



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ESTADÍSTICA, ESTRUCTURA ECONÓMICA Y
ORGANIZACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL**

**EL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS EN
BRASIL: UNA VISIÓN SOBRE LA LIBERALIZACIÓN EN EL
GATS Y SUS IMPLICACIONES**

TESIS DOCTORAL

GENILSON VALOTTO PATUZZO

JUNIO 2010



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ESTADÍSTICA, ESTRUCTURA ECONÓMICA Y
ORGANIZACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL

EL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS EN
BRASIL: UNA VISIÓN SOBRE LA LIBERALIZACIÓN EN EL
GATS Y SUS IMPLICACIONES

TESIS DOCTORAL

GENILSON VALOTTO PATUZZO

Realizado bajo la dirección de:

Dr. Miguel Angel Díaz Mier

2010

*A Dios
por su infinita bondad
y misericordia*

ÍNDICES

*Muere lentamente quien no voltea la mesa cuando está
infeliz en el trabajo, quien no arriesga lo cierto por
lo incierto para ir detrás de un sueño, quien no se
permite por lo menos una vez en la vida, huir de los
consejos sensatos.*

*Muere lentamente quien no viaja, quien no lee, quien
no oye música, quien no encuentra gracia en sí mismo.*

*Muere lentamente quien destruye su amor propio, quien
no se deja ayudar.*

*Muere lentamente, quien pasa los días quejándose de su
mala suerte o de la lluvia incesante.*

*Muere lentamente, quien abandona un proyecto antes
de iniciarlo, no preguntando de un asunto que
desconoce o no respondiendo cuando le indagan sobre
algo que sabe.*

Pablo Neruda

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Índice.....	02
Índice de contenido.....	03
Lista de Cuadros, Figuras, Gráficos y Tablas.....	06
Abstract.....	08
Agradecimientos.....	12
El factor motivacional de esta tesis: Una reflexión personal.....	14
Introducción.....	16
CAPÍTULO 1. LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE SERVICIOS.....	24
1.1. Introducción.....	25
1.2. Definición y concepto de servicios.....	26
1.3. La hipótesis sobre el desarrollo de la economía de servicios.....	39
1.4. Los servicios y su consideración en el GATS.....	53
1.4.1. La Definición de Servicios en el GATS.....	61
1.5. Los servicios en la esfera internacional.....	68
1.5.1. Los segmentos de servicios que se consideran exportación.....	78
1.5.2. El papel inductor de los servicios en las exportaciones, competitividad y tecnología.....	83
1.6. Conclusiones.....	88
CAPÍTULO 2. LAS PARTICULARIDADES DE LA EVOLUCIÓN EN LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS BRASILEÑOS.....	90
2.1. Introducción.....	91
2.2. Breve visión histórica de la inserción internacional brasileña.....	93
2.3. El sector servicios en el contexto económico de Brasil y mundial....	102
2.3.1. Las tendencias post años noventa.....	108
2.3.2. La composición de las actividades de servicios en Brasil.....	118
2.4. Brasil y el comercio internacional de servicios.....	129
2.4.1. Determinantes de las exportaciones de servicios.....	129
2.4.2. Las exportaciones de servicios brasileños.....	133
2.5. Brasil frente al MERCOSUR y América Latina.....	145
2.6. Propuestas para el sector servicios en Brasil.....	150
2.7. Conclusiones.....	152
CAPÍTULO 3. LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO EN BRASIL Y LOS SERVICIOS.....	156
3.1. Introducción.....	157
3.2. El fenómeno de la globalización.....	158
3.3. Un breve historial y evolución de los acuerdos de libre comercio.....	164

3.3.1. Integración económica en América Latina.....	164
3.4. El Mercosur.....	177
3.4.1. Los servicios en el MERCOSUR.....	183
3.4.1.1. Cronología de las negociaciones sobre servicios en el MERCOSUR.....	184
3.4.2. El Protocolo de Montevideo sobre el comercio de servicios (PMCS).....	185
3.4.2.1. El protocolo (PMCS).....	187
3.4.3. Los indicadores de frecuencia en las negociaciones de servicios de Argentina y Brasil.....	193
3.5. Otras propuestas de integración regional y ACE.....	197
3.5.1. Los Acuerdos de complementación económica (ACE).....	202
3.6. Conclusiones.....	208
CAPÍTULO 4. EL GATS Y LAS NEGOCIACIONES DE BRASIL.....	210
4.1. Introducción.....	211
4.2. Antecedentes.....	213
4.3. Las negociaciones sobre el comercio internacional de servicios.....	217
4.4. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS).....	227
4.4.1. Esquema y problemas del GATS.....	229
4.5. La actitud de Brasil en las negociaciones del GATS.....	255
4.6. La Ronda de Doha y las negociaciones de Brasil.....	257
4.7. Conclusiones.....	263
CAPÍTULO 5. LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS EN EL MARCO DEL GATS: EL CASO DE BRASIL.....	264
5.1. Introducción.....	265
5.2. Liberalización del comercio de servicios: Su importancia.....	267
5.2.1. La liberalización y el Estado.....	271
5.2.2. Las barreras al comercio de servicios.....	281
5.3. El desarrollo de la liberalización de los servicios en el marco del GATS y sus implicaciones para Brasil.....	286
5.3.1. La oferta brasileña en el GATS.....	287
5.3.2. Las implicaciones de la liberalización de los servicios para Brasil.	298
5.4. Conclusiones.....	307
Consideraciones Finales.....	310
Referencias Bibliográficas.....	316
Anexos.....	344
Anexo I.....	345

Anexo II.....	370
Anexo III.....	385
Anexo IV.....	386

LISTA DE CUADROS, FIGURAS, GRÁFICOS Y TABLAS

Lista de Cuadros

Cuadro 1.1.	Tipologías sobre las actividades de servicios.....	30
Cuadro 1.2.	Clasificación de los servicios en los procesos económicos....	51
Cuadro 1.3.	Argumentos del Proteccionismo en el Comercio de Servicios.....	55
Cuadro 1.4.	Correspondencia entre los modos de suministro y los campos estadísticos.....	66
Cuadro 2.1.	Clasificación Sectorial según la OMC y el SCN brasileño.....	119
Cuadro 2.2.	La Participación de los Sectores de Servicios en Valor Añadido Constante.....	128
Cuadro 3.1.	Comparación de los artículos de la Parte II del PMCS y el GATS.....	191
Cuadro 5.1.	Saldo sectores individuales de servicios 1994/2008 en US\$ millones.....	297

Lista de Figuras

Figura 1.	Objetivo y hipótesis principal.....	19
Figura 2.1.	Las capitanías hereditarias en Brasil.....	96
Figura 3.1.	El PMCS y el GATS.....	186

Lista de Gráficos

Gráfico 2.1.	Participación del Sector Servicios Total Empleo – Mundo y Zonas.....	111
Gráfico 2.2.	Participación EE.UU./Japón/CE en las Exportaciones Globales de Servicios y de Bienes (%).....	113
Gráfico 2.3.	Mayores Exportadores Mundiales de Mercancías y Servicios en porcentual en 2007.....	114
Gráfico 2.4.	Participación de los Segmentos en las Exportaciones de Servicios de los Países Desarrollados en porcentaje.....	116
Gráfico 2.5.	Participación de los segmentos de servicios en la formación del empleo y valor añadido 2001-2006 (%).....	126
Gráfico 2.6.	Exportación de Servicios en Brasil 1995- 2008 (US\$ Millones).....	136
Gráfico 2.7.	Ranking Mundial de Exportación de Servicios del BRIC.....	137
Gráfico 2.8.	Saldo Comercial del Sector Servicios en Brasil – US\$ millones.....	138

Gráfico 2.9.	Saldo Comercial de Brasil en el Comercio Internacional de Bienes y Servicios (en US\$ millones) y el Tipo de Cambio del Real 1994-2008.....	142
Gráfico 2.10.	Participación porcentual de Brasil en las exportaciones e importaciones mundiales 1950-2006.....	143
Gráfico 2.11.	Relación Saldo de Servicios y Exportación en los Principales Países América Latina y MERCOSUR 2007 en Millones US\$.....	146
Gráfico 5.1.	Grado de apertura comercial brasileña, exportaciones y saldo de servicios – 1995/2009.....	290
Gráfico 5.2.	Exportaciones de bienes y servicios en Brasil.....	298
Gráfico 5.3.	Los Segmentos del Sector Servicios según el Grado de Intensidad Tecnológica (1985-2005).....	301
Gráfico 5.4.	Saldo Comercial de los Segmentos del Sector Servicios.....	302

Listas de Tablas

Tabla 2.1.	Tasas reales de crecimiento anual del PIB según sectores en Brasil 1950-2002 (% a. a).....	104
Tabla 2.2.	Participación porcentual del PIB según sectores en Brasil 1950-2005 (%)......	107
Tabla 2.3.	Distribución de la población según sectores en Brasil 1970-2006 (%)......	110
Tabla 2.4.	Composición del PIB del sector terciario según las actividades en Brasil 1970-2000.....	120
Tabla 2.5.	Participación y composición del sector servicios en el MERCOSUR.....	148
Tabla 2.6.	Tasas de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios (medias anuales).....	149
Tabla 2.7.	Saldo de la Balanza Comercial de Servicios y Exportaciones de Servicios – Países de la América Latina.....	154
Tabla 3.1.	Índice de liberalización AM y TN para Brasil y Argentina....	195
Tabla 3.2.	Promedio de las tasas de variación del Producto Interno Bruto (PIB).....	196
Tabla 3.3.	Acuerdos negociados y en negociación por Brasil para liberalización del Comercio.....	204
Tabla 5.1.	Compromisos negociados en el GATS.....	289
Tabla 5.2.	Índice de apertura sub-sectores de servicios en Brasil.....	293
Tabla 5.3.	Índice de apertura sectorial AM/TN MERCOSUR.....	294

ABSTRACT

This thesis aims to characterize and analyze the international trade in services in the area of trade liberalization in the GATS, from the standpoint of bringing the theoretical and empirical analysis concerns about the changes in the composition and development of the services sector the Brazilian economy. Just as some issues about the liberalization of services in the multilateral negotiations undertaken in the GATS hover over their causes (positive or negative) in the Brazilian economy.

Today the services sector is no stranger to any developing economy, much less in the developed ones. However, the progress in recent decades in these economies has shown that services have become the dominant form of economic activity. A large number of activities that generally respond to the name of services tend to concentrate most of the occupation (in nearly all countries) and value (in developed countries). This sector quite often in the history of economic thought was treated as a "sector" that did not add any value to the economy, meaning that the "intangibles assets", as the services were called, were considered insignificant compared to goods.

In the passing of the twentieth century and the consolidation of modern capitalism, the service sector gained importance and began to be recognized and addressed in the literature in a different way as it was in previous centuries. After World War II the first conceptualizations based on the most relevant characteristics of the sector were made. This is one more step compared to the previous definitions (non-productive, waste, etc.) and has given way to a kind of approach increasingly introspective and deep on the development of the service sector. It is worth noting now that it puts a special emphasis on the study of the economies that address the "service economy." The activities in this sector have a preponderant role in the dynamics of the productive system, directly or indirectly

contributing to economic development and softening the structural problems and cycles of the labour market, given the capacity of multiplication of services.

In this dynamics, the services sector both now and then has always been essential in trade relations, mainly on international services such as transportation, financial and marketing, as they are necessary for the fluidity of the import / export system. Thus the service sector in the Brazilian economic context suffered major changes during the twentieth century, mainly since the 1970s in which Brazil went from a population concentrated in the primary sector (agriculture) to the tertiary sector (services) after the 1990s. Likewise the composition within the services sector suffered a transformation in segments such as trade (which represented 22.3% of GDP in 1970 and 9.9% in 2000), shifting to segments as for instance the more dynamic financial activities. That inclination, as happened in other countries, also attended the recent developments in the services sector in Brazil, with cuts in services less specialized in creating employment and income, and the expansion of modern services segments, using intensive labour.

In terms of expansion of trade in services in the recent period, although in global terms it has not grown as fast as in the case of trade in goods, meanwhile some segments have performed rather dynamic. In the evolution of the Brazilian service sector and its development after the nineties, it starts to take a larger role in international trade in services caused by the growing presence of international capital in the Brazilian market principally sponsored with the "neoliberal" ideas that provide a greater opening of the sector that boosted international trade in services in Brazil; by contrast, the deficit increased significantly in 2008, presenting its largest amount in the history of the balance of payments, and shows the worse figures compared to its trading partners in the MERCOSUR and Latin America.

The decade of the nineties was also marked by changes in the field of multilateral negotiations under the auspices of globalization, which reduced the sense of isolation experienced in much of the developing world and brought an

increase in the ideas of trade liberalization through bilateral and multilateral agreements. Within MERCOSUR, bilateral agreements are synonymous to the Brazilian effort to accelerate trade liberalization, which expanded the market for Brazilian products in both goods and services. Today, however, Argentina has got a higher degree than Brazil in the opening of negotiations in the field of study (services).

Development policies were implemented by developing countries aiming at increasing the barriers to imports, both in multilateral and regional agreements, through restrictions and regulatory adjustments. This move was opposed by international financing institutions as a condition for the funding of the countries. The biggest changes came from the multilateral agreements signed by WTO members as part of the Uruguay Round of negotiations, which proposed new disciplines for the use of these instruments of development policies. In the Uruguay Round the first multilateral trade agreement covering trade in services was signed. In the GATS negotiations, the Brazilian government decided to bet for more aggressive positions than any member of the WTO on the issue of the liberalization of services. In its official request of the negotiations, Brazil invested against subsidies for public programs and openly for the elimination of exemptions and public sector monopolies, privatized a great deal of service companies in strategic sectors that were not for the benefit to the State and the people, implemented much less rigid fiscal policies, the State withdrew from productive investments, and decreased wages and benefits of the welfare state.

Despite the other parties not applying the liberal ideas raised by the Brazilian government, the policy of liberalization in services negotiated in multilateral agreements (GATS) continued, mainly contributing in part to the interests of developed countries in market opening. This greater supply and Brazilian opening has resulted in the increase of exports and imports of services in Brazil. For instance, exports of services in 2008 grew faster than the exports of goods in the same period. However, Brazilian imports of services grew even faster than exports, following the historical trend in that sense.

This inclination has increased in the last decade, and may be even worse depending on the ongoing negotiations to finalize the Doha Round. There is a risk in the event that the proposal of developed countries is successful: establishing new openings may reduce the competitiveness of Brazilian export companies, worsening the country's trade position and the employment level. Further liberalization would mean the implementation by the Brazilian rulers of the GATS clause on progressive liberalization, without being influenced by the developed countries seeking to expand their market in any way, the perpetuation of a model of barrier negotiations, which does not take into account the needs and threats for the country and could lead to a false start as final result.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente agradezco a Dios, por darme la fuerza para seguir adelante en los momentos difíciles y angustiosos para la finalización de esta tesis.

Consigno aquí en estas breves líneas mis sinceros y profundos agradecimientos a todas aquellas personas que me han animado y ayudado durante la ejecución de este trabajo, directamente o indirectamente.

La realización de esta tesis doctoral ha sido una labor ardua, pero conté con personas maravillosas que tuvieron conmigo y que forman parte de las piezas que componen este trabajo. Una de las personas más importantes y sin duda la pieza principal para que este trabajo llegase a su realización ha sido mi esposa, por su cariño, paciencia, dedicación, ayuda en los buenos y malos momentos, su confianza que todo daría cierto al final. Gracias “amoremio”.

Quiero dejar aquí también mis sinceros agradecimientos al director de esta tesis el Profesor Dr. Miguel Ángel Díaz Mier, no sólo por su mérito como director, más si por su esfuerzo, dedicación, paciencia, motivación y la aportación de sus conocimientos para la concretización de ideas y sugerencias, sin las cuales no hubieron sido posibles el desarrollo y tan poco la finalización de este trabajo.

Dejo también las gracias a la Universidad de Alcalá por haberme acogido como alumno durante estos años y a los departamentos de Estadística, Estructura Económica y OEI y Economía Aplicada, a los funcionarios y principalmente los bibliotecarios por su ayuda, así como el ánimo prestado por los profesores, en particular, por ellos Dr. Juan Ramón Cuadrado Roura, Dr. Luis Rubalcaba Bermejo, Dr. José Javier Núñez Velázquez, Dr. Tomás Mancha Navarro y Dra. María del Mar Sarro, por todos los gloriosos años de convivencia y solicitud que fueron fundamentales para mi formación académica, profesional y personal.

Finalmente, pero no menos importante, quiero dejar aquí también mis agradecimientos a Luis Garrido Luque, compañero de trabajo y amigo, que ha dedicado horas a la ardua labor de la corrección de este trabajo y por sus conocimientos aportados. A mi familia y amigos que tuvieron orando para la realización así como la finalización de esta tesis, amigos próximos e algunos del otro lado del Atlántico. No voy a nombrar todos para no correr el riesgo de olvidar alguno y sentirse menos importante, pues todos fueron piezas fundamentales para la finalización de este camino largo, pero con victoria, gracias al esfuerzo de todos.

Muchísimas gracias a todos.

*“Si clamares a la inteligencia,
y a la prudencia dieres tu voz;
Si como a la plata la buscares,
y la escudriñares como a tesoros,
Entonces entenderás el temor de Dios,
y hallarás el conocimiento de Dios.
Porque Dios da la sabiduría,
y de su boca viene el conocimiento
y la inteligencia”.*
Proverbios 2:3-6

EL FACTOR MOTIVACIONAL DE ESTA TESIS: UNA REFLEXIÓN PERSONAL

El comienzo de un doctorado no es una tarea sencilla, su finalización lo es muchísimo menos, pues uno de los objetivos principales de dicho doctorado es enfrentarse a y superar la recta final, la tesis doctoral. Ésta es un requisito indispensable para la obtención del grado de Doctor, pero esto conlleva o supone un largo camino, tanto desde el punto de vista del tiempo empleado como desde el de la dedicación, constancia, esfuerzo e intensidad. Entre tanto, todo esto se mezcla con situaciones en las cuales se alternan estados de optimismo y de desánimo, momentos en los que quieres abandonar y momentos en los que quieres perseverar hasta que todo se acabe, días con “sol” y días con “lluvia”... todo ello culmina interrelacionado con el resto de campos de la vida profesional y privada. Por esta razón, se llega a un punto en que parece que se empieza a ver la luz al final del túnel. Por ello, es conveniente presentar una pequeña reflexión personal sobre los motivos que me llevaron a realizar esta investigación.

Cuando inicié el doctorado no tenía una idea concreta de cuál sería el tema objeto de la tesis doctoral. Al empezar a dar mis primeros pasos en la vida académica en el periodo de docencia, no sentía nada que me quitara el sueño, que obligaría a investigar y fuera “imprescindible”. Ahora bien, para mí, sino que he ido descubriendo con el paso del tiempo, con el desarrollo de los seminarios y los trabajos de investigación, una proximidad especial con el mundo de los servicios y su influencia en las economías tanto desarrolladas como en desarrollo. De estos trabajos surgió la idea de verificar la situación del sector servicios en Brasil.

Estas ideas surgieron de los trabajos de investigación tutelados (TIT) uno con el título “Evolución del sector servicios en Brasil” y otro “El comercio internacional de servicios en Brasil”, con sus realizaciones percibí la necesidad de profundizar en los estudios del comercio internacional de servicios, especialmente en el ámbito de las negociaciones multilaterales. Es un tema poco tratado en

Brasil debido a las dificultades de obtener datos. Entre tanto reconociendo que entre otras cosas presentes es un sector importante para el país y con déficit en la balanza de pagos cuantitativos. Pero a la vez es el sector que origina el mayor número de empleos en el país y que presenta muy notables disparidades tanto en el trato del sector por parte del Estado como también en otros ámbitos como son; de cualificación de la mano de obra, sueldos y competitividad de las empresas. En este trabajo he querido investigar no solo los conceptos y sus influencias del sector servicios para Brasil como también sus consecuencias a una mayor apertura de los servicios en las negociaciones multilaterales del GATS.

INTRODUCCIÓN

La expansión de las actividades de servicios constituye uno de los más importantes cambios acaecidos en el devenir humano en la segunda mitad del siglo XX. La evolución seguida en las últimas décadas por las economías más desarrolladas ha puesto de manifiesto que los servicios se han convertido en la forma dominante de actividad económica de los países desarrollados y en vías de desarrollo. Un multiplicado número de actividades, que responde genéricamente al nombre de servicios, tiende a concentrar la mayor parte de la ocupación y el valor de la producción en las economías desarrolladas.

Así el concepto de la llamada economía de los servicios se ha consolidado en los últimos años, orientada al estudio de la expansión e importancia creciente que, en las economías tanto desarrolladas como en vías de desarrollo tienden a tener una mayor relevancia en el sistema productivo. El papel que corresponde a estas actividades en el desarrollo económico reciente, así como su creciente incorporación al sistema productivo, han servido para poner de relieve en el proceso, el acelerado cambio de las tecnologías, que permitió la difusión de la globalización, tornando necesario por parte de los países su preparación para el dinamismo provocados por los intercambios internacionales que se intensificaron a través de la modernización y ampliación de las modalidades de servicios, que posibilitasen a los productores de todos los sectores de actividades, la implementación de los intercambios internacionales de forma acelerada (KON, 2007).

Estos cambios se vienen intensificando con más velocidad entre las actividades en las economías desarrolladas y consecuentemente han llevado a una nueva localización de las industrias de servicios en países donde posean ventajas comparativas. Estas ventajas pueden ser la disminución de los costos de mano de obra, proximidad del mercado consumidor, condiciones ambientales y otras, que favorezcan la internacionalización de su capital y de continuidad a la demanda en

escala global. Las consecuencias fueron la intensificación post globalización de los movimientos de empresas multinacionales de servicios en dirección a países en desarrollo, principalmente auspiciado por los gobiernos neoliberales.

En este contexto, Brasil no fue excepción de tales ideas “neoliberales” principalmente post los años 1980 cuando la dictadura militar perdió su fuerza y retornó la democracia en el país y el ideal del liberalismo económico, en especial con los acuerdos de libre comercio. La idea de libre comercio es tal vez la manifestación más representativa de los fundamentos del liberalismo económico y de su versión contemporánea, el neoliberalismo. En cuanto a nivel interno de los países, los autores neoliberales propugnaban las privatizaciones, reducción de la presencia del estado, ajustes fiscales y democracia representativa. Simultáneamente en las relaciones internacionales defendían, primordialmente, el fomento del libre comercio como forma de estímulo al desarrollo económico. Los acuerdos de libre comercio fueron, por su vez, uno de los principales elementos a través de los cuales los umbrales neoliberales tomaran representación a partir del final del siglo XX. Esto propició a los políticos, en su momento, a cambiar los parámetros económicos que perduraron por 50 años en Brasil, con políticas rancias en virtud del proteccionismo y la sustitución de las importaciones.

En esta nueva faceta económica, después de la década perdida de los años 1980, la década de 1990 fue un período marcado de grandes transformaciones en Brasil, principalmente, con los acuerdos de libre comercio, tanto bilaterales como multilaterales. Dentro de este contexto, en la Ronda Uruguay en la cual se creó la OMC, el Brasil se adhirió al también recién creado acuerdo de los servicios el GATS.

La entrada de Brasil en este acuerdo (GATS), que es el principal objetivo de esta investigación, pretende contribuir al mejor entendimiento y conocimiento del comercio internacional de servicios en Brasil, analizándolo en profundidad desde una perspectiva histórica y actual, tratando de identificar los principales

factores sobre las implicaciones de una mayor liberalización del sector servicios negociados en el GATS.

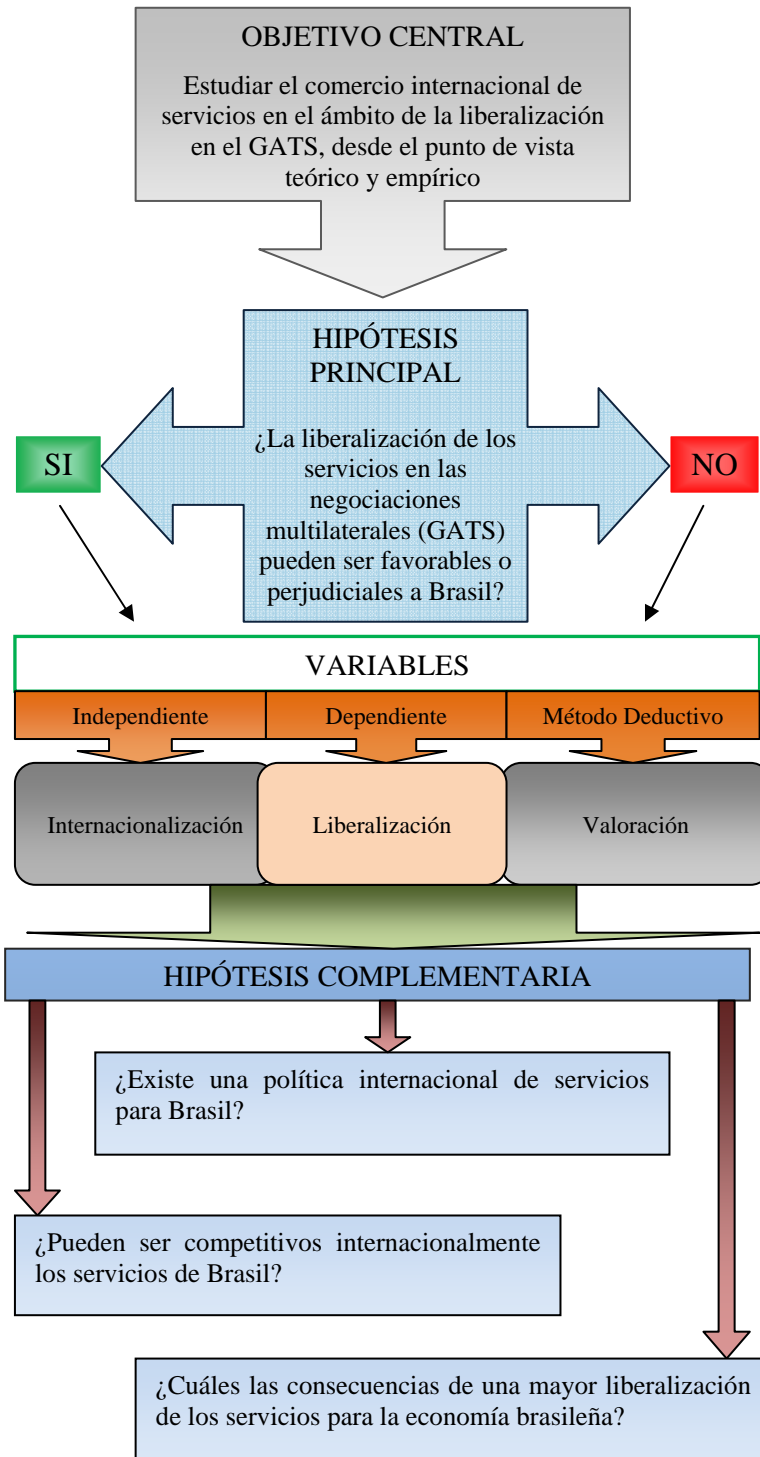
La presentación del tema elegido pretende dar algunas respuestas a las cuestiones propuestas y principalmente profundizar el estudio de los intercambios internacionales de servicios en Brasil, en virtud de sus malos resultados en la balanza de pagos en este sector.

La primera pregunta viene si la liberalización de los servicios en las negociaciones multilaterales (GATS) pueden ser favorables o perjudiciales a Brasil. Los servicios en Brasil siempre presentaron saldos negativos en la balanza de pagos y con la mayor apertura de este sector las implicaciones pueden ser favorables o no. Para esto llevamos en consideración algunas variables como la internacionalización, liberalización y los métodos de valoración.

Sin embargo, para llegar a una respuesta más coherente y adecuada al cuestionamiento principal, planteamos algunas interrogaciones complementarias para lograr un mejor entendimiento del sector servicios en Brasil como si existe una política internacional de servicios para Brasil, si pueden ser competitivos internacionalmente los servicios de Brasil y cuales las consecuencias de una mayor liberalización de los servicios para la economía brasileña.

La primera cuestión (secundaria) proviene de la necesidad de conocer las políticas públicas llevadas a cabo por Brasil en el tocante de las exportaciones de servicios. Brasil es un país básicamente productor y exportador de “commodities” principalmente agrícolas, en las cuales el país obtiene saldos positivos en la balanza de pagos. Esto nos lleva a verificar si las políticas están siendo, solamente, dirigidas a la implementación de las exportaciones de dichas “commodities” dejando a otros sectores como de los servicios sin el debido tratamiento necesario, en contraste con la idea de que en la actualidad es uno de los sectores más dinámicos en las economías.

Figura 1. Objetivo y hipótesis principal



Fuente: Elaboración propia

La segunda cuestión, fue propuesta para logramos visualizar el mercado, a lo mejor, el posicionamiento de los servicios brasileños en el mercado internacional. Esta visualización es de extrema necesidad para poder llegar a la respuesta principal de este trabajo. Pues con los cambios sufridos por la economía brasileña post los años 1950, que era una economía basada en la agricultura, para una economía industrial y de servicios en la actualidad. Entre tanto, como citamos anteriormente, Brasil sigue siendo un exportador de productos básicos con bajo valor añadido. Esta cuestión viene justamente para analizar si el sector servicios puede ser competitivo internacionalmente, y cuales serian los sectores que son competitivos y los que necesitan de implementación.

La tercera cuestión, es necesario por hacer el vínculo entre las dos cuestiones anteriores y primorear los conocimientos para llegar a la respuesta objeto del estudio. Para esto fue desprendido varios estudios, principalmente de autores brasileños involucrados en el estudio del sector servicio brasileño, que nos lleva al entendimiento de una mayor riesgo en el sector, principalmente después de las políticas de apertura comercial y las negociaciones multilaterales llevado a cabo en el GATS y principalmente por las privatizaciones sin el debido control y utilización del dinero para incrementar la industria nacional de sectores estratégicos en el sector como las telecomunicaciones y el financiero. Sin embargo, algunos sectores aún no fueron negociados en el ámbito multilateral, como los servicios de enseñanza, relacionados con el medio ambiente, de salud y sociales y los culturales y deportivos. No obstante, estos temas están es discusión en la Ronda de Doha, que hasta el cierre de este trabajo no fue concluida, pero que estos sectores pueden ser abiertos sin las debidas precauciones necesarias y Brasil tener grandes problemas, principalmente en el social, contribuyendo con la informalidad, que ya es una característica del sector en Brasil.

En la búsqueda de respuestas para tales cuestionamientos, tanto el principal como los secundarios, encontramos algunas problemáticas en la pesquisa, pues todavía Brasil no tiene estadísticas completas del sector servicios, y además la CNAE (clasificación nacional de actividades económicas) sufrió 3

cambios en los últimos 20 años, influenciando en la precisión de las estadísticas. Otro punto relevante, en el país aún dispone de pocos trabajos bien estructurados científicamente sobre el sector servicios, siendo de gran dificultad para elegir la bibliografía para el estudio del sector en Brasil. La mayoría de los autores “prefieren” estudiar el sector industrial por la facilidad de los datos estadísticos y ser el sector mejor estructurado no país.

En este sentido, para conseguir el resultado en la investigación, la presente tesis fue estructurada en cinco capítulos de manera a dar cohesión entre el tema propuesto y el resultado esperado.

El primer capítulo, y como toda investigación sobre el tema de los servicios, constituye una incursión teórica sobre la evolución del sector servicios, desde la definición y conceptos de servicios, donde proponemos la hipótesis sobre el desarrollo de la economía de servicios. Como el trabajo está directamente vinculado al GATS, trazamos la definición del sector en dicho acuerdo y exponemos los servicios en el ámbito internacional, clasificando los segmentos del sector servicios que son considerados exportables e indicando la tarea inductora de este sector en la economía.

En el segundo capítulo, tras ofrecer un repaso a la evolución del sector servicios, se lleva a cabo el análisis de las particularidades de la evolución en las transacciones internacionales de los servicios brasileños. Para esto, en primer lugar hacemos un breve historial de la inserción internacional brasileña desde su descubrimiento hasta las fechas más actuales, enseñando las políticas adoptadas a lo largo de los cinco siglos. En seguimiento, contextualizamos el sector servicios en ámbito de Brasil y mundial, pues exponemos algunos datos estadísticos con tablas y gráficos para una mejor visualización, principalmente para enseñar las tendencias post años 1990 y la composición de las actividades de este sector en Brasil. Otros puntos importantes fueron abordados en este capítulo como los determinantes de las exportaciones de servicios, las exportaciones de servicios brasileños, así como el posicionamiento del sector servicios de Brasil en

comparación a sus vecinos de América Latina y concomitantemente del MERCOSUR. Finalizamos con algunas propuestas para el sector en Brasil.

El capítulo tercero, en seguimiento del segundo, hacemos un levantamiento de los acuerdos de libre comercio en Brasil enfocando nuestro objetivo principal, el sector servicios. Sin embargo, preferimos discurrir sobre el proceso de globalización para situarnos de manera más coherente sobre los procesos de libre comercio llevado a cabo en América Latina y MERCOSUR por Brasil. Para esto, consideramos necesario hacer algunas consideraciones y comparaciones del Protocolo de Montevideo sobre el comercio de servicios y el GATS. Presentamos los indicadores de frecuencia en las negociaciones de servicios en dicho Protocolo para Argentina y Brasil, utilizamos la metodología de Hoekman (1995), para que lográsemos medir el índice de liberalización AM (Acceso al Mercado) y TN (Trato Nacional) para ambos los países (Argentina y Brasil). Finalizamos el capítulo, enseñando de manera complementaria al estudio las propuestas de integración regional y los ACE (Acuerdos de Complementación Económica) de Brasil en ámbito regional e internacional.

El capítulo cuatro, dedicamos una análisis del GATS y las negociaciones hechas por Brasil en dicho acuerdo. Apuntamos en primer lugar, los antecedentes del acuerdo, desde sus negociaciones y intentos pasados en el GATT, hasta llegar al acuerdo final en la Ronda Uruguay (1986 a 1993) en la cual culminó en la implantación de la OMC y el GATS. El sector servicios fue incluido en la agenda multilateral en la Ronda de Tokio (1979) que no tuvo éxito en tal negociación. El advenido del GATS en la finalización de la Ronda Uruguay se generó muchísimas controversias sobre dicho acuerdo, principalmente en los países en desarrollo. Así llevamos a cabo exponer el esquema y los problemas del acuerdo. También enseñamos la actitud de Brasil en las negociaciones y finalizamos haciendo un esbozo de las negociaciones de Brasil en la Ronda de Doha (que aún está por finalizar).

En el quinto capítulo, diserta sobre la liberalización de los servicios en el marco del GATS enfocado en el caso de Brasil. Para este fue necesario hacer algunas ponderaciones antes de llegarse en las implicaciones para Brasil como la importancia de la liberalización del comercio de servicios para las economías. Trazamos el papel del Estado brasileño en dicha liberalización y las barreras impuestas al comercio de servicios que pueden ser llevados a cabo por los Estados. Sin embargo, el foco principal del capítulo y de la tesis esta en el desarrollo de la liberalización de los servicios en el marco del GATS, pues ponderamos algunas implicaciones que pueden ser buenas y malas para Brasil si no fueren hechas las negociaciones con políticas adecuadas para el país.

Finalizamos el trabajo haciendo algunas consideraciones finales sobre las implicaciones de una mayor apertura del sector servicios en Brasil.

CAPÍTULO 1

LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR SERVICIOS

Índice del capítulo

- 1.1. Introducción
- 1.2. Definición y concepto de servicios
- 1.3. La hipótesis sobre el desarrollo de la economía de servicios
- 1.4. Los servicios y su consideración en el GATS
 - 1.4.1. La Definición de Servicios en el GATS
- 1.5. Los servicios en la esfera internacional
 - 1.5.1. Los segmentos de servicios que se consideran exportación
 - 1.5.2. El papel inductor de los servicios en las exportaciones, competitividad y tecnología
- 1.6. Conclusiones

1.1. Introducción

La evolución seguida en las últimas décadas por las economías y sociedades más desarrolladas ha puesto de manifiesto que los servicios se han convertido en la forma dominante de actividad económica. Un agregado de actividades, que responde genéricamente al nombre de servicios, tiende a concentrar la mayor parte de la ocupación y el valor de la producción en las sociedades más avanzadas.

No obstante, es difícil interpretar correctamente las principales características de lo que se conoce como “*revolución terciaria*”, aunque sus señas de identidad sean claramente visibles. Por esta razón, el papel preponderante de las actividades de servicios, tanto por su peso relativo dentro de las economías avanzadas como por su estratégico cometido en el funcionamiento de los sistemas productivos más desarrollados no ha tenido un reflejo equivalente en el interés y atención que los economistas han prestado a dicho sector. Esto se explica en parte por la circunstancia de que los servicios estuvieron hasta hace unas décadas considerados como algo secundario en la creación de la renta en las naciones, como señalaron Adam Smith, Fisher y Clark¹.

La visión de los teóricos sobre la producción terciaria y su valoración se ha desarrollado e incrementado a medida que estas actividades han pasado a ejercer un papel cada vez más relevante en el curso de la expansión económica de las sociedades y particularmente entrelazadas con el proceso de industrialización, que se intensificó en el siglo XX y asumió mayor velocidad después de la segunda guerra mundial².

¹ SMITH, Adam (2008): La riqueza de las naciones. Traducción Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial. Madrid; FISHER, A.G. (1939): “Production, Primary, Secondary and Tertiary”, Economic Record, nº 15, junio, p. 24-38 y CLARK, Colin (1940): The Conditions of Economic Progress. Macmillan and Co, Londres.

² KON, Anita (1992): A Produção Terciária. Editora Nobel, São Paulo.

Este capítulo tiene por objetivo suministrar sintéticamente algunos puntos de referencia acerca de los conceptos, definiciones y evolución del sector servicios, características que permitirán reflexionar sobre los mismos tanto de manera retrospectiva como prospectiva para realizar una posterior explicación al caso brasileño.

Empezaremos, después de esta breve introducción, por sintetizar algunas definiciones y conceptos que han tenido los servicios desde su introducción en el análisis económico moderno (siglo XVIII y posterior XIX) hasta nuestros días. Propondré a continuación una hipótesis acerca del desarrollo de la economía de servicios. Para esto se realizará una revisión de las ideas relatadas al largo de los años. No se trata de ofrecer una visión original del sector servicios ni de aportar un valor añadido a la cada vez más extendida literatura sobre los servicios, sino de exponer sintéticamente las principales ideas sobre estos, con el objetivo de poder comprender la característica afanosa de este sector en los intercambios comerciales internacionales. En el epígrafe 1.4 enseñamos las consideraciones y definiciones en el GATS (no estuvo definido hasta 1995) en las cuales nos centraremos, ya que serán las que se utilizarán en su tratamiento a los capítulos posteriores. Finalmente, reseñamos los servicios en la esfera internacional, tratando de clasificar los segmentos del sector servicios que son considerados exportaciones y también señalando el papel inductor de este sector en las exportaciones, competitividad y tecnología.

1.2. Definición y conceptos de servicios

La tarea de definir y conceptuar los servicios no es sencilla pues bajo el término servicios se abarca un conjunto heterogéneo de productos y actividades intangibles que resultan difíciles de englobar en una definición simple. Los

servicios también son muchas veces difíciles de separar de los productos con los que pueden estar vinculados en diversos grados.

Por esta razón, con bastante frecuencia, la literatura en torno a los servicios ha eludido su definición y se ha limitado a exponer su naturaleza y características dominantes. Así se explica que todavía hoy no sea posible contar con una definición ampliamente aceptada y que únicamente se pueda hablar de aproximaciones conceptuales que, sometidas a comparación, ponen de manifiesto los cambios de actitud que los analistas del sector han experimentado conforme iban evolucionando los estudios relativos al mismo.

Durante un largo periodo de la historia del pensamiento económico, los “bienes inmateriales”, como eran llamados los servicios, no fueron tomados en la consideración principal de los afanes de los estudiosos de la realidad social. Adam Smith quizás fue el primero de los economistas que no llegó a destacar la importancia del sector y su contribución económica y social. Con él se iniciará a lo largo del tiempo y por parte de destacado tratadista de lo económico, una tendencia a utilizar un concepto residual de “servicio”. Como afirma Smith (2008).

El trabajo de un empleado doméstico (...) no añade ningún valor a nada (...) El valor de algunas de las más respetadas clases de nuestra sociedad es igual que el de los empleados domésticos, improductivo de cualquier valor, y no determina o da lugar a ningún objeto permanente o mercancía vendible que dure después de ejecutado el trabajo (...) En la misma clase, debemos incluir a miembros del clero, abogados, artistas, payasos, músicos, cantantes de ópera, etc.³

³ SMITH, Adam (2008): La riqueza de las naciones..., op.cit., pp. 425.

