

Los servicios en la industria maquiladora y las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá

BERNARDO GONZÁLEZ-ARÉCHIGA,
JOSÉ CARLOS RAMÍREZ
Y FANNY AGUAS GÓMEZ*

INTRODUCCIÓN

LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN (IME) debe verse como un elemento potencialmente estratégico en la negociación de un tratado comercial con Estados Unidos y Canadá. El reto de la maquila reside en que el crecimiento de la subcontratación internacional y del volumen de las exportaciones indirectas de México ocurren en el marco de regulaciones unilaterales que: 1) inhiben la participación de los países en desarrollo, 2) generan patrones ineficientes de competencia entre países, 3) producen desequilibrios por la inadecuada distribución de costos y beneficios, y 4) en consecuencia, limitan las posibilidades de incrementar la eficiencia global de la subcontratación internacional.

En este trabajo se argumenta que la desregulación es insuficiente para generar un marco estructural adecuado para la IME no solamente en términos de la distribución de oportunidades, costos y beneficios, sino también de la eficiencia global de la subcontratación. La adopción de una normatividad internacional adecuada para la IME podría ser una precondition indispensable para lograr su transformación estable a largo plazo.

Lo que en el contexto mexicano denominamos “maquiladora” es una manera de operación internacional que entraña un esquema flexible, ágil y barato de operación en cinco áreas: *a)* importación temporal de partes y componentes para su transformación y exportación; *b)* movimiento de capital, bienes productivos y mano de obra calificada para la prestación de servicios productivos incorporados en bienes de exportación; *c)* la prestación de servicios productivos de factores nacionales (mano de obra y bienes de capital); *d)* la importación (desregulada *de facto*)

* Este trabajo es una versión reducida del texto titulado *Maquiladoras y el GATT: Intercambio de servicios y legislación internacional* presentado al Grupo Nacional sobre Servicios; fue elaborado para la SECOFI y la ONUDI.

de servicios al productor que se incorporan en los bienes de exportación, y e) la exportación indirecta de servicios nacionales al productor. En otras palabras, es una actividad que: 1) se dedica parcialmente a la producción de servicios de exportación; 2) utiliza intensivamente servicios nacionales e importados al amparo de un régimen de libre importación y promoción de exportaciones; y, 3) facilita la prestación conjunta de servicios productivos de factores procedentes de distintos países.

La maquila representa un mercado muy diverso y altamente competitivo de servicios que, según una encuesta realizada por los autores, tiene un valor estimado de 4 400 millones de dólares anuales; 2 800 millones corresponden a los servicios productivos del capital y el trabajo; y 1 600 millones de servicios al productor que incluyen asesorías legales y técnicas, transporte, tramitación aduanera, supervisión, etcétera. El 2.7% de su valor agregado corresponde a la prestación o “producción” de servicios finales con un valor anual de 207 millones de dólares.

Además de su relevancia en cuanto al *modo de prestación de servicios*, los datos del INEGI¹ revelan que la IME ocupa un lugar muy importante en la composición industrial, el comercio internacional de México y la relación bilateral con Estados Unidos. La IME concentra actualmente a más del 18% de la fuerza de trabajo industrial del país y podría llegar a ocupar a más de la tercera parte para fin de siglo. Durante la década de los ochenta, el empleo maquilador creció a una tasa anual del 15%. En términos comerciales, debe mencionarse que en 1988 el 29% de las importaciones totales del país fueron importaciones temporales para la maquila, que salieron del país después de haber sufrido algún proceso de transformación; si consideramos que virtualmente la totalidad de esas transacciones se realizan con Estados Unidos, tenemos que el 38% de las importaciones mexicanas provenientes de ese país regresan después de haber recibido algún “servicio industrial”. Finalmente, conviene señalar que en ese mismo año, los ingresos aportados por la maquila representaron el 11% del valor de las exportaciones de mercancías.

Si bien es cierto que el problema de la estructura de la subcontratación es de carácter global —que surge en gran medida de la proliferación de reglas unilaterales de los países— también lo es que, dada su importancia en la relación entre México y Estados Unidos, se podría resolver parcialmente en el contexto de un tratado de Libre Comercio. Además, México debe reestructurar su sector maquilador sobre la base de la adecuación unilateral del marco regulatorio. El objetivo final del país debe ser la promoción del desarrollo de una “plataforma exportadora” de servicios (productivos y al productor) que sea crecientemente competitiva, diversa y autónoma, y que aproveche a la IME como punto de partida para gestar una forma más amplia de operación.

El presente documento se divide en dos partes. En la primera se analizan los flujos de servicios en la maquiladora. En la segunda se propone un esquema de la negociación para México en el contexto de un Tratado de Libre Comercio.

¹ INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación, 1979-1989*, Aguascalientes, 1991.

1. EL MERCADO DE SERVICIOS DE LA IME EN MÉXICO

Es necesario enfocar el análisis de los servicios de la maquila desde la perspectiva de la organización de las Empresas Transnacionales (ET), identificando si el servicio se presta dentro de la propia ET y constituye una *transacción intrafirma*, o si obedece a la lógica de la *externalización* de los servicios. En esta sección se analiza la estructura de la maquila a través de su modo de inserción en las redes internacionales de prestación de servicios, en la que la matriz decide, en primera instancia, reubicar en México una serie de procesos productivos; posteriormente, la transnacional en su conjunto tiene que decidir cómo organiza la prestación de servicios periféricos a la producción en su nueva ubicación. Las opciones abiertas incluyen: reubicar en México la prestación de servicios, pero mantener el control de las empresas sobre ellos; externalizar la prestación de esos servicios en México o en el lugar de origen de la ET, o mantener la prestación de los servicios en la propia matriz. Además, se abre la opción de utilizar emprendedoramente la nueva localidad para crear una amplia base prestadora de servicios que pueda atender las necesidades de la propia filial, de la matriz o de otras empresas.

Como ocurre con los insumos, la existencia y competitividad de los mercados de servicios depende de factores tales como: patentes, grado de competencia (el peso de los oligopolios), la manera como se empaquetan los servicios, la índole y difusión de la tecnología relacionada con su prestación, la legislación a la Inversión Extranjera Directa en el área de servicios, la legislación para el comercio de servicios, su nivel de estandarización, la existencia de infraestructura en actividades relacionadas (en especial de telecomunicaciones), etcétera.

