el crecimiento del comercio y han tenido un trascendente ascenso a nivel mundial. En nuestro país, esta actividad es cada vez más relevante y ha recibido impulso de la IED. Incluso ha incrementado su peso en los intercambios intrarregionales, en productos como el *software*, servicios profesionales, de salud, turísticos, entre otros.

3. La globalización del derecho nos ha permitido que éste deje de ser *localizado*, encargándose de regular estructuras de mercado, centros de decisión, así como las realidades de los diferentes campos jurídicos que pasan por lo global, lo internacional y lo local, como la gran expresión de un mundo sin fronteras.

4. La nueva complejidad del derecho internacional genera situaciones jurídicas que el derecho internacional tradicional no puede atender de manera adecuada. Se entiende que no existe una omisión en las fuentes formales del derecho (normas, jurisprudencia, costumbre, doctrina y principios de un derecho global) sino su complementación, adecuación y armonización con diferentes órdenes jurídicos, capaces de solucionar el comercio internacional y su dinamismo.

5. Por último, han de subrayarse las interrelaciones de esta situación con diferentes aspectos de la economía mundial. Las ideas de globalización, los temas relacionados con la actividad empresarial y, en especial, la valoración de intangibles,⁵³ la conducta de las entidades multinacionales y las inversiones directas constituyen cuestiones que requieren –en cuanto a servicios, requerirán– aún más esfuerzos en las vías de la investigación y la operatividad práctica.

⁵³ La novedad de comercializar con bienes inmateriales puede ser un problema recurrente en el derecho tributario moderno, así como la necesidad de adaptar hechos o situaciones novedosas a las categorías acuñadas en algunas normas tributarias, las cuales están pensadas para situaciones distintas.