Adam Smith consideraba improductivas las actividades de servicios, fundamentando sus ideas en cuatro argumentos: (a) los servicios no producen resultados reales y visibles, que representen riqueza; (b) los servicios derivan o son accesorios de los bienes, resaltando el hecho de que, al no producir bienes, casi no hay necesidad de la prestación de servicios; (c) los servicios, en general, son prestados internamente por los productores o por los vendedores ligados a la empresa, y no representan una rama de actividad que generase riqueza; (d) siendo los servicios invisibles y temporales, son insignificantes comparados con los bienes.

Otros autores como Fisher (1939) y Clark (1940)⁴ también han definido el sector servicios dentro de las categorías residuales de la economía, es decir, de aquello que no podía considerarse ni agricultura ni industria manufacturera. Las consecuencias de este fenómeno han sido amplias. Su máxima expresión reside en las opiniones de quienes piensan, al igual que los economistas clásicos, que los servicios son actividades improductivas, aunque el debate sobre el carácter productivo de los servicios pareció concluir a finales del siglo XIX de forma más favorable a los servicios, estimando los aspectos positivos de su papel en las economías.

Con la consolidación del capitalismo moderno en el siglo XX el sector servicios gana importancia y empieza a ser reconocido y tratado en la literatura de forma distinta a como lo fuera en el siglo anterior con la constatación de la existencia de un tercer sector, que no era ni agricultura ni industria manufacturera. Se hablaría así de un sector “terciario”, desvinculado y ausente en buena medida de la definición residual de los servicios.

⁴ FISHER, A.G. (1939): “Production, Primary, Secondary...”op.cit.; CLARK, Colin (1940): The Conditions of Economic...,op.cit, fueron citados por la autora MEIRELLES, D. S. (2006): “O Conceito de Serviços”, Revista de Economia Política, vol. 26, nº 1 (101), janeiro-março/2006, pp. 119-136, en este artículo ella hace una revisión de varios autores sobre el concepto de servicios como autores clásicos como: Smith (1776), Marx (1867), Say (1803), Mill (1848) y Walras (1874); y otros autores contemporáneos como: Gershuny y Miles (1983), Nusbaumer (1984), Walker (1985), Marshall;Wood (1995), y Hill (1976, 1999).

El entorno industrialista que gobierna en las economías occidentales después de la II Guerra Mundial no resultaba favorable al desarrollo que acompaña al del sector servicios. Ello se tradujo en que se presentan las definiciones cargadas de connotaciones negativas. Ahora bien, en sentido contrario, en la época se formulan unas primeras conceptualizaciones basadas en las características más relevantes del sector. Ello supone un paso más respecto a las anteriores definiciones y han dejado paso a un tipo de planteamientos cada vez más introspectivos y profundos sobre el desarrollo del sector servicios.

El esfuerzo llevado a cabo a partir de la segunda mitad del siglo XX para considerar los servicios desde un punto de vista positivo, enumerando o presentando sus características particulares (inmaterialidad, perecederos, de difícil cuantificación, no almacenables, etc.) conservaría sin variación el aspecto negativo que no definiría a los servicios por lo que son, sino por lo que no son, en contraste con lo que ocurre con los bienes.

Se pueden encontrar en la literatura algunos sistemas de clasificaciones alternativos de las actividades y sus conceptos tradicionales de servicios. Un ejemplo es recogido en el cuadro 1.1 expuesto por la autora Anita Kon (2004), que menciona que entre las tipologías más conocidas y utilizadas mundialmente figuran las de Fisher-Clark y de Funchs. En sus trabajos se pueden encontrar la mayor parte de los datos estadísticos mundiales que se hallan en la clasificación (Fisher-Clark)⁵ tradicional de los tres sectores.

⁵ KON, A. (2004): *Economía de Serviços: Teoria e Evolução no Brasil*. Editora Campus, Rio de Janeiro, pp. 31.

Cuadro 1.1. Tipologías sobre las actividades de servicios

Base de clasificación	Autor	Tipología
Producción		
	Fisher-Clark (1935/40)	<ul style="list-style-type: none"> • Primario (agricultura y minería) • Secundario (manufactura) • Terciario (residuo)
	Sabolo (1975)	<ul style="list-style-type: none"> • Primario (agricultura, ganadería y pesca) • No primario -Transporte, minería y manufactura (gran utilización de capital y cualificación) -Comercio (bajo utilización de capital y cualificación) -Financieros (gran utilización de cualificaciones, bajo utilización de capital)
	Fuchs (1968)	<ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Industria (minería, manufactura, transportes, utilidades) • Servicios (comercio, empresariales, gobierno)
	Banco Mundial (1980)	<ul style="list-style-type: none"> • Primario (agricultura y minería) • Secundario (manufactura, minería, construcción de servicios de utilidad pública compuestas por servicios públicos de suministros de gas, electricidad y agua) • Terciario (residuo)
Función		
	Foot y Hatt (1953)	<ul style="list-style-type: none"> • Terciario (restaurantes, hoteles, reparación y mantenimiento, lavandería) • Cuaternario (transportes, comunicaciones, comercio, financieros) • Quinario (salud, educación, ocio)
	ONU (1968)	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio, alojamiento y alimentación • Transportes y comunicación • Actividades financieras, bienes inmuebles y servicios a empresas • Servicios comunitarios, sociales y personales
	Katouzian (1970)	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios complementares (financieros, transportes, comercio) • Servicios nuevos (salud, educación, ocio) • Servicios antiguos (domésticos)
	Brownig y Singleman (1975)	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios distributivos (transportes, comunicaciones, comercio por mayor y por menor) • Servicios a empresas (financieros, inmobiliarios, legales, contable, ingeniería y otros profesionales) • Servicios sociales (salud, educación, defensa, correos, gobierno y otros sociales) • Servicios personales (domésticos, hoteles, restaurantes, ocio, reparación y otros personales)
	Departamento de Comercio de los Estados Unidos (U.S. Census Bureau, 1984)	<ul style="list-style-type: none"> • Transportes, comunicaciones, utilidades públicas • Comercio por menor y por mayor • Financieros, seguros y inmobiliarios • Servicios personales y a empresas
Consumo		
	Singer (1981)	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios a empresas • De consumo colectivo • De consumo individual

Fuente: Kon (2004)⁶

⁶ KON, A. (2004): *Economia de Serviços: Teoria e Evolução no Brasil...*, op.cit., pp. 30-31 (traducción propia).

Entre los muchos intentos de construir un concepto que se han llevado a cabo, tal vez el primer intento serio de definición de “servicios”, y una de las interpretaciones más extendidas en la actualidad sea el que propuso Peter Hill en un artículo clásico⁷ de 1977:

*Un bien como un objeto físico que es apropiable y transferible entre unidades económicas y un servicio como un cambio en la condición de una persona o de un bien perteneciente a una unidad económica, el cual se origina de la actividad realizada por otra unidad económica.*⁸

En esta definición, Hill describe la que denominamos una situación social del servicio, o sea una relación social del servicio en el entorno de una operación de “cambio de condiciones”, deseada o pedida por una unidad económica (consumidor, cliente u usuarios), que recurre para eso a otra unidad económica (prestador de servicio, productor). Hill intenta demostrar la naturaleza técnica del producto de los servicios, su relación con la materialidad. Cabe destacar que en esta definición y de forma distinta a las definiciones clásicas⁹ presentadas hasta este momento, se subraya la inmaterialidad de los servicios.

El mérito principal de esta definición es que se basa en características económicas más que en aspectos formales. Se define el servicio a partir de su resultado. Sin embargo, por sí misma, tiene la limitación de que no diferencia claramente bienes y servicios.

⁷ La expresión “artículo clásico” fue descrita por BHAGWATI, J. (1987): *International Trade in Services and its Relevance for Economic Development in the Emerging Service Economy*. Pergamon Press, Gineve.

⁸ HILL, T. P. (1977): “On goods and services”. *Review of Income and Wealth*, n° 4, pp. 318.

⁹ En su trabajo, Bhagwati (1987): *International Trade in Services...op.cit*, expone que el intento de establecer distinciones entre bienes y servicios, de acuerdo con los economistas clásicos, que buscaban establecer el correspondiente contraste entre trabajo productivo y no productivo, hace tiempo que ha desaparecido de la escena moderna.

La dificultad para encontrar una definición generalmente aceptada se centra en la imposibilidad de satisfacer todo el espectro de actividades que componen el mencionado sector. Así, según Cuadrado Roura y Del Río (1993):

*(...) con bastante frecuencia, la literatura en torno a los servicios ha eludido su definición y se ha limitado a exponer su naturaleza y características dominantes. Así se explica que todavía no sea posible en la actualidad contar con una definición de común aceptación. Tan sólo se puede hablar de aproximaciones conceptuales que, sometidas a comparación, ponen de manifiesto el cambio de actitud de los estudiosos del sector en línea con su propia evolución.*¹⁰

Cabe resaltar así que el problema se plantea por la ausencia o la carencia de una definición de servicios admitida de una manera universal. Ahora bien, en intentar para su construcción encontramos un gran número de bocetos o proyectos de definiciones realizadas por autores como Hill, Bhagwati, Sampson y Snape, etc. Algunas de ellas son de carácter descriptivo, por lo cual destacan las características de los servicios. Otras son meramente enunciativas y suelen detallar un listado de las actividades que comprenden los servicios. Se observa especialmente el contraste con la producción de bienes. Entre las características más destacadas que poseen los servicios y que los distinguen de los productos se pueden encontrar los trabajos de autores como Sampson y Snape (1986)¹¹, Bhagwati (1988)¹², Cuadrado Roura y Del Río (1993)¹³ y González (1999)¹⁴. De entre ellas destacamos por ser las más permanentemente aludidas.

¹⁰ CUADRADO ROURA, J. R. y DEL RÍO, C. G. (1993): Los Servicios en España. Ediciones Pirámide, Madrid, pp. 53.

¹¹ SAMPSON, G. y SNAPE, R. H. (1986): "Identificación de los problemas en el comercio de servicios", Información Comercial Española Nº 636-637.

¹² BHAGWATI, J. (1988): El Comercio de Servicios y las Negociaciones Comerciales Multilaterales. In: La Liberalización del Comercio Internacional de los Servicios, Revista del Instituto de Estudios Económicos, Nº 1, Madrid

¹³ CUADRADO ROURA, J. R. y DEL RÍO, C. (1993): Los Servicios en España...op.cit.

¹⁴ GONZÁLES, F. G. (1999): Comercio Internacional de Servicios: Revisión Conceptual y Especial Referencia al Caso Español, Editorial Universidad de Granada, Granada.

- a) **Intangibilidad:** esta es la característica más importante de los servicios. Consiste en que éstos no pueden verse, probarse, sentirse, oírse ni olerse antes de su adquisición por los compradores. Esta característica dificulta una serie de acciones que pudieran ser deseables de hacer. Los servicios no se pueden inventariar ni patentar, ser explicados o representados fácilmente, etc., o incluso evaluar su calidad antes de la prestación.
- b) **Heterogeneidad** (o variabilidad): dos servicios similares nunca serán idénticos o iguales. Esto por varios motivos: las entregas de un mismo servicio son realizadas por personas a personas, en momentos y lugares distintos. Cambiando uno solo de estos factores el servicio ya no es el mismo. Incluso esto se observa sólo con la modificación del estado de ánimo de la persona que entrega o del que recibe el servicio. Por esto en la práctica resulta necesario prestar atención a las personas que en nombre de la empresa prestarán los servicios.
- c) **Inseparabilidad:** en los servicios la producción y el consumo son parcial o totalmente simultáneos. A estas funciones muchas veces se puede agregar su venta. Esta inseparabilidad también se da con la persona que presta el servicio.
- d) **Perecedero:** los servicios no se pueden almacenar por la simultaneidad entre producción y consumo. La principal consecuencia de esto es que un servicio no prestado no se puede realizar en otro momento (por ejemplo un vuelo con un asiento vacío en un vuelo comercial).
- e) **Ausencia de propiedad:** los compradores de servicios adquieren un derecho a recibir una prestación, uso, acceso o arriendo de algo, pero no la propiedad del mismo. Después de la prestación sólo existen como experiencias vividas.

Diez años después de la definición anteriormente realizada por los autores citados, varios organismos internacionales se reunieron en 2003 para confeccionar un manual técnico sobre servicios. Siguieron los criterios propuestos en el Sistema de Cuentas Nacionales de 1993, en el que se define la expresión servicios del siguiente modo:

*Los servicios no son entidades independientes sobre las que se pueden establecer derechos de propiedad; asimismo, no pueden intercambiarse por separado de su producción. Los servicios son productos heterogéneos producidos sobre pedido que generalmente consisten en cambios en las condiciones de las unidades que los consumen y que son el resultado de las actividades realizadas por sus productores a demanda de los consumidores. En el momento de concluir su producción los servicios han sido suministrados a sus consumidores.*¹⁵

En resumen, de estas definiciones anteriores representativas de un amplio número de servicios cabe destacar por un lado que contribuyen a facilitar la producción y la distribución en comparación con el comercio de bienes y por otro lado los servicios atienden a las necesidades de la vida personal de los individuos. Ahora bien, muchas veces no queda exactamente clara la distinción entre bienes y servicios. Si, por ejemplo, el consumidor se dirige a un restaurante tipo “fast-food”, es posible discutir si lo hace para comprar la comida ya preparada, o para adquirir los servicios de la preparación y distribución de la misma.

¹⁵ Los organismos aquí citados destacamos la United Nations (UN), UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD), Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), World Trade Organization (WTO) y International Monetary Fund (FMI) que en el año señalado desarrollaron un manual para las estadísticas del comercio internacional de servicios que puede ser consultado en: UN (2003): Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios. Ed. UN, UNCTAD, OECD, WTO, IMF, Ginebra, pp. 6. Disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd/32/45/2404428.pdf>

Por otro lado, algunos bienes sólo pueden ser consumidos a partir de su disponibilidad conjunta con algunos servicios, como por ejemplo, la compra de un aparato de televisión que está asociada a la disponibilidad de los servicios de transmisión de los programas. En determinados casos, podría distinguirse en la compra de un bien o si este incorpora un servicio y en qué actividad de producción debe ser considerada.

Cuando los problemas y la interacción del sector servicios empiezan ser por sí mismos centro de atención en los debates económicos y al tiempo comienzan a desarrollar estadísticas sobre este sector, surgen la mayoría de los intentos para definirlos, basándose en algunas de las características antes indicadas y empleando un solo criterio entre los indicados. Recordemos así que estos eran, principalmente, las de intangibilidad, perecedero, no almacenable, ausencia de necesidad de contacto entre proveedor y consumidor. Ahora bien, debido a la alta heterogeneidad y complejidad que caracteriza a las actividades de servicios, ninguno de tales intentos fundamentados en la aplicación de lo mismo ha conseguido una aceptación general. Pero, por otra parte, muchos de estos criterios podían quizás adecuarse a las actividades terciarias en épocas anteriores, pero para una visión contemporánea de los servicios no resulta apropiado presentar definiciones que basado en un único criterio como ocurría con alguna de las mencionadas anteriormente

Actualmente existen servicios con un gran soporte en bienes y bienes con un gran soporte en servicios. Lo material y lo inmaterial conviven en muchos productos dentro de los cada vez más extendidos procesos de integración entre bienes y servicios. En este sentido, la creciente integración entre aspectos tangibles e intangibles, formando parte de la producción de bienes o servicios, ha sido tema de discusiones y de propuestas de diversos estudiosos.

En esta línea, el Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios de Naciones Unidas (2003) al que nos referimos anteriormente también

hace una propuesta de definición que se basa en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN). Dice así:

Hay un grupo de industrias generalmente clasificadas como industrias de los servicios, cuyas producciones tienen muchas de las características de los bienes; es el caso de las industrias relacionadas con el suministro, el almacenamiento, la comunicación y la difusión de la información, el asesoramiento y el entretenimiento en el sentido más amplio de esos términos: la producción de la información general o especializada, las noticias, los informes de consultorías, los programas de computación, el cine, la música, etcétera. Las producciones de estas industrias, sobre las que se pueden establecer derechos de propiedad, se almacenan frecuentemente en objetos físicos –papel, cintas, discos, etc.– que pueden comercializarse como los bienes ordinarios.

Esas producciones se caracterizan como bienes y como servicios, poseen la peculiaridad común y esencial de que pueden ser producidos por una unidad y suministrarse a otra, haciendo posible de esa manera la división del trabajo y la aparición de mercados¹⁶.

Recoge esta definición la existencia real de una gama de empresas cuya proporción entre productos tangibles y no tangibles resulta variable. Otra definición de servicios se basa en el producto del sistema productivo en que se inserte, o sea, se define un servicio como perteneciente al sistema productivo, el cual se clasifica según las siguientes clases (MURDICK; READER y RUSSELL, 1990)¹⁷.

¹⁶ UN (2003): Manual de Estadísticas del Comercio Internacional...op.cit., pp. 6.

¹⁷ Los autores MURDICK, R.G., READER, B. y RUSSELL R. S. (1990): Services Operation Management. Allyn and Bacon, Boston, pp. 23, hacen un alerta al lector para señalarle que la frontera entre los servicios y los bienes materiales o físicos es difícil de establecer porque al comprar un bien cualquiera también viene acompañado con servicios y viceversa. Los servicios y los bienes tangibles son dos polos de un continuo, porque por ejemplo la compra de un coche es

- a) Clase 1 – cuando el producto del sistema es consumido simultáneamente con su producción, como es el caso de un tratamiento médico, peluquería, cine, entre otros;
- b) Clase 2 – cuando el producto del sistema es la información o energía que pueden ser almacenadas en algún equipo para ser usadas posteriormente, como es el caso de una empresa auxiliar que almacena resultados de búsquedas en archivos, CDs, y los vende en otro periodo de tiempo, o una empresa de distribución de gas embotellado;
- c) Clase 3 – El producto del sistema es suministrar actividades de apoyo que faciliten las actividades de otra empresa o familia, como sucede en el caso de decoración de interiores, actividades financieras, consultoría, transportes y comunicaciones, entre otras. En la mayor parte de las veces, la definición de las actividades de servicios se formula como complemento de las actividades económicas de un sistema productivo, como residuo o actividades que no forman parte de los sectores manufacturero y primario de extracción vegetal y mineral.

Los servicios se han contemplado como productores de productos intangibles y perecederos (dado que son consumidos en el acto de la producción y no pueden ser almacenados); pero, en ciertos casos como el de una obra de teatro, los efectos del servicio pueden ser disfrutados por el consumidor durante mucho tiempo después de su producción. Por otro lado, en otros casos existe un alto contacto entre consumidor y productor (físicamente o a través de constante comunicación remota) y frecuentemente el consumidor participa en el proceso de producción del servicio (clases de gimnasia, restaurantes). De esa forma las actividades no siguen obligatoriamente un régimen rígido establecido. La mayoría de las veces obedecen a la demanda momentánea del consumidor; pero en otros

casi en un 80% compra de un bien (good) y en cambio los servicios de un hotel son casi un 75% de puros servicios, al igual que una peluquería o el servicio hospitalario (services).

casos como la mayor parte de los servicios públicos, están disponibles para el usuario continuamente, incluso cuando no son directamente utilizados.

En este sentido, de las líneas sintéticamente presentadas hasta ahora podríamos obtener la idea de que bienes y servicios no son independientes entre sí, sino que existe una relación entre ambos. Cuadrado Roura (1999)¹⁸ hace referencia a esa relación como resultado del crecimiento experimentado en la producción de bienes industriales a consecuencia del incremento de los servicios. De esa forma, un aumento en los servicios llevaría a un crecimiento en los bienes industriales. Cabría resaltar de las líneas anteriores de manera general que en casi todas las distinciones que los autores han realizado entre servicios y bienes hay excepciones y anomalías, de forma que ninguna de las definiciones hasta ahora ha alcanzado gran consenso dentro de la literatura económica. Con esta salvedad, considero que una de las mejores definiciones encontradas en el desarrollo de esta tesis fue la descrita por Cuadrado y Rubalcaba (2000)¹⁹: *“en realidad, los servicios – en general – vienen definidos por la función que desempeñan en la sociedad y, por ello, ofrecer una definición no supone más que un mayor esclarecimiento de aquellos elementos que conforman su peculiar fisonomía económica”*.

¹⁸ CUADRADO ROURA, J. R. (1999): El Sector Servicios y el Empleo en España: Evolución Reciente y Perspectivas de Futuro. Fundación BBV, Bilbao, pp. 92, menciona una clasificación realizada por Baumol (1985) que establece una diferenciación en servicios como: A) Servicios progresivos; B) En estancamiento; C) Asintóticamente estancados.

A) Los servicios progresivos son de carácter impersonal. Las condiciones que presentan estos servicios son: relación mínima entre productor y consumidor, mayor capacidad de absorción de la alta tecnología y altas tasas de crecimiento. Un ejemplo de estos servicios son las telecomunicaciones.

B) Los servicios en estancamiento son de carácter más personal. El elemento principal es el lento crecimiento de la productividad, donde la calidad de estos servicios está en estrecha relación con el tiempo de producción. En este caso corresponde citar como ejemplos a la enseñanza y los servicios públicos.

C) Los servicios asintóticamente estancados constituyen una combinación de (A y B). La característica que presentan estos servicios está relacionada con las elevadas tasas de crecimiento de la productividad en las primeras etapas de crecimiento y el consumo que se va produciendo poco a poco debido al aumento del factor trabajo. Un ejemplo, los servicios de informática y los servicios a empresas.

¹⁹ CUADRADO ROURA, J.R. y RUBALCABA, L.B. (2000): Los Servicios a Empresas en la Industria Española. Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid, pp. 40-41.

Finalizaremos este epígrafe teniendo muy presente la visión de la heterogeneidad de la naturaleza de los servicios y la posibilidad de criterios diferenciados respecto a su clasificación. Las discusiones al respecto continúan, incorporándose a ellas una visión más adelantada de la variedad de los servicios nuevos e innovadores que están surgiendo en la actualidad, a partir de la innovación tecnológica, del aumento de la participación del consumidor en las operaciones de servicios, y de la creación de nuevas necesidades resultantes de la globalización económica, verificada intensamente desde la década de 1980. Así D. S. Meirelles (2006) en las consideraciones finales del trabajo recogido en la nota y de este epígrafe se refiere a esta discusión y presenta sobre el concepto de servicios una conclusión:

*(...) el análisis conceptual de los servicios consiste en entender que el servicio es fundamentalmente diferente de un bien o de un producto. Servicio es trabajo en proceso, y no el resultado de la acción del trabajo; por esa razón fundamental, no se produce un servicio, sino que se presta un servicio. Esa perspectiva del enfoque conceptual alienta cambios significativos en el tratamiento dado hasta el momento a estas actividades, tanto en términos de clasificación y cuantificación (...) como desde el punto de vista de su papel en la dinámica económica.*²⁰

1.3. Una hipótesis sobre el desarrollo de la economía de servicio

El sector servicios históricamente, como hemos señalado, ha estado transicionalmente marginado en el estudio de la economía. Pero, sin duda, la expansión de la Economía de Servicios constituye uno de los cambios más importantes registrados en las economías mundiales a partir de la segunda mitad

²⁰ MEIRELLES, D. S. (2006): “O Conceito de Serviços...”, op.cit., pp. 134.

del siglo XX. Anteriormente, hemos de insistir en que sus actividades eran consideradas como "no productivas" y definidas como residuales, es decir, todo las referentes a lo que no pertenece a la industria o a las actividades agrícolas. Sin embargo, el crecimiento de la participación de sector servicios en la cifras de empleo de las economías nacionales y el valor añadido por el mismo, junto con la aparición y desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación como un vector para la innovación en otros sectores de la economía, han llevado a una mejor comprensión de las especificidades de las actividades de servicios y a que estos ganaran más prestigio en el orden académico de la economía .

De esta forma, la importancia del sector servicios en la variable empleo, vértice en todos los estudios actuales de las economías nacionales y su presencia en los sectores más dinámicos y en los productores de insumos para la industria han llevado a justificar la pertinencia del desarrollo de estudios que contribuyendo al conocimiento del sector la harían aun más destacado. Así, el profesor Cuadrado Roura (2003) alude en su estudio a la existencia de un mayor número de trabajos y estudios realizados sobre el sector servicios: *“el lector interesado cuenta con una bibliografía cada vez más abundante sobre los problemas del sector, en general, así como estudios específicos referidos a algunas de sus ramas de actividad”*²¹.

Cabe señalar así que el sector servicios ha ido adquiriendo una importancia creciente dentro de la economía mundial. Ha de resaltarse nuevamente su importancia para la generación de empleo especialmente en actividades novedosas. Ha de destacarse que las empresas de esta rama están involucradas directamente en la revolución tecnológica propiciada por las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), que son, sin duda, un sector muy heterogéneo, que incluye pequeñas y grandes empresas. A la vez, es un campo de estudio que todavía está en vías de investigación. A efectos de este trabajo destacamos que Brasil es un buen ejemplo de la afirmación anterior.

²¹ CUADRADO ROURA, J. R. (2003): “Expansión y dinamismo del sector de servicios”, Información Comercial Española, nº 811, pp. 275.

También encontramos posiciones negativas en el tratamiento de la importancia de los servicios. Entre ellas debemos insertar el influyente texto de Baumol²² que contribuyó en gran medida a generar la opinión de que el crecimiento de este sector llevaría a la disminución de la productividad de la economía. La lectura sobre la innovación en el texto de Baumol igualmente presenta una visión negativa sobre las actividades de servicios, las cuales serían incapaces de proporcionar innovación.

Esta opinión negativa sobre el sector servicios ha esbozado sus orígenes, como se ha subrayado en el epígrafe 1.2, a partir de las obras de los economistas clásicos. Como apunta D. S. Meirelles (2006), “*Adam Smith no consideró las actividades de servicios como productivas, sino de baja rentabilidad*”²³. Para esta autora, Karl Marx avanza significativamente en relación a Smith, porque considera que todos los servicios cuyo proceso de producción se den sobre la base de producción capitalista son productivos, independientemente de que los resultados de este proceso sean tangibles o intangibles. Ahora bien, para los utilitaristas, a su vez, todos los servicios, como creadores de valor, son considerados productivos. También señala A. Kon (2004)²⁴ que la visión keynesiana define cualquier actividad que merezca una recompensa monetaria como útil y productiva. La visión schumpeteriana considera que los servicios son complementarios y relevantes para el consumo, siendo este último el objetivo principal de la producción y, por tanto, esencial para la actividad productiva.

²² BAUMOL, W. J. (1967): “Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis”. *American Economic Review*, v. 57, n. 3, pp. 415-426. Quizás este trabajo sea el más influyente en la literatura sobre los efectos del crecimiento de la productividad del sector servicios en la economía, pues Baumol introduce la teoría denominada “enfermedad de los costes”. Inicialmente, el autor divide la economía en dos sectores: uno con actividades tecnológicamente dinámicas, con amplias oportunidades para el crecimiento de la productividad como resultado de las innovaciones tecnológicas; otro, con actividades más intensivas en trabajo y cuya naturaleza no permite el continuo aumento de la productividad. Es evidente que, de acuerdo con el razonamiento anterior, el primer sector se identifica con la industria, mientras que el segundo, con los servicios. Baumol, en la continuación, hace uso de tres supuestos simplificadores:

- i) cualquier coste internos de la empresa que no esté relacionado con el trabajo puede ser ignorado;
- ii) los sueldos en ambos sectores son iguales;
- iii) los sueldos del sector más productivo de la economía crecerán de acuerdo con las ganancias en la productividad de este sector.

²³ MEIRELLES, D. S. (2006): “O Conceito de Serviços...”, op.cit., pp. 121.

²⁴ KON, Anita (2004): *Economia de Serviços: Teoria e Evolução no Brasil...*, op.cit., pp.18-19.

Como resumen de estas opiniones de autores de los siglos más recientes, habríamos de destacar que no es preciso esforzarse en señalar que hasta no hace mucho tiempo los estudios económicos habían considerado que el sector servicios tenía muy escasa relevancia en la economía de los países. Esta opinión, como hemos visto, se ha modificado y hoy, en cambio, se atribuye al mismo un papel destacado. Ello se debería a diversos factores. Así, se ha destacado que agregan valor al producto de la economía, bien al generar remuneraciones por el trabajo, o bien la formación de la excedencia operacional o lucro²⁵. La capacidad de generar productos y empleo por parte de este sector se pone de manifiesto cada vez más en las economías avanzadas o en proceso de expansión, (en estas últimas que no alcanza los niveles tan significativos de las economías desarrolladas), pero en todo caso poniendo de relieve el papel desempeñado por este sector en la economía moderna, que tiende a caracterizarse más como una economía de servicios, que se correspondería con la evolución socioeconómica postindustrial²⁶.

El término de “economía postindustrial” es ampliamente utilizado para describir una economía de servicios que se asocia al desarrollo de una economía manufacturera. Esta transformación ha sido experimentada en la realidad por la mayor parte de los países. Pero recordemos que la Economía de Servicios no fue vista siempre como deseable por los estudiosos, que tradicionalmente han considerado a la industria como el “motor del crecimiento”. Muchos autores defienden la idea de que los recursos empleados en el sector servicios no generan el mismo grado de desarrollo económico que los empleados en las manufacturas, pues serían menos productivos e implicarían menores rendimientos. Esas afirmaciones se basan en investigaciones empíricas²⁷ realizadas entre otras por

²⁵ Este valor puede ser medido y expresado por el Producto Interior Bruto (PIB)

²⁶ Sociedad postindustrial es un concepto propuesto por varios economistas teóricos para describir el estado de un sistema económico que ha evolucionado según unos cambios específicos en su estructura que corresponden a un estado de desarrollo posterior al proceso de industrialización clásico de la Revolución Industrial. En una sociedad postindustrial se ha producido una transición económica, que reestructura la sociedad entera, de una economía basada en la industria a otra basada en los servicios, una división del capital nacional y global (globalización) y una privatización masiva. El pre-requisito de este cambio son los procesos de industrialización y liberalización.

²⁷ Los autores señalan que existe una importante diferencia entre la gerencia operativa de los servicios y la gerencia operativa de la actividad manufacturera. La manufactura es más racional, con mayor avance tecnológico y mayor productividad que la actividad de los servicios.

Murdick; Reader y Russell (1990)²⁸. En contraposición, autores como Cuadrado Roura (2003) en uno de sus trabajos afirma que el sector servicios es mucho más estable que el manufacturero.

*Especialmente si se compara con la industria manufacturera, uno de los rasgos más destacables de los servicios es que sus principales ramas de actividad han sido y son creadoras de empleo. Otra característica a destacar es que, cuando se analizan los ciclos de las economías, el comportamiento de este sector es mucho más estable que el de la industria y contribuye en alguna medida a la suavización de las fluctuaciones cíclicas de las economías (...)*²⁹

Quizá la consideración más fiable acerca del desarrollo de la Economía de Servicios esté relacionada con los cambios estructurales³⁰ presentes en la historia económica a lo largo del siglo XX y, principalmente, en los cambios registrados en ella respecto a las actividades de servicios. En el ámbito económico, el gran desarrollo industrial de la postguerra desplazó los estudios acerca de las actividades de servicios a un segundo plano. Sólo a mediados de los años 1970, cuando se produce una desaceleración de los procesos de urbanización y de industrialización y paralelamente a este proceso económico, se presenta un paulatino desplazamiento del centro de atención de los analistas económicos desde el sector secundario al terciario y consecuentemente surgen nuevos estudios dirigidos a una mejor comprensión del sector servicios.

²⁸ MURDICK, R.G., READER, B. y RUSSELL R. S. (1990): Services Operation..., op.cit., pp.3.

²⁹ CUADRADO ROURA, J. R. (2003): “Expansión y dinamismo...”, op.cit., pp. 274.

³⁰El cambio estructural constituye un proceso que ha acompañado inexorablemente al crecimiento de todas las economías más desarrolladas. Seguramente es incluso más adecuado afirmar que en ningún país se ha producido crecimiento económico sin cambios estructurales, porque también los países en vías de desarrollo han experimentado cambios en sus sistemas productivos que implican una reasignación de los recursos disponibles para lograr continuas mejoras de la productividad CUADRADO ROURA, J.R. (2005): Servicios a Empresas: Crecimiento, “geografía” inter-industrial y Concentración Territorial. En: Maneco, F. y Pascual, H. “Innovación Tecnológica, Servicios a Empresas y Desarrollo Territorial”. Ed. U. Valladolid, Valladolid, pp. 57.

De esta forma, superada una primera etapa en la que la importancia del sector servicios era minusvalorada y la literatura sobre el tema era más bien escasa, la crisis del petróleo puso de manifiesto la magnitud creciente del sector servicios y la necesidad de estudiarlo a fondo, llegándose en la década de los 1980 al inicio de un período de gran fertilidad que todavía perdura, como afirman Cuadrado Roura y Rubalcaba (2000):

*Si los servicios tienen hoy un mayor interés entre el público, en general, y entre los estudiosos y hacedores de política económica, en particular, es porque ya no se les considera, como antaño, actividades “improductivas” en relación con el crecimiento económico.*³¹

Los estudios y la evolución del sector terciario de una economía están relacionados, por un lado, con factores intrínsecos al desarrollo de esas actividades, particularmente en lo que se refiere a la demanda de servicios en la economía, en la que los servicios se “desgajan”³² de los bienes y, por otro lado, con el comportamiento de factores exógenos. Entre estos condicionantes externos cabe resaltar:

- el volumen y la velocidad de liberación de la mano de obra de actividades agrarias, la cual se dirige a las propias de áreas urbanas;
- la evolución cuantitativa y cualitativa de las actividades del sector secundario, que requieren la ampliación y la modernización de actividades de complementariedad, especialmente de servicios;

³¹ CUADRADO, ROURA, J.R. y RUBALCABA, L.B. (2000): Los Servicios a Empresas..., op.cit., pp. 32.

³² La expresión fue utilizada por BHAGWATI, J. (1987): International Trade in Services ..., op.cit., cuando trataba de las implicaciones para la creciente comerciabilidad de los servicios y sus consecuencias en la economía secundaria, donde hace referencia al rápido cambio técnico entre bienes y servicios y viceversa, “(...)el cambio técnico tomado en sentido amplio, incluidas las innovaciones organizativas. El cambio técnico da lugar a lo que he bautizado recientemente como “el proceso de desgajamiento”, por el cual los bienes se “desgajan” de los servicios y los servicios, a su vez, de los bienes.”

- la capacidad del sector secundario del país para absorber la mano de obra liberada de la agricultura;
- la generación de un excedente operacional de otros sectores económicos que debe ser reasignado a las actividades de servicios,
- la existencia de una infraestructura económica concentrada en una región, que ofrece economías externas para la localización de nuevas actividades económicas.

Dentro de estas condicionantes son sobradamente conocidos los resultados derivados de la sectorialización tripartita de las actividades económicas (La clásica distinción entre sectores primario, secundario y terciario). Pero esta, en un primer momento, carecía de capacidad explicativa de las continuas transformaciones del sistema productivo, particularmente las referidas al fenómeno de la terciarización. En una segunda fase, persistía una equívoca interpretación de la evolución económica en términos darwinistas muy elementales: sustitución, irreversibilidad y coherencia. Y en una tercera etapa, mejoraría su contribución a la construcción de las ideas y teorías postindustriales, basadas en el desplazamiento sectorial del empleo y, fundamentalmente, en la firme convicción de que tal cambio era la señal del progreso económico como señalan C. E. García y L. S. Menéndez: *“estas creencias contrastaban con el comportamiento de las llamadas economías avanzadas, a mediados de los setenta, donde la terciarización se aceleraba e intensificaba en un contexto de bajo crecimiento económico”*³³.

Entre los factores exógenos explicativos del crecimiento de los servicios se encuentra un apoyo en la capacidad del sector terciario de una economía para absorber mano de obra oriunda de otros sectores, tanto la no cualificada cuanto la cualificada, y en la posibilidad del sector de expandir las actividades informales

³³ GARCÍA, C. E. y MENÉNDEZ, L. S. (1992): Conceptos y clasificaciones en la economía de los servicios. Documento de Trabajo 92-07, Instituto de Estudios Sociales Avanzados (CSIC), Madrid, pp. 14.

en periodos de menor actividad económica o de recesión. Igualmente se amplía y se relaciona el estudio del crecimiento de los servicios con los estudios sobre crecimiento económico (definido de esta manera u otras como desarrollo, progreso, etc.)

Para Fisher (1939)³⁴, uno de los primeros autores interesados en explicar la evolución de la economía real de su tiempo, el progreso económico se manifiesta a través del trasvase de mano de obra del sector primario al secundario y de este al terciario (servicios), constituyendo un proceso irreversible, que sería el centro de atención de la teoría de los estudios del desarrollo. Según la perspectiva de Clark (1940)³⁵, señalará la división tripartita de esta servir para construir una teoría general sobre la composición y tendencias de la población activa. A pesar de este propósito, la distinción propuesta resultó ser meramente descriptiva y nada explicativa, sobre todo porque este autor también definía el sector terciario como un sector residual (lo que no era ni agricultura ni industria) y donde tenían cabida actividades muy variadas, unas intensivas en capital, otras en mano de obra, unas destinadas al consumo final, otras al consumo intermedio, etc. De este modo, los trabajos pioneros indicados contribuyeron a consolidar la ambigüedad y la falta de un tratamiento económico propio para las actividades de servicios, en línea con el concepto al que anteriormente nos hemos referido³⁶.

Se consideraba así el papel del sector terciario en el discurrir del desarrollo económico de la sociedad en las fases iniciales del proceso, poniendo de manifiesto la idea de la relación de los procesos de urbanización con el crecimiento de las actividades de servicios. Ello denotaría el inicio de cambios en la estructura productiva, característica de la transición de un sistema económico de baja productividad per cápita a otro de productividad más elevada.

³⁴ FISHER, A.G. (1939): "Production, Primary, Secondary and Tertiary..." op.cit.

³⁵ CLARK, Colin (1940): *The Conditions of Economic Progress...*, op.cit.

³⁶ GARCÍA, C. E. y MENÉNDEZ, L. S. (1992): *Conceptos y clasificaciones en la economía...*, op.cit., pp. 14.

El cambio de la producción rural en los países más adelantados es al mismo tiempo causa y efecto de la reasignación del excedente de capital acumulado en las actividades primarias a otras actividades más rentables y constituye otro factor característico del desarrollo de la economía de servicios. En Brasil ésta es una característica a considerar en las explicaciones del reciente crecimiento del sector servicios. En efecto, este no puede ignorar los problemas estructurales históricos del país. La gran concentración de la propiedad de la tierra y la falta de crecimiento industrial para absorber el aumento del número de trabajadores y la creciente urbanización, ha llevado a la población que no tiene alternativas en el ámbito rural al empleo en las actividades urbanas de baja capacidad, tales como el comercio y los servicios de baja cualificación o subempleos.

Se discute en la literatura económica, [por ejemplo, Almeida y Silva (1973), De Negri y Kubota (2006), Dedeca y Montagner (1992), Kon (1992, 1996, 2001 y 2004) y Matias (2006)]³⁷ el papel de las actividades secundarias en cuanto inductoras del desarrollo. Hacia ella se dirigen inicialmente el capital y la mano de obra oriundos del medio rural. La dinámica de transformación en la estructura productiva iniciada se difundiría posteriormente hacia el sector terciario de la economía. Este fenómeno se ha comprobado ampliamente en los países más desarrollados, pero algunos teóricos defienden la idea de que en economías en desarrollo los emigrantes rurales se dirigen primeramente al sector terciario, a actividades que no exigen alta capacitación, en el sentido de adquirir la preparación adecuada para asumir actividades que necesitan mayor conocimiento, y a desplazarse posteriormente al sector secundario.

³⁷ ALMEIDA, W. J. y SILVA, M. C.(1973): Dinâmica do setor de serviço no Brasil – emprego e produto. Rio de Janeiro: IPEA / INPES. Coleção Relatórios de Pesquisa, nº. 18; DE NEGRI, J. A., KUBOTA, L. C.(2006) (Org.): Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços no Brasil. IPEA, Brasília; DEDECCA, C. y MONTAGNER, P.(1992): “Crise econômica e desempenho do terciário”. São Paulo em Perspectiva. São Paulo, v. 6, n.3, jul/set; KON, Anita (1992): A Produção Terciária..., op.cit.; KON, Anita (1996): “Evolução do setor terciário brasileiro” Coleção Relatório de Pesquisa, nº 14, EAESP/FGV, São Paulo; KON, Anita. (2001): “Atividades terciárias: induzidas ou indutoras do desenvolvimento econômico”. Paper apresentado em el Seminário Raul Prebisch, IE-UFRJ; KON, Anita (2004): Economia de Serviços..., op.cit.; MATIAS, A. N. (2006): Análise da Evolução Estrutural do Setor Serviços no Brasil: uma abordagem de insumo-produto. Dissertação Mestrado em Economia. Universidade de Maringá-Pr.