La competencia en el ámbito de los servicios ocurre en los siguientes niveles: 1) entre los departamentos de servicios de la matriz y la filial maquiladora de una empresa transnacional, 2) entre los departamentos de servicios de la filial y las empresas de México, 3) entre los departamentos de servicios de la matriz y las empresas de México, 4) entre los departamentos de servicios de la filial y las empresas extranjeras ubicadas en el país de la matriz, y 5) entre los departamentos de servicios de la matriz y una empresa transnacional de servicios.

Esta sección presenta 17 “hechos estilizados” que resumen las entrevistas con administradores y observadores de la industria sobre el estado actual del mercado de servicios en la maquiladora mexicana. Estos “hechos estilizados” son:

1) La rama de servicios ocupa un lugar secundario en el valor agregado de la maquiladora; además, su participación disminuyó durante la década de los ochenta. Al final de 1989, la maquila de servicios aportaba el 2.8% del valor agregado total, el 4.4% del empleo y el número de plantas de la industria. A principios de la década de los ochenta aportaba el 4.1% del valor agregado, el 5.0% del empleo y el número de plantas. A pesar de que ha perdido participación en la industria, el empleo en empresas exportadoras de servicios finales creció a una tasa nada despreciable del 11.8% anual en ese período. (Estos datos se derivan del cuadro 1.)

2) La evidencia indica que ha caído, en términos relativos, el componente de servicios mexicanos por unidad de servicio de exportación. El valor agregado por trabajador es menor en las plantas de servicios que en las de bienes, y esta diferencia crece con el tiempo. En 1980, según datos del INEGI, el trabajador maquilador promedio agregaba 25% más valor que el trabajador de servicios; esta diferencia aumentó a 55% a finales de 1989. Los resultados anteriores pueden representar: *a)* un aumento relativo en la eficiencia en la prestación de servicios productivos y al productor en esa rama, *b)* un cambio relativo en la composición de la industria a favor de empresas de servicios finales menos intensivos en servicios mexicanos, o *c)* una reducción en el grado medio de “externalización” de servicios productivos y al productor por parte de las matrices, una relocalización geográfica en el sentido de un “regreso a casa”. Solamente la primera explicación podría ser congruente con un crecimiento del componente nacional de servicios por unidad de producto.

3) A pesar de que disminuye en términos relativos la exportación de servicios finales, está aumentando la importancia global de la exportación indirecta de servicios por medio de la IME en su conjunto. Esto sucede, en primer término, porque aumenta la exportación de servicios productivos incorporados a partes y componentes temporalmente importados. Tanto la maquila de servicios como la de productos han aumentado la exportación indirecta de servicios productivos incorporados. De hecho, ésta ha sido la base de la expansión de la industria y la actividad que emplea a la mayor parte de los 450 000 trabajadores de la IME que reportan las cifras oficiales. El INEGI reporta que, en 1989, se recibieron en México aproximadamente 1 500 millones de dólares de divisas por concepto de servicios productivos prestados al amparo del programa maquilador.

En segundo término, aumenta la exportación de servicios al productor incorporados a partes y componentes temporalmente importados. Según la composición del empleo, es posible estimar que, en 1989, México exportó servicios por un valor aproximado de 1 000 millones de dólares y es probable que haya crecido durante la última década a una tasa superior al crecimiento del valor agregado en su conjunto. La maquila emplea a más de 90 000 personas para la realización de servicios al productor; a esta cifra es necesario agregarle los empleados en las compañías de servicios ubicadas en México que atienden a las maquilas. La parte no observable de este proceso se manifiesta, indirectamente, en la aparición de toda una red de empresas prestadoras de servicios a ambos lados de la frontera entre México y Estados Unidos.

4) A pesar del rápido crecimiento del flujo de servicios tradicionales, hay evidencia de que ha crecido más rápidamente la exportación de servicios no incorporados a mercancías. No obstante su rápida expansión, estos servicios siguen ocupando un lugar muy secundario en la estructura global de los servicios que “ofrece” la maquila. En concreto, esto sucede porque aumenta la exportación de servicios productivos no incorporados a mercancías temporalmente importadas. La maquiladora opera cada vez más como un instrumento para prestar servicios productivos a sus matrices y a empresas ubicadas en México y en el exterior. El se-

gundo factor que explica su rápida expansión es el crecimiento de la exportación de servicios al productor no incorporados a mercancías temporalmente importadas.

5) Lo significativo de los servicios no incorporados a mercancías no es su importancia cuantitativa, sino su trascendencia estratégica. Estos servicios apoyan el proceso más amplio de administración, producción, distribución y control de las ET de los que la maquiladora es solamente una parte. Se convierte en un proceso genuino de prestación internacional de servicios que trasciende los aspectos productivos de la maquila y contribuye a la creación de una verdadera plataforma exportadora.

6) A pesar de su rápido crecimiento e incluso a pesar de la expansión de los servicios exportados no incorporados a mercancías, los servicios productivos y al productor no se han diversificado significativamente.

7) Un obstáculo estructural para la ampliación y diversificación de los servicios es la desregulación explícita de la importación temporal de partes y componentes; la desregulación parcial de la importación de servicios productivos ha implicado *de facto* la desregulación de la importación de servicios al productor. De la misma manera, esas desregulaciones formales entrañan la desregulación *de facto* de la exportación de servicios productivos y al productor no incorporados a mercancías, en empresas que operan bajo el programa maquilador.

Un número importante de plantas nuevas, o incluso en operación, podrían abandonar el programa maquilador si se desregularan explícitamente los servicios, amparándose bajo el registro de la industria fronteriza, el programa PITEX o, incluso, bajo el régimen general de las empresas nacionales. Esto podría cambiar su manera de vincularse con la economía mexicana.

8) La evidencia de la maquila sugiere que la estrategia de cada ET determina un paquete más o menos inflexible de bienes importados temporalmente, de servicios productivos y al productor.