Por otro lado, se reconoce ampliamente que existe un límite para la velocidad de ampliación de las inversiones en las actividades secundarias y para la consiguiente absorción de la mano de obra en este sector, particularmente en los países menos desarrollados en razón del propio tamaño de los mercados interno y externo para el consumo de los productos manufacturados, así como por la rigidez de los coeficientes técnicos de las funciones de producción y por la notoria incapacidad de ahorro interno necesario para la evolución hacia los sectores más dinámicos.

Pero cabe destacarse que, si las actividades terciarias se desarrollan generalmente atendiendo a las funciones de intermediación complementarias de los sectores, en diversas situaciones se amplían porque a ellas se asignan el capital y la mano de obra excedentarios, que no encuentran oportunidades en los otros sectores. En estos casos tales actividades buscan su propio mercado. Para ello concurren la naturaleza de los servicios ofrecidos, que se encuentran en una gama que se extiende desde el proceso de producción más moderno y capital intensivo al proceso más tradicional, cuyo único factor de producción empleado es el trabajo de baja cualificación.

En la evolución ha de destacarse en la actualidad que se pone un especial énfasis en el estudio de las economías que se dirigen hacia la “economía de servicios”, o hacia la “industria de servicios”, examinando para las transformaciones que ocurren en la denominada “Economía Industrial”, o sea en el contexto “Post-Industrial”, que tienen lugar en gran parte de las economías en fase de desarrollo y en las desarrolladas. Un estudio hecho por la OMC (2006a), concluye que se ha producido una considerable evolución durante el período comprendido entre 1990 y 2001, un significativo desplazamiento del empleo desde los sectores primario y secundario al sector de producción de servicios. En ese lapso de tiempo la participación del valor añadido de los servicios en los PIBs de los países ha tendido a aumentar significativamente y de forma paralela al nivel de ingresos de los países, como afirma el documento señalado:

*(...) siendo del 71 por ciento en los países de ingresos altos (del 75 por ciento los Estados Unidos) y del 55 por ciento y el 47 por ciento, respectivamente, en los países de ingresos medios y bajos. Incluso en este último grupo de países, la producción de servicios es en general una actividad económica básica, cuya contribución al PIB es superior a la de la industria y la agricultura (...)*³⁸

Al estudiar y destacar esta evolución, hemos de señalar que el término “Economía de Servicios” ha abierto el camino a la percepción del relevante papel de las actividades que suponen las mismas en la generación de la renta y riqueza de las economías. Este nuevo papel trae consigo la necesidad de reformulación de antiguos conceptos y un mejor entendimiento de la complejidad del sector y la naturaleza de las relaciones con los otros sectores económicos y los agentes que contribuyen a la producción y el consumo de los servicios, intercambios éstos que asumen una diferente connotación cuando se comparan con la economía basada en el desarrollo industrial.

Los cambios sectoriales de los factores de producción en dirección a las actividades terciarias en las fases iniciales y secundarias de los procesos de desarrollo se hacen por medio de su concentración en espacios económicos delimitados, en el sentido de propiciar economías externas tanto a otras empresas como a la colectividad. Esa concentración favorece la modernización económica, al disminuir los gastos y acumulaciones cuando las actividades reúnen un fondo común, y al diseminar el crecimiento por el resto de la economía a través de canales específicos.

Más allá de esos factores, las transformaciones significativas por las que pasaron las economías en el proceso industrial, particularmente tras la Segunda Guerra Mundial, tuvieron consecuencias considerables en el proceso de terciarización asociado al desarrollo económico global. El proceso de

³⁸ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios. En: Internet (www.wto.org), pp. 8-9.

concentración y centralización de la riqueza exigió una reestructuración en la administración y en el control de las empresas, implicando la necesidad de creación de una red de empresas de servicios auxiliares que constituyeran la base de nuevas formas de organización. En segundo lugar, la internacionalización del capital por medio de la “multinacionalización” de las empresas aumentó la demanda de servicios externos para las mismas (actividades financieras, de contabilidad, de asesoría jurídica, etc.), de apoyo a su financiación y ello tanto en los países de origen como en los países huéspedes.

Aun más, con el desarrollo de la alta tecnología o tecnologías de punta, seguido por la creación de empresas sectoriales y la creciente complejidad de los sistemas organizacionales en las grandes empresas, éstas han recurrido al “outsourcing” de los servicios, lo que también han conducido a un crecimiento de la Economía de Servicios.

En este sentido, y teniendo en consideración la importancia en este trabajo de la perspectiva de clasificación de los servicios, se hace necesario realizar un estudio de clasificación sectorial de los servicios para ser identificado al largo de sus etapas de realización de trabajos dentro de los procesos económicos. Podemos ver, analíticamente, en el cuadro 1.2 que la prestación de servicios se puede clasificar en tres niveles, diferenciados conforme el proceso económico en el cual están involucrados. Así Meirelles (2006) distingue su papel en los procesos de trabajos puros, en los procesos de transformación y producción o en los procesos de cambio y circulación.

A ellos, como señala Díaz Mier (2008)³⁹ hay que añadir la incorporación de buen número de servicios a los productos, implicando así partes importantes del valor del producto físico cuestiones relacionadas con su diseño, la logística, el marketing, la propiedad intelectual, etc.

³⁹ DÍAZ MIER, M. A. (2008): “Una aproximación al comercio internacional de servicios su importancia creciente”. *Economía industrial*, N° 367, Ejemplar dedicado a: Retos y oportunidades para el sistema productivo español, pp. 93-106.

También respecto a los servicios han sido identificadas características de multimodalidad y de multifuncionalidad que responden a factores intrínsecos propios. La multimodalidad sería el resultado de las diferentes modalidades de suministro de los servicios mientras que la multifuncionalidad haría referencia a que los servicios pueden cumplir simultáneamente distintas funciones como las que se relacionan directamente con el consumidor final y los servicios estructurales⁴⁰.

Cuadro 1.2. Clasificación de los servicios en los procesos económicos

Proceso Económico	Tipo de Servicio	Ejemplos
Proceso de trabajo puro	Servicio puro Consiste en realizar un trabajo único y exclusivo. El resultado del proceso del trabajo es el propio trabajo, no hay necesariamente un producto resultante	Servicios domésticos; Servicios de ocio; Servicios de consultoría; Servicios de asistencia técnica; Servicios de pesquisa y desarrollo de productos; Servicios de salud y educación; Servicios gubernamentales de defensa y seguridad; etc.
Proceso de transformación	Servicio de transformación Consiste en realizar el trabajo necesario a la transformación de insumo y materia prima en nuevos productos.	Servicios de alimentación; Servicios decurrentes de la tercerización de etapas del proceso de transformación.
Proceso de cambio y circulación	Servicio de cambio y circulación Consiste en realizar el trabajo de cambio y circulación, sea de personas, bienes (tangibles o intangibles), moneda, etc.	Servicios Bancarios; Servicios comerciales; Servicios de almacenamiento y transporte; Servicios de Comunicación; Servicios de distribución de energía eléctrica, agua, etc.

Fuente: Meirelles (2006)⁴¹

⁴⁰ DÍAZ MIER, M. A. (2008): “Una aproximación al comercio internacional de servicios...” op.cit., pp.94.

⁴¹ MEIRELLES, D. S. (2006): “O Conceito de Serviços...” op.cit., pp. 129 (traducción libre del autor).

Por otra parte el crecimiento del sector servicios revela una situación de cambio estructural análoga a la que ocurre en la fase de reorganización de la economía rural hacia la industrial. Así, algunos autores⁴² llaman la atención sobre el hecho de que, en algunas sociedades, los cambios importantes en dirección a la tercerización ocurren con más énfasis en el empleo y no en el producto.

En mayor o menor grado y con diferencias que responden a las particularidades de cada país, el sector servicios hoy, en el siglo XXI, es el predominante en el conjunto de las economías. En este sentido, la evolución de cada economía ha sido diferente y la importancia de los sectores primario y secundario es diversa pero siempre bajo una condición común: el progresivo abandono de estos sectores para concentrar la economía en el sector terciario⁴³.

⁴² Podremos aquí referenciar a autores como: ALMEIDA, W. J. y SILVA, M. C.(1973): Dinâmica do setor de serviço no Brasil..., op.cit.; CUADRADO ROURA, J. R. (2003): "Expansión y dinamismo del sector...", op.cit.; DEDECCA, C. y MONTAGNER, P.(1992): "Crise econômica e desempenho...", op.cit.; FREYSSINET, Jacques (2005): As Transformações das Estruturas de Emprego na União Européia. En: O Trabalho no Setor Terciário: Emprego e Desenvolvimento Tecnológico. DIEESE/CESIT, Campinas, São Paulo; KON, Anita. (2001): "Atividades terciárias: induzidas...", op.cit. y MORAIS, L. P (2005): "Mercado de Trabalho e os Serviços Pessoais e Domiciliares no Brasil Contemporâneo: Modernização ou Volta ao Passado? En: Prêmio IPEA-CAIXA 2005. Tema Mercado de Trabalho.

⁴³ La hipótesis de este epígrafe fue hecha con base en autores y documentos como: ALMEIDA, A. C. S. y RIBEIRO, N. R. (2008): "A relevância do setor serviços: uma crítica marxiana às contas nacionais", XIII Encontro Nacional de Economia Política; BHAGWATI, J. (1988): El Comercio de Servicios...op.cit; CUADRADO ROURA, J. R. (1999): El Sector Servicios y el Empleo...,op.cit.; CUADRADO ROURA, J. R. (2003): "Expansión y dinamismo del...", op.cit.; CUADRADO ROURA, J. R.(2005): Servicios a Empresas..., op.cit.; CUADRADO ROURA, J. R. y DEL RÍO, C. G. (1993): Los Servicios en España..., op.cit.; CUADRADO, ROURA, J.R. y RUBALCABA, L.B. (2000): Los Servicios a Empresas..., op.cit.; KON, Anita (1996): "Evolução do setor terciário brasileiro...", op.cit.; KON, Anita (2004): Economia de Serviços..., op.cit.; KON, Anita (2008): "Economia política dos serviços: considerações sobre a evolução das características e funções", XIII Encontro Nacional de Economia Política; MATIAS, A. N. (2006): Análise da Evolução Estrutural..., op.cit.; MELO, H. P., ROCHA, F., FERRAZ, G., DWECK, R. H. y DI SABBATO, A. (1997): "O crescimento dos serviços no Brasil: considerações preliminares", Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, V Encontro Nacional, p. 449-66; MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de Servicios en el Marco del Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios. Tesis Doctoral, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares, y OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit.

1.4. Los servicios y su consideración en el GATS⁴⁴

En los epígrafes 1.2 y 1.3 hemos presentado algunas definiciones y conceptos de servicios que pretenden conseguir una mejor comprensión de las particularidades que presenta este sector y las dificultades que se presentan para su medición. Resumidas dificultades se unen a un incremento en el comercio de servicios en las economías y de manera especial, como recursos, al aumento en los intercambios internacionales del sector, que hasta la década de ochenta estaba orientado hacia la economía interna de los países, debido a la propia funcionalidad de los servicios que abarcan una infinidad de segmentos industriales y comerciales que son responsables de gran número de empleos e inversiones de los Estados que se plasman en sectores como el transporte, construcción, distribución, turismo, educación, salud, profesionales, etc.

En el ámbito global, es reciente la inclusión del tema servicios en la agenda del comercio internacional. Fue al final de la Ronda Uruguay cuando se llegó a un acuerdo internacional de servicios: el GATS (General Agreement on Trade in Services), mientras que anteriormente los servicios eran tratados como las tradicionales negociaciones de bienes de forma bilateral. Oportunamente la finalización del Acuerdo permite hablar formalmente de negociaciones multilaterales sobre servicios pactados en reglas y principios propios. Posteriormente a la entrada en vigor del Acuerdo en 1994, las características de este también fueron incorporadas a algunos acuerdos regionales como son los

⁴⁴ El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS o GATS - General Agreement on Trade in Services, en inglés) es, de momento, el único conjunto de normas multilaterales que regula el comercio internacional de servicios. Fue negociado en la Ronda Uruguay, en respuesta al enorme crecimiento de la economía de servicios a lo largo de las tres décadas previas a la reunión, y al mayor potencial de comercialización de los servicios fruto de la revolución de las comunicaciones. En su corta historia, se han planteado discusiones sobre las ventajas de su funcionamiento, y ha recibido críticas, muchas relacionadas con la preocupación por la desregulación de los servicios públicos y por la frágil posición de los países en desarrollo que veremos en detalle en el epígrafe 4.4 de la tesis.

casos del NAFTA (North Agreement Free Trade) y del MERCOSUR (Mercado Común del sur) (BATISTA, 2007)⁴⁵.

Cabría señalar que las actividades que componían las economías de los años 1970 no eran intercambiables por naturaleza, en razón de una separación muy escasa de los precios en relación con su intercambio internacional. Con mucha frecuencia, además, los servicios estaban sometidos a fuertes barreras cambiarias y a fuertes medidas restrictivas y proteccionistas adoptadas por casi todos los países. Al respecto, como describen Horta; Souza y Waddington (1998)⁴⁶ y Daniels; Radebaugh y Sullivan (2004)⁴⁷, las intervenciones de los Estados en el comercio de servicios pueden ser clasificadas como económicas o no económicas. En el cuadro 1.3 se hace un resumen de las razones esgrimidas para una mayor o menor interpretación en este orden.

Con el incremento del comercio de servicios y principalmente del internacional, como hemos dicho anteriormente, los servicios pasaron a ocupar un lugar aún más destacado en las economías actuales. Esto es un hecho incontestable, como indican varios informes de la OMC, FMI y OCDE desde los años 1985 y siguientes. Este aumento se expresa de manera especial a través del crecimiento de la parte de los servicios en los consumos intermedios de las empresas, como señalan Chane-Kune y Mulder (2000):

⁴⁵ BATISTA, A. C. M. (2007): “O comércio de serviços ambientais na OMC sob uma perspectiva desenvolvimentista”. IDCID, Textos para discussão 01/2007, pp. 2, la autora expone que la razón por el cual el tema fue incorporado en estos acuerdos si deben principalmente al significativo aumento del comercio de servicios, el que solamente fue posible gracias al desarrollo tecnológico y al creciente acceso a los mercados de los Estados, los cuales tienen promovido la apertura de sectores enteros de sus economías en las últimas décadas.

⁴⁶ HORTA, M. H., SOUZA, C. F. y WADDINGTON, S. C. (1998): “Desempenho do setor de serviços brasileiro no mercado internacional”. Texto para Discussão nº. 600, IPEA, Rio de Janeiro, pp. 07, señalan que el comercio de servicios pueden tener barreras como limitación a productos financieros ofrecidos por instituciones internacionales, leyes restrictivas a la inversión directa, ausencia efectiva en la protección a propiedad intelectual, tratamiento inadecuado referentes a patentes, marcas o derechos de autor.

⁴⁷ DANIELS, J. D., RADEBAUGH, L. H., y SULLIVAN, D. P., (2004): *Negocios Internacionales*. Décima edición. Pearson Educación, México, pp. 176, describen que todos los países interfieren con el comercio internacional en diversos grados. Los gobiernos intervienen en el comercio para lograr objetivos económicos, sociales y políticos. Sin embargo, es importante observar que los gobiernos persiguen argumentos políticos cuando tratan de regular el comercio. Los funcionarios gubernamentales aplican políticas comerciales que, según su parecer, tienen una mayor probabilidad de beneficiar al país y a sus ciudadanos y, en algunos casos, a su continuidad política personal.

(...) en los Estados Unidos, ésta ha pasado del 39% en 1972 al 52% en 1992. La necesidad de adaptación a la demanda y la creciente complejidad de las producciones han obligado a los productores a concentrarse en su actividad principal y recurrir por consiguiente, cada vez más, a prestatarios de servicios externos y especializados.⁴⁸

Cuadro 1.3. Argumentos del Proteccionismo en el Comercio de Servicios

ARGUMENTOS ECONÓMICOS	ARGUMENTOS NO ECONÓMICOS
Proteger y estimular las industrias de servicios nacientes	Mantener las industrias estratégicas
Reservar y evitar el desempleo	Tratar con países hostiles
Promover la industrialización de los servicios	Motivos sociales y culturales
Mejorar la posición con respecto a otros países	Conservar la identidad nacional
Protección de los consumidores nacionales	La seguridad nacional

Fuente: Elaboración propia a partir de Horta; Souza y Waddington (1998) y Daniels; Radebaugh y Sullivan (2004).

En la etapa señalada respecto a los intercambios internacionales de servicios cabe indicar la carencia de acuerdos multilaterales de servicios, ya que antes del año 1994, las primeras y únicas referencias a los servicios que se encuentran en los acuerdos no arancelarios del GATT⁴⁹ sólo aparecieron en los códigos sobre barreras no tarifarias decididos en la Ronda de Tokio (1973-1979)⁵⁰. Las discusiones y acuerdos internacionales sobre intercambios de

⁴⁸ CHANE-KUNE, B. y MULDER, N. (2000): “La apertura internacional de los servicios”. Revista Capítulos. Finanzas, Inversión y Crecimiento. Ed. N° 59. Mayo – Agosto, pp. 1.

⁴⁹ El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) en su expresión en inglés, como cita DIAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial de Comercio. Editorial Síntesis. Madrid, nació en 1947 con un carácter provisional a la espera de la creación de la OIC (Organización Internacional de Comercio) que nunca entró en vigor. Conforme al autor, el GATT “Era un simple acuerdo con una estructura institucional mínima,..., la debilidad institucional del mecanismo”; esta debilidad y la evolución del Acuerdo llevaron a creación de la OMC en la Ronda Uruguay en 1994.

⁵⁰ Como señalan autores como: BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): OMC, Negociações de Serviços e os Riscos de Aprofundamento da Abertura para o Brasil. Observatório Social, Relatório Final de Pesquisa, São Paulo; CHANE-KUNE, B. y MULDER, N. (2000): “La apertura internacional...”, op.cit.; HORTA, M. H., SOUZA, C. F. y WADDINGTON, S. C. (1998): “Desempenho do setor de serviços brasileiro...”, op.cit., durante la Ronda de Tokio, los Estados

servicios permanecieron durante mucho tiempo limitados en el orden bilateral y en contexto de sectores específicos, por ejemplo el transporte aéreo y otros tipos de transporte así como las telecomunicaciones. Un ejemplo de cooperación internacional en materia de servicios, creada en el siglo XIX es la UPU (Unión Postal Universal).

El nuevo escenario mundial ha presentado más adelante una creciente demanda de servicios y una falta de protección⁵¹ de los intercambios internacionales en contraste con la prestación interna. La fuerte presión de los países desarrollados liderados por los Estados Unidos para incorporar al GATT el tema de los servicios iría cambiando la situación. Durante la Ronda Uruguay⁵², los países desarrollados mantuvieron posiciones acerca de la necesidad de incluir el tema servicios en la estructura multilateral del comercio. Según Barbosa y Jakobsen (2006)⁵³ y Horta; Souza y Waddington (1998)⁵⁴, los países desarrollados encontraron la fuerte reacción de los países en desarrollo, que se organizaron en un grupo de diez países, llamado “Grupo de los Diez” o G10⁵⁵, liderado por Brasil e India, que temían una posible pérdida de soberanía y de libertad de acción para regular la producción y la comercialización de estas actividades en conformidad con sus objetivos políticos específicos.

Unidos, con el tímido apoyo del Japón, intentaron introducir el tema del sector servicios en las negociaciones multilaterales, e incorporar al GATT el concepto de “derecho de establecimiento”, o sea, libertad para la presencia de las empresas multinacionales en varios segmentos del sector y quisieron utilizar el sector servicios como moneda de cambio, partiendo del supuesto de que los países en desarrollo obtendrían ventajas en el comercio de bienes.

⁵¹ Los autores HORTA, M. H., SOUZA, C. F. y WADDINGTON, S. C. (1998): “Desempenho do setor de serviços brasileiro...”, op.cit, hacen referencia a que la falta de protección efectiva de la propiedad intelectual, así como la insuficiencia de los sistemas de patentes, marcas o derechos de autor, también son importantes manera de impedir el comercio de servicios. Los obstáculos a la inversión extranjera directa, en general, asumen la forma de limitación de la propiedad extranjera o de restricciones a la remesa de dividendos.

⁵² La Ronda Uruguay, la octava negociación multilateral del comercio, tuvo su inicio en 1986 y concluyó a finales de 1994, siendo sustituido el GATT por la OMC (Organización Mundial del Comercio).

⁵³ BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): OMC, Negociações de Serviços e os Riscos..., op.cit.

⁵⁴ HORTA, M. H., SOUZA, C. F. y WADDINGTON, S. C. (1998): “Desempenho do setor de serviços brasileiro...”, op.cit.

⁵⁵ El G10 está compuesto por los siguientes países: Brasil, Cuba, Egipto, India, Yugoslavia, Nicaragua, Nigeria, Perú, Kenia y Zimbabue.

Además, los representantes del G10 argumentaban que las discusiones sobre el tema de servicios comprometerían el esfuerzo de liberalización del comercio de mercancías, pues estaban desviando la atención de los debates de una posible amenaza sobre las transacciones del comercio de bienes por parte de los países industrializados. Pero el G10 no logró impedir la inserción del tema de servicios en la agenda de la OMC, creada tras la Ronda Uruguay, si bien lograron la separación de los acuerdos. A partir de primeros de enero de 1995 el GATS⁵⁶ (General Agreement on Trade in Services) o AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) entró en vigor al lado de otros acuerdos multilaterales, especialmente el relativo a mercancías (GATT).

La negociación del texto del GATS tardó ocho años. Dentro de las disposiciones negociadas se puso de manifiesto la necesidad de elaborar una lista de los sectores que compondrían el acuerdo. Así, se encargó a la Secretaría del GATT la confección de una lista que incorporara o incluyera a los distintos sectores, con el objeto de intentar llegar a una clasificación de los servicios internacionales. Para ello, dicha Secretaría⁵⁷, teniendo en cuenta los sistemas de clasificación existentes en los años 1990 se basó en los siguientes instrumentos:

- 1) La clasificación del Manual de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI), basada en las transacciones internacionales de servicios⁵⁸ y su progresión en movimientos de divisas.

⁵⁶ En el capítulo 4 de esta tesis profundizaremos en el estudio del GATS, en su esquema de funcionamiento, las Rondas de negociaciones, las divergencias y sus problemas en la actualidad.

⁵⁷ OMC (1996): Documento S/CSC/W/2 relativo a la evolución de los sistemas internacionales de clasificación de los servicios y consecuencias para las negociaciones con arreglo al GATS.

⁵⁸ Como señala la OMC (2006a): *La Medición del Comercio de Servicios...*, op.cit., pp. 12, *que el primer paso para satisfacer esas necesidades se elaboró el Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios (MECIS). Basándose en normas convenidas internacionalmente, ofrece directrices y recomendaciones sobre la forma de utilizar y establecer fuentes de datos para medir el comercio de servicios. Se señalan dos componentes fundamentales:*

- i) *estadísticas de balanza de pagos (BP), que de conformidad con la quinta edición del Manual de Balanza de Pagos (MBP5) resumen las transacciones de una economía con el resto del mundo en los componentes de la cuenta corriente y la cuenta de capital y financiera. Las estadísticas de balanza de pagos compiladas con arreglo al MBP5 ofrecen datos sobre el comercio de servicios entre residentes y no residentes (en el componente de la cuenta corriente) agrupados en 11 categorías: transportes; viajes; servicios de comunicaciones; servicios de construcción; servicios de seguros; servicios financieros; servicios de informática y de información; regalías y derechos de licencia;*

- 2) La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) referida a las actividades consistentes en servicios.

- 3) La Clasificación Provisional de Productos (CCP) basada en los productos.
 1. Respecto al primer instrumento, la metodología utilizada para elaborar la balanza de pagos es la contenida en el Manual de Balanza de Pagos del FMI. Las estadísticas de la balanza de pagos registran las transacciones de distintos tipos entre residentes y no residentes. Con respecto a los servicios, se contabilizan en la balanza de pagos las transacciones internacionales de servicios, y se presentan con cierta desagregación en las características de los servicios. Pero en esta clasificación se consideran únicamente las transacciones de servicios transfronterizos y el consumo realizado en el extranjero, siempre que implique movimientos de divisas.

Evidentemente, no se abarca la totalidad de los servicios, quedando una serie de servicios comerciales sin incluir. Hay que señalar que se registran en el Manual de FMI las operaciones referidas a ingresos y pagos de divisas internacionales, aspectos que muestran las limitaciones que presenta con respecto al comercio de servicios.

2. En el segundo instrumento, esto es, la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Actividades Económicas (CIIU) se

otros servicios empresariales; servicios personales, culturales y recreativos; y servicios del gobierno n.i.o.p. En el MECIS se proponen subdivisiones de esas categorías para atender la necesidad de información más detallada. Además, aunque las estadísticas de balanza de pagos no permiten una medición completa de los servicios suministrados con arreglo a los modos 3 y 4, facilitan la medición de indicadores complementarios; así, la inversión extranjera directa (IED) puede ser útil en lo que respecta al modo 3.

- ii) *El MECIS amplía la definición estadística del comercio internacional de servicios recomendando la medición de los servicios suministrados por filiales extranjeras, en el nuevo marco de las estadísticas sobre el comercio de servicios de filiales extranjeras. Este marco facilita la compilación de una serie de indicadores que describen las operaciones de las filiales extranjeras (volumen de negocios, exportaciones e importaciones de bienes y servicios, número de empresas, etc.) con atención especial - aunque no exclusiva- a los servicios.*

interpreta por rama de producción, el “conjunto de todas las unidades de producción que se dedican primordialmente a la misma actividad o a un tipo similar de actividades”. Así, tenemos que un producto fabricado corresponde a una actividad que se asigna a aquel sector en función de su campo principal de actividad. El fabricante, además de las actividades de producción, también suministra servicios de mantenimiento y de reparación.

Si bien esta clasificación llega a distinguir 138 actividades de servicios presenta algunos problemas para realizar una lista de sectores de servicios. Así, las unidades clasificadas en una categoría determinada pueden englobar servicios que no son característicos de la actividad económica principal de las mismas. Además, a efectos del comercio internacional, el aspecto a considerar son los servicios comercializados y no la actividad que origina los servicios.

3. La tercera, la Clasificación Central Provisional de Productos (CCP), surgió a solicitud de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas para organizar la Clasificación Central de Productos para los Servicios. Fue publicada en 1991. En la misma se parte del criterio de que, puesto que los productos pueden ser el resultado de actividades, la clasificación debe vincularse a las clasificaciones de actividades. Así, al valor de la producción de todos los componentes de que se trate se le asignan distintas categorías. Esto permite un mayor nivel de desagregación, al ser posible encontrar mayor número de productos factibles de identificar las actividades.

De este modo, se introducen descripciones detalladas de los sectores y subsectores de servicios. Se pueden distinguir aproximadamente 600 productos de servicios. Además, dentro de esta clasificación se considera el movimiento de los factores de producción siempre que realmente produzcan un producto de servicios. Ejemplo de ello es el traslado del proveedor al sitio en que se encuentra el consumidor.

No obstante las limitaciones que presentan los anteriores criterios de clasificación, en las negociaciones conducentes al Acuerdo sobre servicios se utilizó la CCP. Posteriormente, la Secretaría del GATT elaboró sobre la base de dicha clasificación una lista con 161 actividades terciarias, distinguiendo sectores y subsectores. La CCP se ha tomado como base para la clasificación de los servicios en las negociaciones de la Ronda Uruguay y en la definición de servicios en el marco del GATS (contiene en el documento MTN/GNS/W/120).

Evidentemente, con el paso de los años y con la heterogeneidad y la naturaleza de los servicios que describimos en el apartado 1.2, y con la existencia de criterios diferenciados de clasificación, las discusiones al respecto han proseguido, incorporando una visión más adelantada de la variedad de los nuevos e innovadores servicios que están surgiendo en la actualidad. Surge así la necesidad de que los países actualicen sus clasificaciones a lo largo de algunos años, como hizo Brasil en 2004 con la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE)⁵⁹, y la propia OMC, que según su Director General Pascal Lamy:

Han quedado atrás los días en que los servicios se consideraban no comerciables. No sólo los flujos de comercio y los cambios en los servicios como consecuencia de los avances tecnológicos, la innovación y la apertura comercial, sino también nuestra propia concepción del comercio se modificó sustancialmente en el GATS, lo que nos llevó a ver el comercio de servicios a través de un objetivo, los llamados “cuatro modos de suministro” (...)⁶⁰

⁵⁹ Véase en el anexo II.

⁶⁰ OMC (2009): Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO negotiations. February, pp. XIX.

1.4.1. La definición de servicios en el GATS

En este contexto, y teniendo en cuenta los antecedentes recogidos en el apartado anterior, se hace necesaria la distinción entre comercio de bienes y de servicios, y principalmente el intercambio internacional de servicios. Aquí el GATS adopta caminos distintos a los empleados en el comercio de bienes, con el principal objetivo de la eliminación de las barreras al intercambio internacional de servicios. El conjunto de la interpretación que se hizo del concepto o significado del comercio de servicios se traduce en la definición que se indica a continuación:

En la Parte I, art.1.2 del GATS, se define el comercio internacional de servicios en términos más amplios, como el “suministro de servicios”. Comprende con ello la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de servicio. Su artículo I.3b define el término “servicios” como todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de las facultades gubernamentales, y en el I.3c se define como “servicios suministrados en el ejercicio de las facultades gubernamentales” aquellos servicios que no se suministren en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios.

Haciendo explícito el indicado epígrafe 1.2, surgen los cuatro modos de suministro que a continuación se enumeran:

- i. Modo 1 – “El suministro de un servicio desde el territorio de un Miembro al territorio de otro Miembro”. Esta modalidad se denomina de suministro transfronterizo de servicios. Podría decirse que es una de las formas más directas de comercio de servicios, comparable a los movimientos de mercancías. Es el propio servicio el que cruza las fronteras, no existiendo traslado del prestador ni del consumidor. Se pueden mencionar en este orden los siguientes ejemplos: el asesoramiento jurídico, el financiero, a través de algún medio de

comunicación (correos), de telecomunicaciones (Internet), programas de televisión, películas cinematográficas, software de informática, transporte internacional, etc.

- ii. Modo 2 – “El suministro de un servicio en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de otro Miembro”. Denominado consumo en el extranjero o también acercamiento o movimiento del consumidor. Se refiere a otra manera directa de comercio, en la que es el consumidor el que atraviesa las fronteras. Corresponden a esta modalidad: viajes de turismo, asistencia médica, estancia en centros de enseñanza, reparación de embarcaciones en el extranjero, etc.

- iii. Modo 3 – “El suministro de un servicio por un proveedor de un Miembro mediante la presencia comercial en el territorio de otro Miembro”. Esta modalidad, definida por los conceptos de presencia comercial, es quizás una de las formas que requieren mayor atención a los efectos de las negociaciones. En efecto, en el Acuerdo se hace referencia a la presencia comercial como “cualquier establecimiento comercial o profesional, constituido, adquirido, a través del mantenimiento de una persona jurídica, como así también la creación o mantenimiento de una sucursal u oficina de representación, para prestar el servicio en el territorio de otro Miembro”. Este modo comprende la presencia en el mismo lugar del proveedor y consumidor. Como ejemplos podemos mencionar la creación de una sucursal de una compañía de seguros o el establecimiento de una filial.

- iv. Modo 4 – “El suministro de un servicio por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas en el territorio de otro Miembro”. Se denomina presencia de personas físicas. En esta modalidad es el proveedor el que se traslada al lugar del consumidor, ya sea porque las personas físicas sean proveedoras de servicios, o bien sean empleadas de empresas proveedoras de

servicios. También podría darse en forma conjunta este modo con el modo 3. Ejemplos: empresas que realizan trabajo en otro país, trasladando parte de su personal para la ejecución del mismo.

Si bien se ha intentado abarcar al comercio internacional de servicios en un sentido amplio a través de los cuatro modos de suministro de servicios definidos en el GATS y señalados anteriormente, no se contempla la libertad de circulación transfronteriza de la mano de obra, cuestión que plantea dificultad en su aplicación.

Por otra parte, resulta necesario para precisar los términos anteriores hacer mención a una serie de conceptos definidos en el Acuerdo en su Parte VI. Así su Artículo XXVIII, describe como "suministro de un servicio" que abarca la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio; como "presencia comercial" que significa todo tipo de establecimiento comercial o profesional, a través, entre otros medios, de una persona jurídica, una sucursal o una oficina de representación (tema relacionado a los inmateriales); como "sector" de un servicio significa, uno o varios subsectores de ese servicio, o la totalidad de ellos, según se especifique en la Lista de un Miembro y la totalidad de ese sector de servicios, incluidos todos sus subsectores; como "proveedor de servicios" toda persona que suministre un servicio; "consumidor de un servicio" es quien recibe o utiliza ese servicio. El texto realiza una distinción entre personas físicas y jurídicas, entendiendo ésta como cualquier entidad jurídica organizada de acuerdo a la legislación establecida, de propiedad privada o pública, con o sin fines lucrativos, incluyendo sociedad de capital, consorcio, sociedad personal, empresa conjunta, empresa individual o asociación.

Dentro de las personas jurídicas se distinguen tres formas: si es en propiedad (posee más del 50% del capital social); bajo control (la facultad de designar a la mayoría de sus directores o de dirigir legalmente de otra forma sus operaciones); o si es afiliada (respecto a otra persona, cuando la controla o está bajo su control, o ambas están bajo control de otra). Cuando se suministra un

servicio por medio de presencia comercial, por parte de una persona jurídica, si bien el trato se otorga al proveedor, lo es con respecto a la presencia por la cual suministra el servicio y no se extiende a otra parte del proveedor que esté fuera del territorio donde se está suministrando el servicio (DÍAZ MIER, 1996)⁶¹.

Si nos detenemos a hacer un breve análisis de la definición, se observa el carácter de universalidad que se ha pretendido alcanzar. Entretanto, hay un límite, puesto que tiene un carácter meramente enunciativo. Así, al concepto tradicional de comercio transfronterizo la definición en el GATS agrega tres modos de suministros de servicios: el consumo en el extranjero, la presencia comercial y la presencia de personas físicas. Es decir, las formas más probables de proveer un servicio. Sin duda, la prestación de muchos servicios requiere necesariamente del traslado del proveedor o del consumidor.

Evidentemente, se ha tenido en cuenta la forma de prestar o proveer el servicio, el vínculo con el origen del proveedor y su ubicación territorial. Es López Escudero (1996)⁶² quien hace referencia a la identidad de quién suministra el servicio y destaca la importancia que adquiere para la aplicación de las normas del GATS, la identidad de quien suministra el servicio, haciendo una comparación o semejanza con la noción de origen de un producto en el caso del comercio de mercancías.

Ciertamente, los modos de suministros y los conceptos básicos del GATS no son suficientes para abarcar todas las cuestiones relativas del comercio de servicios. Así, a efectos de estructurar el comercio de servicios, los miembros de la OMC utilizan habitualmente un sistema de clasificación que comprende 12 sectores de servicios básicos que se encuentra en el documento MTN/GNS/W/120 de la OMC (1991)⁶³ y sus correcciones y añadidos:

⁶¹ DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial..., op.cit.

⁶² LÓPEZ ESCUDERO, M. (1996): El comercio intencional de servicios después de la Ronda Uruguay. Tecnos, Madrid.

⁶³ OMC (1991): Multilateral Trade Negotiations the Uruguay Round. Group of Negotiations on Services. Services Sectoral Classification List. Document MTN/GNS/W/120, 10 July.

1. Servicios prestados a las empresas (incluidos los servicios profesionales y de informática).
2. Servicios de comunicaciones.
3. Servicios de construcción y servicios de ingeniería conexos.
4. Servicios de distribución.
5. Servicios de enseñanza.
6. Servicios relacionados con el medio ambiente.
7. Servicios financieros (incluidos los relacionados con los seguros y los bancarios).
8. Servicios sociales y de salud.
9. Servicios de turismo y relacionados con los viajes.
10. Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos.
11. Servicios de transporte.
12. Otros servicios no comprendidos en los demás epígrafes.

Estos sectores se subdividen a su vez hasta llegar a un total de unos 155 subsectores. Con arreglo a este sistema de clasificación, cualquier sector de servicios puede ser incluido en la Lista de compromisos de un Miembro con respecto a sus obligaciones específicas de acceso a los mercados y de trato nacional. Cada Miembro de la OMC ha presentado una lista de este tipo en el marco del GATS, y es importante resaltar que esta clasificación no puede ser considerada como definitiva, pues uno de los temas en discusión en la Ronda de Doha⁶⁴ incluye el tema de la clasificación del sector servicios, pudiendo la actual sufrir alteraciones.

Entre tanto, hay una sola excepción específica de un sector a la cobertura por lo demás amplia del Acuerdo. De conformidad con el Anexo sobre Servicios de Transporte Aéreo del GATS, sólo están incluidas las medidas que afectan a los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves, a la venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo y a los servicios de sistemas de reserva informatizados (SRI). Se excluyen las medidas que afectan a los

⁶⁴ La Ronda de Doha es una de las negociaciones multilaterales para la liberalización del comercio internacional, que veremos en el capítulo 4 con mayor profundidad.

derechos de tráfico y los servicios directamente relacionados con su ejercicio. Esta exclusión está sujeta a un examen periódico.

Cuadro 1.4. Correspondencia entre los modos de suministro y los campos estadísticos

Modo de suministro	Campos estadísticos pertinentes	Deficiencias
Modo 1: Suministro transfronterizo	Balanza de pagos: servicios comerciales (excluidos los viajes y los servicios de construcción)	<ul style="list-style-type: none"> • La balanza de pagos no permite separar los modos 1 y 4
Modo 2: Consumo en el extranjero	Balanza de pagos: Viajes	<ul style="list-style-type: none"> • La categoría de los viajes también contiene bienes y no está subdividida en las diferentes categorías de servicios que consumen los viajeros • Algunas transacciones relacionadas con este modo de suministro figuran también en otras categorías de la balanza de pagos
Modo 3: Presencia comercial	Estadísticas sobre el comercio de servicios de filiales extranjeras Balanza de pagos: datos sobre la IED (información complementaria) Balanza de pagos: servicios de construcción	<ul style="list-style-type: none"> • Muy pocos países compilan datos sobre el comercio de servicios de filiales extranjeras • Las estadísticas sobre la IED abarcan en su conjunto más amplio y no solamente las empresas controladas (mayoría) No están distribuidos entre los modos 3 y 4
Modo 4: Presencia de personas físicas	Balanza de pagos: servicio comercial (excluidos los viajes) Estadísticas de balanza de pagos: remuneración de los empleados y remesas de los trabajadores (información complementaria)	<ul style="list-style-type: none"> • La balanza de pagos no permite separar los modos 1 (3 en el caso de los servicios de construcción) y 4 • No guardan relación con el modo 4 pero tienen interés para la movilidad de la mano de obra

Fuente: OMC (2006a)⁶⁵

No obstante, no es solamente la clasificación del sector servicios la que presenta problemas, pues la propia OMC (2006a)⁶⁶ reconoce las debilidades de establecer un vínculo satisfactorio entre las estadísticas y los modos de suministros en el GATS y, propone en el MECIS⁶⁷ algunas medidas para

⁶⁵ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit., pp. 13.

⁶⁶ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit., pp. 13.

⁶⁷ Para profundizar los conocimientos véase UN (2003): Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios..., op.cit.

armonizar los problemas con un enfoque simplificado basado en la correspondencia general entre: i) las estadísticas sobre el comercio de servicios de filiales extranjeras y el modo 3, antes destacado, y ii) las estadísticas sobre servicios de la balanza de pagos y los otros tres modos de suministro. El suministro de servicios con arreglo al modo 4 no está bien reflejado en las estadísticas existentes. El MECIS señala el camino para crear un marco estadístico en un anexo sobre el movimiento de personas físicas que suministran servicios en el marco del GATS.

Otra exención global se refiere a los “servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales”, cuyo concepto ya fue descrito anteriormente, que podemos ejemplificar como los servicios de la policía, la protección contra incendios, las operaciones de política monetaria, la seguridad social obligatoria y la administración de impuestos y aduanas. Este sector de los servicios gubernamentales es fuente de muchas discusiones sobre el tema, pues en muchos países están o se privatizaron varios sectores motivo de gran discusión (principalmente en los sectores de salud, educación y distribución de agua). M. Barlow (2003) ya mencionaba el problema de los servicios públicos en las negociaciones del GATS:

Los servicios públicos están ya en línea para entrar en la máquina destructiva de las transnacionales de la OMC. Las corporaciones globales han tenido tanto éxito en persuadir a los gobiernos de que sus objetivos son comunes (que maximizar los beneficios de las empresas y los intereses de la sociedad son una misma cosa) que su acceso a muchas áreas de la vida pública ya está establecido. Ahora quieren comer el postre.⁶⁸

⁶⁸BARLOW, Maude (2003): “GATS: a última fronteira da globalização”. Publicado en 09 de enero, pp. 06.