9) La transformación en los mercados obedece principalmente al ingreso de nuevas plantas, que operan con esquemas nuevos, más que a la transformación en los paquetes de servicios de la planta media. Salvo algunas excepciones, las maquilas han sido muy conservadoras en la búsqueda de abastecedores locales, la relocalización geográfica de departamentos y la “externalización” de servicios al productor. Normalmente, las transformaciones en el ámbito de los servicios no van más allá del estrecho límite que imponen las labores de apoyo a la importación temporal y a la operación cotidiana de las líneas de producción. Tanto las plantas “maduras” como las “expansivas” operan con un concepto muy estrecho de lo que es la dotación normal de servicios a la maquila.

10) La prestación de servicios productivos y al productor en México y en el extranjero se desarrolla en una doble lógica. Primero, los departamentos de producción y servicios de las plantas matrices y sus filiales maquiladoras compiten entre sí para reubicar geográficamente las funciones productivas y logísticas. Esta competencia obedece a consideraciones de precio y eficacia y ocurre en múltiples dimensiones. El segundo componente de la lógica es que esas funciones son

complementarias en el contexto global de las ET. En este sentido, la competencia coexiste con otras formas de simbiosis, como son la organización de un sistema general integrado (la construcción de redes) y la transferencia de experiencias y tecnología.

En su conjunto, la ET busca acceder a información, asegurar el control de los procesos, diversificar canales productivos y logísticos, aumentar la capacidad de respuesta y negociación, facilitar la exploración tecnológica y la penetración de mercados, y reducir riesgos. En resumen, son importantes tanto los precios como la estrategia. La composición de los servicios en la IME difícilmente va a cambiar mientras México en su conjunto no ocupe un sitio importante en las consideraciones estratégicas de la ET. Esto lo demuestran las grandes ET que tienen múltiples operaciones, maquiladoras y no maquiladoras en el país, como es el caso de Ford y Digital.

11) Las principales causas de la falta de diversificación de los servicios de la maquila son las siguientes: los mercados de servicios son muy imperfectos, no existen medios para que fluya la información entre “oferentes” y “demandantes” potenciales de servicios y muchos de los mercados de servicios productivos y al productor que requiere la IME simplemente no existen en las regiones con mayor concentración maquiladora en México. Además, la estructura actual de incentivos ha llevado a los oferentes nacionales de servicios a concentrarse en un número reducido de ellos, como son: renta de naves industriales, asesoría para relocalización, tramitación, asesoría legal y aduanera, servicios de contratación de trabajadores. Los paquetes de servicios que “ofrecen” los contratos de resguardo o *shelter* son un ejemplo de esto.

Las dificultades en la estructura de los mercados se complementan porque los paquetes de servicios que ofrecen los promotores y asesores mexicanos son muy rígidos y se centran en los servicios no comercializables que son específicos de la economía mexicana. Pocos han incursionado en servicios comercializables. Además ha faltado capacidad de innovación para diseñar nuevos paquetes de servicios que abran la puerta para fomentar la “externalización” y relocalización geográfica de ciertos servicios por parte de las matrices.

También hay problemas para la utilización de recursos y la infraestructura. En particular, la inversión en infraestructura es inadecuada en ciertas zonas básicas sin las cuales difícilmente se puede competir con las empresas matrices para inducir la relocalización o “externalización”. Éste es el caso de telecomunicaciones y transportes. Son escasos los recursos humanos necesarios para inducir una transformación de la plataforma exportadora indirecta de servicios. Hacen falta contadores, abogados y expertos financieros realmente binacionales, técnicos familiarizados con redes de informática internacionales, capturistas, analistas y secretarías realmente bilingües. También hacen falta administradores con experiencia internacional que conozcan las prácticas de negocios de las ET y puedan “romper” las redes de abasto de servicios. Finalmente, falta flexibilidad y amplitud en los instrumentos financieros que ofrece el sistema bancario mexicano.

Dos factores adicionales complican el proceso: los servicios que se “ofrecen” en México por lo general cubren solamente el lado mexicano, y por lo tanto no cubren una función completa desde el punto de vista administrativo y contable de la matriz extranjera. Para ser competitivos, deben prestarse servicios binacionales que eliminen la necesidad de la ET de llevar registros parciales vinculados con una función incompleta. Finalmente, no ha existido un programa gubernamental de apoyo real a los exportadores indirectos de servicios.

12) La falta de dinamismo en el ámbito de los servicios de la maquiladora no ha sido roto por la presencia de compañías internacionales de servicios en las ciudades fronterizas del norte de México. De hecho, los despachos internacionales de abogados o contadores tienden a perpetuar este inmovilismo y a contribuir a la rigidez de los paquetes de servicios.

13) Otra de las razones de la falta de diversificación de los servicios que “demanda” y “ofrece” la maquiladora, a que hace referencia el punto 6, es que los principales dinamizadores del proceso en los últimos años no han tenido su origen en el mercado local de servicios, sino que son exógenos. Entre ellos tenemos los cambios tecnológicos, la incorporación de agentes nuevos (como son las plantas japonesas), la devaluación del tipo de cambio real y los cambios en los patrones de competencia internacional.

14) La falta de diversificación de los servicios y la escasa importancia de la exportación de servicios no incorporados en mercancías no resta importancia al dinamismo de los servicios productivos y al productor que se incorporan en partes y componentes. La disponibilidad de estos servicios en condiciones competitivas es uno de los factores de localización más importantes para las empresas maquiladoras. De hecho, se ha dado una relación causal bidireccional entre la relocalización de fracciones de procesos productivos, que dan origen a la maquila, y el desarrollo de la capacidad local de prestar servicios productivos y al productor. Sin considerar la gran extensión y competitividad de esta “red no visible” de servicios tradicionales no puede explicarse el crecimiento explosivo de la IME en las ciudades fronterizas más grandes.

15) La competitividad en la prestación de servicios productivos (especialmente laborales) ha sido la base para la formación, por lenta e incompleta que haya sido, de la estructura actual para la prestación de servicios al productor en México, dentro de la maquila y fuera de ella.