1.5. Los Servicios en la Esfera Internacional

Como citamos anteriormente en las últimas décadas el interés que han despertado los servicios desde el punto de vista económico ha sido notable. Las actividades consideradas dentro del sector terciario se han incrementado y han pasado a constituirse en elemento generador de riqueza para las economías, con una participación muy importante expresada en porcentajes del PIB.

Hay que destacar que en la actualidad se le atribuye al sector servicios un papel destacado en la economía mundial por la expansión que han tenido los servicios en la estructura productiva de las economías avanzadas y en desarrollo, como es el caso de Brasil, y la capacidad del sector para generar empleo. En la actualidad, los servicios representan más de dos tercios del producto interno bruto (PIB) mundial. La parte del valor añadido de los servicios en el PIB tiende a aumentar significativamente con el nivel de ingresos de los países, siendo del 71 por ciento en los países de ingresos altos (del 75 por ciento los Estados Unidos) y del 55 por ciento y el 47 por ciento, respectivamente, en los países de ingresos medios y bajos⁶⁹. El sector de los servicios es uno de los que más ha crecido en las economías avanzadas.

Simultáneamente, y en el mismo sentido de crecimiento, se ha originado en los últimos años una expansión del comercio internacional de servicios, asociada a los avances en las tecnologías de la información y de las comunicaciones, que son fundamentalmente servicios en la definición tradicional de estos. La propia OMC (2006a) menciona al hacer referencia a este cambio.

El marcado crecimiento del comercio de servicios estuvo acompañado de cambios significativos en la estructura de los servicios objeto de comercio. Entre otros factores, la revolución de la comunicación eliminó obstáculos importantes a la prestación internacional de una

⁶⁹ Los datos aquí recorridos están disponibles en el documento: OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit.

*serie de servicios, al ofrecer los medios de suministrarlos a distancia.*⁷⁰

Teniendo en cuenta la importancia que los servicios tienen en el funcionamiento de las economías y las nuevas situaciones que plantea el intercambio de los servicios en el contexto internacional, el comercio de servicios se presentaba como una temática nueva a desarrollar, no contando con una normativa específica. Por otra parte, los países no han podido permanecer al margen de los cambios que paulatinamente se han producido tanto en su interior como al incrementarse los intercambios internacionales de servicios. Esta preocupación por las cuestiones del comercio internacional de servicios⁷¹ se ha visto reflejada en la necesidad de elaborar una reglamentación a nivel internacional que tendiera a dar un ordenamiento a esta nueva realidad, como citamos en el epígrafe 1.4.

Sin duda, el comercio internacional de servicios ha pasado a ser un tema a considerar desde distintos puntos de vista (académico, de negocios, etc.), no sólo por ser una materia nueva que se incorporaba al ámbito de las negociaciones comerciales con normas de carácter universal, sino también porque los servicios objeto de transacción internacional constituyen un eje principal alrededor del cual se observan una serie de aspectos que trascienden la pura normativa legal. Y no ajeno a esto, las primeras valoraciones sobre el tratamiento de las actividades de servicios en las primeras publicaciones relevantes de carácter económico parten de los mercantilistas; pero conviene recordar que muchos servicios tenían entonces un desarrollo muy incipiente y que su importancia desde el punto de

⁷⁰ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit., pp. 11.

⁷¹ KIERZOKOWSKI, H. (1986): "Los servicios en el proceso de desarrollo de la teoría del comercio internacional", Información Comercial Española, nº 640, pp. 95, expone en su trabajo que el comercio internacional de servicios ha sido durante mucho tiempo un huérfano desgraciado de la teoría del comercio internacional, y hace un planteamiento sobre por qué este olvido ha durado tanto tiempo, "*Una explicación, posible pero no aceptable, consiste en que el comercio internacional de servicios no merece ningún estudio especial, ya que es idéntico al comercio de bienes. Un corolario de esta afirmación sería que todas las teorías que se aplican a los movimientos internacionales de bienes se aplicarían exactamente en la misma forma, propia o impropia, a las transacciones internacionales de servicios*".

vista social tampoco es comparable con la que gozan en la actualidad (CUADRADO ROURA y DEL RÍO, 1990)⁷².

Aunque desde tiempos muy remotos existían actividades de servicios ligadas a las transacciones de mercancías entre naciones: el transporte, la financiación, el seguro (DÍAZ MIER, 1990)⁷³. A partir del desarrollo tecnológico en los sistemas de transportes (desde el siglo XVI) fue posible en las naciones la intensificación de sus interrelaciones económicas, ampliando el acceso a los insumos y a los mercados y trayendo como resultado la internacionalización económica (KON, 2006b)⁷⁴. Sin duda, las aportaciones posteriores de los mercantilistas son las principales para el comercio internacional (bienes y servicios) que hoy conocemos.

Abundando en el tema de los movimientos internacionales de servicios y en relación con el tema ya mencionado de las contribuciones de las vertientes económicas, como citamos en el epígrafe 1.2, las principales aportaciones sobre servicios parten de A. Smith. Aunque se mostrara poco interesado, y al mismo tiempo crítico, con los servicios, hay que subrayar que sus ideas contribuyeron significativamente a que se desarrollase un cierto debate teórico sobre el valor económico de los servicios. Entre tanto, los economistas clásicos seguían con la tesis de que los servicios son improductivos por su forma de tratamiento, como subraya Díaz Mier *“La primera tendencia tradicional, hoy superada, fue considerar todas estas actividades y su impacto en las relaciones económicas entre naciones como apéndices del comercio de mercancías, aplicándoles, en consecuencia, el mismo o similar tratamiento analítico”*⁷⁵.

⁷² CUADRADO ROURA, J.R y DEL RÍO, C. G. (1990): “Los economistas y los servicios”. Papeles de Economía Española, nº 42. Pág. 2-18.

⁷³ DÍAZ MIER, M. A. (1990): “El comercio internacional de servicios”. Papeles de Economía Española, nº 42.

⁷⁴ KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria de serviços: os impactos no desenvolvimento de países da América Latina”. Cadernos PROLAM/USP, ano 5 - vol. 2, pp. 9 - 47.

⁷⁵ DÍAZ MIER, M. A. (1990): “El comercio internacional...”, op.cit., pp. 84.

En el siglo XIX, y con el preludio de las ideas de los economistas neoclásicos, o más precisamente entre mediados del siglo XIX y 1930, es cuando los economistas generan ideas y planteamientos que supondrán el abandono del debate sobre el carácter productivo o improductivo de los servicios, y el acercamiento a un tipo de enfoque cada vez más adecuado a la realidad (CUADRADO ROURA y DEL RÍO, 1990)⁷⁶. Pues, como cita Kierzkowski (1986), el enfoque moderno del papel de los servicios en la economía comenzó en este periodo con el desarrollo de la tesis de las etapas económicas elaborada por la escuela histórica alemana, principalmente en la figura de Friedrich List⁷⁷, que desempeñó un papel fundamental en este movimiento intelectual, que, a diferencia de la escuela clásica, consideraba al desarrollo de los servicios como un signo de progreso económico y social. Pues según Kierzkowski (1986) “*List no dudaba de que una sociedad que crease unos sectores manufactureros y de servicios fuertes alcanzaría el más alto nivel de desarrollo económico*”⁷⁸.

En este sentido, la internacionalización que, desde los siglos pasados tenía un carácter de intercambios comerciales de mercancías, se intensificó en la segunda mitad del siglo XIX, principalmente con el desarrollo de la industria en Europa y el proceso extremadamente rápido de la concentración de la producción, y se transformó, en estas circunstancias, en la internacionalización del capital financiero, resultado de la acumulación del capital de los Bancos, que pasan a actuar no solamente como intermediarios, sino también como monopolistas del capital-dinero, de medios de producción y de materias primas en varios países, agrupándose con las empresas del proceso productivo (KON, 2006a)⁷⁹.

⁷⁶ CUADRADO ROURA, J.R y DEL RÍO, C. G. (1990): “Los economistas y los servicios”...op.cit., hace una reflexión sobre la no diferenciación entre bienes y servicios, como siendo también una característica del pensamiento neoclásico al desarrollar el análisis económico, pero no implica que los autores no prestasen la debida atención a los servicios.

⁷⁷ Una de las principales obras de List podemos citar; LIST, Friedrich (1841): *Das nationale System der Politischen Oekonomie*. J.G. Cotta, Stuttgart y Tübingen. Traducido al americano con el título de *National System of Political Economy*. Lippincott & Cy, Philadelphia, 1856.

⁷⁸ KIERZKOWSKI, H. (1986): “Los servicios en el proceso...”, pp. 86.

⁷⁹ KON, Anita (2006a): “Características econômicas das indústrias de serviços no Brasil: uma comparação entre empresas de capital estrangeiro e de capital nacional”. *Textos para Discussão* 03/2006. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.

Sin embargo, es a partir de los años treinta cuando los servicios y los intercambios internacionales pasaran realmente a ser objeto de consideración autónoma dentro del análisis económico, bajo la denominación genérica de “sector terciario”. Tres autores contribuyen de forma decisiva a impulsar este giro, como citamos en el epígrafe 1.2, en el tratamiento de los servicios: Allan Fisher, Colin Clark y Jean Fourastié⁸⁰ (BHAGWATI, 1987; CUADRADO ROURA, 2003; CUADRADO ROURA y DEL RÍO, 1990 y MAROTO, 2007), y podremos apreciar la expresión de Maroto (2007):

*(...) los planteamientos pioneros de Fisher, Clark y Fourastié, que constituyen el punto de inicio de las modernas aproximaciones sobre el sector servicios. Estos autores reorientan sus trabajos hacia la casi total desaparición de las fronteras entre bienes y servicios. Así, todo es productivo*⁸¹

De hecho, como citan algunos autores (CUADRADO ROURA y DEL RÍO, 1990; DEL RÍO, 1988; DÍAZ MIER, 2008 y KON, 2006a y 2006b)⁸², el interés por los servicios como actividad económica y social se ha manifestado en diferentes ámbitos. Por una parte, coincidiendo con una etapa de concentración de los excedentes de capital que, en gran parte, son exportados, se originó en una nueva etapa de desarrollo industrial, que ya en el siglo XX se ve a través de inversiones directas de las grandes empresas en el exterior en la producción de materias primas y de productos manufacturados en busca de mercados más

⁸⁰ Estos autores fueron citados por: BHAGWATI, J. (1987): *International Trade in Services and...*, op.cit.; CUADRADO ROURA, J. R. (2003): “Expansión y dinamismo...”, op.cit.; CUADRADO ROURA, J.R y DEL RÍO, C. G. (1990): “Los economistas y los servicios”...op.cit., y MAROTO, A. S. (2007): *La Productividad en el Sector Servicios. Un Análisis Económico Aplicado*. Tesis Doctoral, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares.

⁸¹ MAROTO, A. S. (2007): *La Productividad en el Sector...*, op.cit., pp. 28.

⁸² CUADRADO ROURA, J.R y DEL RÍO, C. G. (1990): “Los economistas y los servicios”...op.cit.; DEL RÍO, C. G. (1988): “Una aproximación al comercio internacional de servicios”. *Información Comercial Española*, nº 660-661; DÍAZ MIER, M. A. (2008): “Una aproximación al comercio internacional de servicios...”, op.cit.; KON, Anita (2006a): “Características económicas das...”, op.cit. y KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria...”, op.cit.

amplios, menores costos de los factores productivos y, de modo general, mayor retorno del capital invertido.

Particularmente después de la segunda Guerra Mundial, una parte de los países hasta entonces menos desarrollados, fueron también conducidos a un proceso de industrialización y a una nueva división internacional del trabajo, que conservó la desigualdad estructural ya consolidada anteriormente, resultante del monopolio del nuevo desarrollo científico y técnico. Así, los Estados se han visto obligados a replantear sus formas tradicionales de intervención en un mundo al que habían tratado desde una consideración tradicional del concepto de soberanía.

Por otra parte, desde el ámbito empresarial, no sólo la extensión de las empresas multinacionales, sino también las cuestiones relacionadas con la organización y las estrategias, impactadas por la revolución en los sistemas informativos, contribuirían también a despertar y aumentar el interés por los temas relacionados con los intangibles. No obstante, con la continuidad de los avances tecnológicos de los transportes y comunicaciones de la postguerra, el propio aparato productivo de las empresas se mueve para el exterior, inicialmente con la internacionalización de la producción de productos.

En efecto, la producción o fabricación de un producto requiere, cada vez más, trabajo inmaterial, e incorpora así una cantidad creciente de actividades de servicios (BAILLY y MAILLAT, 1990)⁸³. En este sentido, las relaciones económicas internacionales se incrementaron substancialmente⁸⁴, y varios países (23 países)⁸⁵ las institucionalizaron en 1947 dentro de un sistema de cooperación

⁸³ BAILLY, A. y MAILLAT, D. (1990): "Actividades de servicios y sistema de producción". Papeles de Economía Española, nº 42, pp. 40-51.

⁸⁴ DÍAZ MIER, M. A. (2000): "Un siglo de relaciones comerciales internacionales. Revista de economía mundial, nº 3, 2000, pp. 20 "en los 50 se logró el «boom» más notable del comercio internacional y de las relaciones financieras conocido hasta entonces".

⁸⁵ DANIELS, J.D.; RADEBAUCH, L.H. y SULLIVAN, D.P. (2004): Negocios Internacionales. 10ª edición. pp.192; DÍAZ MIER, M. A. y ÁVILA ÁLVAREZ, A. M. (2008): Seis decenios de cooperación comercial: ¿qué hemos aprendido? Información Comercial Española, nº 843, pp.13 y KRUGMAN, P. R. y OBSTFELD, M. (2006): Economía Internacional. Teoría y Política. 7ª edición, Pearson Educación, pp. 241.

internacional⁸⁶, establecido a partir de Bretton Woods, con la formación del GATT, hoy OMC, para abolir las cuotas y reducir los aranceles y con el objetivo de fijar normas referidas al comercio de bienes a nivel internacional (MORA, 2002)⁸⁷ y, según Daniels et al. (2004)⁸⁸, muchos consideran que la contribución del GATT a la liberalización⁸⁹ comercial permitió la expansión del comercio mundial en la segunda mitad del siglo XX.

A partir de finales de los años sesenta, particularmente con el avance de la microelectrónica y de la tecnología de la información, en algunos sectores el proceso de producción se internacionaliza, con el desarrollo de cada parte del proceso en una diferente zona del mundo (KON, 2006b)⁹⁰, o sea, el camino de su internacionalización es su movilidad, que viene como consecuencia de que el mundo se encuentra cada vez más y mejor conectado a través de las redes de telecomunicaciones (DÍAZ MIER, 2008)⁹¹. En la década de los setenta, precisamente en 1973⁹², se inicia la Ronda de Tokio (1973-79), “con 99 países participantes” (DE LA CRUZ y ROMERO, 2004)⁹³. El gobierno de los Estados Unidos tomó la iniciativa de situar los servicios entre los temas a negociar en ella, pero los materiales estadísticos necesarios para efectuar cálculos sobre los efectos de una eventual liberalización eran prácticamente inexistentes (DÍAZ MIER, 2008)⁹⁴.

⁸⁶ DÍAZ MIER, M. A. y ÁVILA ÁLVAREZ, A. M. (2008): “Seis decenios de...”, pp. 6 hace la siguiente observación: “(...) el sistema establecido en Bretton Woods y el GATT (hoy la OMC) como instrumento asociado al mismo, ha sido calificado como el principal ejemplo de cooperación económica internacional conocido a lo largo de la historia de la humanidad, aunque se planteen discusiones sobre las formas en que hayan de entenderse las formas de cooperación”.

⁸⁷ MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional..., op.cit.

⁸⁸ DANIELS et al. (2004): Negocios Internacionales..., op.cit.

⁸⁹ La liberalización comercial y principalmente en el ámbito del comercio de servicios será tratada en el capítulo 5.

⁹⁰ KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria de serviços...”, op.cit.

⁹¹ DÍAZ MIER, M. A. (2008): “Una aproximación al comercio internacional...”, op.cit.

⁹² Durante el periodo de acelerado crecimiento comprendido entre 1950 y 1973, los países europeos primero y luego los latinoamericanos y los asiáticos, en muchos casos como resultado de políticas eficaces de industrialización, asimilaron un modelo económico, tecnológico y empresarial que a fines de la segunda guerra mundial era privilegio de unos pocos países, en especial de los Estados Unidos (VENTURA-DIAS, et al. (2003): “Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional”. CEPAL, Serie Comercio Internacional, n° 46, Santiago de Chile).

⁹³ DE LA CRUZ, J. M. G. y ROMERO, G. D. (2004): Sistema Económico Mundial. Thomson, Madrid.

⁹⁴ DÍAZ MIER, M. A. (2008): “Una aproximación al comercio internacional...”, op.cit.

En este marco, desde la década de 1980 se configuró una nueva etapa más avanzada y veloz de las transformaciones tecnológicas y de acumulación de capital, intensificando la internacionalización económica, social, cultural y política. Esta década estuvo marcada por el fin de las políticas de sustitución de las importaciones⁹⁵ y el fenómeno de la globalización⁹⁶. Esta intensificó el mercado mundial y se difundió con mayor velocidad en la década de los 90, marcando un proceso histórico de la internacionalización del capital (KON, 2006b)⁹⁷.

Ventura-Dias et al. (2003) hacen una interesante reflexión sobre la globalización y los servicios.

Es sorprendente que en la abundante literatura acerca de la globalización económica existan escasas menciones a los servicios, aunque sea evidente que en cuanto al movimiento transfronterizo de bienes y servicios, la globalización económica es inseparable de los servicios de transportes, de telecomunicaciones, seguros y de los servicios financieros. Asimismo, las innovaciones organizacionales del tipo “just in time”, la fragmentación del proceso productivo, el comercio de productos intermedios, y la producción internacional requieren soluciones de logística de transportes, de gestión y de

⁹⁵ En Brasil, el inicio de la sustitución de las importaciones se estableció en 1951 en el gobierno de Getúlio Vargas, donde un sistema de licencias de importación daba prioridad a las importaciones de combustible y bienes de equipo. A continuación se amplió con un sistema de tipos de cambio múltiples a través del cual se introducían importaciones prioritarias en el país a un tipo favorable, mientras las importaciones de bienes que se consideraba que podrían ser producidos internamente eran castigadas con tipos de cambio más altos. Más tarde, la política comercial fue añadida al grupo cuando la Ley de Aranceles de 1957 aumentó la protección para los bienes producidos en el país (STIGLITZ, J. E. y CHARLTON A. (2007): Comercio Justo para Todos. Traducción de Natalia Rodríguez Martín, Ediciones Taurus, Madrid, pp. 55).

⁹⁶ Según Ventura-Dias et al. (2003): “Globalización y servicios: cambios...”, op.cit., la globalización económica, que adquirió notoriedad en la década de los noventa, corresponde al proceso de integración económica entre mercados y naciones, de larga evolución, que tiene su punto de partida en las transformaciones estructurales de las economías industrializadas, como resultado de innovaciones técnicas, organizacionales e institucionales. Su principal agente y beneficiario es la gran empresa transnacional, (en sí misma una innovación institucional), que posee capacidad estratégica y flexibilidad organizacional para moverse en un contexto internacional caracterizado por elevada incertidumbre y vulnerabilidad sistémica.

⁹⁷ KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria de serviços...”, op.cit.

*manejo de inventarios que son suministradas en gran parte por empresas de servicios independientes.*⁹⁸

En el camino al desarrollo tecnológico y al proceso de globalización económica en la década de los 1990, mencionado anteriormente, nuevas formas de competición entre empresas y sistemas económicos se modelan y prevalecen en diversas ramas. Desde el punto de vista comercial, la globalización proporciona el desarrollo de semejanzas en las estructuras de la demanda y homogeneidad en la oferta de los países. Y este proceso fue intenso sobre la naturaleza y la división nacional e internacional del trabajo y particularmente sobre la condición de internacionalización de los servicios (KON, 2006a)⁹⁹. Estos servicios aseguraron la correlación entre los canales de producción y distribución, desempeñando un papel relevante en el flujo en la economía internacional.

No obstante, grupos sofisticados de servicios están substituyendo las actividades manufactureras tradicionales como sectores líderes de las economías avanzadas y posiblemente también en las economías en desarrollo. Entre tanto, se ponen al descubierto los tipos de complementariedad entre el sector de producción de bienes y el sector terciario que permiten comprender la organización actual del sistema productivo, viéndose, en primer lugar, que industria y servicios no se desarrollan independientemente.

Así, con la aceleración de la globalización, la política económica de cada país pasa a estar grandemente condicionada por factores externos, buscando atender los objetivos de la competitividad internacional y de la participación activa en el proceso de interlocución mundial. En cada economía nacional, la velocidad de la internacionalización de las actividades, en gran parte, está influenciada por las políticas internas compatibles con los requisitos del incremento de los flujos entre países. En realidad, las exportaciones e importaciones de servicios son partes importantes en el proceso de

⁹⁸ Ventura-Dias et al. (2003): "Globalización y servicios: cambios...", op.cit., pp. 9.

⁹⁹ KON, Anita (2006a): "Características económicas das indústrias de serviços...", op.cit.

internacionalización a medida que los mercados globales se tornan más relevantes para las relaciones económicas. Tal proceso exige transformaciones en las infraestructuras económicas de los países, principalmente por medio de actividades de servicios, lo que conduce a un estímulo al desarrollo y al incremento de las oportunidades de empleo (KON, 2006b)¹⁰⁰.

Como resumen de esta discusión y en gran parte como consecuencia de la internacionalización los servicios empiezan a recibir la debida atención de los analistas, en función de su relevante papel en la generación de ingresos y de empleo, además de su rol estratégico en la coordinación de las actividades económicas, que respaldan el progreso de fragmentación productiva e integración por el comercio y las inversiones. Si bien tradicionalmente los servicios se caracterizaban como intangibles, en oposición a los bienes, que son tangibles, la evolución tecnológica y la digitalización han permitido que, a pesar de permanecer la intangibilidad de los servicios, actualmente las empresas proveedoras pueden entregar sus productos ya sea bajo una forma física (el caso de los programas de informática), o en forma electrónica (sin que sea necesario el acto simultáneo de la producción y el consumo del servicio). Así, el suministro de servicios ha asimilado las características de racionalización y organización de las manufacturas, lo que ha permitido el surgimiento de verdaderas industrias de servicios.

Asimismo, el papel de los servicios parece haber sido fundamental para explicar el éxito de algunos países en el proceso de incorporación de innovaciones, propias o adaptadas, a la producción de bienes y otros servicios. Estas incorporaciones se traducen, a su vez, en nuevas oportunidades para una inserción de calidad en los flujos dinámicos del comercio.

¹⁰⁰ KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria de serviços...”, op.cit., pp. 22.

1.5.1. Los segmentos de servicios que se consideran exportación

Como citamos anteriormente, cualquier país que quiera estar en lo más alto de los niveles competitivos debe aspirar a tener un comercio de servicios bien desarrollado y que ofrezca posibilidades de expansión al conjunto de actividades económicas (RUBALCABA et al., 2005)¹⁰¹. En este contexto, analizaremos cuáles son las actividades que se consideran exportaciones de servicios o para una mejor comprensión las actividades de servicios que se comercializan internacionalmente.

Así, desde la entrada en vigor del GATS¹⁰², se ha producido una demanda creciente de información estadística detallada, pertinente e internacionalmente comparable sobre el comercio de servicios. Los negociadores comerciales necesitan las estadísticas, a ser posible por modos de suministro, vistos en el apartado 1.4.1, como orientación para negociar compromisos específicos y controlar sus efectos económicos en cada tipo de servicio. Las estadísticas son necesarias, entre otras cosas, para evaluar las oportunidades de acceso a los mercados, comparar los compromisos de liberalización, evaluar el grado de liberalización alcanzado en determinados sectores y mercados y contar con datos estadísticos en la solución de diferencias (OMC, 2006a)¹⁰³.

Según el Quinto Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (BPM5), el comercio internacional de servicios es realizado entre los residentes y los no residentes de una economía. Este concepto de comercio internacional de servicios es similar al utilizado para los bienes y sirve como base para calcular las transacciones de servicios en la Balanza de Pagos (OMC, 2007)¹⁰⁴.

¹⁰¹ RUBALCABA, L.; GAGO, D. y MAROTO, A. (2005): Relaciones entre Globalización y Servicios: ventajas competitivas de los servicios europeos y españoles en el comercio Internacional. En, ICE, nº 824.

¹⁰² El acuerdo será tratado en el apartado 4.4, donde se hará un análisis detallado del esquema y funcionamiento de GATS.

¹⁰³ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit.

¹⁰⁴ OMC (2007): Metadatos. Los métodos y fuentes de las estadísticas utilizadas en las Estadísticas del comercio internacional.

Sin embargo, una serie de organismos internacionales (OCDE, ONU, OMC,) han propuesto una definición más amplia del comercio internacional de servicios que es seguida por los organismos brasileños (BACEN, IBGE, IPEA). En este sentido, los servicios se caracterizan por la inmediatez de la relación entre el productor y el consumidor. Por otro lado, muchos servicios no son transportables, lo que implica que se requiera una proximidad física entre productor y consumidor. Por este motivo, al considerar cuáles son las actividades de servicios que se exportan debemos tener en cuenta los modos de suministro, pues tanto el proveedor como el consumidor pueden desplazarse para consumir el servicio. En este sentido, los acuerdos comerciales internacionales en materia de servicios, en particular los incorporados en el GATS, autorizan acuerdos en que los proveedores se trasladan al país del consumidor.

Así, el informe de la OMC (2006a)¹⁰⁵ establece la categoría de los servicios que se comercializan internacionalmente como servicios comerciales. Estos se han definido como integrados por todos los servicios menos los gubernamentales. A su vez, los servicios comerciales se han subdividido en tres grupos, que son:

- 1) Transporte – incluye los servicios de transporte realizados por los distintos medios posibles (aéreo, marítimo, por carretera, ferrocarril, el espacial y por tuberías, etc.). Se consideran tanto los servicios de transporte de pasajeros y mercancías, como los servicios auxiliares al transporte (carga y descarga, mantenimiento, etc.).
- 2) Viajes – se consideran los gastos en bienes y servicios adquiridos en una economía por viajeros procedentes de otra economía a título personal, por motivos relacionados con la salud o la educación. Los bienes y servicios más comunes abarcados por esta actividad son el

¹⁰⁵ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit.

alojamiento, los alimentos y las bebidas, el esparcimiento y el transporte, etc.

3) Otros servicios comerciales – esta rama de actividades corresponde a las siguientes actividades:

- i) Construcción – se incluyen trabajos de construcción e instalación realizados por empresas de un país en otro diferente. No se consideran las actividades con un periodo de ejecución superior a un año (en tal caso, los flujos producidos se consideran inversiones directas) ni las realizadas a través del establecimiento de filiales.
- ii) Comunicaciones – comprende los servicios de correos, recogida, transporte y entrega de paquetes postales, cartas, etc. Asimismo, se incluyen los servicios de telecomunicaciones (transmisión de sonido, imagen, otras informaciones por teléfono, télex, televisión por cable y por radiodifusión, servicios de satélite, correo electrónico, servicios de fax, etc.); también incluye los servicios empresariales de red, teleconferencias y servicios de apoyo, los servicios de telefonía móvil, de rutas de internet y de acceso en línea, incluido el acceso a internet.
- iii) Seguros – se incluyen todo tipo de seguros (transporte de mercancías, seguros de vida y fondos de pensiones, etc.), así como los servicios auxiliares a los mismos (comisiones, evaluación de riesgos, etc.).

- iv) Servicios financieros – se consideran todos los servicios ligados a la intermediación financiera bancaria y no bancaria¹⁰⁶ (comisiones bancarias, asesoramiento y gestión de carteras).
- v) Servicios informáticos y de información – comprenden los servicios informáticos (equipos de informática, soporte y procesamiento de datos), de agencias de noticias (suministro de noticias, fotografías y artículos a los medios de difusión) y de servicios de bases de datos y sistemas de búsqueda en internet.
- vi) Otros servicios empresariales – se incluyen una serie de servicios a empresas no considerados en actividades anteriores, como los servicios relacionados con el comercio, arrendamiento de explotación (alquileres) y servicios diversos prestados a las empresas, profesionales y técnicos, tales como servicios jurídicos, de contabilidad, de consultores en administración, relaciones públicas, publicidad, investigación de mercados y encuestas de la opinión pública, investigación y desarrollo, arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos, agricultura, minería, etc.
- vii) Servicios personales, culturales y recreativos – comprende servicios audiovisuales y conexos (servicios y derechos relacionados con la producción cinematográfica, musical, etc.), educativos, culturales, deportivos, etc.
- viii) Royalties y derechos de licencia – se incluyen los cobros y pagos entre residentes y no residentes relacionados con el uso de derechos de propiedad (patentes, marcas comerciales, franquicias, etc.).

¹⁰⁶ Las actividades no bancarias podemos decir que son suministradas por bolsas de valores, empresas de factoring y empresas de tarjetas de crédito.

De manera general los servicios apoyan el comercio de bienes y otros servicios, los cuales no podrían llegar a su destino si no existieran los canales de distribución y comercialización que proveen las industrias de servicios. Los servicios de distribución son un vínculo crucial entre productores y consumidores, de manera que el desempeño de esta industria es importante para el bienestar de los consumidores.

Por último, debido a la creciente importancia del comercio internacional de servicios y principalmente los servicios comerciales, que son los más significativos para los países exportadores de servicios, Rubalcaba (1999) señala:

(...) los más recientes adelantos de la economía de servicios se han centrado en la condensación de la relación entre servicios e industria, estudiando la complementariedad al mismo tiempo entre ambas economías como distinguir la naturaleza específica de los servicios. Esta nueva visión pone los servicios comerciales en una posición privilegiada para la investigación. Ellos han sido considerados el representante más significativo de la integración entre los bienes y servicios, así como el sector más activo de la nueva estructura económica. Esto está justificado por dos hechos básicos: por una parte, los servicios comerciales han disfrutado del crecimiento más alto en el empleo y valor añadido de cualquier sector en los últimos 20 años; por la otra, los servicios comerciales ejemplifican la relación de servicio industrial dentro de una profunda transformación de la dinámica económica.¹⁰⁷

¹⁰⁷ RUBALCABA, L. B. (1999): Business Services in European Industry: Growth, Employment and Competitiveness. European Commission, Brussels, pp. 4.

1.5.2. El papel inductor de los servicios en las exportaciones, competitividad y tecnología.

En un mundo globalizado, la capacidad de un país para aumentar su cuota de mercado es un indicador crucial de su competitividad¹⁰⁸ y fortaleza económica. Por este motivo, es importante analizar el papel de las exportaciones de servicios (DÍAZ DE LA GUARDIA y ZAYAS, 2005)¹⁰⁹.

El crecimiento de las exportaciones o la magnitud de la balanza comercial son normalmente vistas como señales de consolidación de una economía y de la competitividad de un país (VALERI, 2006)¹¹⁰. Pero esos indicadores, cuando se ven de forma aislada, pueden no ser suficientes para explicar la mejora de la competitividad del país y de sus empresas. Entre tanto, la medición de la competitividad permite detectar al grado de inserción de cada país en la economía internacional a través de los diversos tipos de servicios que exporte (DÍAZ DE LA GUARDIA y ZAYAS, 2005)¹¹¹. El aumento de las exportaciones puede ser debido a la influencia de factores transitorios, como los incrementos inesperados de los precios de las mercancías o servicios, o la depreciación del tipo de cambio, que vuelve la actividad exportadora más rentable, aunque esto no altera la eficiencia productiva del país.

¹⁰⁸ Según RUBALCABA, L. B. (1999): *Business Services in European Industry...*, op.cit., los servicios están en el centro de la atención internacional. Una compañía moderna tendrá dificultades para competir y tener éxito en la economía global en el caso de que no utilice servicios como insumos. En algunos casos, las empresas necesitan servicios para aumentar la calidad de sus productos y de su proceso. En otros, las empresas de servicios van a asesorar a sus contratantes en la elaboración de una estrategia internacional.

¹⁰⁹ DÍAZ DE LA GUARDIA, C. y ZAYAS, J. M. (2005): "La competitividad internacional de los servicios en los países europeos. Una propuesta de taxonomía". *Información Comercial Española*, n° 824, pp. 49-69.

¹¹⁰ VALERI, J. O. (2006): *Impactos da Atividade Inovativa sobre a Permanência das Firmas Industriais Brasileiras no Mercado Externo*. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto.

¹¹¹ DÍAZ DE LA GUARDIA, C. y ZAYAS, J. M. (2005): "La competitividad internacional...", op.cit.

En este contexto, Krugman (2004)¹¹² hace una comparación de la competitividad de las empresas con un país. Si la empresa no es competitiva, a largo plazo perderá mercados y se verá forzada a cesar su actividad; ¿ocurriría lo mismo a una nación? La respuesta es “no”. La competitividad internacional no obliga a ningún país a cesar en su actividad económica. Hay fuertes fuerzas equilibradoras que normalmente aseguran que cualquier país continuará siendo capaz de vender una cierta variedad de bienes o servicios en los mercados mundiales, y de equilibrar su comercio a largo plazo, aunque su productividad, tecnología y calidad de los productos sean inferiores a los de las otras naciones. E incluso países cuya productividad es claramente inferior a la de los países con los que comercian normalmente se ven beneficiados, y no perjudicados, por el comercio internacional. Rubalcaba et al. (2005)¹¹³, por su parte, en el sentido puramente comercial, describe que los países con mayor cuota de mercado en un determinado sector son más competitivos en ese sector dentro de la economía global. Ante este hecho, resulta complejo decir si un país está exportando servicios con base en la teoría de las ventajas comparativas o por la ventaja absoluta.

Actualmente, el debate con respecto a la competitividad internacional está intensamente comprometido en explicar el papel de la innovación y de los avances tecnológicos en la actuación económica relativa de los países. Aunque sea cierto que la forma con que las empresas actúan en el mercado determina el perfil de la economía como un todo, algunas características específicas de los países, la forma de utilización del capital humano, cualidades técnicas específicas de la fuerza de trabajo, prácticas gerenciales y políticas gubernamentales, ejercen influencia en la capacidad de las empresas de competir en el mercado internacional. Pues, según Sánchez (2006)¹¹⁴, la competitividad es aplicable a un

¹¹² KRUGMAN, P. R. (2004): El Internacionalismo Moderno: La Economía Internacional y las Mentiras de la Competitividad. Editora Crítica, Barcelona.

¹¹³ RUBALCABA, L.; GAGO, D. y MAROTO, A. (2005): Relaciones entre Globalización y Servicios: Ventajas Competitivas..., op.cit.

¹¹⁴ SÁNCHEZ, M. R (2006): “Elaboración de un ranking de competitividad de los destinos turísticos españoles: un análisis provincial mediante modelos de estructura latente”, en Análisis Turístico, nº 1, pp. 4-22, apud RUIZ, D. F. (2007): Competitividad Sostenible de los Espacios Naturales Protegidos como Destinos Turísticos: Un análisis comparativo de los parques naturales

amplísimo rango de entidades, desde una nación hasta un producto o servicio, pasando por una región, un municipio, una corporación empresarial, una empresa individual, etc.

En definitiva, podemos decir que, ante los importantes cambios que experimenta el entorno general - económicos, demográficos, socioculturales, medioambientales, tecnológicos, etc.-, y el sector servicios en particular, a partir de la década de los 1980 comienza a analizarse la competencia en esta actividad desde un enfoque estratégico, el cual va a sustituir al enfoque tradicional que hasta entonces venía aplicándose. En esta misma década intencionadamente algunos países latino americanos, como Brasil, comprimen la demanda y limitan las exportaciones, en el intento de crear superávits comerciales y reducir la deuda externa. Estos superávits comerciales no significaron propiamente el incremento de la capacidad competitiva del país; más bien al revés, contribuyeron a la disminución de la productividad¹¹⁵ y de la eficiencia de las empresas domesticas, como consecuencia de la falta de inversiones. O sea, la habilidad de un país para competir se ve afectada por las políticas macroeconómicas, pero no es del todo un fenómeno macroeconómico (HAQUE, 1995)¹¹⁶.

La relación existente entre la competitividad internacional de los países y la actuación de las empresas está fuertemente correlacionada, pues un país es competitivo si tiene productos o servicios competitivos. Para el autor citado, una empresa es considerada competitiva si es capaz de mantener sus beneficios a lo largo del tiempo, y para eso debe incrementar tanto su mercado de actuación

Sierra de Aracena y Picos de Aroche y Sierras de Cazorla, Segura y las Villas. Tesis Doctoral, Universidad de Huelva, Huelva, pp. 96.

¹¹⁵ DÍAZ DE LA GUARDIA, C. y ZAYAS, J. M. (2005): “La competitividad internacional...”, op.cit. pp. 53, expone un importante punto sobre la productividad y competitividad, “... *en el mundo de hoy, la competitividad es definida no solamente por la evolución de la productividad. La tecnología, la innovación, las infraestructuras, las estrategias transnacionales de las compañías, así como la naturaleza de las políticas públicas, son diferentes factores que influyen en el dinamismo que cualquier sector de la actividad económica puede alcanzar en los mercados internacionales. Además, las ganancias o pérdidas de competitividad se han relacionado también con el grado de apertura de la economía, con el tamaño del sector público, con las mejoras en la educación de la población y con la capacidad de aumentar las exportaciones*”.

¹¹⁶ HAQUE, I. (1995): “Trade, technology and international competitiveness”. Economic Development Institute of the World Bank, cap.1, Washington D.C., apud VALERI, J. O. (2006): Impactos da Atividade Inovativa sobre..., op.cit, pp. 17.

como sus ingresos. Simétricamente, una economía es vista como competitiva si es capaz de crecer sin sufrir restricciones por las dificultades en la balanza de pagos. Además, la competitividad de un país no puede ser sencillamente juzgada por su actuación en el mercado internacional, sino que debe considerarse también su capacidad para sostener el crecimiento económico durante algún período de tiempo.

Las diversas teorías del comercio internacional desarrolladas en el transcurso de los años buscaron explicar principalmente el origen de las diferencias en los patrones del comercio entre los países y los factores determinantes de la competitividad internacional. Inicialmente, las primeras teorías sobre el comercio internacional iniciaron un abordaje que explicaba las diferencias internacionales en los patrones del comercio por las diferencias entre las características (ventajas comparativas) de los países, un aspecto macroeconómico. En los últimos tiempos, las teorías han pasado a encontrar explicaciones para tales diferencias a partir de los análisis microeconómicos realizados en las empresas, considerando sus características, su manera de organización y sus estrategias competitivas como determinantes del desempeño exportador. Además, esas teorías han tratado de forma distinta el papel de la tecnología y de la acumulación de conocimientos como instrumentos de diferenciación de los patrones de comercio entre los países (VALERI, 2006)¹¹⁷.

Según Molero y Valadez (2005), actualmente es un hecho reconocido que la tecnología es una pieza clave en el desempeño competitivo de las empresas.

Las nuevas tecnologías de la información y comunicaciones, y en especial Internet, se incorporan cada vez más a la gestión y suministro de este tipo de actividades¹¹⁸, ya que permiten a las empresas oferentes llegar a todos los rincones del mundo, además de utilizar las nuevas tecnologías como un instrumento de apoyo a las

¹¹⁷ VALERI, J. O. (2006): Impactos da Atividade Inovativa sobre..., op.cit.

¹¹⁸ El autor se refiere a la competitividad de las actividades de servicios.

*tareas físicas que se realizan para entregar las mercancías y personas que se transportan o el conocimiento que se transmite.*¹¹⁹

En este mismo sentido, C. G. Del Río (1988) también expone la importancia de la innovación tecnológica con la competitividad y el mercado internacional de servicios.

*La innovación tecnológica por un lado y la acuciante necesidad de las distintas economías de alcanzar mayores niveles de competitividad, mediante la reducción de costes de producción por otro, han sido – y siguen siendo – los factores determinantes del fuerte avance de los servicios (...). Una vez más el proceso de innovación tecnológica ha hecho posible que muchas empresas tradicionalmente catalogadas como manufactureras o industriales, hayan pasado a actuar, de forma creciente, en el suministro internacional de servicios.*¹²⁰

Dado que es un hecho que las empresas de servicios están incrementando significativamente sus esfuerzos tecnológicos, particularmente aquéllas cuya actividad está en los servicios intensivos en conocimiento. Es de esperar, por tanto, que la relación entre estas variables y la competitividad sea de carácter positivo (MOLERO y VALADEZ, 2005)¹²¹

Finalmente, en las economías modernas están cada vez más asociadas las complementariedades entre distintos sectores originadas por los encadenamientos y correlaciones entre tecnología, competitividad y exportaciones¹²². La tecnología

¹¹⁹ MOLERO, J. Z. y VALADEZ, P. (2005): “Factores determinantes de la competitividad de los servicios: la importancia de la Innovación. ICE, nº 824, pp. 85.

¹²⁰ DEL RÍO, C. G. (1988): “Una aproximación al comercio internacional...”, op.cit., pp. 38.

¹²¹ MOLERO, J. Z. y VALADEZ, P. (2005): “Factores determinantes de la competitividad...”, op.cit., pp. 86.

¹²² El autor MOREIRA, B. F. (2006): A Construção de uma Política de Exportação de Serviços. (Texto para Discussão, AEB), Rio de Janeiro, pp. 6, hace una reflexión importante sobre el tema “El dominio del conocimiento científico y tecnológico es el único medio fiable y consistente para fortalecer la competitividad. Pues pasa del estado de las ventajas comparativas a las ventajas

de la información permite una creciente transportabilidad de las actividades de servicios, particularmente aquéllas más restringidas por las distancias geográficas o temporales entre producción y consumo. Las exportaciones de servicios adquieren cada vez más importancia en el escenario internacional (MOREIRA et al., 2006)¹²³. La ventaja comercial se revela a través de la evolución de las exportaciones, que reflejan mejoras en la competitividad (DÍAZ DE LA GUARDIA y ZAYAS, 2005)¹²⁴, y la tecnología pasa ahora a desempeñar un papel dinámico en el comercio internacional (RUIZ, 2007)¹²⁵.

1.6. Conclusiones

Al examinar la literatura contada sobre el sector servicios si han puesto de relieve: su intangibilidad, heterogeneidad, inseparabilidad, carácter perecedero y ausencia de propiedad. Hemos puesto de notoriedad la evolución que los estudios han experimentado a lo largo de los siglos. En efecto los servicios han pasando de ser considerados improductivos en el pensamiento económico a ser el sector más dinámico en las economías desarrolladas, si bien con grandes diversidades y número de clasificaciones debido a su naturaleza compleja.

De esta forma la mayoría de los estudiosos que han terminado por proponer una clasificación propia, o por adherirse, con reservas, a alguna de las principales clasificaciones propias utilizadas. Los intentos de llegar a una clasificación de las actividades de servicios no resultan fáciles y viene marcado por algunos principios como por la dificultad de establecer distinciones entre

competitivas. Tecnología e innovación son alternativas importantes para superar o minimizar el proteccionismo y promover la producción nacional de bienes y servicios propiciando una mejor competencia en las exportaciones”.

¹²³ MOREIRA, S.V.; ALVES, P. F y KUBOTA, L. C. (2006): Firmas de Serviços Exportadoras: um estudo sobre setores selecionados, cap.7, pp. 231-258. En: DE NEGRI, J. A. y KUBOTA, L. C. (Org.): Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços no Brasil. IPEA, Brasília.

¹²⁴ DÍAZ DE LA GUARDIA, C. y ZAYAS, J. M. (2005): “La competitividad internacional...”, op.cit, pp. 54.

¹²⁵ RUIZ, D. F. (2007): Competitividad Sostenible..., op.cit.

actividades cuyas fronteras no siempre están bien definidas con el deseo de aproximarse a la realidad según los objetivos del estudio propuesto, y para el realismo que terminan por imponer las principales clasificaciones estadísticas de los organismos internacionales.

El sector servicios después de la Segunda Guerra Mundial ha presentado en el nuevo escenario mundial un crecimiento significativo. Con la incorporación de las nuevas tecnologías en especialmente con el sector servicios ha cambiado su consideración en los intercambios internacionales y fue y sigue siendo ámbito de grandes discusiones en las negociaciones bilaterales y principalmente en la multilateral de la OMC. Resaltamos el interés que han despertado los servicios desde el punto de vista económico a no constituir así un tema extraño, puesto que los mismos han pasado constituir en generador de riqueza.

CAPÍTULO 2

LAS PARTICULARIDADES DE LA EVOLUCIÓN EN LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS BRASILEÑOS

Índice del capítulo

- 2.1. Introducción
- 2.2. Breve visión histórica de la inserción internacional brasileña
- 2.3. El sector servicios en el contexto económico de Brasil y mundial
 - 2.3.1. Las tendencias post años noventa
 - 2.3.2. La composición de las actividades de servicios en Brasil
- 2.4. Brasil y el comercio internacional de servicios
 - 2.4.1. Determinantes de las exportaciones de servicios
 - 2.4.2. Las exportaciones de servicios brasileños
- 2.5. Brasil frente al MERCOSUR y América Latina
- 2.6. Propuestas para el sector servicios en Brasil
- 2.7. Conclusiones

2.1. Introducción

En este capítulo haremos un recorrido por el sector de servicios en el ámbito de Brasil destacando su situación dentro de la economía mundial. Veremos las tendencias del crecimiento de este sector en Brasil en su proyección internacional y expondremos algunas explicaciones dadas para ese crecimiento. Nos preguntaremos - como hicimos en el capítulo 1, sobre la relación crecimiento económico - inserción de los servicios puesto que la literatura económica ha discutido el papel inductor del desarrollo representado por las actividades industriales, hacia las cuales se dirigen inicialmente el capital y la mano de obra excedentes originados en el medio rural, pero no se encuentra tratamiento similar para los servicios.

Esta idea se ha podido comprobar ampliamente en los países desarrollados, pero no se acepta completamente para las economías menos desarrolladas, donde los excedentes de mano de obra inicialmente suelen dirigir hacia aquellas actividades terciarias que exigen una menor cualificación (MORAIS, 2005)¹²⁶, dado que no está preparada para asumir los puestos de trabajo de otros sectores que exijan conocimientos superiores. Por otro lado, se reconoce que existe un límite para la ampliación de las inversiones en las actividades secundarias y la consecuente absorción de mano de obra. El mismo se configura por las limitaciones de los mercados internos y externos y la rigidez de los coeficientes técnicos en las funciones de producción (MATIAS, 2006)¹²⁷.

Pasaremos al estudio de la evolución de las actividades terciarias, las cuales se desarrollan en una primera fase atendiendo a funciones de intermediación, especialmente comercial, complementarias a los procesos de industrialización y modernización agrícolas. Ahora bien, en periodos posteriores del desarrollo, la “post-industrialización” distribuye entre los sectores el capital

¹²⁶ MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços Pessoais..., op.cit.

¹²⁷ MATIAS, A. N. (2006): Análise da Evolução Estrutural do Setor Serviços no Brasil..., op.cit.

humano que no encuentra oportunidades en otros sectores. En este caso, las actividades crean su propio mercado, compitiendo en la diversidad de los servicios ofrecidos, que se sitúan en una gama que se extiende desde los procesos de producción más modernos e intensivos en capital, a procesos más tradicionales, cuyo principal factor es el empleo de trabajo de baja cualificación.

La evolución de las actividades terciarias se ha verificado de formas variadas en países de diversos niveles de desarrollo, tanto en economías más adelantadas en las que el grado de integración productiva es amplio y la industrialización ya se presenta estructurada como en economías económicamente menos integradas y en fases más iniciales de la industrialización de los servicios. Por otro lado, en las actividades relacionadas con esta se puede absorber un número creciente de ocupados, incluso en situaciones de estancamiento o dificultad económica, teniendo en cuenta la capacidad de creación de ocupaciones autónomas o por las oportunidades que se presentan en el mercado informal de las economías.

El conocimiento de la evolución de las actividades de servicios a través de los sectores de actividad examinando para ello los cambios en la generación del producto, en la productividad y en la absorción de la fuerza de trabajo, permite, por un lado, establecer un paralelismo con el proceso de industrialización y con el grado de modernización de una sociedad; y, por otro, evidenciar el papel de las actividades de servicios en el discurrir del desarrollo de la realidad económica que se examina.

Las actividades terciarias, como veremos, tienen un papel preponderante en la dinámica del sistema productivo, contribuyendo directa o indirectamente al desarrollo económico, y amortiguando problemas estructurales o coyunturales del mercado de trabajo, dada la capacidad de multiplicación de los servicios que, en principio, demandan poco o ningún capital y mano de obra cualificada.

En las economías menos desarrolladas se producen muchas veces transformaciones más rápidas que las que ocurren en las economías más desarrolladas, teniendo en cuenta la necesidad de “saltar” etapas, en el sentido de reducir la diferencia (el conocido “gap”) con los países más desarrollados y posibilitar su competitividad internacional. Esto se verificó también en Brasil en los periodos iniciales del desarrollo de la industrialización, particularmente a partir de la década de 1950, cuando la evolución de los servicios tuvo la función específica de complementar las actividades secundarias y atender a una población que se urbanizó intensamente, atraída por las oportunidades crecientes de empleo. En este período, el comportamiento de los servicios fue en dirección de establecer economías de acumulación, que se caracterizaron en la concentración del capital, recursos humanos y materiales. Así, en 1950 el sector terciario tenía una participación de los 49,8 puntos porcentuales del PIB brasileño, pero ya en la década de 1960 suponía 52,2 puntos, llegando en el año de 2000 a representar los 58,3 puntos porcentuales¹²⁸.

2.2. Breve visión histórica de la inserción internacional brasileña

La inserción internacional de Brasil ha pasado por diferentes etapas en el transcurso de los primeros cinco siglos de su existencia, estando sus características condicionadas tanto por factores intrínsecos como, en su mayor parte, por los extrínsecos a su organización social y humana (ALMEIDA, 2009c)¹²⁹. Varios autores¹³⁰ apuntan que los primeros factores fueron los que

¹²⁸ Los datos presentados pueden ser visualizados en la tabla 2.2 en la página 107.

¹²⁹ ALMEIDA, P. R. (2009c): *Globalizando: ensaios sobre a globalização e a antiglobalização*. Edição do Autor, Brasília.

¹³⁰ En la revisión de la literatura podemos citar: ALMEIDA, P. R. (1998): *Relações Internacionais e Política Externa do Brasil: dos descobrimentos à globalização*. Ed. da Universidade, Porto Alegre, ALMEIDA, P. R. (2009c): *Globalizando: ensaios sobre a globalização...*, op.cit., BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): “OMC, negociações de serviços e os...”, op.cit., BRESSER-PEREIRA, L. C. (2007): “Estado y mercado en el nuevo desarrollismo”, *Revista Nueva Sociedad*, nº 210, CERVO, A. L. (2002): “Relações internacionais do Brasil: um balanço da era Cardoso”. *Revista brasileira política internacional*, v. 45, nº 1, DE NEGRI, J. A. y KUBOTA,

tuvieron mayor influencia en el periodo que precede a la existencia de Brasil como Estado independiente, aunque hay otros que argumentan que en la actual fase de liberalización comercial, el Estado es solamente formalmente independiente, o sea, que ha perdido mucho de su autonomía para regular el sistema económico o para establecer las reglas según las cuales se efectúan los flujos transfronterizos de bienes, servicios y capitales. De ahí que se pretenda una “liberalización soberana”, que conllevaría la preservación de controles estatales sobre los grandes vectores de las relaciones económicas internacionales del país, con el consiguiente rechazo de los principios y directrices impuestas por los órganos internacionales como el FMI y la OMC.

La historia se desarrolla inicialmente en el cuadro de las expansiones ultramarinas europeas, siendo Brasil incorporado a la economía mundial en esta fase histórica de los grandes descubrimientos y de la formación de los primeros imperios coloniales, proceso dominado en su primera fase por los dos reinos ibéricos, rivales en la búsqueda de nuevos territorios. A diferencia quizá de algunos territorios bajo dominación española, la colonia portuguesa de América sería una pieza menor en el sistema económico mundial de los siglos XVI y XVII, con la posible excepción del mercado mundial del azúcar que movilizó sobre todo capitales holandeses, más que portugueses o españoles.

Tras la aventura de Colón, los portugueses y españoles son responsables de la división bilateral del mundo según el tratado de Tordesillas¹³¹. Brasil es “descubierto” en 22 de abril de 1500 por Pedro Álvares Cabral. Y en este contexto

L. C. (Org.) (2006): *Estrutura e Dinâmica do Setor de...*, op.cit., DIAS, R. y RODRIGUES, W. (Org.) (2004): *Comércio Exterior. Teoria e Gestão. Atlas*, São Paulo, HORTA, M. H.; SOUZA, C. F. y WADDINGTON, S. C. (1998): “Desempenho do setor de serviços brasileiro...”, op.cit., KON, A. (2004): *Economia de Serviços...*, op.cit., KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria de serviços...”, op.cit., MELO et al. (1997): “O crescimento dos serviços no Brasil...”, op.cit. y MOTTA VEIGA, P. y POLÓNIA RIOS, S. (2009): “O Brasil na agenda Global. A economia política das negociações comerciais do Brasil”. CINDES, *breves cindes* nº 15, pp. 3-18.

¹³¹ En 1494, el Tratado de Tordesillas establecía el reparto de los territorios descubiertos entre las dos potencias ibéricas. Se trazó una línea imaginaria al oeste de las islas de Cabo Verde que dejaba en poder luso toda África, Oriente y el Brasil, que sería "descubierto" seis años más tarde. A mediados del siglo XVI los portugueses dominaban el comercio internacional. Habían establecido puestos estratégicos en Goa, Malaca y Macao, y a los ingresos por el comercio de especias se sumaban los del naciente tráfico de esclavos entre África occidental, Europa y Brasil.

del descubrimiento, empiezan los primeros intercambios comerciales exteriores de Brasil en la “ciudad”¹³² de Porto Seguro. Es el momento en que los marineros de la escuadra de Cabral intercambian mercancías (collares, espejos por pájaros, macacos y otros animales silvestres) con los indígenas Tupiniquins.

En los primeros treinta años del siglo XV, la Corona Portuguesa reprimió fuertemente el contrabando del “pau-brasil”, pero en 1534, juntamente con las Capitanías hereditarias, creó una red de aduanas a lo largo del litoral brasileño. El comercio “internacional” con otras naciones era libre, una vez satisfechos los tributos para la Hacienda Real. En esos años, Portugal empezó a enriquecerse al extender sus actividades más allá de sus propios límites territoriales, combinando audacia y monopolios lucrativos (esclavos de África), pero el éxito fue temporal y, después de una breve recuperación causada por el oro de las “minas gerais”, Portugal decayó por la competencia de los holandeses y británicos. En similar etapa, la ascensión y la decadencia de España fueron, sin embargo, más prolongadas que las de Portugal, pero igualmente comprensibles e inevitables, pues la riqueza que trajeron la conquista y la explotación brutal del “Nuevo Mundo” no desarrolló económicamente el país, por lo menos no como sus “Provincias Unidas” de los Países Bajos (ALMEIDA, 2009c)¹³³.

¹³² Inicialmente, al ver el Monte Pascual, Cabral nombro la tierra con el nombre de Isla de Vera Cruz. Al descubrir que se trataba de una tierra extensa, llamándola de Tierra de Santa Cruz, a pesar de por muchos años tener sido conocido como la Tierra de los Papagayos debido a los coloridos pájaros de la mata. El punto en que Cabral desembarco en su carabela, Anunciación, es hoy conocida como la Cuidad de Porto Seguro en el estado de Bahia.

¹³³ ALMEIDA, P. R. (2009c): Globalizando: ensaios sobre a globalização..., op.cit., pp. 25.

Figura 2.1. Las Capitanías Hereditarias en Brasil



Fuente: Biblioteca de ayuda (Lisboa), extraído de Wikipédia.

Nota: Mapa de Luís Teixeira (1574) con la división de América portuguesa en capitanías.

La unificación del comercio marítimo mundial (mediterráneo, hanseático, báltico, atlántico y extra-europeo) fue hecha en gran parte por los mercaderes holandeses que dominaban las Provincias Unidas de los Países Bajos. La primacía holandesa en el comercio mundial fue prácticamente total entre los años 1585 a 1740, cediendo lugar después a otros competidores en virtud de varios golpes

decisivos como las tres guerras anglo-holandesas y la invasión francesa de Holanda.

Brasil en este contexto, fue marginal para la economía mundial durante la mayor parte de ese periodo, pero adquirió una importancia cada vez mayor para la economía portuguesa después de la transferencia de la corte a Brasil en 1808. Entre tanto, las serias limitaciones impuestas al desarrollo de actividades económicas, principalmente las industriales, por parte de la metrópolis colonial, hicieron que Brasil hubiera de diversificar progresivamente su base productiva incorporando nuevas mercancías (algodón, tabaco, piel) al monocultivo azucarero del primer siglo de ocupación del territorio.

El rey español Felipe II (1556-1598), entonces en guerra con la mayor parte de las naciones europeas, prohibió expresamente que las mercancías transportadas por barcos extranjeros fuesen comercializados directamente con Brasil, o sea, toda y cualquier importación o exportación tendría que pasar por puertos portugueses, obligatoriamente. Así, durante los dos siglos siguientes, Brasil solamente importaba de empresas portuguesas y vendía sus productos de exportación por intermedio del sector comercial portugués.

Estos dos siglos tuvieron como consecuencia que Brasil se transformara en la más rica colonia del planeta, pues sería el mayor productor mundial de azúcar, tabaco, oro, diamantes, madera, harina de yuca, carne salada de cerdo y vacuno. Pero el régimen aduanero adoptado en este periodo oprimía su comercio, impidiendo la compra al mejor precio de sus productos y conseguir costes menores para las importaciones necesarias. Todas las solicitudes y sugerencias para la liberalización de la política aduanera presentadas a la Corona en este periodo fueron rechazados, hasta que Napoleón Bonaparte decretó el bloqueo continental (MINISTERIO DA FAZENDA, 2009)¹³⁴, llevando Portugal a un dramático cruce, en el que habría de romper con su aliado secular, Inglaterra, y

¹³⁴ El Ministerio de la Hacienda brasileña hace un recorrido histórico de Brasil por la aproximación de los 200 años de independencia. Disponible en: <http://200anos.fazenda.gov.br/>

luchar con Francia, o desafiar la orden del bloqueo y mantener su alianza británica. El Regente D. João optó por la segunda alternativa.

El tráfico de negros dio lugar a la primera base nacional, principalmente en las provincias de Bahía y Río de Janeiro, en las que la acumulación de capital por este tráfico y la economía de las minas permitieron la diferenciación de los intereses sociales y políticos respecto a la metrópolis, base económica fundamental del proceso de autonomía política que fue facilitada por el traslado de la Corte en 1808.

Sin embargo, en el momento de la independencia política (1822), la estructura económica brasileña no era muy distinta de la que había caracterizado el sistema productivo colonial en los tres siglos anteriores. Se trataba de un sistema integrado en el mercado mundial por el suministro de *commodities*. Casi dos siglos después de la independencia las exportaciones brasileñas especializadas, seguían en los mismos productos (VALOTTO, 2010a)¹³⁵. En todo caso, se trataba de una economía vinculada a la economía mundial por su gran exportación de azúcar y oro (MADDISON, 2002)¹³⁶, pero en el siglo XIX Brasil no acompañó el dinamismo de las exportaciones mundiales, cuyo crecimiento en el mundo fue importante en el transcurso del periodo¹³⁷.

Las políticas comerciales del período en general fueron librecambistas; se fijaban los aranceles más con fines de recaudación fiscal que en el sentido proteccionista e industrializador (ALMEIDA, 2009c)¹³⁸. La especialización agraria en el café y algunos otros pocos productos primarios impidió la diversificación de sus productos de exportación, y se hizo muy poco esfuerzo de

¹³⁵ VALOTTO PATUZZO, G. (2010a): "La expansión de las exportaciones brasileñas: la ruptura de políticas seculares". Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 130.

¹³⁶ MADDISON, Angus (2002): La Economía Mundial: una perspectiva milenaria. Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, pp. 72, este autor también expone que al hundirse la producción de oro, Brasil volvió de nuevo a las exportaciones agrícolas.

¹³⁷ *Ibíd.*, pp. 74 en el cuadro 2-14, hace una comparación de los resultados económicos de Brasil y de Estados Unidos en el periodo 1500-1998, donde el PIB por habitante en el año 1500 era igual, ya en 1820 la diferencia ya había se duplicado y 70 años más tarde la diferencia se multiplicó por cuatro.

¹³⁸ ALMEIDA, P. R. (2009c): Globalizando: ensaios sobre a globalização..., op.cit., 29.

“promoción comercial” en el periodo. No obstante, a pesar de los elevados saldos comerciales obtenidos por la subida de los precios del café y de la goma en el mercado mundial, la mayor parte de los importes conseguidos se destinaba al pago del servicio de la elevada deuda externa acumulada, así como a la cobertura de las inversiones extranjeras realizadas por el Imperio. Entre los años 1840 y 1850, el café representaba más del 40 por ciento del total de las exportaciones brasileñas. El azúcar aún representaba el 27 por ciento y el algodón el 8 por ciento. En las décadas de 1920 y 1930, Brasil continuaba siendo dependiente del monocultivo agrícola, pues el 70 por ciento de las exportaciones brasileñas provenían de la exportación de café¹³⁹.

La dependencia de la renta nacional de las exportaciones mostraba una gran fragilidad económica, pues estaba sometida al deterioro de los intercambios y desorganizaba la economía interna en momentos de caída de los precios mundiales o de contracción de los mercados, coincidiendo con una etapa del mercantilismo en la que se produce un notable impulso del capitalismo favorecido por la Revolución Industrial, dominando el periodo el *laissez-faire* de la industrialización capitalista.

El siglo XX estuvo marcado por dos guerras mundiales, siendo el periodo de entreguerras atípico en el sentido de que los equilibrios económicos y la interdependencia global capitalista fueron rotos por conflictos en Europa y Asia, por la revolución socialista en Rusia, por la crisis de 1929, por la gran depresión y el proteccionismo de los años treinta, cerrando muchos países sus fronteras al mercado mundial, incluyendo casi toda América Latina. En otros términos, se produjo la ruptura total del viejo orden liberal, con generalización del intervencionismo y la interrupción de los flujos financieros.

Esto propició una enorme concentración de riqueza en los Estados Unidos, que emergió como la gran potencia económica dominante. Al contrario que Brasil, en dos siglos de vida independiente Estados Unidos pasó de ser un

¹³⁹ Los datos están disponibles en: <http://200anos.fazenda.gov.br/linha-do-tempo/1800-1899/1830-ciclo-do-cafe>

“pequeño” país aislado a una nación líder en la economía mundial; innovó en la producción en masa en el transcurso del siglo XX y contribuyó a la liberalización de las finanzas y del comercio internacional tras la segunda gran guerra.

Brasil, en sus dos siglos de vida independiente, continuó “ostentando” económicamente su bajo coeficiente de apertura externa, principalmente en el periodo comprendido entre 1930 y 1980, con políticas retrógradas en virtud del proteccionismo¹⁴⁰ impuesto de la industria naciente y la sustitución de las importaciones y se volcó en su mercado interno. Así expone Almeida (2009c):

Brasil admite una “involución” a lo largo del periodo, pasando de un porcentaje de exportaciones en relación con el PIB equivalente a más del doble de la media mundial en 1870 (11,8% contra 5,0%) a alrededor de un tercio de aquella media en 1992 (4,7% contra 13,5%), lo que denota una considerable falta de dinamismo, una vez que el comercio exterior es, reconocidamente, uno de los más poderosos inductores del crecimiento económico, de la modernización tecnológica y de las ganancias de competitividad.¹⁴¹

Es verdad que en este período Brasil consiguió disminuir el diferencial de renta en comparación con los países desarrollados, pero ello fue motivado por el proceso de crecimiento autosostenido hasta los años setenta. Pero también es verdad que esta aceleración de su crecimiento coincidió con la aceleración de la inflación, fenómeno que viene en gran parte acompañado por el problema del bajo nivel de escolarización de la mano de obra y por los anormales niveles de concentración de renta en muy pocas manos y con grandes diferencias entre los que tienen y los que no.

¹⁴⁰ Los argumentos del proteccionismo en el comercio están representados en el capítulo 1, cuadro 1.3 página 55.

¹⁴¹ ALMEIDA, P. R. (2009c): Globalizando: ensaios sobre a globalização..., op.cit., pp. 30.

Desde finales de la década de los 1980 e inicio de los noventa se produce una evolución positiva hacia una mayor inserción comercial en el mercado internacional, tímidamente al principio, con reformas arancelarias de liberalización comercial y de integración económica con Argentina, que fue ampliada posteriormente cuadrilateralmente, dando origen al MERCOSUR¹⁴².

Brasil pasó a incorporarse al gran movimiento de interdependencia característico de la economía mundial del siglo XX, pero transmitió la impresión de que el país había abierto indiscriminadamente su economía a la inversión extranjera, vía privatizaciones o desregulación de sectores reservados al capital nacional, como presenta Valotto (2010a)

Durante el proceso de apertura y privatización las IED presentaron un crecimiento exponencial en la década de los noventa, pues en 1991 representaron 1,1 mil millones de dólares, llegando en 2000 a 33,5 mil millones. Durante el periodo de mayor flujo -1996 a 2000- fueron 24,8 por ciento norteamericanas, 17,4 españolas, 9,3 holandesas, 8,1 francesas y 7,9 portuguesas; esto contribuyó al desequilibrio en las cuentas corrientes del país por las repatriaciones de beneficios, ya que es bajo el índice de internacionalización de la economía brasileña.¹⁴³

La apertura comercial externa había sido “irresponsable”, sin “reciprocidad”, iniciando así una fase de déficits comerciales crónicos en la balanza de pagos¹⁴⁴ y, peor aún, un proceso de destrucción progresiva del parque industrial instalado. Pero la realidad de las estadísticas y las evidencias empíricas acumuladas hasta aquí en relación con el impacto económico efectivo de la

¹⁴² Véase en el epígrafe 3.4. El Mercosur página 177.

¹⁴³ VALOTTO PATUZZO, G. (2010a): "La expansión de las exportaciones brasileñas...", op.cit., pp. 10.

¹⁴⁴ El saldo de la balanza de pagos está representado en el gráfico 2.9 en la página 142.

liberalización del sistema económico matiza lo que cabe desprender de solamente la lectura rápida y no analítica de los periódicos especializados o de las columnas de los comentaristas económicos, en general pesimistas en relación con esos fenómenos de apertura externa a la economía internacional.

La lectura de las cifras actuales relativas a la inserción económica internacional de Brasil modifica este contexto negativo derivado de impresiones que como se ha dicho no confirman los datos disponibles. Al contrario, las estadísticas indican un nivel más satisfactorio del desempeño económico, y, por lo tanto, de bienestar social, a partir de la elevación de los niveles de exposición al comercio exterior y de la apertura económica, sobre la que trataremos en los siguientes epígrafes. Ahora bien, el sector servicios sigue teniendo su desempeño insatisfactorio al compararlo con la situación de otros países en desarrollo.

2.3. El sector servicios en el contexto económico de Brasil y mundial

La expansión de las actividades de servicios constituye uno de los cambios más importantes en la vida cotidiana de la segunda mitad del siglo XX. Este cambio como hemos resaltado, en la década de 1950-1970 seguía considerando al sector servicios como un conjunto de actividades fundamentalmente no comerciables cuya productividad presentaba un escaso potencial de crecimiento. Se pensaba que su expansión en los países industriales era un efecto secundario de la desindustrialización en los países en desarrollo. Ello se atribuía al crecimiento del sector informal, a la urbanización caótica y a la ampliación del sector público.

La creciente expansión de los servicios en términos mundiales, principalmente después de la segunda Guerra Mundial, no ha sido diferente en el caso de Brasil. La historia del crecimiento de los servicios en Brasil viene desde finales del siglo XIX (1880), principalmente con las entradas de las IED, pues el

comercio de servicios en general tiende a ser complementario de las IED. Según Kon (2006a)¹⁴⁵ estas se dirigieron hacia aquellos sectores de servicios directamente relacionados con la exportación de actividades como son los ferrocarriles, el transporte marítimo, los servicios financieros y los de comercialización. Al considerar el crecimiento contemporáneo del sector servicios de Brasil, no cabe ignorar sus problemas estructurales históricos en el país, como indicamos en el epígrafe 2.2.

La gran concentración de la propiedad de la tierra y la falta de crecimiento industrial para absorber el aumento de los trabajadores que no encontraban alternativa hicieron que muchas personas se emplearan en las actividades urbanas de baja capacitación (MORAIS, 2005)¹⁴⁶, tales como el comercio y los servicios a las familias (MATIAS, 2006)¹⁴⁷. Al evaluar el desempeño del producto generado por el sector servicios en la economía brasileña, cabe observar el papel de complementariedad de esas actividades en relación con la evolución de las actividades industriales en periodos de desarrollo económico, particularmente en los centros polarizadores y en los periodos de crisis económica o de estancamiento. La capacidad de ampliación de los servicios representó una válvula de escape para parte de la población liberada de otros sectores, población que muchas veces permaneció subempleada y siguió contribuyendo a la generación de producto.

La tabla 2.1 refleja la evolución del sector servicios en Brasil en el contexto de su economía en su conjunto (sectores rurales e industriales), desde el

¹⁴⁵ KON, Anita (2006a): “Características econômicas das indústrias de serviços...”, op.cit.

¹⁴⁶MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços Pessoais...”, op.cit., pp. 23, el autor hace referencia a LESSA, A. C. M. (2000): A parceria bloqueada: as relações entre França e Brasil, 1945-2000. Tesis Doctorado, Univ. de Brasília. Brasília, pp. 228, que expone la realidad del mercado laboral de Brasil en medio de la transición y expone la realidad del sector servicios en el mercado de trabajo brasileño, “el crecimiento insuficiente del mercado laboral organizado y la expansión de la población aumentaron la proliferación de las actividades paralelas de subsistencia. Se preservó la forma tradicional, y en este escenario se aceleró el aprendizaje del arte de sobrevivir en el medio urbano. Se estimuló la búsqueda de la creatividad y la adaptabilidad. La creatividad se debe a la precariedad de la inserción de los pobres y a su necesidad de buscarse la vida continuamente para sobrevivir, una creatividad popular de la gente que va más allá de la subsistencia y encuentra medios de sobrevivir en otros sectores de la vida social”.

¹⁴⁷ MATIAS, A. N. (2006): Análise da Evolução Estrutural do Setor..., op.cit., pp. 22.

periodo de inicio del proceso de industrialización brasileña de la década de los cincuenta hasta el año de 2002. Entre los años 1950 y 1980 el PIB brasileño creció a tasas extraordinariamente elevadas. Este crecimiento puede ser explicado por algunas razones, como cita Bresser-Pereira (2007) y también se señala en la tabla 2.1.

Estos países aprovecharon el debilitamiento del centro para formular estrategias nacionales de desarrollo, que implicaban tanto la protección de la industria nacional naciente y la promoción del ahorro forzado a través del Estado, como una alianza entre empresarios industriales, burocracia y trabajadores. El nombre que se le dio a esta estrategia fue «desarrollismo» o «nacional desarrollismo»¹⁴⁸.

Tabla 2.1. Tasas reales de crecimiento anual del PIB según sectores en Brasil 1950-2002 (% a. a)

SECTORES	1950-60	1960-70	1970-80	1980-90	1990-94	1994-2000	2000-02
TOTAL	6,9	6,8	9,4	0,2	2,3	2,7	1,6
Primario	4,4	4,4	10,7	-6,3	3,7	3,3	1,8
Secundario	8,9	7	9	0,9	1,9	2,3	1,3
Terciario	6,9	6,8	9,5	6,6	2,3	2,8	1,5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Fundación Getulio Vargas e IBGE

El crecimiento real medio anual de la producción de servicios acompañó a la media de crecimiento global de la economía. En estas décadas, la expansión global de las actividades secundarias, impulsada por políticas gubernamentales de incentivos y proteccionismos, llegó a tasas reales considerables, entre el 7% y el 9% anuales. Incluso algunos sectores manufactureros particularmente en los años 1970 mostraron un crecimiento superior a 12%.

¹⁴⁸ BRESSER-PEREIRA, L. C. (2007): “Estado y mercado en el nuevo desarrollismo...”, op.cit., pp. 111.

En este periodo, la tasa de expansión de los servicios de apoyo a las actividades industriales y agropecuarias es superior a los servicios que se dirigieron a la atención directa de la población. Teniendo en cuenta que la oferta de empleos en el sector secundario aún absorbía gran parte de la mano de obra rural que emigraba a las áreas urbanas, se puede observar un excedente considerable de trabajadores que se dirigían al sector terciario por no encontrar colocación en las industrias. Por otro lado, la modernización agropecuaria, la aceleración de la capitalización del sector, que se plasmó en un crecimiento de la producción agrícola en torno al 11% en los años setenta, requería la difusión de una serie de servicios de almacenamiento y distribución.

Entre los años 1980-1983, con una situación económica coyuntural adversa y como consecuencia de las políticas gubernamentales de ajuste, la producción del país presentó tasas negativas en su evolución, pero el producto del sector servicios continuó creciendo, si bien a tasas considerablemente inferiores a las de los periodos anteriores. Era el resultado de la concentración en esas actividades de la mano de obra subempleada oriunda de los otros sectores, que pasó a trabajar bien como autónomo o bien sin contribuir a la Seguridad Social, ligada al sector formal de la economía, con sueldos inferiores a los otros empleados. Cuando no se empleaba en ese sector se dirigía al mercado informal como señala Kon (2004)¹⁴⁹. Para ella los principales elementos condicionantes de la intensificación del sector informal en el contexto del mercado de trabajo tienen su origen en los procesos de reestructuración productiva, que rodeó la reorganización y la reubicación de las actividades, así como la reorganización técnica, estratégica, administrativa y operacional del trabajo verificada en las empresas en su búsqueda de una competitividad interna e internacional.

Las tasas considerablemente negativas de los sectores primario y secundario reflejan, desde el punto de vista de las políticas económicas, que el problema fundamental fue la pérdida de control sobre el principal precio macroeconómico de una economía abierta: el tipo de cambio. El país dejó de

¹⁴⁹ KON, A. (2004): *Economía de Servicios...*, op.cit., pp. 150.

controlarse esta variable debido a la apertura de las cuentas financieras y permitió que el tipo de cambio se revalorizara como consecuencia de la estrategia de crecimiento con ahorro externo propuesta por los Estados Unidos y las crecientes reformas liberalizadoras, con una privatización irresponsable de servicios monopolísticos y la apertura de su cuenta de capital. Según Bresser-Pereira (2007)¹⁵⁰, el país interrumpió sus revoluciones nacionales, permitiendo que el estado se desorganizara y perdiera cohesión y autonomía, y así se quedó sin una estrategia nacional de desarrollo, pues “desde los 80, las elites locales dejaron de pensar con la propia cabeza, aceptando los consejos y las presiones del Norte¹⁵¹, y, sin una estrategia nacional de desarrollo, condujeron al país al estancamiento.”

A partir de 1984, la actividad económica presentó una recuperación, que culminaría en 1986 con una aceleración como resultado de una mejora temporal en la economía. En los años siguientes se observan otra vez tasas menores de crecimiento anual del producto, e incluso para algunos sectores industriales, tasas negativas. Como consecuencia, el producto global desde 1983 hasta el final de la década, registró un crecimiento medio anual del 3,3% para el país en su conjunto, pero los servicios crecieron casi el 4% anual. A esta década de los 80 se la conoce como “la década perdida”¹⁵² en relación con el desarrollo potencial.

Así al inicio de la década de los noventa, las fuertes medidas estabilizadoras tuvieron como resultado una considerable caída de la actividad económica de la sociedad brasileña, observándose al respecto hasta 1994 tasas de crecimiento anual del producto generado por los servicios de apenas el 2,3%, inferior a la absorción de trabajadores en el sector, pero que se situaba en la media

¹⁵⁰ BRESSER-PEREIRA, L. C. (2007): “Estado y mercado en el nuevo...”, op.cit., 113.

¹⁵¹ BRESSER-PEREIRA, L. C. (2007): “Estado y mercado en el nuevo...”, op.cit., pp. 113, se refiere con “presiones del Norte” a los Estados Unidos.

¹⁵² La década perdida de los 80 fue el período de menor crecimiento en la industria desde la década de 50. Este periodo ha contribuido a la aplicación del neoliberalismo en Brasil desde el gobierno Sarney. A principios de los años 90, la producción industrial es prácticamente la misma durante diez años. Y durante el decenio, por la apertura económica que permite la entrada masiva de productos importados, la industria está en retroceso y se produce una pérdida de participación en el PIB del sector servicios.

de la evolución del país, teniendo en cuenta que las actividades industriales fueron las que presentan menores tasas de crecimiento del PIB. En este periodo fue el sector de actividades primarias el que reveló las mayores tasas de crecimiento, si bien no muy considerables.

La tabla 2.2 muestra la composición sectorial del PIB del país en el periodo 1950-2005, revelando la importancia relativa del sector servicios en el proceso de desarrollo económico en la etapa de fuerte incremento de las actividades industriales a partir de la década de los 50. La participación de los servicios en la composición sectorial va aumentando constantemente hasta los años 90. Desde la década de los 1950 esta fuerte concentración del PIB en el sector servicios de casi la mitad del producto generado por el país, evidenciaba que a pesar del inicio de la industrialización acelerada que entonces se iniciaba, la producción de servicios dirigía la atención al flujo y comercialización de productos primarios, desarrollándose en esta primera etapa servicios de infraestructura de transportes y financieros. Pero el capital acumulado en el sector agropecuario no se reinvertía en gran medida en el propio sector o en la industria, sino que se destinaba mayormente al consumo de bienes de lujo importados, como herencia de una mentalidad de la era colonial.

Tabla 2.2. Participación porcentual del PIB según sectores en Brasil 1950-2005 (%)

SECTORES	1950	1960	1970	1980	1983	1990	1994	2000	2002	2004	2005
Primario	26,6	22,6	10,2	13	9,8	9,1	13	7,9	8,2	8,6	7,9
Secundario	23,6	25,2	36,3	34	33,5	34,3	34,3	33,8	34	36,9	37,2
Terciario	49,8	52,2	53,5	53	56,7	56,6	52,7	58,3	57,8	54,5	54,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Fundación Getulio Vargas e IBGE

En el auge del proceso de industrialización, cuando la producción secundaria llegó al 36% del PIB brasileño, la participación de los servicios en el PIB también sufrió un incremento, llegando cerca del 54% en 1970 y hasta

mediados de esa década, período en el que las actividades secundarias expandieron considerablemente su presencia en el PIB, y el incremento paralelo de la producción de servicios representaría un papel complementario a estas actividades. En los años posteriores de crisis económica, particularmente a partir de 1980, el continuo aumento de la participación de la producción de servicios en el volumen global de producción del país se efectuó por la mayor incorporación de personas al sector, pero con tasas decrecientes de producto por trabajador.

Hasta 1994, teniendo en cuenta las tasas de crecimiento relativamente más acentuadas de la producción del sector primario, aumentó la participación del producto generado por estas actividades (primaria y secundaria), en detrimento de las del sector terciario. Esto tuvo lugar porque estas actividades de servicios, al inicio de la década de los 90, absorbieron de modo más intenso un contingente elevado de trabajadores, pero en su gran mayoría de baja cualificación, siendo su remuneración y productividad relativamente inferiores.

2.3.1. Las tendencias post años noventa

Desde la década de los 90 el sector servicios sufriría en el mundo algunas tendencias globales, aunque con manifestaciones diversas dependiendo de la zona que se examine. Esto también se deja notar en el caso de Brasil. Una primera tendencia se encuentra en la creciente participación del sector servicios en la estructura del empleo y de la producción en los países desarrollados y de algunas zonas del mundo en desarrollo, como el caso general de Latinoamérica. Ya a principios de los años setenta, mirando desde la perspectiva de los países desarrollados, algunos investigadores pasan a clasificar estas sociedades de “post-industriales”, tanto en la dinámica económica, como en la estructura social, o sea, que se trata de un cambio estructural.

No se trata simplemente de un cambio en el sector que activa el motor de la economía, sino de la importancia del conocimiento para la innovación tecnológica y la educación como base de una movilidad social, empezando por una infraestructura anclada a las comunicaciones, y que depende menos del capital físico de que la cualificación de los recursos disponibles (BELL, 1999)¹⁵³. Esta idea tiene un carácter ideológico (esto no se puede negar) y tal vez fuera la contribución necesaria que creó las condiciones para que los nuevos segmentos del sector servicios cambiasen de las manos del sector público a las del privado, abriendo los primeros caminos a la internacionalización y a una posterior globalización.

El país y la sociedad no estaban preparados para este cambio, por el bajo crecimiento en la década de los 80, debido a una mayor apertura al mercado externo, con la sustitución de producciones internas por importaciones, y a la fragilidad del sector secundario y terciario para absorber la mano de obra del sector agrario. Rodrik (2001) expone en su trabajo la debilidad que ha mostrado la sociedad con la apertura comercial de los países.