16) De los dos puntos anteriores se deriva que uno de los retos más importantes para la IME es que algunas de las ciudades con la más alta concentración maquiladora muestran señales de que se están agotando sus posibilidades de expansión. En el caso particular de Ciudad Juárez, parece ser que la competitividad en la prestación de servicios al productor puede ser suficientemente fuerte como para sostener un proceso de restructuración de los servicios productivos en favor de trabajo más calificado, sin provocar una crisis local en la industria. Éste podría no ser el caso en otras ciudades congestionadas.

17) La verdadera labor “empresarial” de los mexicanos no ocurre en la prestación de servicios productivos, sino en la prestación de servicios al productor. Las habilidades organizativas y la competitividad ganada por las filiales y por

las compañías de servicios ubicadas en México son potencialmente transferibles a otras áreas de la competencia internacional.

Los “hechos estilizados” presentan a la maquiladora como un modo de prestación de servicios que crece predominantemente de manera extensiva (ampliando su base actual) más que intensivamente (profundizando y transformando su estructura de servicios). Aparece en términos generales como una industria estancada en medio de una rápida transformación; las razones son estructurales. Sin embargo, es al mismo tiempo una industria que podría potencialmente convertirse en una plataforma exportadora de una gran variedad de servicios productivos y al productor; hay ejemplos que indican que este cambio ocurre en un número reducido de plantas y, tal vez, podría generalizarse.

2. NEGOCIACIÓN DE LOS SERVICIOS EN EL CONTEXTO DE UN TLC

Esta sección se basa en el principio de que, independientemente de que se lleve a firmar un amplio Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá, la relación bilateral con Estados Unidos está gravemente subregulada y deberá adecuarse y ponerse “a la altura de las circunstancias” en los próximos años. Las presiones estadounidenses para normar a nivel bilateral aquellos temas que pudieran mantenerse estancados en las negociaciones multilaterales del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) justifica el interés de México por estudiar el área de servicios en la maquila y por desarrollar una estrategia acabada de negociación. El prerrequisito de este ejercicio es que México debe adecuar unilateralmente su marco legislativo.

Primero que nada debe reconocerse que la operación de las empresas transnacionales estadounidenses en el mundo se basa en la prestación conjunta de servicios productivos de factores procedentes de por lo menos dos países. Ésta es la lógica de penetración de mercados de la Inversión Extranjera Directa (IED), para aprovechar la fuerza de trabajo barata y producir dentro de los muros proteccionistas de algunos países. De hecho, la política comercial estadounidense no sólo permite, sino que incluso fomenta y defiende en el plano internacional esta forma de operación; además, la nueva “agenda” de negociación multilateral de ese país (en particular lo que se refiere a los TRIMS y los TRIPS) está encaminada a facilitar y ampliar el ámbito de acción de las ET a nivel mundial.

La subcontratación internacional es un ejemplo de ese apoyo. En concreto, están exentos del pago del impuesto de importación sobre el valor de las partes estadounidenses, como establece la fracción 9802.00.80 de la Tarifa Arancelaria de Estados Unidos,² los productos que resultan del ensamble (total o parcial) de partes, que se exportan listos para su ensamble, que no pierden su identidad física

² Esta denominación corresponde a la nueva versión de *Tariff Schedule of the United States of America*, que toma en consideración la nomenclatura del Sistema Armonizado de aduanas. El viejo número de esta fracción era 807.30

y que no han recibido una transformación fuera del país más allá de lo necesario para su ensamble. También es el caso, según la fracción 9802.00.60, de los artículos de metal no precioso, que han sido producidos o transformados en Estados Unidos,³ que son exportados para ser procesados fuera de ese país, y que serán reimportados para recibir una transformación final. Todos los demás bienes deben pagar el impuesto de importación correspondiente sobre su valor total, independientemente de que los factores productivos o los componentes sean de origen estadounidense. La protección se manifiesta por el doble gravamen de insumos nacionales.

Esto implica que Estados Unidos define la subcontratación internacional primordialmente por la aplicación conjunta de factores productivos y, en menor medida, por la reimportación de componentes de origen estadounidense transformados en el exterior. Es decir, *Estados Unidos se preocupa por fortalecer la posición de sus empresas transnacionales en los mercados de factores del mundo y en menor medida de normar el comercio de los bienes y servicios intermedios. La negociación bilateral de México tiene como reto asignar un alto nivel de prioridad justamente al comercio de bienes y servicios intermedios para evitar que se convierta en una manera indirecta de proteccionismo. La segunda prioridad es fortalecer el mercado nacional de servicios.*

Debe mencionarse que los criterios de evaluación aduanera estadounidense exentan de impuestos a los servicios productivos y al productor que importan los fabricantes de Estados Unidos. Es decir, el valor de los servicios temporalmente importados a México e incorporados en las mercancías está sujeto al pago de la tarifa a una tasa correspondiente a la clasificación arancelaria de los bienes finales. En otras palabras, México está desregulando *de facto* y eximiendo de gravamen de importación a los servicios incorporados en la maquila, mientras que Estados Unidos, que es el exportador de esos servicios, los grava con un impuesto al comercio exterior. En concreto, en la fracción 9802.00.60 se paga impuesto sobre el valor del procesamiento fuera de Estados Unidos; en la 9802.00.80, se grava el valor total del producto restándole el valor de los componentes de origen estadounidense. Por lo tanto, existe una regulación *de facto* de la exportación temporal de servicios.

Un TLC que lleve a la eliminación de los impuestos de importación entre dos países implica que se reduzcan a cero los impuestos de reimportación y se elimine la necesidad de llevar un registro detallado (excepto en lo que se refiere al origen nacional) de los insumos. En pocas palabras, el TLC universaliza la maquila, por lo menos en lo que se refiere al tráfico de partes y componentes; en particular, se universalizan las fracciones 9802.00.60 y 9802.00.80 estadounidenses y se desregula también *de facto* la exportación temporal de servicios. Esto abarata la subcontratación y podría convertirse en una fuente significativa de crecimiento. Por lo tanto, uno de los aspectos más delicados para la IME en las negociaciones del TLC será la determinación de un calendario para reducir los aranceles de bienes de capital, intermedios y finales. Todo esto determinará la velocidad con que se “universaliza la maquila” con respecto a la velocidad con que se desmantela la

³ La denominación de esta fracción antes de la adopción del Sistema Armonizado era 806.00.

protección arancelaria de las industrias que no participan en la maquila. El patrón de reducción arancelaria determinará el papel que asigne cada uno de los gobiernos a la subcontratación, así como la capacidad de negociación de esta forma de operación en el contexto general.