La apertura al comercio exterior expone a la sociedad, y especialmente a la mano de obra, a crisis de origen externo. La negociación sobre multilateralismo de la posguerra fue contingente y apoyada por un compromiso de los gobiernos nacionales de proteger y aislar a la mano de obra de las vicisitudes de los mercados mundiales. Unos gobiernos internos fuertes y estabilizadores constituían la contrapartida interna de la expansión mundial del libre comercio. (...) los gobiernos están perdiendo su capacidad de desempeñar la función de protección, porque la globalización limita la eficacia de las políticas gubernamentales. (...) Estas tendencias exponen a los grupos que carecen de movilidad internacional-desde

¹⁵³ BELL, Daniel. (1999): The Coming of Post-Industrial Society. Basic Books, 3ª edición, New York.

*la mano de obra poco cualificada hasta los cuadros intermedios – a riesgos que no tenían que afrontar hasta hace muy poco.*¹⁵⁴

Al examinar la tabla 2.3, se puede observar que en el período de mayor crecimiento industrial del final de la década de los 60 hasta los 80 estas actividades absorbían de forma más significativa la mano de obra liberada por las actividades rurales (CARDOSO DE MELLO y NOVAIS, 1998 apud MORAES, 2005)¹⁵⁵, mientras que en toda la década de los ochenta, el aumento de trabajadores en el sector servicios fue considerablemente mayor en relación con el sector manufacturero. De hecho, la tabla muestra que la disminución de la población ocupada en el sector rural se llevó a cabo a partir de la absorción más intensa de trabajadores por el sector servicios, que en el año de 1990 ocupaba más de la mitad de la mano de obra brasileña.

Tabla 2.3. Distribución de la población según sectores en Brasil 1970-2006 (%)

SECTORES	1970	1980	1990	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Primario	44,3	30,0	22,8	24,2	21,0	21,0	21,4	20,9	19,7
Secundario	17,9	20,4	22,7	19,3	19,2	19,0	19,3	20,0	19,6
Terciario	37,8	49,6	54,5	56,5	59,8	60,0	59,3	59,1	60,7

Fuente: Elaboración propia, base de datos de IBGE según las cuentas nacionales en el total de ocupaciones, según clases de actividades.

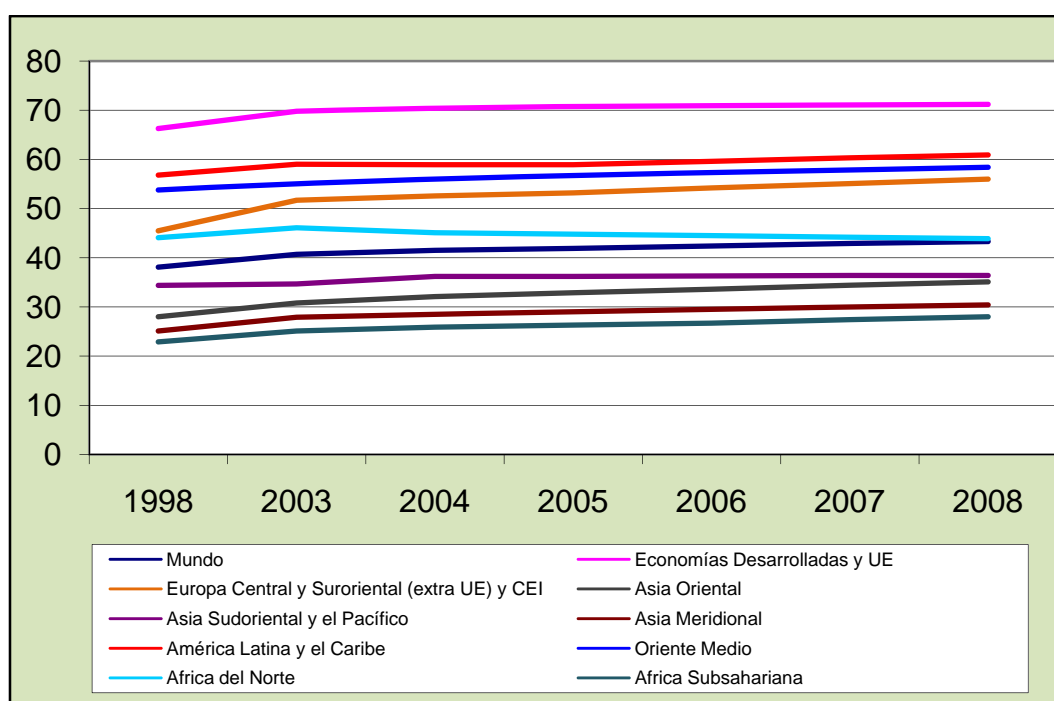
Este cambio estructural de la composición de las actividades sectoriales que ocurrió en Brasil fue debido a los cambios que estaban ocurriendo en el

¹⁵⁴ RODRIK, Dani (2001): Globalización y mano de obra, o si la globalización es un cesto de cerezas, ¿por qué hay tantas caras largas alrededor de la mesa? En: BALDWIN, R. E., COHEN, D., SAPIR, A. y VENABLES, A. Integración de mercados, regionalismo y economía global. Instituto de Estudios Económicos nº 12. Fundación Pedro Barrié de la Maza, pp. 191.

¹⁵⁵MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços Pessoais...”, op.cit, pp. 25, hace referencia a CARDOSO DE MELLO, J. M. y NOVAIS, F. (1998): Capitalismo tardío e sociabilidade moderna. En: SCHWARCZ, L. M. (org.) História da vida privada no Brasil. Companhia das Letras, vol. 4, São Paulo, pp. 584, que “*Son infinitas las mujeres, que en el cruce de la extrema pobreza del campo, que se convirtieron en empleadas de hogar, cajeros, manicura, peluqueras, enfermera, secretaria, asistentes, vendedores, etc. que pasaran a ocupar un gran número de puestos de trabajo con baja cualificación, algunos de cualificación media*”.

mundo, debido a la mayor globalización y liberalización de los mercados, principalmente en los primeros años del siglo XXI. En 2005, cerca del 40% de los empleos mundiales estaban concentrados en este sector, porcentaje que se eleva hasta el 71,4% en los países desarrollados y hasta el 62,4% en Latinoamérica. En contrapartida en otros países en desarrollo como África subsahariana y sur de Asia, el sector servicios corresponde al 30% del total de mano de obra empleada (gráfico 2.1).

Gráfico 2.1. Participación del Sector Servicios Total Empleo – Mundo y Zonas



Fuente: Elaboración propia con datos de OIT (2009)¹⁵⁶

Por otra parte, dentro de los países desarrollados existen desfases en el porcentaje de participación del sector servicios en el empleo, pues en los países más globalizados supera el 70%, como en los Estados Unidos, Suecia y Holanda; para Europa Occidental se estima en el 65%. Y, dentro de aquellos que poseen un porcentaje superior al 70%, la estructura de empleo presenta particularidades. Por ejemplo, Suecia y Reino Unido tienen un 75% de los trabajadores empleados en el

¹⁵⁶ OIT (2009): Tendencias mundiales del empleo enero de 2009. OIT, Ginebra.

sector servicios; sin embargo, Suecia destaca por los servicios sociales, y el segundo país por la mayor importancia relativa de los sectores financieros, el comercio y la hostelería (FREYSSINET, 2005)¹⁵⁷.

Y, según la autora Wólfli (2005)¹⁵⁸, uno de los principales motivos para el fuerte desempeño del sector servicios en los años recientes es la creciente importancia de la globalización en muchos servicios. Un cambio en los modelos de negocios hace que las empresas busquen proveedores especializados de servicios en el país de origen o en el exterior. Esta nueva dinámica se intensificó por los cambios tecnológicos, como la digitalización de servicios y el incremento de las redes de banda ancha.

En Latinoamérica, esta tendencia a la elevada participación del sector servicios está asociada con los altos niveles de urbanización, la existencia de una clase media con elevado poder de consumo y la sobreoferta de trabajadores en los segmentos débiles del sector.

También el sector servicios ha acumulado cada vez más capital en las economías capitalistas, beneficiándose de los procesos de privatización en muchos sectores de la rama de los servicios. En muchos de estos sectores, la privatización está asociada a las nuevas realidades de precarización/ subcontratación/ flexibilización de las relaciones de trabajo, aunque se debe resaltar que, especialmente en el caso de los países menos favorecidos, el aumento del sector servicios está relacionado con las actividades precarias y de baja productividad, correlacionadas con la estructura de la oferta de trabajo.

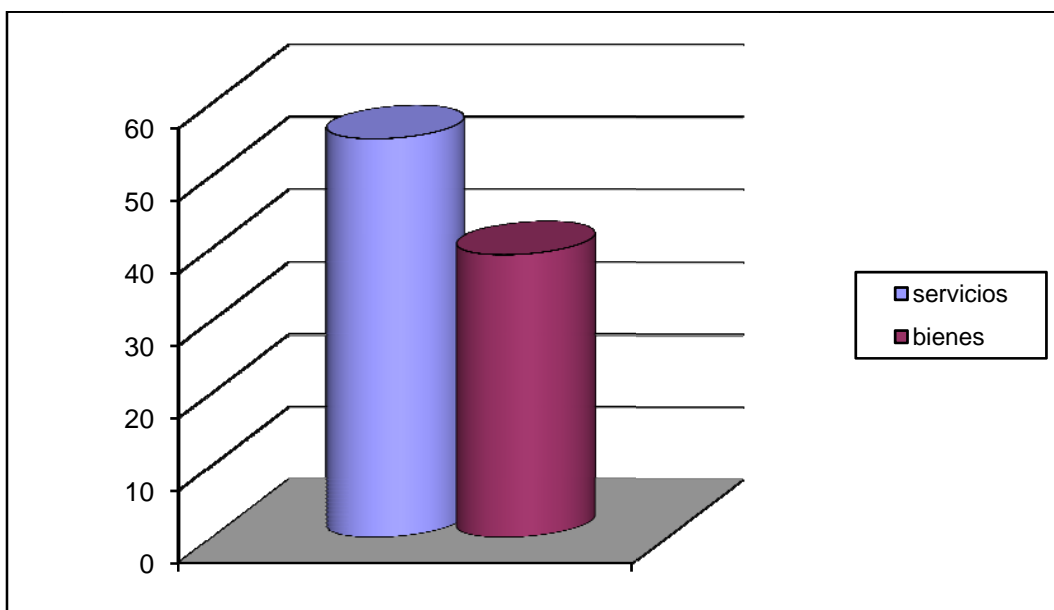
Los procesos de privatización han permitido una mayor flexibilidad a los grandes grupos económicos que ofrecen servicios, bien directamente desde sus países (comercialización), bien por medio de las IED. Además, las nuevas tecnologías permiten una mayor relevancia del comercio entre fronteras. Como se

¹⁵⁷ FREYSSINET, Jacques (2005): *As Transformações das Estruturas de Emprego...*, op.cit.

¹⁵⁸ WÖLFL, Anita (2005): "The services economy in OECD countries". STI Working Paper 2005/3.

ve en el gráfico 2.2, el comercio de servicios está aún concentrado en los países desarrollados Unión Europea, Estados Unidos y Japón representan un 55% de los flujos de exportaciones, contra un 39% del comercio de bienes, siendo mayores las diferencias en términos de escala de producción y de nivel tecnológico.

Gráfico 2.2. Participación EE.UU./Japón/CE en las Exportaciones Globales de Servicios y de Bienes (%)



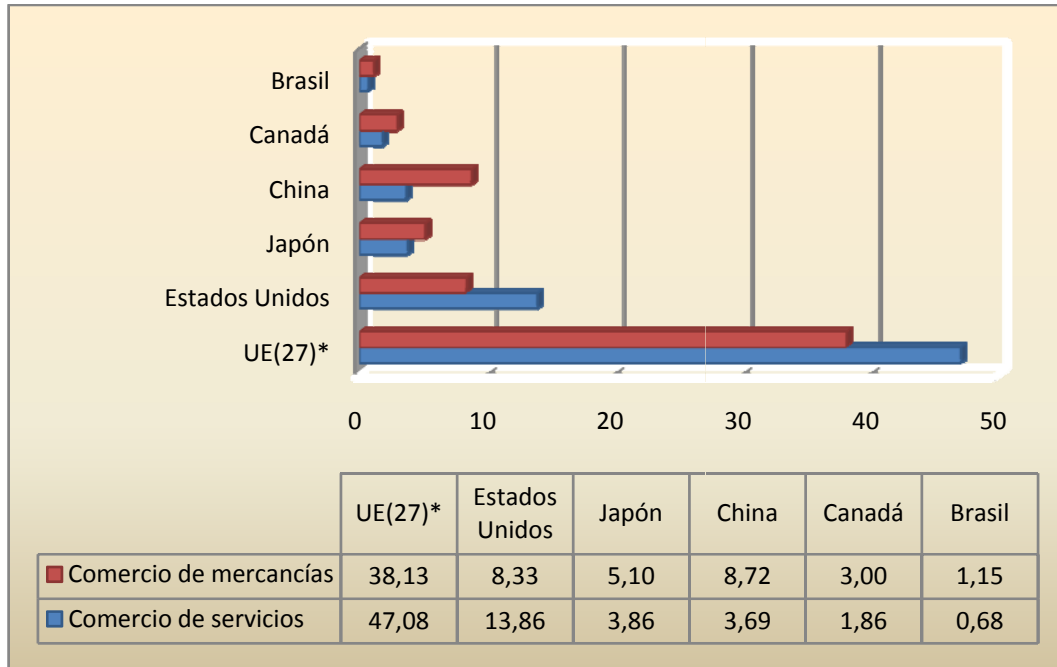
Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC (2006a)¹⁵⁹

En términos individuales, la Unión Europea¹⁶⁰ está a la cabeza en el comercio de servicios, representando el 47% de las exportaciones totales, seguida por los Estados Unidos y Japón. En cuarta posición se encuentra China, que ha demostrado un posicionamiento de ventaja en el comercio de bienes, y destaca internacionalmente también en el sector servicios (gráfico 2.3).

¹⁵⁹ OMC (2006a): La Medición del Comercio..., op.cit.

¹⁶⁰ Aquí nos referimos a Unión Europea de 27 países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rep. Checa, Rumania y Suecia.

Gráfico 2.3. Mayores Exportadores Mundiales de Mercancías y Servicios en porcentual en 2007



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de OMC (2008b)¹⁶¹ considerando el total mundial de exportaciones en mercancías de \$13.950.000 y exportaciones en servicios \$3.291.500.
 *Los datos han sido calculados con la última ampliación de la UE incluyendo Bulgaria y Rumanía

Otro punto a tener en cuenta son los procesos de privatización que tienden a la formación de verdaderos oligopolios mundiales en el sector servicios. Como en el caso europeo, la internacionalización del sector servicios, junto con el proceso de privatizaciones ocurrido en la década de los noventa, permitió la aparición de nuevas transnacionales con actuación global en algunos sectores, por ejemplo, en las telecomunicaciones y en el sector eléctrico (SEATTLE TO BRUSSELS NETWORK, 2005)¹⁶².

¹⁶¹ OMC (2008b): International Trade Statistics 2008.

¹⁶² SEATTLE TO BRUSSELS NETWORK. (2005): The European Union Corporate Agenda: the Role and the Interests of Corporations and their Lobby Groups in Trade Policy-Making in the EU. Brussels/Berlin.

Hay sectores que tienen casos de relevancia y principalmente en los Estados Unidos y la Unión Europea existen economías dependientes del sector servicios, pues las empresas dependen de los rendimientos generados en sus sucursales para mantener su nivel de rentabilidad. Entre las treinta mayores empresas de telecomunicaciones, doce son provenientes de la Unión Europea y siete de los Estados Unidos. En el caso energético, de las veinticinco mayores, once pertenecen a la Unión Europea y ocho son norteamericanas. Y en el sector financiero, de los veinte grupos mayores, once son europeos, cuatro norteamericanos y cuatro japonesas. En el sector del comercio minorista, excepto algunos grupos, como por ejemplo Wal-Mart Stores y Roebuck and Co, de los veinte mayores grupos, diecisiete son de capital europeo (UNCTAD, 2004)¹⁶³.

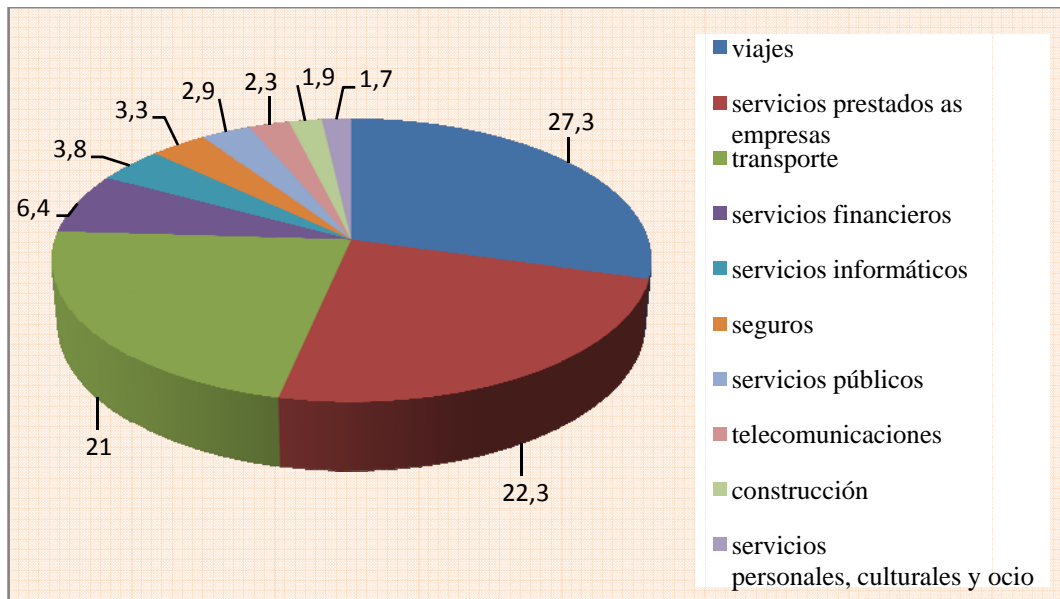
Esta mayor participación de los países desarrollados en el comercio de servicios está vinculada a las IED, que se originan en empresas de capital europeo y norteamericano. En el periodo 2001-2002, la mayor cantidad de las inversiones de las multinacionales en el sector servicios siguió concentrada en los países desarrollados (UNCTAD, 2005)¹⁶⁴, constituyendo esencialmente una inversión en procesos de fusiones y adquisiciones, que en su mayor parte implicaban una redistribución del poder entre los grandes grupos en sus respectivos mercados.

Paralelamente a la expansión de la presencia comercial, asistimos a un incremento del comercio de servicios entre fronteras. En el gráfico 2.4 se puede comprobar que los segmentos que suponen la mayor parte de las exportaciones de servicios se llevan a cabo solamente por parte de los países desarrollados. Los datos de la OCDE apuntan a un flujo de exportaciones de estos países con cifras de US\$ 1,4 billones, superior al apuntado por la OMC.

¹⁶³ UNCTAD, (2004): World Investment Report. The Shift Toward Services. UNCTAD, Geneva.

¹⁶⁴ UNCTAD, (2005): World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. UNCTAD, Geneva.

Gráfico 2.4. Participación de los Segmentos en las Exportaciones de Servicios de los Países Desarrollados en porcentaje.



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC (2006a)¹⁶⁵

Transporte y turismo, sectores tradicionalmente internacionalizados, suponen juntos el 50% de los flujos de comercio entre estos países. De inmediato se ve que el segmento de servicios prestados a empresas, supone el 22% de las exportaciones. El conjunto de otros servicios tales como seguros, financieros, informática y telecomunicaciones supone casi el 17% de las exportaciones de estos países.

En términos de expansión del comercio de servicios en el período reciente, aunque en términos globales éste no haya crecido tan rápidamente como en el caso del comercio de bienes, recordemos que algunos segmentos presentan resultados bastante dinámicos. Así cuando se consideran las exportaciones de servicios de los países desarrollados, según los datos citados de la OMC se comprueba que las mismas crecieron a una tasa de cerca del 20% anual entre 1998 y 2003, y del 18% anual en el caso de los seguros. Los servicios financieros,

¹⁶⁵ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit.

telecomunicaciones y consultoría crecieron a un ritmo cercano a la tasa media anual del conjunto del sector, del 6%.

Por el contrario, las exportaciones del sector de los servicios gubernamentales, suministrados o recibidos por las organizaciones de la administración pública, tuvieron un incremento con una media anual del 1,5%, en los países desarrollados. Este bajo incremento explica la defensa de la inclusión de los asuntos relativos a las compras gubernamentales en el ámbito de las negociaciones sobre servicios.

La rápida introducción en el contexto global de la economía del sector servicios, con el incremento de la privatización y la globalización de las principales multinacionales del sector, es el principal responsable de la integración del sector servicios en las negociaciones comerciales, especialmente después de los años noventa, gracias a una fuerte presión por parte de los países desarrollados. Y el sector representa la mayor parte de los empleos de estos países, además de haber adquirido una importancia cada vez mayor en los flujos del comercio y de las inversiones. Ahora los Estados Unidos y la Unión Europea pasan a expandir su oferta más allá de los mercados internos y regionales, llegando hasta los países en desarrollo, especialmente por medio de las privatizaciones, las concesiones públicas y la flexibilización en las condiciones de reglamentación de los sectores, y principalmente por la fuerte presión que están haciendo sobre los países en desarrollo para incrementar la apertura comercial, como es el caso de Brasil en las negociaciones del GATS.

2.3.2. La Composición de las Actividades de Servicios en Brasil

Dentro del ámbito de los servicios y para hacer un examen de cómo se encuentran el sector servicios y las ramas de servicios en Brasil, conviene señalar las clasificaciones que realizan la OMC y el SCN (Sistema de Cuenta Nacional) del IBGE.

Como ya definido en el documento MTN_GNS/W/120 de la OMC (1991)¹⁶⁶ clasifica sectorialmente los servicios y está compuesto por 12 sectores y 155 subsectores. En nuestro análisis solamente nos centraremos en los 12 sectores, debido a que el SCN presenta sus cuentas según sectores no identificando los subsectores. Pero para el Sistema de Cuentas Nacionales de Brasil los sectores de servicios son 14. En el cuadro 2.1 establecemos la comparación entre la clasificación de la OMC y la del SCN de Brasil y en él se observan las diferencias.

En virtud de los datos que se presentan y están disponibles por el IBGE, tendremos en cuenta en este apartado los presentados por este organismo hasta el año 2006. En el análisis de los datos de Brasil han de considerarse necesariamente una discontinuidad entre los años, ya que hasta el año 2000 existía una clasificación sectorial, y en 1998 hubo la necesidad de adecuar el análisis de los datos por parte de los organismos gubernamentales a la clasificación internacional. De esta forma, a partir del año 2000 hasta 2006 se haría una nueva clasificación. En 2006 se realizó otra revisión que inicia su utilización en 2007.

¹⁶⁶ OMC (1991): Multilateral Trade Negotiations..., op.cit.

Cuadro 2.1. Clasificación Sectorial según la OMC y el SCN brasileño

OMC	SCN
Servicios Prestados a las Empresas	Servicios Prestados a las Empresas
Servicios de Comunicación	Servicios de Comunicación (información)
Servicios de Construcción y servicios de Ingeniería conexos	Servicios Inmobiliarios y alquiler
Servicios de Distribución	
Servicios de Enseñanza	Educación Privada
	Educación Pública
Servicios Relacionados con el Medio Ambiente	
Servicios Financieros	Servicios Financieros
Servicios Sociales y de Salud	Servicios de Salud Pública
	Servicios de Salud Privada
Servicios de Turismo y Servicios Relacionados con los Viajes	Servicios de Turismo y Relacionados
Servicios de Esparcimiento, culturales y deportivos	
Servicios de Transporte	Transporte, almacenaje y correos
Otros Servicios N.C.P	Otros Servicios
	Comercio
	Servicios de Mantenimiento y reparación
	Servicios Públicos

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del documento MTN_GNS/W/120 de la OMC (1991) y el SCN (Sistema de Cuentas Nacionales) brasileño 2002-2006

En el análisis de los datos presentados (Tabla 2.1) observamos que las tasas de crecimiento anual para los servicios revelan un crecimiento en torno al 7% en el periodo 1950-70, y un poco por debajo del 10% en la década de los setenta, para presentar un crecimiento moderado en torno al 3% en la década de ochenta. El examen separado de la evolución de las categorías de servicios, sin embargo, revela comportamientos diferentes entre ellos, plasmándose las modificaciones en la composición sectorial a lo largo del tiempo, como se comprueba en la tabla 2.4. La dificultad de obtener informaciones consistentes para el periodo anterior a 1970 para el conjunto del país limita el análisis a

períodos a partir de este año. A partir de la misma la evolución se refleja en una fase de rápida aceleración de las actividades.

Tabla 2.4. Composición de PIB del sector terciario según las actividades en Brasil 1970-2000

ACTIVIDADES	1970	1980	1990	2000
Comercio	22,3	17,4	11,5	9,9
Transportes	7,7	7,8	6,2	5,2
Comunicación	1,9	2,1	2,1	3,2
Actividades Financieras	15,7	22,0	19,4	22,5
Administración Pública	13,1	12,6	18,7	15,6
Servicios inmobiliarios	14,5	16,9	22,9	19,8
Otros servicios	24,8	21,2	19,2	23,8

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del IBGE

Como muestra la tabla 2.4, en el inicio del periodo de mayor crecimiento de la producción global del país, en 1970, la participación de las actividades de comercio no era superior a los Otros Servicios y juntamente con la administración Pública y los Servicios Inmobiliarios, representaba cerca del 60% del PIB generado por los servicios. En las décadas posteriores, aun creciendo en términos reales, la producción generada por los servicios destinados a comercio fue perdiendo relativamente importancia en la participación, si se compara con el comportamiento de los Otros Servicios.

El año 1980 las actividades de las instituciones financieras aumentaron su participación, teniendo en cuenta que en el periodo se mostro un crecimiento acelerado de su productividad, no solamente en el papel de intermediación entre ahorro e inversión, o en la financiación del proceso de producción, sino también causado por la introducción de la informatización en estos servicios. Los servicios que presentan un mayor crecimiento en la participación en este año fueron los englobados en el sector denominado Otros Servicios, en el que se incluyen los

servicios personales y domiciliarios, los de reparación, y otros servicios auxiliares a las empresas.

El año 1990 presenta una caída de la participación de Otros Servicios y de las Instituciones Financieras y el aumento de la Administración Pública reflejando el periodo recesivo de los primeros años de la década, frente a las políticas gubernamentales de la nueva gestión presidencial iniciada en 1990. En el año 2000, la composición sectorial muestra nuevas transformaciones. El sector público vuelve a reducir su participación y el comercio también pierde presencia en el PIB generado y en contrapartida, los sectores de Otros Servicios, Actividades Financieras y Comunicación ganan espacio. Esta diferente composición de los sectores es el resultado de tasas ampliamente diferenciadas de crecimiento anual del PIB para las diversas actividades, debido a la heterogeneidad de la naturaleza de estas actividades, a las diferentes intensidades de capital y consecuentemente su productividad. Por otra parte, la reacción se presenta de forma diversa a los impactos de las políticas públicas y privadas.

En el final de este capítulo en el cuadro 2.2 (página 128) se puede observar la evolución, participación e importancia de cada rama de servicios en el valor añadido de manera más desglosada. En él vemos que el sector servicios fue el que más creció en el período 2001-2006 en relación con los sectores primario y secundario, (agropecuario e industria, respectivamente). En el sector servicios podemos destacar el crecimiento de los servicios de Educación Privada, pero su participación en el valor añadido tiene una cuantía pequeña. Además, entre los cuatro sectores principales, (Servicios Inmobiliarios, Comercio, Administración Pública y Servicios Financieros), podemos destacar el primero como el sector que más creció en el periodo analizado.

Este crecimiento lo podemos destacar en razón de los cambios en la economía. Así la población percibió unos mayores ingresos, aumentó el crédito destinado a compra de la primera vivienda, por la expansión y calidad de los préstamos hipotecarios, con una cultura de crédito inmobiliario seguro por la

reducción en los tipos de interés como resultado de las políticas de control de la inflación.

Esta estabilidad económica se corresponde con el aumento de participación de varios sectores del sector servicios en el transcurso de este periodo. Entre esos sectores podemos señalar los relativos a Información (comunicación), los servicios prestados a las empresas y los de actividades financieras. Algunos sectores presentan relativa estabilidad en el periodo, como son la administración pública, comercio, y servicios de mantenimiento. Esto se debería a la evidencia de la modernización en las actividades de servicios, de manera que las actividades tradicionales, que utilizan mano de obra de menor cualificación, ceden espacio a las actividades modernas, más adaptadas a las nuevas tecnologías que en general precisan de trabajadores más cualificados (MATIAS, 2006)¹⁶⁷.

Comparándolo con lo ocurrido en otros países, la tendencia indicada también estuvo presente en la evolución reciente del sector servicios de las economías modernas, con la reducción de los servicios menos especializados en la creación de empleo y renta, y la ampliación de segmentos de servicios modernos, que emplean mano de obra especializada, como son los servicios inmobiliarios, los de comunicación, los prestados a las empresas y los servicios financieros, que han sido estimulados fuertemente por la demanda de otros sectores de la economía, que buscan modernizarse ante los nuevos desafíos lanzados por el nuevo escenario económico en la inserción económica de Brasil en el mercado internacional. En el caso brasileño esto sigue facilitado por el reciente ambiente de estabilidad económica que logró alcanzar el país en los últimos años, principalmente por las políticas económicas de estabilización del Gobierno Collor y posteriormente con el Plan Real.

El Plan Real (1994) inicia una nueva etapa en la economía brasileña, pues consolida la estabilización económica del país. El Plan tenía objetivos como

¹⁶⁷ MATIAS, A. N. (2006): *Análise da Evolução Estrutural...*, op.cit.

el equilibrio de las cuentas gubernamentales buscando eliminar la inflación galopante, la emisión de una nueva moneda nacional estable (el Real) y “acelerar la competición externa” (KUME y PIANI, 2003)¹⁶⁸. El Plan engendró algunos acontecimientos importantes en la estructura del país en varios sectores. Brasil sufrió su mayor apertura comercial principalmente después del proceso de estabilización en 1998 (BRUM y DIDOLICH, 2009)¹⁶⁹.

Después de la implantación del Plan Real hubo una fuerte valorización¹⁷⁰ de los tipos de cambio, propiciando una exposición excesiva de la industria nacional a la competencia internacional (aumentaran significativamente las importaciones), principalmente “cuando los resultados de la apertura comercial ejecutada, en el periodo 1991-1993, aún no estaban totalmente consolidadas” (KUME; PIANI y SOUZA, 2003)¹⁷¹. Estos autores siguen exponiendo que después de la introducción del Plan Real, la apertura comercial fue intensificada en función de la necesidad de imponer una mayor disciplina en los precios domésticos de los productos importados. En este sentido, se anticiparían una rebaja en los aranceles de importación, derivados de la implantación de la Tarifa Externa Común (TEC) del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

También J. S. Arbache (2003)¹⁷² indica algunos cambios con la aplicación del Plan Real como los ajustes en la economía, especialmente en la asignación intersectorial de factores y en los precios relativos. En una economía

¹⁶⁸ KUME, H. y PIANI G. (2003): Comércio e Tarifa Externa Comum (TEC) no MERCOSUL: uma perspectiva brasileira. En: CORSEUIL, C. H. y KUME, H. (Coord.): A Abertura Comercial Brasileira nos Anos 1990: impactos sobre emprego e salário. IPEA, Brasília:MTE, Rio de Janeiro, pp. 65.

¹⁶⁹ BRUM, A. L y DIDOLICH, E. F. (2009): O Grau de Abertura Comercial e a Taxa de Cobertura Global do Brasil entre 1950-2006. XLVII Congresso da Sober – Porto Alegre-RS, 26 a 29/07, presentación Oral-Comercio Internacional, pp. 15.

¹⁷⁰ Podemos ver los resultados negativos en la balanza comercial expuesto en el gráfico 2.8 en la página 138.

¹⁷¹ KUME, H.; PIANI, G. y SOUZA, C. F. B. (2003): A Abertura Brasileira de Importação no Período 1987-1998: descrição e avaliação. En: CORSEUIL, C. H. y KUME, H. (Coord.): A Abertura Comercial Brasileira nos Anos 1990: impactos sobre emprego e salário. IPEA, Brasília: MTE, Rio de Janeiro, pp. 17 y 23.

¹⁷² ARBACHE, J. S. (2003): Comércio Internacional, Competitividade e Mercado de Trabalho: algumas evidencias para o Brasil. En: CORSEUIL, C. H. y KUME, H. (Coord.): A Abertura Comercial Brasileira nos Anos 1990: impactos sobre emprego e salário. IPEA, Brasília:MTE, Rio de Janeiro, pp. 123.

más abierta, menos reglamentada y estatizada, los sectores u empresas más competitivas ganaron importancia, los precios relativos cambiaron a favor de los bienes y factores que ganaron proyección con el aumento del comercio internacional y la mayor libertad de funcionamiento de los mercados.

Esta mayor apertura comercial con el Plan Real propició también la modernización vinculada a los cambios en los sistemas productivos, principalmente los relacionados con las aplicaciones de nuevas tecnologías y, más concretamente, la incorporación de la tecnología de la información, como expone Rubalcaba (2001).

*Las empresas y particulares incorporan a su actividad cotidiana nuevas tecnologías de un modo generalizado, impensable en otras épocas en las que las tecnologías se reservaban para actividades muy determinadas. La extensión del uso de tecnologías ha posibilitado, entre otras cosas, la flexibilización de los procesos productivos y la creación del compuesto bien-servicio. La misma incorporación de tecnología en los servicios ha posibilitado nuevas oportunidades dentro de los diversos escenarios que existen.*¹⁷³

Los cambios producidos por las nuevas tecnologías han acercado enormemente los espacios geográficos. Los mercados están más próximos, aunque se vuelven más complejos, puesto que el éxito de cualquier empresa reside cada vez más en la información y la formación que posee el factor humano. Como expresa G. F. Zucoloto (2010)¹⁷⁴ la innovación tecnológica es un fenómeno positivamente asociado a tasas de crecimiento en la productividad y al desarrollo económico. La capacidad de generar desarrollo tecnológico e incorporar innovaciones se presenta asociada a la promoción del desarrollo económico y social.

¹⁷³ RUBALCABA, L. B. (2001): La Economía de los Servicios a Empresas en Europa, Ediciones Pirámides, Madrid, pp. 41.

¹⁷⁴ ZUCOLOTO, G. F. (2010): Lei do Bem: impactos nas atividades de P&D no Brasil. RADAR nº 6, Tecnologia, Produção e Comércio Exterior, IPEA, Brasília, pp. 14.

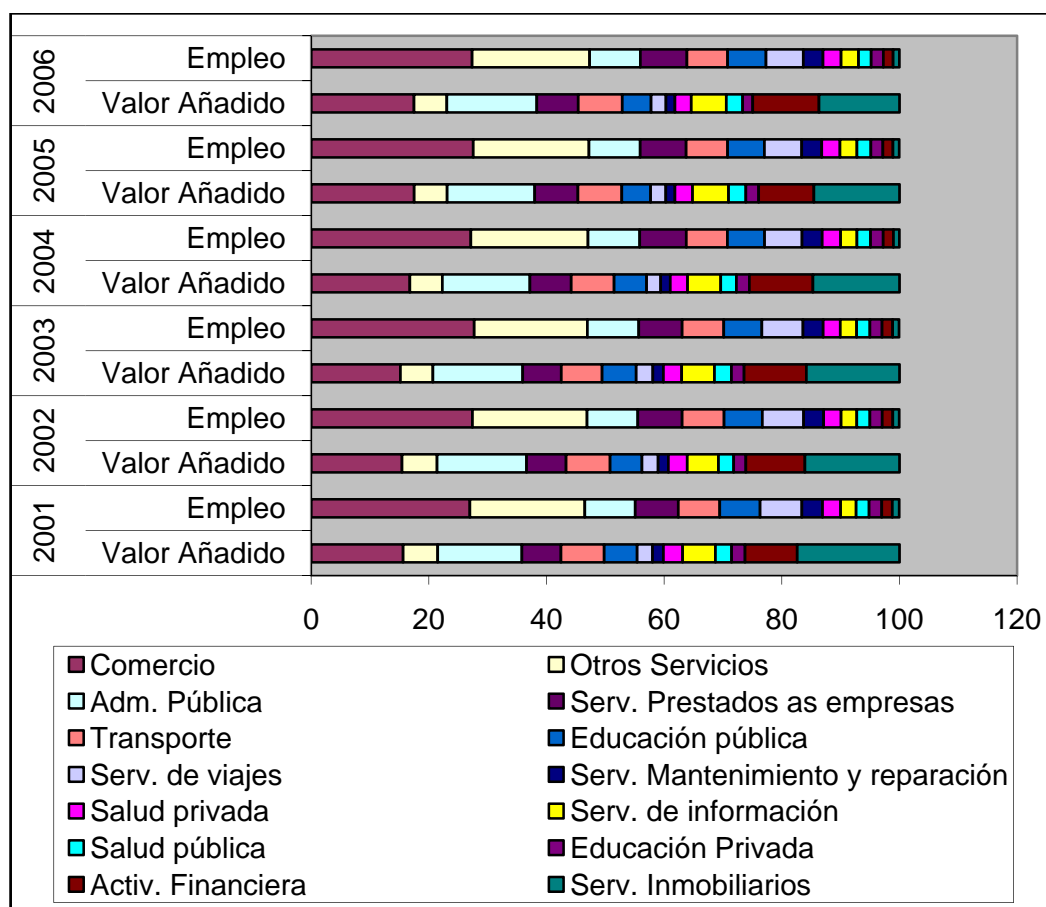
Observaremos así en el gráfico 2.5, que los servicios no son ajenos a la participación en el desarrollo económico y social. Examinamos la forma de distribución del empleo por sectores desde el punto de vista de la relación entre el valor añadido y el empleo, en el mismo. Podemos encontrar así sectores con baja participación en el empleo, pero con gran participación en el valor añadido, como son los sectores inmobiliario, financiero, servicios prestados a las empresas e información (comunicación). Estos sectores presentan de características de empleo de mano de obra cualificada, o sea, con gran valor en el factor humano. A la vez estos sectores también son los más desarrollados en la innovación tecnológica.

Por otro lado, existen sectores que emplean un gran número de trabajadores y no tienen una representatividad proporcional en la composición en el valor añadido, como son los casos del comercio, de otros servicios y administración pública. Los dos primeros pueden ser explicados por ser trabajadores provenientes en su gran mayoría del sector primario y con baja cualificación profesional (MORAIS, 2005)¹⁷⁵. Entre tanto, la administración pública está vinculada a una baja productividad, debido a la burocracia y a su tamaño (LACOMBRE, 2007)¹⁷⁶.

¹⁷⁵ MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços..., op.cit.

¹⁷⁶ LACOMBRE, F. (2007): “A ineficiência do setor publico, o tamanho do Estado”. En: <http://professorlacombe.blogspot.com/2007/07/inefincia-do-setor-pblico-3-o-tamanho.html>

Gráfico 2.5. Participación de los segmentos de servicios en la formación del empleo y valor añadido 2001-2006 (%)



Fuente: Elaboración propia con los datos del IBGE y SCN.

En el estudio de Morais (2005) se aborda el caso del sector de “otros servicios”, cuyo bajo rendimiento puede explicarse porque estas actividades están ligadas a personas de características étnicas (un ejemplo) menos valoradas. En esta línea el autor cita a Cardoso de Mello y Novais (1998):

La devaluación del trabajo, legado de la esclavitud, se redefine por el juicio de cada ocupación, de acuerdo con sus características más o menos agradables, es decir, conforme a la visión y, también al mismo tiempo, la jerarquía capitalista del trabajo: es más limpio o más

*sucio, más leve o más pesado, más rutinario o más creativo, más subordinado o más de dirección.*¹⁷⁷

En este contexto, los datos revelan que aproximadamente el 50% de los empleos en los servicios están concentrados en sectores de baja cualificación profesional, lo que ayuda a explicar los malos resultados económicos del sector servicios en la balanza comercial durante el período en cuestión como veremos en los epígrafes siguientes.

¹⁷⁷ CARDOSO DE MELLO, J. M. y NOVAIS, F. (1998): Capitalismo tardío e sociabilidade..., op.cit, apud MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços..., op.cit, pp. 19.

Cuadro 2.2. La Participación de los Sectores de Servicios en Valor Añadido* Constante

Año	2001		2002		2003		2004		2005		2006		Crecimiento
Total	1036324	100	1153388	100	1288867	100	1553062	100	1715619	100	1910276	100	54,25
Agropecuaria	60711	5,86	71213	6,17	89143	6,92	111135	7,15	115535	6,73	109913	5,75	55,23
Industria	281578	27,17	307423	26,65	348799	27,06	441816	28,45	512224	29,86	551796	28,88	51,02
Servicios	694035	66,97	774752	67,17	850925	66,02	1000111	64,40	1087860	63,41	1248567	65,37	55,58
Educación Privada	15865	2,28	15959	2,06	18201	2,14	22003	2,20	23813	2,19	21271	1,71	74,58
Servicios. Inmobiliarios	120613	17,38	124644	16,09	134713	15,84	147246	14,73	158294	14,56	170880	13,68	70,58
Servicio Mantenimiento y reparación	12760	1,84	13306	1,72	15303	1,80	16534	1,65	16853	1,55	19035	1,52	67,03
Salud Privada	22689	3,27	24974	3,22	26395	3,11	29396	2,94	32511	2,99	34570	2,77	65,63
Educación Pública	39010	5,62	41850	5,40	49336	5,80	55203	5,52	53300	4,90	60886	4,88	64,07
Otros Servicios	40885	5,89	46141	5,96	47152	5,54	55314	5,53	61027	5,60	69652	5,58	58,69
Servicios de viajes	18168	2,62	21428	2,76	23979	2,82	24010	2,40	28295	2,60	31801	2,55	57,13
Salud publica	19026	2,74	20061	2,59	24454	2,88	26545	2,65	31828	2,93	34662	2,78	54,89
Transporte	50910	7,33	58018	7,49	59116	6,95	72796	7,28	81073	7,45	93391	7,48	54,51
Servicio Prestado as empresas	46046	6,64	52080	6,73	55802	6,56	70280	7,02	79957	7,35	88196	7,06	52,21
Servicio de Información	38784	5,58	41068	5,30	47379	5,57	56285	5,63	66719	6,13	74445	5,96	52,09
Administración Pública	99384	14,32	117848	15,21	129788	15,25	148936	14,89	161952	14,88	190940	15,29	52,04
Comercio	108243	15,60	119487	15,42	128794	15,14	167494	16,75	190236	17,49	218046	17,46	49,64
Actividades Financieras	61652	8,89	77888	10,05	90153	10,60	108069	10,81	102002	9,38	140812	11,28	43,78

Fuente: Elaboración propia con datos de las cuentas nacionales n° 20 y n° 24

* Valor añadido, según el IBGE, es “el valor agregado a los bienes y servicios consumidos en su proceso productivo. Es la contribución al PIB por las diversas actividades económicas, obtenida por la diferencia entre el valor de producción y el consumo intermedio absorbido por esas actividades.

2.4. Brasil y el Comercio Internacional de Servicios

Después de trazar en el epígrafe 2.3 un panorama del sector servicios brasileño y su desarrollo después de los años noventa, vamos a analizar ahora con mayor detalle la participación de Brasil en el comercio internacional de servicios y la internacionalización del sector, causada por la creciente presencia del capital internacional en el mercado interno brasileño. En un primer epígrafe, debemos plantearnos los determinantes de las exportaciones de servicios, o sea, las ramas de la exportación de servicios y cuáles son las actividades que se consideran de exportación de servicios.

2.4.1. Determinantes de las exportaciones de servicios

En la evolución del proceso histórico en que pueden situarse las teorías del comercio internacional que buscan explicaciones para las causas y los tipos de comercio entre los países, el objetivo central de los estudios pasó gradualmente desde el análisis de las características de los países y de los sectores de actividad (las ventajas absolutas y comparativas), y a la comprensión del desarrollo de las empresas y sus características como determinantes del desempeño exportador de los países (VALERI, 2006)¹⁷⁸. Resulta relativamente sencillo encontrar en los manuales de historia del pensamiento económico una descripción amplia de las líneas indicadas.

Nos planteamos una primera cuestión: ¿por qué exportar servicios? Es sin duda una pregunta sencilla pero a la que se pueden dar varias respuestas sencillas como las siguientes: es motor de las economías avanzadas; es la gran fuente de empleo; exportar servicios es participar en una de las industrias con

¹⁷⁸ VALERI, J. O. (2006): Impactos da Atividade Inovativa..., op.cit.

mayor potencial y crecimiento en el mercado internacional. Pero, sin duda hay algunas respuestas más adecuadas al entorno reciente de las economías. Por ejemplo, cuando tratamos de industrias de servicios, se habla de empresas que no contaminan el medio ambiente y por lo tanto que se trata de industrias limpias, que contribuyen al crecimiento de la economía mediante transferencias de tecnología y mejora de los canales de información. Y, gracias a la internacionalización del comercio y a la apertura a la inversión extranjera¹⁷⁹, las industrias dedicadas a la prestación de servicios legales, jurídicos, software y servicios informáticos, turismo o educación, han experimentado un crecimiento continuo y estable. De este planteamiento podremos extraer algunas consecuencias beneficiosas para los países, que se pueden atribuir a las exportaciones de servicios:

- i) La industria de servicios por lo general proporciona un gran número de empleos. Son los casos especialmente de la prestación de servicios de arquitectura, ingeniería, consultoría, construcción y la industria del turismo.
- ii) La industria de servicios contribuye al crecimiento de la economía mediante la transferencia de tecnología y la mejora de los canales de información. A través del acceso a los mercados internacionales las empresas de servicios pueden alcanzar una demanda suficiente para crecer e innovar.
- iii) Si se incorporan masivamente las TIC, se puede dispersar geográficamente la prestación de algunas actividades, lo cual puede favorecer la disminución de la presión sobre las ciudades, y que se

¹⁷⁹ ARKELL, Julian (2008): “Origen y desarrollo de la internacionalización de los servicios a la producción”. Información Comercial Española, nº 844, pp. 14, “*La mayor parte de las inversiones se realizan en forma de fusiones y adquisiciones, en vez de las inversiones en los «nuevos proyectos» que son posibles en la industria. La inversión en empresas locales existentes adopta la forma de financiación adicional para activos fijos y reservas, formación para la dirección local y actualización de los sistemas operativos*”.

creen empleos en lugares alejados de los principales centros económicos.

iv) Los servicios apoyan el comercio de bienes y otros servicios, los cuales no podrían llegar a su destino si no existieran los canales de distribución y comercialización que proveen las industrias de servicios¹⁸⁰. Los servicios de distribución son un vínculo crucial entre productores y consumidores, de manera que el desempeño de esta industria¹⁸¹ es importante para el bienestar de los consumidores.

v) La incorporación de servicios de alto valor añadido puede incrementar las oportunidades de comercialización de muchos bienes.

vi) Los servicios son menos intensivos en capital y más convenientes desde el punto de vista ambiental.

La exportación de servicios está vinculada a algunas características¹⁸² e intereses de las empresas exportadoras. Las que exportan servicios es probable

¹⁸⁰ RUBALCABA, L. B. (2008): “Comercio e internacionalización de servicios”. Presentación. Información Comercial Española, nº 844, pp. 3, “*Resulta difícil pensar en una economía global en la que los servicios no tengan un papel activo*”.

¹⁸¹ ALEGRE, M. J. (2008): “La exportación de servicios, vía de escape para las economías europeas”. El diario Montañés, suplemento Economía, 10 de agosto, expone claramente cómo el sector de servicios puede rescatar las economías en crisis, y así dice “*Con la construcción paralizada y la industria seriamente tocada por el frenazo de la inversión, los servicios se convierten en el gran recurso de los países europeos para dinamizar sus maltrechas economías*”, y añade que, según expertos del Banco Central Europeo, en la medida en que el mercado de servicios esté más integrado y liberalizado, aumentará la competitividad internacional e incluso el bienestar de los ciudadanos.

¹⁸² En el caso brasileño, no puede dejar de considerarse que el discutir las exportaciones de servicios significa necesariamente considerar algunas cuestiones relativas a la pobreza y a las desigualdades, como la problemática de la productividad y competitividad de sus empresas. Pues, tradicionalmente, el sector servicios, y en especial algunos de sus segmentos, emplean trabajadores de baja cualificación. Esta característica muestra un comportamiento dicotómico del sector, dependiendo del momento cíclico que este viviendo, lo cual influencia los objetivos de una política sectorial. En: MELO et al. (1998): “Setor serviços no Brasil: uma visão global – 1985/1995”. Texto para discussão, nº 549, IPEA, Rio de Janeiro.

que se concentren en los mercados más ricos y abiertos y no sean capaces de enfrentarse (o no deseen hacerlo) a los mercados difíciles y con más restricciones comerciales, sobre todo en aquellas que su potencial se mide en términos de medio o largo plazo. Posiblemente comiencen prestando servicios a clientes extranjeros ubicados en su mercado nacional. Su intercambio comercial se desarrollará en primer lugar con los países más cercanos físicamente, y con aquéllos que tienen similitudes culturales, lingüísticas, de preferencias de clientes y de métodos empresariales (ARKELL, 2008)¹⁸³.

Un estudio hecho por Moreira et al. (2006)¹⁸⁴ sobre los determinantes de la exportación de servicios de las empresas brasileñas apunta algunas distinciones entre las que son exportadoras y las que no lo son. Así:

- a) En su mayoría, las empresas exportadoras son multinacionales.
- b) Las empresas nacionales de menor dimensión poseen desventajas en relación con la probabilidad de exportar servicios comparados con empresas grandes o multinacionales.
- c) El grado y tiempo de estudio son mayores en las exportadoras.
- d) Los sueldos de los trabajadores de las exportadoras son mayores.

En el mismo estudio Moreira también apunta que las empresas exportadoras de servicios obtienen asociados mayores ingresos líquidos a la exportación de servicios respecto a la exportación de mercancías.

¹⁸³ ARKELL, Julian (2008): “Origen y desarrollo de la internacionalización...”, op.cit.

¹⁸⁴ MOREIRA et al. (2006): Firmas de Serviços Exportadoras..., op.cit., pp. 250, el autor señala que el efecto marginal de las empresas exportadoras de servicios (0,21%) es mayor que en las exportaciones de mercancías (0,002%), lo que representa mayores ganancias en los ingresos líquidos asociados a exportación de servicios en respecto a la exportación de mercancías.

2.4.2. Las exportaciones de servicios brasileños

Examinaremos en este epígrafe algunos aspectos generales sobre las exportaciones de servicios para centrarnos después específicamente en el caso brasileño.

El irresistible ascenso del sector servicios ha condicionado durante largo tiempo la evolución de nuestras economías. En esta línea las actividades de servicios justifican por sí solas la mayoría de los empleos proporcionados. Determinan, en gran medida, el progreso del nivel de desarrollo que, a su vez, influye en el volumen y la naturaleza de las futuras actividades del sector. Nivel de desarrollo y forma de vida marchan así unidos. Los servicios, especialmente los comerciales, se ven afectados por los avatares de las actividades económicas de carácter general cuyo curso contribuyen a modelar (GILBERT, 1990)¹⁸⁵. La intensidad de la relación entre servicios y liberalización económica no deja de reforzarse en la actualidad.

En este sentido, “la revolución de los servicios”¹⁸⁶ obedece fundamentalmente a su carácter cada vez más comerciable y a la rápida expansión de los que están basados en conocimientos (como los técnicos y profesionales). Éstos contradicen los modelos de décadas pasadas a los que hemos referido y que planteaban que los servicios son, como muchos investigadores decían en otros tiempos, actividades con poca intensidad de capital y escaso aumento de la productividad, ya que las industrias de servicios son los principales inversores en TIC del mundo. El gasto en servicios basados en conocimientos que tienen una elevada elasticidad está aumentando rápidamente hasta en los países en desarrollo y lógicamente en los industriales.

¹⁸⁵ GIBERT, Ernest (1990): “Evolución de los servicios en las grandes economías occidentales”. *Papeles de Economía Española*, nº 42, pp. 20-39.

¹⁸⁶ Citado por varios autores como Cuadrado, Rubalcaba, Díaz Mier y otros.

Los servicios contribuyen al crecimiento económico y al desarrollo mediante la creación de una economía más competitiva y la aportación de nuevos puestos de trabajo, mejorando el acceso a los servicios considerados esenciales y estimulando el comercio en ámbitos como los negocios y las finanzas, las telecomunicaciones, construcción, el medio ambiente, la distribución, la atención sanitaria, educación y servicios culturales. Estos son el eje de una economía integrada y eficaz, a nivel nacional, regional y mundial.

Además, una mejor economía de servicios contribuye a un mejor desempeño en el comercio de mercancías ya que el aumento de la sofisticación y la disponibilidad de los servicios al productor aumenta la competitividad internacional en la exportación de productos primarios y productos manufacturados. El sector de los servicios es también un aspecto importante de la economía en los países en desarrollo (UNCTAD, 2008a)¹⁸⁷. En estos países, la exportación de servicios ha crecido a partir de los años noventa a una tasa media anual de 8 por 100, en comparación con el 6 por 100 de los países desarrollados.

Así, según el citado informe de las Naciones Unidas¹⁸⁸, la parte de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de servicios ha aumentado del 19 al 24 por 100 entre los años 1990 a 2006. Los gastos de viaje, incluyendo el turismo, y el transporte siguen representando los mayores capitales de las exportaciones de servicios de los países en desarrollo, mientras que en ellos los servicios a las empresas, incluidas las TIC, servicios financieros y de seguros, representan alrededor de un tercio de todos los servicios (UNCTAD, 2008b)¹⁸⁹.

Si examinamos las cifras de los países en desarrollo y su participación en el comercio mundial de servicios, en la actualidad, el comercio de servicios de los países en desarrollo está dominado por un pequeño número de ellos, puesto que de estos países, en concreto los de Asia representan el 75 por ciento del comercio de

¹⁸⁷ UNCTAD (2008a): *Globalization for Development: the international trade perspective*. United Nations, New York and Geneva.

¹⁸⁸ UNCTAD (2008a): *Globalization for Development...*, op.cit., pp. 52.

¹⁸⁹ UNCTAD (2008b): *Handbook of Statistics*. United Nations, New York and Geneva.

servicios de todo el grupo de países en desarrollo. Mientras África y América Latina y el Caribe representaron el 10 y el 15 por ciento, respectivamente (UNCTAD, 2008a)¹⁹⁰. Y, según las Naciones Unidas y la OMC (2008)¹⁹¹, más de la mitad de las exportaciones de servicios se originan sólo en 6 países en desarrollo¹⁹². Los 15 países en desarrollo mayores exportadores de servicios representan el 80 por 100 de todos estos países en las exportaciones de servicios¹⁹³. Un número cada vez mayor de países tienen éxito en la exportación de servicios como el turismo, el transporte, la construcción, la informática y los servicios de información, los servicios comerciales y profesionales, especialmente a través de los modos 1 y 4 definidos en el GATS. El comercio sur-sur también se está ampliando y en él los acuerdos comerciales regionales¹⁹⁴ desempeñan un papel importante.

Esto se está empezando a reflejar en Brasil, pues las exportaciones brasileñas del sector servicios crecieron casi cinco veces en trece años, como podemos observar en el gráfico 2.6. En 1995 Brasil exportaba 6,1 millones de dólares americanos y en 2008 exportó 30,4 millones en servicios. Según las estadísticas de la OMC (2009a)¹⁹⁵, las exportaciones de servicios comerciales tuvieron un incremento mundial del 12 por ciento de promedio de 2000 a 2007. En el mismo periodo las exportaciones brasileñas de servicios se incrementaron un 14 por ciento, y de 2007 a 2008, un 26 por ciento.

¹⁹⁰ UNCTAD (2008a): *Globalization for Development...*, op.cit.

¹⁹¹ OMC (2008b): *International Trade Statistics 2008*

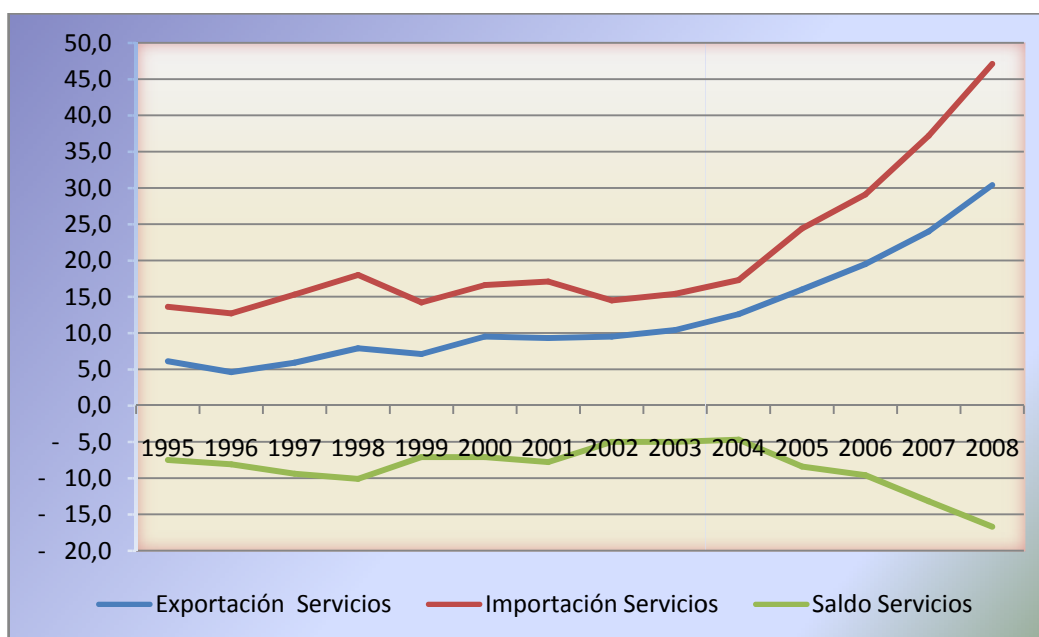
¹⁹² Según el informe supra citado de la OMC (2008b) de los veinte mayores exportadores de servicios, quince son países industrializados y cinco en desarrollo (todos asiáticos), en la orden de mayor para menor exportador: China, India, Hong Kong (China), Singapur y Corea, Rusia.

¹⁹³ UN (2008): *Development and Globalization: Facts and Figures*. United Nations, New York and Geneva.

¹⁹⁴ En el próximo apartado veremos las negociaciones de Brasil con sus vecinos de América Latina y principalmente con el MERCOSUR.

¹⁹⁵ OMC (2009a): *Opening Markets for Trade in Services: countries and sectors in bilateral and WTO negotiations*. February.

Gráfico 2.6. Exportación de Servicios en Brasil 1995- 2008 (US\$ Millones)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL (2009)¹⁹⁶, IPEA (2009a)¹⁹⁷ y MDICE (2008)¹⁹⁸

Si comparamos los países del “BRIC”¹⁹⁹, Brasil es el que menos creció en el periodo (un 17 por ciento), mientras que India creció un 26 por ciento, como observamos en el gráfico 2.7. Con este resultado, Brasil ocupó la 31ª posición en 2007 entre los mayores exportadores de servicios del mundo, con un 0,7 por ciento de la participación mundial. En 2007, los principales exportadores de

¹⁹⁶ CEPAL (2009): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009. Crisis y espacios de cooperación regional. Publicación de las Naciones Unidas, septiembre, Santiago de Chile.

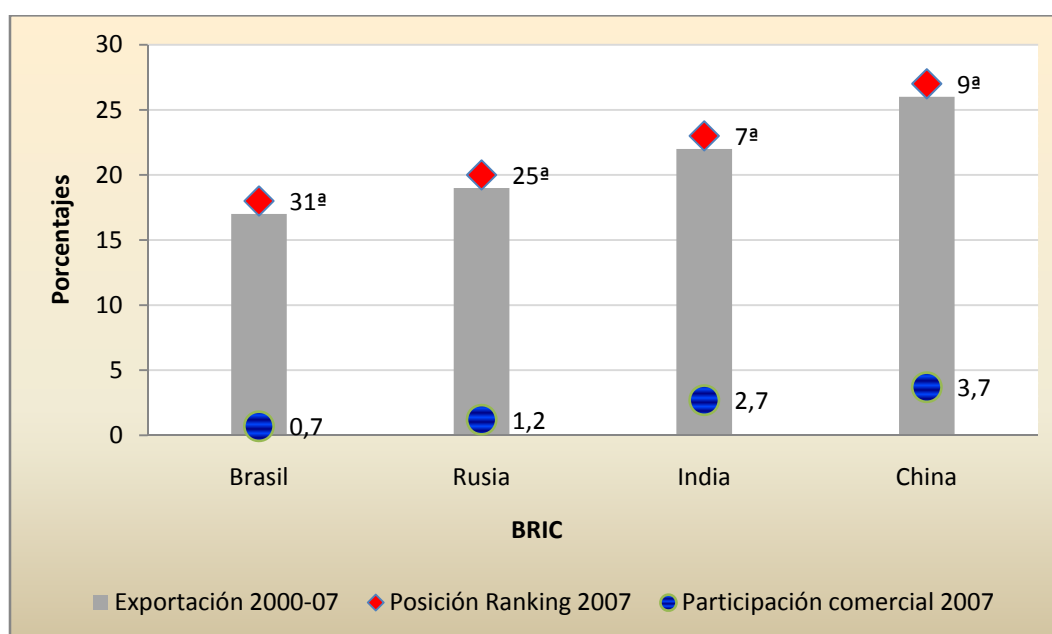
¹⁹⁷ IPEA (2009a): Carta de conjuntura, junio.

¹⁹⁸ MDICE (2008): Serviços: Panorama do Comércio Internacional. Ano 3, nº 1. Edição Maio.

¹⁹⁹ El término BRIC fue propuesto por Jim O’Neil, economista global en Goldman Sachs, que argumenta que el potencial económico de Brasil, de Rusia, de India, y de China es tal que pueden convertirse en las cuatro economías dominantes hacia el año 2050. Estos países se estima que tendrán más del 40% de la población mundial y un PIB combinado de 34.951 billones de dólares. En casi cada escala, serían las entidades más grandes en la escena global. Goldman Sachs predice que China e India, respectivamente, serán los proveedores globales dominantes de tecnología y de servicios mientras que Brasil y Rusia llegarán a ser igualmente dominantes como proveedores de materias primas, aunque los dos últimos ya han empezado a aumentar de manera importante sus parques industriales. Se presume así que el paso lógico siguiente será la cooperación dentro del BRIC, puesto que Brasil y Rusia juntos constituyen los mayores suministradores de materiales y alimentos para el mundo actual.

servicios comerciales siguieron siendo la Unión Europea, los Estados Unidos, Japón, China y la India, que, en conjunto, representaron aproximadamente la dos terceras partes de las exportaciones mundiales. Entre los países menos adelantados (PMA), las exportaciones de servicios comerciales de China y la India han aumentado a un ritmo mucho más rápido que la media mundial en los últimos años, según la OMC (2008a)²⁰⁰.

Gráfico 2.7. Ranking Mundial de Exportación de Servicios del BRIC



Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL (2008b)²⁰¹, OMC (2009a)²⁰², MDICE (2008)²⁰³

Brasil sigue siendo un país altamente importador de servicios y ocupando la 28ª posición en 2007 entre los mayores importadores de servicios del mundo, siendo históricamente deficitario en el sector como se muestra el gráfico 2.8. Se

²⁰⁰ OMC (2008a): Elementos necesarios para la conclusión de las Negociaciones sobre los servicios. Documento TN/S/33, 26 mayo.

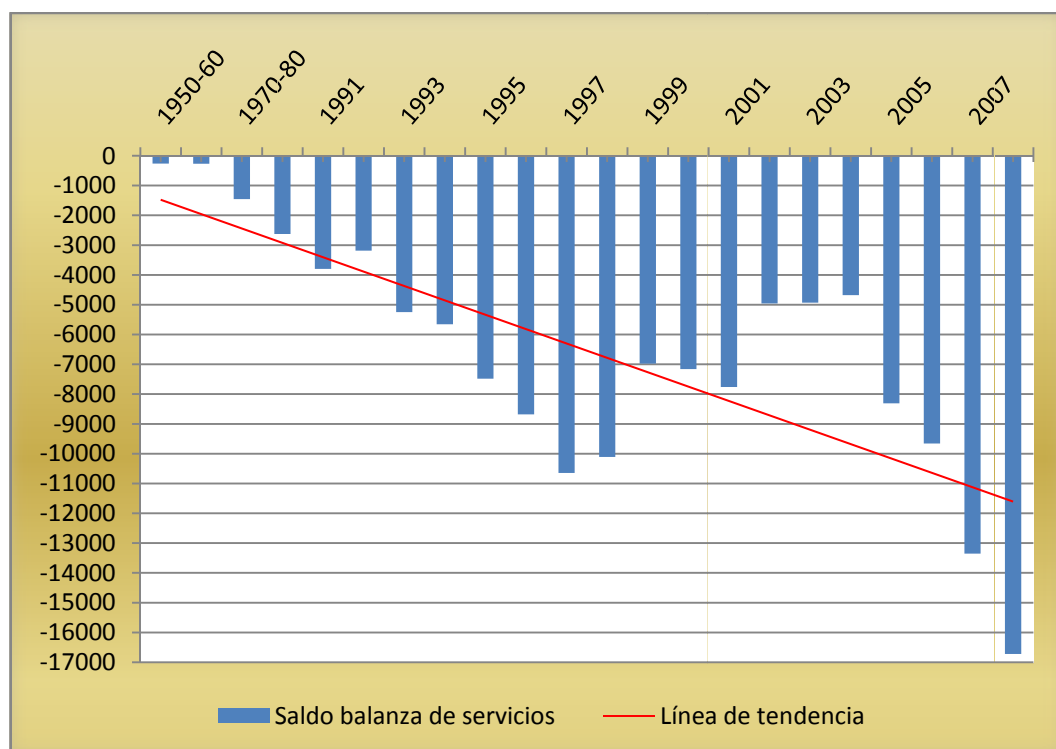
²⁰¹ CEPAL (2008b): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007. Tendencias 2008. Publicación de las Naciones Unidas, diciembre, Santiago de Chile.

²⁰² OMC (2009a): Opening Markets for Trade in Services..., op.cit.

²⁰³ MDICE (2008): Serviços: Panorama do Comércio Internacional..., op.cit.

observa en el mismo la posición francamente deficitaria de Brasil en el comercio de servicios en la década de 2000, presentando su mayor déficit en el año 2008. Los principales responsables de este déficit por orden de importancia son alquiler de equipamientos, transportes, servicios de informática e información, viajes internacionales, seguros, audiovisual, servicios relacionados con el comercio y servicios financieros. Brasil, por otro lado, presenta saldo positivo en algunos sectores de servicios como arquitectura e ingeniería, instalaciones y mantenimiento de despachos, servicios profesionales, de comunicaciones, traspaso de atletas profesionales, publicidad y construcción civil.

Gráfico 2.8. Saldo Comercial del Sector Servicios en Brasil – US\$ millones



Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL (2008)²⁰⁴, OMC (2009a)²⁰⁵, MDICE (2009)²⁰⁶

²⁰⁴ CEPAL (2008b): Panorama de la inserción internacional..., op.cit.

²⁰⁵ OMC (2009a): Opening Markets for Trade in Services..., op.cit.

²⁰⁶ MDICE (2009): Serviços: Panorama do Comércio Internacional. Ano 4, nº 1. Edição julho.

Evidentemente, en mi opinión, Brasil no explora de manera eficaz las actividades que tienen superávit, o sea, las ventajas comparativas que se observan en algunos segmentos. Debería especializarse en ellas y obtener así mejores resultados en la balanza comercial. Ahora bien, hay también un factor relevante que debe ser explicado en los sectores con saldo negativo, que se encuentra vinculado a las barreras artificiales a los intercambios en algunos sectores, especialmente por la existencia de regulaciones gubernamentales en los mercados de servicios.

En el proceso de liberalización que se negocia tras la conferencia de Doha (2001) las negociaciones que han sido intensificadas en enero de 2007 han puesto de manifiesto la actitud de Brasil al respecto de dicha liberalización. Así, lo observamos después de la declaración del embajador brasileño Antonio Patriota que indica que el país está dispuesto a hacer concesiones en los sectores de servicios y de bienes industriales para retomar las negociaciones de la Ronda de Doha²⁰⁷, *“estamos mirando atentamente los sectores de bienes industriales y servicios y preparados para hacer las concesiones necesarias de modo que se obtenga un acuerdo satisfactorio”*; y continúa *“en una negociación, usted no puede solamente querer ganar. Tiene que mostrar flexibilidad”*. Sin embargo, no se ha logrado llegar hasta el cierre de esta tesis a acuerdos satisfactorios entre los países participantes en el ejercicio negociador.

Esta reanudación de las negociaciones multilaterales ha de verse con cautela respecto a la liberalización de los servicios en aquellos sectores en que Brasil posee saldo positivo. A veces ello se debe a que las estadísticas de servicios aún poseen deficiencias y no muestran con exactitud los flujos internacionales. Por ejemplo, el sector de alquiler de equipamientos, que es deficitario, podría reflejar que existe remesas al exterior para beneficios de las empresas multinacionales.

²⁰⁷ Sobre la Ronda de Doha véase en el epígrafe 4.6.

Vale la pena exponer que en los servicios de construcción, arquitectura e ingeniería, publicidad y profesionales, el país posee saldo positivo, pero estos con la liberalización pueden perder mercado y eficiencia. Por lo expuesto, es importante recordar que el sector de servicios es el único – cuando se considera de forma agregada el comercio internacional de bienes (agrícolas e industriales) y el de servicios esto es en la balanza de bienes y servicios – en el que el país posee una posición deficitaria. Así, en el caso de la balanza comercial, cuando se consideran conjuntamente el sector agrícola y el de bienes industriales, el superávit brasileño supera los US\$ 40 mil millones en 2007 y US\$ 24 mil millones en 2008, superávit que reduce hasta US\$ 26,8 y 8,2 mil millones, respectivamente al ser computado el sector servicios.

Adicionalmente, se verifica que en 2008 el sector servicios cubre solamente el 13 por ciento del total de las exportaciones brasileñas de dicha balanza comercial, mientras que las importaciones saltan hasta el 21 por ciento. Con la liberalización²⁰⁸ que está en negociación existe el riesgo de no elevar las exportaciones del sector agrícola de forma substancial, lo que contribuiría a reducir el saldo positivo del comercio de bienes y aumentar el déficit en servicios. Estos efectos podrían ser aún más negativos y agravados por el panorama internacional de producirse una reducción en el crecimiento del PIB, con la baja en los precios y cantidades exportadas de las “commodities” industriales y agrícolas brasileñas y el retorno de los capitales desde los países emergentes a su lugar de origen. A ello adicionalmente se podría sumar la fuerte crisis financiera de la economía norteamericana y de la UE, que son los principales socios comerciales de Brasil.

Otro punto de gran relevancia que debemos destacar en el panorama internacional de Brasil está relacionado con el cambio reciente de su divisa, ya que Brasil sustituyó el Cruzeiro Real por el Real, revalorizándola en el proceso. Al subir el tipo de cambio, las exportaciones de bienes bajaron significativamente

²⁰⁸ El tema liberalización véase con mayor profundidad en el capítulo 5.

después de 1994, pero el sector de servicios se mantuvo estable hasta 2004, cuando Brasil decidió ampliar su liberalización en dicho sector.

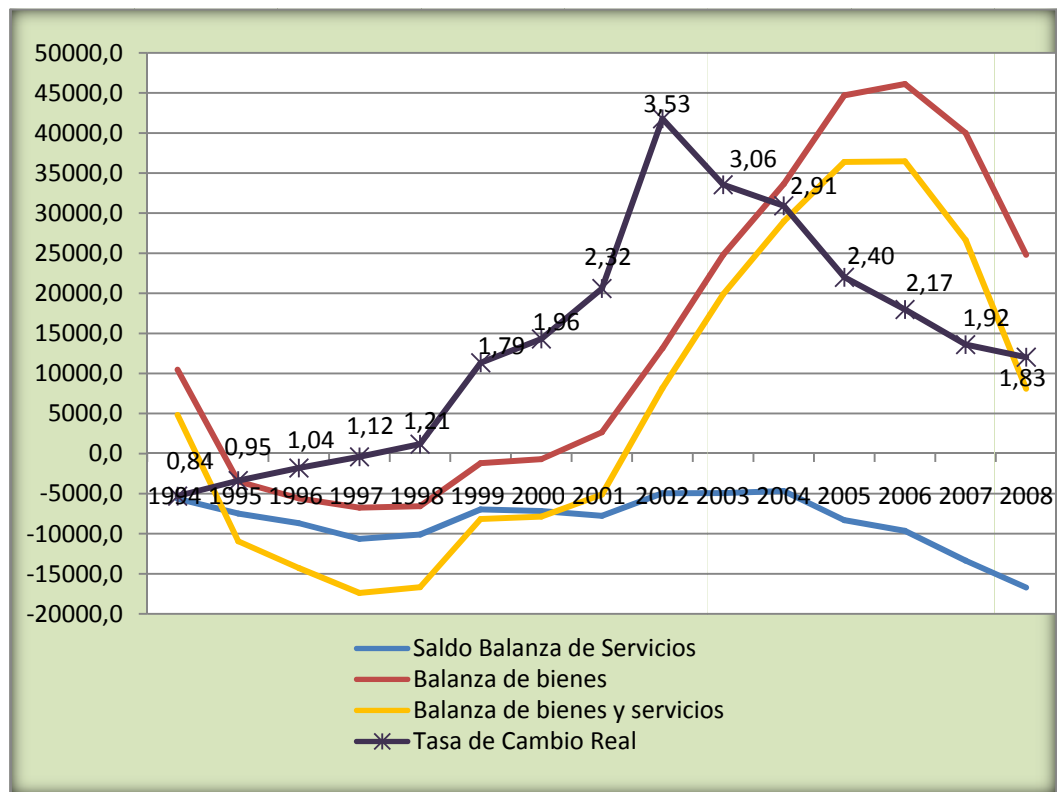
El conjunto de reformas implementadas durante los años 90 estuvo empeñado en fomentar la integración de Brasil en la economía internacional. La estabilidad monetaria asume gran relevancia en estas consideraciones, pues las grandes empresas multinacionales no tenían criterio de evolución del desempeño económico, la rentabilidad y los costes de producción y servicios.

El país, que llevaba casi 15 años de alta inflación, adoptó un programa de estabilización con anclaje en el dólar americano, permitiendo que el mercado interno internacionalizase sus costes y precios a partir de 1994, lo que fue acompañado por una mayor apertura comercial y financiera. Pero la rápida apreciación del tipo de cambio de la moneda contribuyó a la ampliación de la oferta de productos importados sin una contrapartida de expansión de los bienes y servicios exportados. En consecuencia, Brasil pasó de una posición de superávit a déficit en la balanza comercial, como podemos observar en el gráfico 2.9.

Entre los años 1998 y 1999 la moneda brasileña sufrió una devaluación significativa, y con la entrada de las IED en el país la balanza comercial volvió a estabilizarse gracias a las exportaciones de bienes, que se incrementaron de manera substancial después del año 2000, como se ve en el gráfico; pero en 2006 la balanza sufrió otra bajada por el efecto del cambio monetario.

Con motivo de este rápido descenso en el saldo en la balanza comercial, el gobierno se vio obligado a implantar diversas medidas para equiparar el mercado interno con el externo, con la intención de promover la inserción competitiva, la modernización productiva, para volver ser competitivo en el mercado internacional.

Gráfico 2.9. Saldo Comercial de Brasil en el Comercio Internacional de Bienes y Servicios (en US\$ millones) y el Tipo de Cambio Real 1994-2008



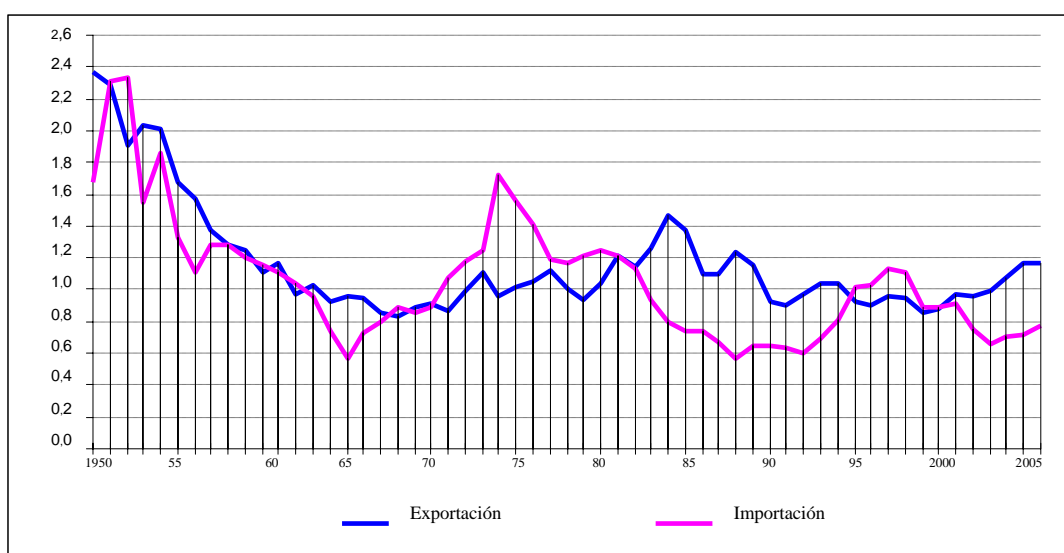
Fuente: Elaboración propia con datos de BANCO CENTRAL DO BRASIL, CEPAL, IBGE, MINISTERIO DA FAZENDA, MDICE.²⁰⁹

Con el avance del MERCOSUR, firmado en 1991, y fundamentado en un nuevo modelo económico, Brasil alteró su inserción en la economía mundial, principalmente después que la política adoptada frenara las altas tasas de inflación. En función de este objetivo se procuró estimular la liberalización comercial, que fue la responsable de que Brasil tuviera muchas nuevas formas de inserción internacional. En la década de los 80 había llegado a ser el tercer mayor productor de excedentes comerciales del mundo, por debajo solamente de Japón y Alemania, pero Brasil se transformó abruptamente, tras la implantación del Plan Real, en una economía deficitaria en los intercambios comerciales, como podemos

²⁰⁹ Para la elaboración del gráfico fue utilizados datos do Banco Central do Brasil, CEPAL, IBGE, MF y MDICE de varios años.

observar en el gráfico 2.10. Una apertura comercial drástica y no acompañada de políticas industriales y agrícolas adecuadas llevó a la desarticulación de algunas redes productivas, provocando la sustitución de productos nacionales por importados, volcándose las medidas gubernamentales en la revaluación del cambio. Las exportaciones encontraron barreras adicionales y se estimuló el crecimiento de las importaciones de bienes y servicios y de los gastos por servicios en el exterior.

Gráfico 2.10. Participación porcentual de Brasil en las exportaciones e importaciones mundiales 1950-2006



Fuente: Banco Central de Brasil varios años

Según M. Pochmann (2002)²¹⁰, la adopción de la nueva política comercial estabilizadora y liberalizadora como un fin en sí mismo, o sea como instrumento de ampliación de la oferta de productos importados y, como consecuencia, del combate frente la inflación, desencadenó serios problemas. En

²¹⁰ POCHMANN, M. (2002): Efeitos da Internacionalização do Capital no Mundo do Trabalho no Brasil. Unicamp, Campinas.

buena parte, la economía brasileña perdió la oportunidad de emplear una política comercial de estímulo a las exportaciones y a la incorporación de nuevas tecnologías.

La participación brasileña en las exportaciones mundiales de productos manufacturados disminuyó, aunque las exportaciones de productos primarios fueron elevadas. Los años 90 representaron la vuelta a una dinámica comercial parecida a la que tuvo lugar en el Brasil de los años 1930, cuando exportaba bienes de bajo valor añadido y bajo contenido tecnológico e importaba bienes de mayor valor añadido y coeficiente tecnológico.

De esta forma, podemos constatar que el país perdía en esta fase posición relativa en comparación con las naciones desarrolladas. Además el contrario de lo ocurrido entre las década de los años 1930 y los 1980, cuando hubo un incremento de la renta por habitante en relación con los EUA, por ejemplo, después de los años 80 Brasil sufre una reversión en la situación socioeconómica, con la adopción de las políticas liberales de los años 90, aumentando la discrepancia en la renta per cápita del brasileño con relación al norteamericano. Como dice Kon (2004):

En Brasil se verificó una especialidad regional del trabajo, observada a partir de los años 80 y resultado del proceso de industrialización ocurrido a partir de la década de los 50. La reestructuración productiva y organizativa, que se inició en los años 80, tuvo como objetivo aumentar la competitividad de las empresas nacionales en el exterior, se vio poco contundente en este periodo, teniendo en cuenta que el país pasó por un periodo de recesión económica forzado por políticas de estabilización. La reanudación de la modernización productiva en la década siguiente se inició tímidamente y se intensificó después del Plan Real, pero aún en un escenario de

*contención de la actividad económica, en el sentido de mantener las ganancias de la estabilización económica.*²¹¹

2.5. Brasil frente al MERCOSUR²¹² y América Latina²¹³

La apertura externa de la economía brasileña, asumida como parte del modelo económico seguido por el país desde la década de los 80, se convirtió en uno de los fundamentos del mismo, no sólo en las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, sino también por su impacto sobre otras variables relacionadas con el sector externo y la balanza de pagos, como son la inversión directa extranjera (IDE) y las transacciones financieras privadas y públicas.