Con el marco institucional anterior podemos plantear los objetivos de México en una negociación bilateral de los servicios con Estados Unidos en lo que respecta a la IME. Estos objetivos pueden perseguirse en el contexto de un TLC o en el de acuerdos sectoriales independientes, a saber:

1) Primero que nada debe realizarse una estimación confiable de los beneficios y costos potenciales de un acuerdo sectorial sobre maquila y servicios, así como de sus efectos regionales. El análisis indica que hay ganancias potenciales importantes.

2) La disparidad en el grado de desregulación actual es suficientemente grande como para permitir a México, en principio, pedir reciprocidad en la desregulación de parte de Estados Unidos; sin embargo, difícilmente esta reciprocidad puede darse exclusivamente a México si no es en el contexto de un TLC.

3) Cualquier negociación, sea sectorial o global, debe reconocer que México es un país en desarrollo y que por lo tanto tiene el derecho de: *a)* mantener una política nacional para el desarrollo del sector servicios en la maquila, *b)* buscar el desarrollo tecnológico y la transferencia de tecnología que lleve al fortalecimiento de su sector servicios, y *c)* mantener su soberanía regulatoria en materia de servicios.

4) Ambos países deben adoptar un concepto amplio y común de la subcontratación que implique la armonización de prácticas de tráfico y valoración aduanera.

5) En cualquier acuerdo, México debe ser muy cuidadoso para proteger la inversión y subcontratación que afecte a terceros países; se debe preservar el derecho de ser una plataforma para ET de países asiáticos y europeos al mercado estadounidense.

6) México debe proteger los bienes elaborados en su programa maquilador para que no sean discriminados al ser exportados fuera de Estados Unidos, por compañías estadounidenses o de otros países, por medio de canales de distribución estadounidenses. En particular, se debe lograr que se incorporen en el TLC entre Canadá y Estados Unidos los bienes de la IME mexicana que han sido excluidos. Las negociaciones triangulares con Canadá pueden facilitar esto.

7) Reducir las posibilidades de acciones unilaterales de Estados Unidos para la imposición de aranceles compensatorios a la maquila o la aplicación unilateral de medidas proteccionistas al amparo de la sección 301 de la Ley de Comercio.

8) Diseñar mecanismos para la solución de controversias que incluyan no sólo alegatos de *dumping* o subvenciones, sino también valoración aduanera de la maquiladora.

9) Buscar mecanismos comunes para reducir las alteraciones creadas por transnacionales oligopólicas en los mercados de servicios y factores de México en lo que se refiere a la maquila.

10) Lograr un trato simétrico a los factores productivos de tal forma que se avance en la regulación tanto de los servicios relacionados con el capital (*capital related services*) como los relacionados con el trabajo (*labor related services*). Esto es particularmente importante si se adopta el concepto de Trato Nacional para los prestadores de servicios a ambos lados de la frontera en lo que se refiere a la maquiladora y al programa mexicano de exportación temporal para la importación.

11) Aumentar la participación mexicana en los impuestos generados por la maquila; reducir el subsidio fiscal Sur-Norte.

12) Encontrar fórmulas adecuadas para el financiamiento binacional de infraestructura en la maquila; es decir, ampliar el ámbito de prestación conjunta de servicios productivos para incluir la infraestructura.

Algunos de los instrumentos que se pueden utilizar para la negociación trilateral o las solicitudes específicas de México a Estados Unidos y Canadá son los siguientes:

1) Se deben negociar simultáneamente los regímenes de importación y exportación temporal de estos tres países. Esto facilitará la adopción de una perspectiva amplia.⁴

2) México debe insistir en tratar la importación y exportación temporal junto con la prestación conjunta de servicios productivos. La maquiladora es una manera de operación y un *modo* de prestación de servicios que empaqueta el movimiento de bienes y servicios en conjuntos inseparables. El trato independiente sobresimplificaría el problema dejando fuera algunos de los puntos críticos para México.

3) Las nuevas regulaciones de cada país pueden darse en el contexto de trato nacional a los prestadores de servicios como un instrumento *no discriminatorio, transparente* y que preserva la *soberanía regulatoria* de estos países.

4) El tratado nacional a los prestadores de servicios debe incluir los servicios que se prestan en México, Estados Unidos y Canadá relacionados con la maquila, y debe incluir servicios intensivos tanto en trabajo como en capital.

5) La maquiladora mexicana ya ha resuelto algunos de los problemas potenciales de negociación con Estados Unidos acerca de la regulación sobre Inversión Extranjera Directa y la protección de patentes y marcas. Esto debe verse como concesiones otorgadas que merecen reciprocidad. Si no se otorga reciprocidad se puede manejar el tratado nacional como un instrumento legítimo para incluir unilateralmente aspectos que no pueden negociarse trilateralmente.

⁴ Esta negociación se facilitaría considerablemente si en las negociaciones internacionales se adopta una definición amplia que modifique la actual definición de comercio de servicios de la Declaración de Montreal. Esta definición actualmente incluye el movimiento transfronterizo de los servicios incorporados a mercancías, pero este concepto no capta la actividad de servicios relacionada con la maquila como se ha discutido a lo largo del texto. *Se deben agregar a la definición: los servicios nacionales e importados que se incorporan a mercancías que hacen un movimiento transfronterizo temporal para su transformación.* Este nuevo elemento de la definición permitirá prestar atención a los servicios productivos y al productor que se incorporan a los bienes temporales importados. Sin esta consideración será difícil corregir, por ejemplo, las fracciones 9802.60, 9802.80 de Estados Unidos para evitar los gravámenes de *de facto* que se imponen a los servicios incorporados a mercancías.

6) México debe solicitar la ampliación estadounidense de la subcontratación; esto atañe a las fracciones 9802.00.60 y 9802.00.80 a todo tipo de productos y procesos productivos. A nivel estratégico, México puede negociar el mantenimiento de concesiones en materia de desregulación en el ámbito de los servicios factoriales a cambio de concesiones en materia de trato fiscal para la exportación temporal. Esto puede solicitarse por medio de la solicitud de reciprocidad a que se hacía referencia.

7) Todo acuerdo entre México y Estados Unidos sobre servicios debe hacer referencia explícita a los servicios productivos y al productor en la maquila; se debe desarrollar un marco legal para la actual desregulación o regulación *de facto*.

8) México debe impulsar mecanismos para lograr la distribución más equitativa de la masa fiscal producida por ambos países en la maquila. Existen por lo menos tres formas para lograrlo. En primer término, Estados Unidos debe renunciar a su actual gravamen tarifario sobre los servicios productivos y al productor prestados por compañías estadounidenses a bienes exportados a ese país, ya que opera como un impuesto a la exportación. Además, México debe explorar la imposición de un gravamen a los insumos importados o a los servicios nacionales exportados por ese conducto, bajo la filosofía de que ciertos servicios deben ser considerados bienes finales. Finalmente, los dos objetivos anteriores pueden lograrse simultáneamente si se acuerda un gravamen al Valor Agregado Global para la maquiladora que sustituya el actual esquema basado en la noción tradicional de aranceles. La adopción del Impuesto al Valor Agregado Global en las actividades de maquila permitiría que cada país que participa en la subcontratación internacional derivara un porcentaje equitativo de los impuestos generados por la actividad en su conjunto. En el esquema actual, los bienes se gravan en donde se consumen; esta práctica deja sin base fiscal sólida a los países en desarrollo. Cualquier impuesto que ellos gravan actualmente se incorpora en su totalidad en el costo total del producto y disminuye la competitividad de ese país, como unidad maquiladora, con respecto a los que no lo imponen. Esta situación no es equitativa.

9) Independientemente de que se adopten algunas de las sugerencias anteriores, es evidente que se deben adoptar criterios comunes acerca de principios fundamentales como: transparencia, liberalización, soberanía regulatoria, solución de controversias, trato nacional y no discriminación.

10) En el contexto de un TLC, México debe definir un calendario para la reducción de aranceles que garantice el crecimiento de la maquila sin debilitar a la industria no maquiladora. Esto requiere del establecimiento de un balance entre los aranceles de bienes finales (en los que se basa la desregulación de la maquila bajo 9802.00.60 y 9802.00.80) y los bienes intermedios (que son decisivos para el sector nacional). Antes de que se complete la reducción total de aranceles a los bienes importados temporalmente para la exportación, bajo el TLC, el concepto de trato nacional para los prestadores de servicios de la maquila podría resolver los desbalances que se generan al avanzar progresivamente en la reducción de aranceles. Éste podría ser uno de los puntos iniciales de la negociación.

11) México debe solicitar la eliminación de las exportaciones maquiladoras textiles de las cuotas asignadas por Estados Unidos en el contexto del Acuerdo Multifibras, ya que se convierte en un obstáculo para el intercambio flexible de servicios productivos y al productor.

12) Se debe adoptar un certificado común, aceptado por México, Estados Unidos y Canadá, para el origen y destino de los insumos de la maquila. Esto puede usarse como un instrumento para defender en Estados Unidos las exportaciones de maquiladoras de terceros países y para defender en terceros países las exportaciones estadounidenses con contenido de la maquila.

13) Se debe buscar la formación de un Banco de Libre Comercio que contribuya a cubrir los costos y asegurar la diseminación de beneficios del TLC; podría funcionar como un instrumento para facilitar la consolidación de los beneficios aún en regiones que carezcan de infraestructura suficiente.

14) México debe proponer instrumentos para el financiamiento de infraestructura común en el programa maquiladora; estas propuestas pueden incluir: *a)* la consolidación de fideicomisos binacionales como los propuestos en California por el grupo CABEZA y por el senador Polanco, *b)* la formación de un Banco Binacional de Desarrollo que circule parte de la deuda externa mexicana en beneficio general, y *c)* fortalecer organizaciones regionales de carácter binacional para el desarrollo, como el grupo "Camino Real", que promueven los estados de Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas y Texas.

15) Lograr el acceso de agentes mexicanos a las fuentes de información estadounidenses sobre servicios, especialmente en lo que se refiere a insumos intermedios.

16) Se debe considerar explícitamente la protección del medio ambiente estadounidense como un servicio que ofrece la maquiladora mexicana que debe estar sujeto a un pago justo. El hecho de que México asimile riesgos ambientales que no quieren asumir las comunidades o los trabajadores estadounidenses debe evitarse totalmente o por lo menos traducirse en un pago por un seguro contra accidentes ambientales y enfermedades de trabajo ocasionadas por el manejo de sustancias tóxicas. La legislación ambiental mexicana debe complementarse con un esquema fiscal.

17) Una forma adicional de contrarrestar las inhibiciones y restricciones al comercio que impone la multiplicidad de normas que además genera una distribución inequitativa de beneficios y costos de la subcontratación entre países en desarrollo y países desarrollados es la adopción de una serie de códigos de conducta para las empresas transnacionales. La adopción de estas medidas presenta problemas potenciales para México si no se adopta como un instrumento de aplicación multilateral y se pretende que funcione solamente sobre México; de igual manera, es difícil esperar que las ET acepten este trato si no se hace extensivo a todas aquellas que exporten bienes hacia Estados Unidos, independientemente de su origen nacional. A pesar de su gran dificultad práctica, debe explorarse cuidadosamente.

En concreto, deben estudiarse normas de conducta aplicables en los siguientes ámbitos: *a)* criterios para fijar precios de transferencia entre filiales de una misma

ET, b) condiciones salariales y laborales mínimas, c) normas generales para la protección al medio ambiente, y d) criterios de distribución de la carga fiscal entre empresas filiales de una transnacional para reducir el subsidio fiscal Sur-Norte.

Al evaluar el diseño de una estrategia mexicana de negociación sobre la maquila en el TLC conviene recordar que existen grupos que se han opuesto sistemáticamente a la IME y han buscado no la desregulación, sino el incremento en las regulaciones al tráfico de partes y de factores productivos. Por lo tanto, existen dificultades potencialmente importantes para el tratamiento independiente del tema de la subcontratación. En estas condiciones, es necesario decidir cuáles de los puntos discutidos con anterioridad convendría tratar en el contexto del Acuerdo Marco vigente, cuáles podrían reservarse a un acuerdo sectorial, y cuáles deberían reservarse para un tratamiento global en el Tratado de Libre Comercio. Queda por definir una estrategia general de negociación en la que se manejen cuidadosamente los instrumentos y se avance en la consecución de los objetivos mencionados.

Lo que se sugiere en este trabajo es que no se pierda de vista que la prestación conjunta de servicios productivos puede aportar una visión alternativa para tratar todos los aspectos relacionados con la inversión extranjera directa de países desarrollados en países en desarrollo. Enfocarse en servicios permite imprimir desde el principio un marco de equidad entre los servicios del capital y el trabajo que puede llevar a una definición operativa el principio de que los factores de producción deben ser tratados de manera simétrica. Las propuestas no son exclusivas de la industria maquiladora, sino que pueden ampliarse potencialmente a todas aquellas industrias que operan por medio de la importación temporal para la exportación, que incorporan servicios productivos y al productor a mercancías de exportación, y que combinan servicios productivos procedentes de dos o más países a esas mercancías de exportación.

CONSIDERACIONES FINALES

Un tratado de libre comercio es una manera acartonada, poco flexible y poco creativa de replantear las relaciones económicas de México con Estados Unidos y Canadá. La negociación del TLC debe verse como la ocasión para pasar de la actual relación subregulada, que se manifiesta en una ineficaz regulación implícita, hacia una regulación explícita de la relación binacional. Lo más importante no son los aspectos tradicionales del TLC, sino el paquete mínimo de acuerdos que complementen el de libre comercio; entre ellos se podrían incluir: la creación de un Banco Binacional de Desarrollo Fronterizo, convenios de financiamiento conjunto de infraestructura fronteriza, coordinación binacional de regímenes de zona libre, convenios sobre transporte y telecomunicaciones, establecimiento de uno o varios fideicomisos binacionales, acuerdos de capacitación técnica, etcétera.

Independientemente de la amplitud de los acuerdos que puedan complementar al TLC, es claro que se trata de un mecanismo insuficiente para replantear las relaciones de México con el mundo en su conjunto; que además genera necesidades muy claras para la reestructuración de las relaciones económicas con terceros

países. La industria maquiladora de exportación y el comercio de servicios lo demuestran claramente.

La insistencia de Estados Unidos en abrir una zona hemisférica de comercio e inversión, que incluya a un gran número de países de América Latina, plantea la posibilidad de un gigantesco efecto de “desviación de comercio” (*trade diversion*) que podría reducir significativamente las ventajas que el TLC podría tener para México. Por lo tanto, es evidente —ante la insuficiencia del TLC y las posibilidades de un fuerte efecto de “desviación de comercio”— que necesitamos diseñar la siguiente fase de redefinición de las relaciones de México con el mundo; esta siguiente fase podría ser la intensificación de las relaciones con los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico.

Cuadro 1

ESTRUCTURA DE LA MAQUILADORA DE SERVICIOS

Año	Número de plantas total servicios		Empleo total	Total servicios	Valor agregado total servicios (millones de dólares)	
1979	540	30	111 365	6 524	637.3	33.8
1980	620	31	119 546	6 047	771.5	31.6
1981	605	26	130 973	6 789	977.4	44.0
1982	585	25	127 048	7 390	728.3	30.6
1983	600	26	150 867	9 411	659.9	27.1
1984	672	28	199 684	10 562	1 040.6	38.7
1985	760	38	211 968	12 936	1 021.2	41.9
1986	890	47	249 833	16 031	1 208.2	45.9
1987	1125	49	305 253	15 625	1 528.0	47.4
1988	1490	66	389 245	16 741	2 296.2	62.0
1989	1795	80	437 064	20 135	3 004.1	84.1

FUENTE: *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1989*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

BIBLIOGRAFÍA

- Baker, George, "Costos sociales e ingresos de la industria maquiladora", en *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989, pp. 893-907.
- Bueno, Gerardo, "El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá", en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987.
- Carrillo, Jorge (comp.), *Reestructuración industrial: maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes y Colegio de la Frontera Norte, México, 1989, 429 pp.
- Carrillo, Jorge y Alberto Hernández, *Mujeres fronterizas en la industria maquiladora*, SEP-CEFNOEX (Colección Frontera), México, 1985, 216 pp.
- Center for Entrepreneurship and Economic Development, *South Texas Maquiladora Suppliers Project*, Pan American University, 1989 (mimeo).
- Clairmonte, Frederick, "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 4, México, abril de 1988.
- Davis, Reginald L., *Industria maquiladora y subsidiarias de co-inversión: régimen jurídico y corporativo*, Cárdenas Editor, México, 1985, 550 pp.
- De Mateo, Francisco y Françoise Curner, "El sector servicios en México: un diagnóstico preliminar", en *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 1, México, enero de 1988.
- Del Castillo, Gustavo, "Del sistema generalizado de preferencias a un acuerdo bilateral de comercio", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 3, México, marzo de 1986.
- Del Castillo, Gustavo (comp.), *México en el GATT: ventajas y desventajas*, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, 1986.
- Dobken, J. Chris, "Así sería un banco México-Estados Unidos de desarrollo: idea nacida en la frontera", en *Excelsior*, 25 de octubre de 1989.
- Dobken, J. Chris, *El proveedor mexicano a la industria maquiladora*, Sistemas y Proyectos Prochteca, Tijuana, 1988 (mecanuscrito).
- Dobken, J. Chris, "Proveedores mexicanos como exportadores indirectos de maquila", en *In-Bond Industry-Industria Maquiladora*, Segumex, AMPIP, México Close-up, México, 1989.
- Duns Marketing Services, *Exporter Encyclopedia*, Addendum/Index, pp. 2-1500; 2-1509, 1989-1990.
- Emi, Koich. "Essays on the Service Industry and Social Security in Japan", en *Economic Research Series # 17*, Institute of Economic Research Hitotsubashi University, 1978.
- François, Joseph F., "Trade in Producer Services and Returns due to Specialization under Monopolistic Competition", en *Canadian Journal of Economics*, vol. 23, núm. 1, febrero de 1990, pp. 109-124.

- GATT: "El comercio internacional en 1982 y sus perspectivas", en *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 1, México, enero de 1986. Documento.
- GATT, "Antecedentes, objetivos y marco jurídico", en *Mercado de Valores*, año XLV, núm. 48, diciembre de 1985.
- Goldt, Sidney, *The GATT Negotiations 1986-1990: Origins, Issues and Progress*, British-North American Committee, Londres, 1988.
- González-Aréchiga, Bernardo, "Deterioro de los términos de intercambio de la industria maquiladora, 1980-1985", en *Foro Internacional*, vol. 28, núm. 3, enero-marzo de 1988, pp. 404-442.
- González-Aréchiga, Bernardo y Rocío Barajas (comp.), *Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional*, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, 1989, 339 pp.
- González-Aréchiga, Bernardo y José Carlos Ramírez, "Productividad sin distribución: cambio tecnológico en la maquiladora mexicana", en *Frontera Norte*, vol. 1, núm. 1, enero-junio de 1989, pp. 97-124.
- González-Aréchiga, Bernardo y José Carlos Ramírez, *Los límites del Estado mexicano en la promoción de la industria maquiladora*, Fundación Friedrich Ebert (Colección documentos de trabajo), México, 1989, 30 pp.
- González-Aréchiga, Bernardo y José Carlos Ramírez, "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora", en *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989, pp. 874-886.
- Glick, Leslie Alan y Javier Moctezuma Barragán, "Aspectos jurídicos del sistema generalizado de preferencias de Estados Unidos y sus efectos para México", en *Foro Internacional*, vol. 25, núm. 2, México, 1986.
- Harrington, Jr., James W., "Implications of the Canada-United States Free Trade Agreement for Regional Provision of Producer Services", en *Economic Geography*, vol. 65, núm. 4, octubre de 1989, pp. 314-327.
- "Informe del GATT sobre Comercio Internacional", en *Mercado de Valores*, año XLVI, núm. 8, febrero de 1986.
- Kreye, Otto, Heinrichs, Jürgen y Folker Fröbel, *Export processing in developing countries: Reports of a new survey*, ILO (cuaderno de trabajo núm. 43), Ginebra, 1987.
- "Las negociaciones de México en el GATT" (documento), en *Mercado de Valores*, año XLVI, núm. 23, junio de 1986.
- Lazar, Fred, "Services and the GATT: US Motives and a Blueprint for Negotiations", en *World Competition: Law and Economics Review*, vol. 13, núm. 2, diciembre de 1989, pp. 135-145.
- Luna Calderón, Manuel, *Comercio de servicios: contribuciones al debate internacional*, CIDE, México, 1989, 190 pp.
- Malpica de la Madrid, Luis, "El sector servicios en el GATT", en *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 11, México, noviembre de 1988.

- Mckee, David, *Growth, Development and the Service Economy in the Third World*, Praeger Publishers, 1988, cap. 4, pp. 27–36.
- Melvin, James R., “Trade in Producer Services: A Heckscher–Ohlin Approach”, en *Journal of Political Economy*, vol. 97, núm. 5, octubre de 1989, pp. 1180–1196.
- “Memorandum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México”, Gobierno de México (documento), en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 2, México, febrero de 1986.
- Mungaray Lagarda, Alejandro, *Crisis, automatización y maquiladoras: perspectivas de automatización vía maquiladoras en la frontera norte de México en el contexto de la reestructuración industrial de Estados Unidos*, UABC, Mexicali, en prensa.
- Ochel, Wolfgang y Manfred Wegner, *Services Economies in Europe Opportunities of Growth*, 1987, caps. 6 y 7, pp. 82–141.
- Peña Alfaro, Ricardo, “Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT”, en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 1, México, enero de 1986.
- Peñaloza, Tomás, “Efectos del sistema general de preferencias de Estados Unidos en América Latina y México. Una evaluación preliminar”, en *Comercio Exterior*, vol. 28, núm. 7, México, julio de 1978.
- “Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio” (documento), en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 9, México, septiembre de 1986.
- Ramírez, José Carlos (coord.), *La nueva industrialización en Sonora: el caso de los sectores de alta tecnología*, El Colegio de Sonora, Hermosillo, 1988, 297 pp.
- Ramírez, José Carlos y Bernardo González–Aréchiga, “Los efectos de la competencia internacional en el funcionamiento de la industria maquiladora de exportación”, en *Frontera Norte*, vol. 1, núm. 2, julio–diciembre de 1989, pp. 5–34.
- Riggs, James L., *Sistemas de producción, planeación, análisis y control*, Editorial Limusa, México, 1977.
- Roet, Riordan (comp.), *México y Estados Unidos: el manejo de la relación*, Siglo XXI, México, 1989, 341 pp.
- Secretaría Permanente del SELA, “América Latina y las nuevas negociaciones multilaterales del GATT” (documento), en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 9, México, septiembre de 1986.
- “Se inician las negociaciones de México en el GATT” (documento), en *Mercado de Valores*, año XLVI, núm. 23, México, junio de 1986.
- Skalir, Leslie, *Assembling for Development: The Maquila Industry in Mexico and the United States*, Londres, Unwin Hyman, 1989, 256 pp.
- The Institute for Manufacturing and Materials Management, *Maquiladora Survey–Mexican Content Report*, El Paso, University of Texas, 1989 (mimeo).

- Toro, María Celia, “Comercio y conflicto en las relaciones México–Estados Unidos. El punto de vista estadounidense”, en *Comercio Exterior*, vol. 32, núm. 5, México, mayo de 1982.
- Torres, Blanca y Pamela S. Falk (comps.), *La adhesión de México al GATT: repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México–Estados Unidos*, El Colegio de México, México, 1989.
- Trejo Reyes, Saúl y Gustavo Vega Cánovas, “El ingreso al GATT y sus implicaciones para el futuro de México”, en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987.
- United States Trade Commission, *The Use and Economic Impact of TSUS Items 806.30 and 807.00*, USITC Publication 2053, Washington, enero de 1988.
- Woelbroek, Jean, Praet, Peter y Hans Chrisoph, “Asean–Trade in Services”, en *Asean Economic Research Unit*, ISEAS, 1985.