La modalidad de apertura externa también dio un lugar al cambio de patrón o estrategia de inserción internacional del país en un contexto económico mundial globalizado y regionalizado, que viene exigiendo a los sistemas económicos nacionales y a las instituciones entre las que se encuentra el Estado la obtención de altos niveles de competitividad, productividad y eficiencia para obtener ganancias netas en el comercio exterior. Ahora bien, según Stiglitz y Charlton (2007)²¹⁴, la mayoría de los argumentos tradicionales en favor del libre comercio están basados no en el crecimiento, sino en la eficiencia, esto es, la apertura conduce a un cambio en el nivel de bienestar social más que cualquier otro cambio en la tasa de crecimiento a largo plazo.

El desarrollo productivo de Brasil después de la caída de las exportaciones como consecuencia de la política monetaria no ha sido suficiente para generar una oferta competitiva, con capacidad de acceso creciente a los

²¹¹ KON, Anita (2004): *Economía de Serviços...*, op.cit., pp. 253.

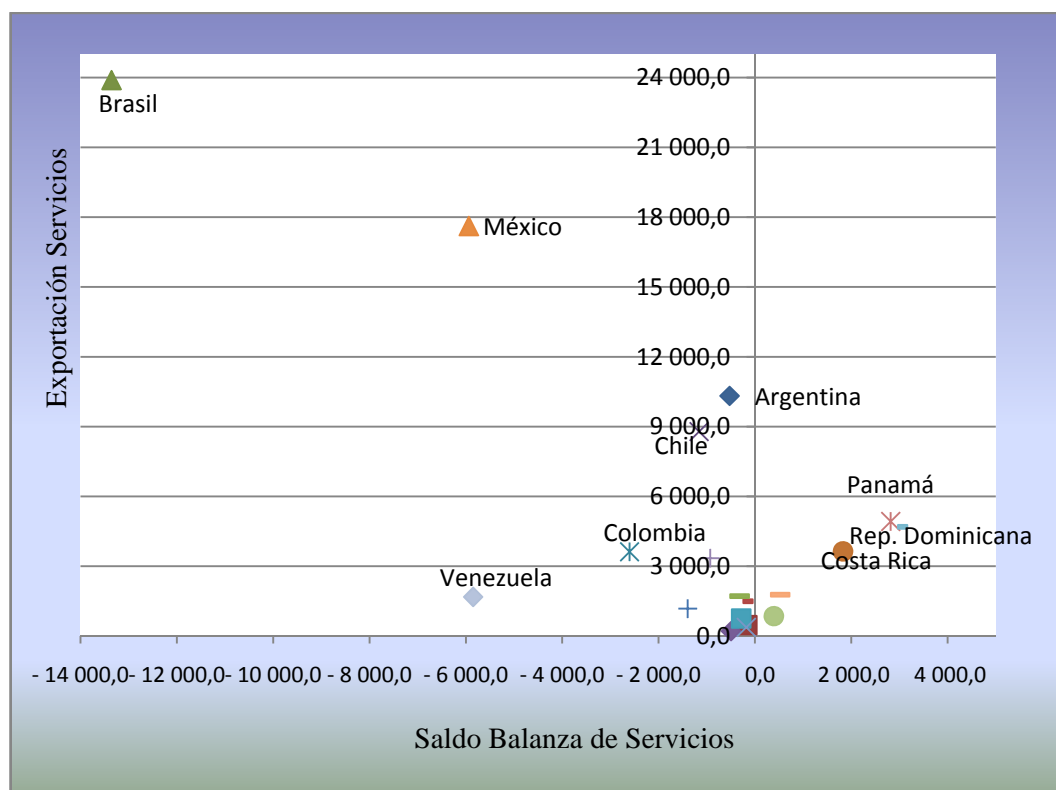
²¹² Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

²¹³ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Venezuela, República Dominicana y Uruguay.

²¹⁴ STIGLITZ, J. E. y CHARLTON A. (2007): *Comercio Justo para todos...*, op.cit.

mercados externos y un posicionamiento seguido por el comercio de servicios, aunque, como se mencionó anteriormente, Brasil tiene ventajas comparativas en algunos segmentos. Sin embargo, el déficit brasileño en servicios en 2007 es el mayor de América Latina y consecuentemente del MERCOSUR, como podemos observar en el gráfico 2.11 y en la tabla 2.7 (página 154), donde mostramos los datos referentes a los años 1994²¹⁵ hasta 2007.

Gráfico 2.11. Relación Saldo de Servicios y Exportación en los Principales Países América Latina y MERCOSUR 2007 en Millones US\$



Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL (2008b)²¹⁶

²¹⁵ Año del inicio del plan económico de Brasil, el Plan Real, y año cercano al inicio de la firma del tratado del MERCOSUR y el GATS.

²¹⁶ CEPAL (2008b): Panorama de la inserción internacional..., op.cit.

En términos del saldo en la balanza de servicios brasileña en 2007 (tabla 2.7, página 154), el déficit brasileño fue superior en un 120 por ciento al del segundo, México. Y cuando lo analizamos en relación con el MERCOSUR, la proporción es aún peor, ya que Brasil obtiene un resultado devastador, pues tal déficit se multiplica por 25 en proporción a Argentina, o sea, 1339 por ciento mayor. Pero las diferencias más significativas en estas relaciones se encuentran en las exportaciones de los mismos países, pues la proporción Brasil/México fue solamente un 35 por ciento superior, con una diferencia de más de 120 en el saldo de servicios, y la relación Brasil/Argentina se multiplica por poco menos de 2,3 (131 por ciento), mientras que el saldo comercial de servicios se multiplica por 25. Ello mas traza a un Brasil con algunos datos muy inferiores a sus rivales y socios comerciales, tanto en términos de MERCOSUR como de América Latina. Pues Brasil, en virtud de sus magnitudes económicas y territoriales, representa el 66% de las exportaciones del MERCOSUR y el 23% de América Latina, mientras que países pequeños en territorio y mercado presentan saldos comerciales en servicios positivos, como es el caso de Paraguay, uno de los cuatro países del MERCOSUR, y de República Dominicana, que presenta el mejor saldo comercial de servicios de América Latina.

Sin embargo, como muestra las cifras de la tabla 2.5 la participación de las exportaciones de servicios en el comercio total del MERCOSUR ha sido relativamente modesta. Entre los años 1995 a 2006 la participación de las exportaciones de servicios se redujo en el MERCOSUR de 13,9 por 100 a 13,0 por 100, respecto a la cifra total de exportaciones de la sub región. El descenso más pronunciado se registra en Uruguay como consecuencia de la crisis del año 2002 que tuvo como efecto una drástica caída en los servicios financieros que la plaza de Montevideo presta a los países vecinos (QUIJANO, 2009)²¹⁷.

²¹⁷ QUIJANO, José (2009): “El comercio de servicios en el MERCOSUR”. Multi Year Expert Meeting on Services, Development and Trade: The Regulatory and Institutional Dimension, OCDE, 17-19 March, Geneva, pp. 10.

Tabla 2.5. Participación y composición del sector servicios en el MERCOSUR

	PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO TOTAL EXPORTACIONES			COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS		
	1995	2000	2006	TRANSPORTE	VIAJES	OTROS
MERCOSUR	13,9	15,9	13,0	18,7	28,9	52,4
ARGENTINA	15,3	15,8	13,6	19,6	45,0	35,4
BRASIL	11,7	14,7	12,4	17,6	22,2	60,2
PARAGUAY	12,2	20,4	14,7	13,6	11,7	74,7
URUGUAY	38,8	34,9	22,6	33,8	46,5	19,8

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL (2008c)²¹⁸

Si se observan las tasas de crecimiento de las exportaciones de bienes y las de servicios (tabla 2.6.), en dos sub-períodos (1990-2000 y 2000-2006), se comprueba que en Brasil en el primero de ellos las exportaciones de servicios (9,7 por 100) crecen a mayor tasa que las de bienes (5,8 por 100). Esta tasa superior también se ve en países como Uruguay y en Paraguay, siendo este último el más significativo. En el periodo siguiente (2001-2006) la situación se revierte: las exportaciones de bienes de Brasil (18,7 por 100) son superiores a las de servicios (15,8 por 100), lo cual en parte se explica por el perfil exportador de Brasil y el MERCOSUR de bienes primarios y el fuerte crecimiento de la demanda y de los precios de estos bienes, confirmando lo anteriormente.

²¹⁸ CEPAL (2008c): El Comercio de Servicios en los Países Miembros de ALADI: Evaluación cuantitativa y normativa. Santiago de Chile.

Tabla 2.6. Tasas de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios (medias anuales)

	BIENES			SERVICIOS		
	1990-2000	2001-2006	Crecimiento	1990-2000	2001-2006	Crecimiento
MERCOSUR	9,6	14,7	5,1	7,0	10,9	3,9
ARGENTINA	7,9	11,9	4,0	7,3	9,7	2,4
BRASIL	5,8	18,7	12,9	9,7	15,8	6,1
PARAGUAY	1,1	18,1	17,0	3,6	6,1	2,5
URUGUAY	3,5	15,5	12,0	10,6	2,7	-7,9

Fuente: Adaptación propia con datos de Quijano (2009)²¹⁹

Con respecto a la composición de las exportaciones de servicios es de considerar que el mayor porcentaje corresponde a “otros servicios”, lo cual podría considerarse un indicador de mayor dinamismo y superior potencial expansivo. No obstante, el peso importante de este seguimiento corresponde sobre todo a Brasil (60,2 por 100, tabla 2.5), en el que los servicios a las empresas son relevantes, y a Paraguay (74,7 por 100) por la venta de energía eléctrica a sus vecinos. Las exportaciones de este segmento son también relevantes en Argentina (35,4 por 100) y presentan una participación relativamente menos significativa en Uruguay (19,8 por 100), como resultado del declive, ya mencionado, en los servicios financieros a la región.

Ampliando los datos para 2007 vemos, de acuerdo con el tabla 2.7 (página 154), que Brasil sufre un incremento en su déficit en servicios, cuando en los años anteriores, concretamente en 2002, 2003 y 2004, había detenido un saldo en servicios por debajo de la mitad que en 2007. Esto está directamente relacionado con la política económica adoptada por el gobierno brasileño, y se debe probablemente a una mayor apertura de algunos sectores de servicios en los que no hay una formulación de políticas, que tiene necesidades de cortes

²¹⁹ QUIJANO, José (2009): “El comercio de servicios en el MERCOSUR...”, op.cit., pp. 11.

sectoriales que respeten las especificaciones existentes entre los diversos sectores de servicios, pues los sectores deficitarios necesitan básicamente de cambios en dos campos común: primero, la necesidad de medidas que solucionen la problemática del desempleo; segundo, las propuestas de capacitación tecnológica para las empresas de dichos sectores. No debe olvidarse, sin embargo, que la segunda debe ser introducida en prácticamente en todos los sectores de servicios.

2.6. Propuestas para el sector servicios en Brasil

La inserción en el mercado mundial y la liberalización de los servicios y sus intercambios en el escenario internacional necesitan de políticas activas de aumento de las capacidades tecnológicas de las empresas actuantes en el sector. La apertura comercial brasileña incrementó las exportaciones, mejorando su inserción internacional, pero no contribuyó al desarrollo productivo del sector servicios. De esta manera, el periodo analizado, y particularmente en el caso del último año 2007, podemos observar que las políticas llevadas a cabo por el gobierno brasileño no han sido muy eficaces para el desarrollo del saldo comercial de servicios.

En el apartado 2.3, expusimos algunas características del sector servicios en Brasil. Aquí lo completamos con la presentación de algunas propuestas de acuerdo con los análisis realizadas en la literatura utilizada para la investigación, como Arbache (2002, 2003)²²⁰, Amorin; Campos y Garcia (2008)²²¹, Bartar (2007)²²², Barbosa y Jakobsen (2006)²²³, Bresser-Pereira (2007, 2009b)²²⁴, Cervo

²²⁰ ARBACHE, J. S. (2002): "Comercio internacional, competitividade e políticas públicas no Brasil". Texto para Discussão n°. 903, IPEA, Brasília, ARBACHE, J. S. (2003): Comércio Internacional, Competitividade..., op.cit.

²²¹ AMORIN, R. L. C.; CAMPOS, A. G. y GARCIA, R. C. (2008): Brasil: o estado de uma nação. IPEA, Brasília, 2008.

²²² BALTAR, C. T., (2007): "O comércio exterior brasileiro na recente expansão da economia mundial". XII Encontro Nacional de Economia Política.

(2002)²²⁵, De Negri y Kubota (2006)²²⁶, Kon (2006a, 2006b, 2007 y 2008)²²⁷, Matias (2006)²²⁸, Melo et al. (1997 y 1997)²²⁹ y Vellozo Junior (2005)²³⁰.

Los servicios brasileños se caracterizan por su gran heterogeneidad, y esto conlleva el desarrollo de políticas que trabajen de manera particular las características propias de cada segmento, y obligaría a no homogeneizar las políticas y sistemas en el conjunto de políticas y acciones. Pues en Brasil, las acciones particulares deben considerar las cuestiones relativas a la pobreza y desigualdad, así como la competitividad y el aumento de productividad de sus empresas, ya que la calificación profesional está claro que es un éxito primordial de las economías desarrolladas. Brasil puede presentar ventajas competitivas en actividades que exijan poca densidad en conocimiento, pero la superación de barreras con el objetivo de incrementar la calificación personal debe ser iniciada de manera agresiva y constante.

Faltan, sin embargo, acciones sectoriales que privilegian el aumento y la calidad del empleo, una línea de financiación adecuada para cada segmento de acuerdo con su calidad, o sea, aumentar el nivel de inversión en el sector, destacando la importancia y acumulación de capital físico, y la naturaleza y adecuación de las reglamentaciones vigentes para el sector.

²²³ BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): OMC, Negociações de Serviços e os Riscos..., op.cit.

²²⁴ BRESSER-PEREIRA, L. C. (2007): "Estado y mercado en el nuevo...", op.cit, BRESSER-PEREIRA, L. C. (2009b): "Assalto ao Estado e ao mercado, neoliberalismo e teoria econômica". Revista Estudos Avançados, v. 23, n. 66, p. 7-22.

²²⁵ CERVO, A. L. (2002): "Relações internacionais do Brasil...", op.cit.

²²⁶ DE NEGRI, J. A., KUBOTA, L. C. (Org.) (2006): Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços..., op.cit.

²²⁷ KON, Anita (2006a): "Características econômicas das indústrias de serviços...", op.cit.; KON, Anita (2006b): "O comércio internacional da indústria de serviços...", op.cit.; KON, Anita (2007): "Sobre a economia política do desenvolvimento e a contribuição dos serviços". Revista de Economia Política, vol. 27, nº 1 (105), janeiro/março, pág. 130-146; KON, Anita (2008): "Economia política dos serviços: considerações...", op.cit.

²²⁸ MATIAS, A. N. (2006): Análise da Evolução Estrutural do Setor Serviços..., op.cit.

²²⁹ MELO, H. P.; ROCHA, C. F. L.; FERRAZ, G.; DWECK, R. H. y DI SABBATO, A. (1997): "O crescimento dos serviços no Brasil: considerações preliminares..." op.cit.; MELO, H. P.; ROCHA, C. F. L.; FERRAZ, G. y SABBATO, A.(1997): É Possível uma política para o setor serviços? Texto para discussão nº 457, IPEA, Rio de Janeiro.

²³⁰ VELLOZO JUNIOR, J. (2005): "O crescimento das relações internacionais no Brasil". Revista brasileira política internacional, v. 48, n. 2, pág. 221-223.

Se hace fundamental trazar una política que establezca un patrón de inserción de las empresas brasileñas en el mercado mundial de servicios. Esta debe, necesariamente, llevar a la consideración de las cuestiones pactadas en el GATS, principalmente en relación con la competitividad, actualización tecnológica, relación cambio/sueldos y participación en las redes internacionales. Así como a estimular el uso en los servicios de las nuevas tecnologías microelectrónicas, para fomentar el progreso técnico generado por esta industria, que afectan directamente a la acumulación de *Know how* en las empresas y a una mejor gestión del sector servicio. O sea, aplicar conceptos que permitan diseñar instrumentos para promover la modernización tecnológica y la racionalización de los servicios.

2.7. Conclusiones

Se ha verificado de formas variadas la evolución de las actividades de servicios o terciarias en diversos países, y esto no ha sido ajeno a Brasil y tan poco a la economía internacional. Como es otro caso se ha pasado por diferentes etapas en el transcurso de su historia. En el caso brasileño lógicamente han de considerar sus dos siglos de independencia.

Sin embargo, las actividades de servicios en Brasil han cambiado con mayor velocidad después de la década de 1950, sobre todo con la entrada de las IED en este ámbito. Estas fomentaron la nueva consideración en el sector servicios en segmentos que estaban directamente relacionados con la exportación de mercancías como son; los ferrocarriles, el transporte marítimo, los servicios financieros y los de comercialización. Caso de estos segmentos ha de señalar que en la década de 1950 Brasil tenía la mayor parte de la mano de obra ocupada en el sector primario (agrario) y actualmente la tiene en el sector terciario (servicios),

pero esta mano de obra es básicamente de baja cualificación y está concentrada en los sectores menos productivos.

En contradicción, algunos sectores que emplean mano de obra cualificada de gran valor en el factor humano como son las actividades financieras, servicios inmobiliarios, servicios de información, tienen una parte significativa en el valor añadido del país. Pero en el caso brasileño el sector servicios tiene un peso muy bajo en el comercio internacional y presenta contrastes en la balanza de pagos. Así pocos segmentos, y entre ellos los citados anteriormente, tienen saldos positivos. Como explicación que las políticas llevadas a cabo por los gobiernos priorizan las exportaciones de *commodities*, que desde su origen siempre fueron y siguen siendo la locomotora de las exportaciones brasileñas.

Tabla 2.7. Saldo de la Balanza Comercial de Servicios y Exportaciones de servicios – Países de la América Latina

Países	1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios	Exportación	Saldo Servicios
Argentina	3 364,1	-3 779,0	3 825,6	-3 436,1	4 405,4	-3 546,9	4 598,8	-4 385,1	4 854,1	-4 444,3	4 718,7	-4 111,2	4 935,5	-4 283,8	4 627,1	-3 863,0	3 495,4	-1 460,2	4 499,9	-1 193,1	5 288,1	-1 331,0	6 636,9	-1 001,6	8 001,1	-530,9	10 319,9	-526,2
Bolivia	196,0	-141,5	192,4	-157,8	180,9	-182,5	247,2	-171,5	251,2	-189,3	259,4	-190,3	224,0	-243,7	235,9	-163,5	256,6	-176,7	363,9	-187,3	416,4	-190,3	488,8	-193,7	476,6	-350,0	468,4	-159,2
Brasil	4 908,0	-5 346,0	6 135,0	-7 495,0	4 655,0	-8 059,0	5 989,0	-9 309,0	7 897,3	-10 110,5	7 194,2	-6 977,0	9 498,2	-7 162,1	9 321,9	-7 759,3	9 551,3	-4 957,2	10 447,0	-4 931,1	12 583,5	-4 677,6	16 047,5	-8 308,6	19 475,7	-9 640,4	23 894,5	-13 355,1
Chile	2 839,9	-150,0	3 334,7	-321,4	3 588,0	-0,6	3 891,8	-135,8	3 952,0	-451,8	3 869,0	-737,2	4 082,9	-718,8	4 138,4	-844,2	4 385,5	-701,5	5 069,5	-618,0	6 033,7	-745,9	7 134,1	-621,5	7 824,3	-628,1	8 785,5	-1 161,6
Colombia	1 571,2	-1 048,7	1 700,5	-1 172,9	2 192,2	-1 193,1	2 155,6	-1 500,3	1 955,0	-1 461,4	1 940,4	-1 203,5	2 048,6	-1 259,1	2 189,8	-1 412,2	1 867,3	-1 435,1	1 921,1	-1 439,1	2 256,3	-1 681,6	2 667,5	-2 102,3	3 376,9	-2 118,9	3 618,4	-2 605,0
Costa Rica	933,6	92,0	969,1	56,1	1 053,5	20,2	1 128,6	140,2	1 343,4	233,6	1 666,0	486,9	1 952,3	678,8	1 925,5	745,6	1 868,2	685,1	2 021,1	776,4	2 241,8	857,3	2 621,2	1 116,0	2 955,4	1 360,2	3 638,2	1 826,9
Ecuador	675,8	-431,7	727,8	-445,5	683,0	-427,5	686,1	-543,5	678,3	-563,1	729,5	-451,2	849,3	-420,0	862,2	-571,9	883,9	-716,0	881,2	-743,5	1 013,9	-953,8	1 012,1	-1 129,9	1 036,5	-1 304,8	1 174,5	-1 397,1
El Salvador	387,2	-41,7	388,6	-121,2	414,4	-90,2	475,8	-152,2	588,5	-148,8	640,4	-182,5	698,4	-234,9	703,6	-250,4	783,2	-239,7	948,5	-106,8	1 089,4	-64,5	1 127,8	-86,5	1 426,3	-79,1	1 492,4	-241,6
Guatemala	697,5	52,6	665,9	-29,0	559,0	-100,7	588,8	-61,7	639,9	-151,9	699,5	-91,2	777,8	-109,1	796,4	-146,2	808,1	-250,6	849,4	-262,7	1 100,5	-244,0	1 307,9	-141,8	1 518,8	-265,9	1 709,4	-319,9
Haití	6,7	-57,2	104,1	-180,4	109,1	-174,2	173,7	-157,8	180,0	-200,6	188,6	-43,2	172,5	-107,6	139,7	-123,7	146,7	-122,9	136,7	-164,3	132,3	-203,7	145,5	-396,6	203,3	-384,3	206,7	-496,5
Honduras	242,4	-68,6	257,6	-76,1	283,3	-44,5	334,9	-26,0	377,1	-69,7	474,1	-28,3	507,1	-186,5	504,8	-206,6	542,0	-189,9	591,1	-162,1	644,8	-204,1	699,6	-229,2	685,8	-298,1	750,0	-287,3
México	10 321,2	-1 948,5	9 779,5	-778,9	10 723,2	-492,3	11 183,2	-616,8	11 661,4	-766,1	11 734,0	-1 756,6	13 712,3	-2 323,4	12 660,3	-3 557,6	12 691,5	-4 048,2	12 532,9	-4 600,8	13 955,0	-4 606,9	16 066,3	-4 713,1	16 221,1	-5 735,8	17 616,8	-5 939,7
Nicaragua	112,7	-60,2	116,6	-103,9	128,8	-124,0	156,8	-82,6	183,7	-84,1	214,2	-120,5	221,3	-129,4	223,1	-140,6	225,5	-129,9	257,6	-119,2	285,8	-123,2	308,5	-139,7	341,0	-136,7	372,1	-180,3
Panamá	1 403,7	339,4	1 519,4	431,6	1 592,0	558,0	1 720,7	427,5	1 891,5	638,2	1 847,5	701,2	1 994,4	853,6	1 992,8	889,9	2 277,9	968,1	2 509,6	1 197,7	2 788,3	1 331,1	3 217,2	1 436,3	3 938,0	2 210,3	4 924,4	2 817,7
Paraguay	426,2	-167,2	583,8	-126,9	600,5	-58,3	655,0	0,4	625,5	49,6	575,4	82,4	595,3	175,1	555,2	165,2	568,4	213,8	573,8	245,2	627,6	326,6	692,8	349,4	809,0	425,2	853,5	390,6
Perú	1 063,6	-470,2	1 131,1	-733,2	1 414,2	-670,9	1 552,6	-786,4	1 774,6	-657,1	1 624,4	-587,6	1 555,5	-734,8	1 437,3	-962,8	1 455,0	-993,8	1 715,6	-899,9	1 993,3	-731,8	2 289,2	-834,3	2 647,1	-781,4	3 342,6	-927,8
Rep. Dominicana	1 787,9	866,8	1 951,3	984,9	2 140,0	1 018,6	2 446,6	1 275,3	2 501,5	1 182,0	2 850,3	1 602,3	3 227,6	1 854,3	3 110,3	1 826,4	3 070,7	1 757,3	3 468,8	2 249,4	3 503,9	2 290,7	3 913,2	2 456,8	4 542,5	2 985,0	4 690,0	2 967,6
Uruguay	1 330,7	469,1	1 359,2	501,5	1 398,7	559,7	1 424,1	535,5	1 319,1	435,5	1 187,4	377,0	1 275,7	393,9	1 122,5	315,8	771,3	153,2	771,3	135,0	1 111,6	325,5	1 311,3	371,8	1 384,7	397,5	1 770,7	521,8
Venezuela	1 576,0	-3 096,0	1 671,0	-3 165,0	1 573,0	-3 269,0	1 314,0	-2 608,0	1 423,0	-2 649,0	1 352,0	-2 839,0	1 182,0	-3 253,0	1 376,0	-3 305,0	1 013,0	-2 909,0	878,0	-2 634,0	1 114,0	-3 383,0	1 342,0	-3 997,0	1 572,0	-4 433,0	1 673,0	-5 851,0

Fuente: CEPAL (2008b): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007. Tendencias 2008.

CAPÍTULO 3

LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO EN BRASIL Y LOS SERVICIOS

Índice del capítulo

- 3.1. Introducción
- 3.2. El fenómeno de la globalización
- 3.3. Un breve historial y evolución de los acuerdos de libre comercio
 - 3.3.1. Integración económica en América Latina
- 3.4. El Mercosur
 - 3.4.1. Los servicios en el MERCOSUR
 - 3.4.1.1. Cronología de las negociaciones sobre servicios en el MERCOSUR
 - 3.4.2. El Protocolo de Montevideo sobre el comercio de servicios (PMCS)
 - 3.4.2.1. El protocolo (PMCS)
 - 3.4.3. Los indicadores de frecuencia en las negociaciones de servicios de Argentina y Brasil
- 3.5. Otras propuestas de integración regional y ACE
 - 3.5.1. Los Acuerdos de complementación económica (ACE)
- 3.6. Conclusiones

3.1. Introducción

A partir de mediados de la década de los años 1980, las ideas y teorías neoliberales pasaron a predominar en el campo económico internacional, alimentando un nuevo proceso de apertura del comercio en un mundo cada vez más globalizado. Este se caracterizaría, por un lado, por la profundización de la internacionalización de las economías nacionales a través de la supresión de las barreras a la movilidad de bienes, servicios, personas, capitales, ideas y decisiones; y, por otro, por la regionalización, mediante la creación de áreas económicas más amplias que las que forman por sí solos los países considerados individualmente (FORTES y RUEDA, 2005)²³¹.

Cabe destacar la formación de un cierto consenso internacional en favor del comercio como motor del desarrollo y del establecimiento de marcos regulatorios internacionales en el GATT y en la Ronda Uruguay, que tuvieron como principal consecuencia el surgimiento de la OMC y, en el campo de los servicios, del GATS. Analizando el tema desde la óptica de las ideas económicas, las principales diferencias en relación con el período precedente se refieren, básicamente, al nuevo papel del Estado en el campo interno y la defensa del libre comercio como la mejor vía para que las naciones se desarrollen. Las mayores economías latinoamericanas se encontraban en transición hacia el modelo neoliberal en esta fase, posterior a los años 1990.

En este sentido, la comprensión de las relaciones de globalización y vulnerabilidad externa, unidas al entendimiento de los modelos de los acuerdos de asociación vía libre comercio constituyen un referente necesario para el análisis de las evidencias del incremento en el saldo negativo del sector servicios en Brasil. Para estudiar esto, antes de adentrarnos en el tema de los acuerdos comerciales, resulta conveniente presentar algunas líneas sobre la globalización, que nos

²³¹ FORTES, I. A. y RUEDA, A. G. (2005): “Análisis de los procesos de integración económica del continente americano”. Boletín Económico de ICE, n° 2833, pp. 35-55.

permite en la evolución situar tras la introducción de los acuerdos comerciales firmados por Brasil, en el nuevo paradigma del “nuevo regionalismo”.

En el epígrafe 3.3 haremos una recopilación y un análisis de la evolución de los acuerdos de libre comercio buscando enfocar históricamente la integración económica en América Latina, principalmente, centrándonos en el MERCOSUR, en el ámbito del Tratado de Montevideo. Trataremos la coalición en las negociaciones de servicios en el MERCOSUR. Seguimos dentro del mismo epígrafe con un sub-epígrafe destinado a complementarlo con la intención de examinar algunas otras propuestas de Integración Regional y los ACE (Acuerdos de Complementación Económico) firmados por Brasil.

3.2. El fenómeno²³² de la globalización

Desde mediados de la década de 1980 hasta hoy, pocos temas han atraído tanta atención como la globalización. Ha generado controversias y perturbaciones entre los responsables de la formulación de políticas, tanto en el ámbito académico, como en un nivel empresarial y en la prensa, tanto en países desarrollados como los de menos desarrollo. El tema ha dominado los debates sobre transformaciones globales y nacionales, así como han generado discusiones sobre alternativas de estrategias y políticas. Destaquemos que a esta globalización, otros prefieren llamarla mundialización. Para Ávila, Castillo Urrutia y Díaz Mier (1994)²³³, aquella suele entenderse como la última etapa de la internacionalización y en grandes líneas, para estos autores, globalización equivaldría a

²³² Según DIAS, R. y RODRIGUES, W. (Org.) (2004): Comércio Exterior. Teoria e Gestão..., op.cit., al caracterizar la globalización como un fenómeno, ésta debe ser entendida como una obra humana y como resultado de varios procesos políticos y económicos, tornándose cada vez más una forma de organización y comportamiento de la sociedad humana. Particularmente en el ámbito económico se constituyen nuevas estructuras entrelazadas de tal forma que convierten a los países en interdependientes.

²³³ ÁVILA ÁLVAREZ, A. M.; CASTILLO URRUTIA, J. A. y DÍAZ MIER, M. A. (1994): Regulación del comercio internacional tras la Ronda Uruguay, Tecnos, Madrid.

mundialización, término, según ellos, más correcto, pero que a la que quizá, desde perspectiva del análisis empresarial, se la ha calificado de globalización debido al carácter global de las actividades de marketing, finanzas, gestión, etc.

El objetivo de este epígrafe no es encontrar la definición más acabada de globalización, pues es un tema bastante²³⁴ amplio en su consideración para la literatura económica. Pero queremos encontrar algunas de sus características con el fin de delimitar ciertos determinantes que actúan como restricciones tanto en la definición de las políticas nacionales como para influir las negociaciones que se desarrollan en el comercio mundial de servicios.

Difundido inicialmente por economistas y científicos políticos de los Estados Unidos, según Torres (2006), el término globalización parece indicar la irrupción de una novedad absoluta en el escenario de la economía y política mundiales. Como afirma este autor:

*El empleo del término globalización servía para indicar la aceleración del proceso de internacionalización y de mundialización, que es intrínseco al capitalismo desde su surgimiento sistémico en el final del siglo XV. Es a partir de la expansión capitalista cuando surge una historia universal, a medida que los diversos segmentos civilizatorios establezcan contactos y ejerzan influencias recíprocas en los ámbitos económicos y culturales en general.*²³⁵

Entre los elementos que constituyen el proceso de globalización cuyo auge se observó en la década de los años 1990, la globalización económica correspondería a los procesos de integración económica entre mercados y naciones, de larga evolución, que tiene su punto de partida en las

²³⁴ Se pueden encontrar al respecto en las páginas de internet más de 10.000 títulos.

²³⁵ TORRES, I. G., (2006): Acordos de Livre Comércio, Desnacionalização e Sistemas Financeiros. Os Casos Brasil, Chile e México. En: Teses Doutoral. Universidade de Brasília, pp. 59.

transformaciones estructurales de las economías industrializadas, como resultado de innovaciones técnicas, organizativas e institucionales. Su principal agente y beneficiario es la gran empresa transnacional, en sí misma una innovación institucional, que posee capacidad estratégica y flexibilidad organizativa para moverse en un contexto internacional caracterizado por una elevada incertidumbre y vulnerabilidad sistémica (VENTURA-DIAS et al. 2003)²³⁶.

Por su parte, Stiglitz (2002)²³⁷ llega a preguntarse por qué la globalización, una fuerza que ha producido mucho bien, ha llegado a ser tan controvertida. Este autor es partidario de explicarnos beneficios que trae consigo dicho fenómeno y al respecto explica sus ventajas, pero también presenta sus inconvenientes. En primer lugar, dice que la globalización es positiva porque la apertura al comercio internacional ayudó a numerosos países a crecer mucho más rápidamente de lo que habrían podido en caso contrario. El comercio exterior fomenta el desarrollo cuando las exportaciones del país lo impulsan. El crecimiento a través de las exportaciones fue clave para el enriquecimiento de los principales países asiáticos como China y para el aumento del nivel de vida de millones de personas, a pesar de las crisis y de los empleos poco remunerados.

La globalización ha reducido la sensación de aislamiento experimentada en buena parte del mundo en desarrollo y ha brindado a muchas personas de esas naciones acceso a un conocimiento que ni los más ricos podían alcanzar (DIAS y RODRIGUES, 2004)²³⁸, ya que la globalización es sinónimo de liberalización comercial, proporcionando una mayor apertura de las economías nacionales.

La globalización no ha podido reducir la pobreza y tampoco garantiza la estabilidad, pues las crisis de Asia y América Latina que parecían cernirse sobre toda la economía mundial han amenazado a las economías del mundo. La globalización y la introducción de la economía de mercado no han producido los

²³⁶ VENTURA-DIAS, V.; ACOSTA, M. J.; LIMA, J. E. D.; KUWAYAMA, M. y MATTOS, J. C. (2003): "Globalización y servicios: cambios estructurales...", op.cit.

²³⁷ STIGLITZ, J.E. (2002): El Malestar en la Globalización, Ediciones Taurus, Madrid.

²³⁸ DIAS, R. y RODRIGUES, W. (Org.) (2004): Comercio Exterior..., op.cit.

resultados esperados en países que pasaron del comunismo y de las sustituciones de importaciones a economías de mercado, entre otros factores porque la gestión que hicieron las instituciones económicas internacionales en esos países ha resultado deplorable. En efecto, a situación actual de estos países en algunos casos es peor que la anterior²³⁹.

Quienes critican a la globalización olvidan a menudo sus ventajas, pero los partidarios de la misma también presenta sesgo. Para ellos, la globalización significa progreso, y los países en desarrollo la deben aceptar si quieren crecer y luchar eficazmente contra la pobreza. Pero para el mundo en desarrollo la globalización no ha cumplido sus promesas de beneficio económico. En esta polémica debemos enfatizar que la globalización en sí misma no es buena ni mala. Tiene el poder de conseguir un bien enorme, por ejemplo en los países del Este Asiático que han adoptado la globalización bajo sus propias condiciones y su propio ritmo, a pesar de la crisis de finales de los años noventa. En sentido contrario en buena parte del mundo esa globalización no ha originado beneficios comparables e incluso para muchos les parece cercana a un gran desastre (STIGLITZ, 2002)²⁴⁰.

Sin entrar a discutir las mencionadas afirmaciones de Stiglitz, destacamos que existe una tensión entre las definiciones como positivas o negativas relativas a la globalización. Es cierto que la apertura comercial y la realización de acuerdos de libre comercio establecen nuevos parámetros, anulan y abren horizontes. Uno de sus reflejos puede observarse en la reducción de la capacidad de intervención y de reglamentación económica de los estados nacionales. Está podía causar un retraso en la creciente interdependencia entre países y regiones, generada como consecuencia del movimiento fluido de bienes, servicios y capitales, así como del acelerado proceso de innovación tecnológica y del dinamismo de las acciones de las empresas transnacionales. De mantenerse

²³⁹ STIGLITZ, J.E. (2002): *El Malestar en la Globalización...*, op.cit., pp.30-31, expone un caso distinto es la situación de la transición de China, realizada por los propios chinos, pues en 1990 el PIB chino era del 60 por ciento del ruso, y a finales de la década la situación se había invertido; Rusia registró un aumento inédito de la pobreza y China un descenso inédito.

²⁴⁰ STIGLITZ, J.E. (2002): *El Malestar en la Globalización...*, op.cit., pp. 27-48.

tales intervenciones, no sería posible la internacionalización del sector servicios de los países desarrollados o en desarrollo.

Sin embargo, como afirman Ventura-Dias et al. (2003)²⁴¹, el proceso de transformación estructural de la economía internacional guarda correspondencia con la evolución de la especialización del trabajo interno de la empresa capitalista y con sus estrategias de crecimiento a lo largo del tiempo. En el ámbito de la empresa, la progresiva autonomía de las partes integrantes del proceso de trabajo a partir de una determinada escala de producción, las condiciones de competencia en los mercados y los desincentivos para la verticalización de actividades se suman a cambios en el lado de la demanda que favorecerían el crecimiento relativo de empresas independientes de bienes y servicios. De esta manera, el movimiento hacia la globalización de algunas industrias, y la creación de una “planta global” intenta reproducir en la geografía planetaria el proceso de especialización y contratación externa de una empresa en el mercado local.

El dinamismo también hace que algunas de las características clásicas del “Estado-Nación” sean modificadas o transformadas radicalmente. Las condiciones y las posibilidades de soberanía, los proyectos nacionales en la emancipación nacional, la reforma institucional, la liberalización de políticas económicas y otros cambios en el ámbito nacional, pasan a estar influidos por exigencias de instituciones, organismos multilaterales, transnacionales en denominación más apropiado organismos mundiales como el FMI, el Banco Mundial y la OMC.

Estos organismos han seguido una política sistemáticamente favorecedora de la economía de libre mercado, de la empresa privada y del libre comercio global. Hay una creencia extendida por parte de tales instituciones de que los mercados competitivos son el mejor medio encontrado para organizar eficientemente la producción y la distribución de bienes y servicios.

²⁴¹ VENTURA-DIAS, V.; ACOSTA, M. J.; LIMA, J. E. D.; KUWAYAMA, M. y MATTOS, J. C. (2003): “Globalización y servicios: cambios estructurales...”, op.cit.

En este sentido, la formación de bloques económicos, como NAFTA y ALCA y la celebración de acuerdos bilaterales de libre comercio, como los que vienen siendo firmados entre las economías desarrolladas, los países emergentes y los subdesarrollados, se insertan perfectamente en la idea de la ampliación del modelo neoliberal a escala global.

Antes de finalizar este epígrafe, es coherente mencionar que es sorprendente que en la abundante literatura sobre la globalización económica existen escasas menciones a los servicios, aunque sea evidente que, respecto a los movimientos transfronterizos de bienes y servicios, la globalización económica es inseparable de los servicios de transportes, de telecomunicaciones, seguros y de los servicios financieros. Asimismo, las innovaciones organizativas del tipo “*Just in Time*”²⁴², la fragmentación del proceso productivo, el comercio de productos intermedios y la producción internacional requieren soluciones de logística de transportes, de gestión y de manejo de inventarios que son suministradas en gran parte por empresas independientes de servicios (VENTURA-DIAS et al. 2003)²⁴³.

En el contexto de Brasil, a mediados de los años 1980, cuando se produce la inserción económica internacional, aunque tímidamente al principio, la globalización se traduce principalmente en procesos de reforma arancelaria y de liberalización comercial y de integración económica con la Argentina. Este último proceso se acelera y amplía en el contexto del MERCOSUR. Brasil pasó a incorporarse al gran movimiento de interdependencia característico de la economía mundial a finales del siglo XX. Las crisis financieras en algunos países latinoamericanos en 1995 y la crisis asiática de 1998 afectaron igualmente a Brasil en 1999. Eso llevó a que en el país tanto sus economistas como el público en general se replantearan si la globalización no había llegado “demasiado lejos” y si

²⁴² El método justo a tiempo (traducción del inglés *Just in Time*) es un sistema de organización de la producción para las fábricas de origen japonés. También conocido como *método Toyota* o *JIT*, permite aumentar la productividad. Permite reducir el costo de la gestión y por pérdidas en almacenes debido a stocks innecesarios. De esta forma, no se produce bajo suposiciones, sino sobre pedidos reales. Este término fue utilizado para demostrar cómo la globalización diseminó ciertas tendencias locales en el ámbito mundial.

²⁴³ VENTURA-DIAS, V.; ACOSTA, M. J.; LIMA, J. E. D.; KUWAYAMA, M. y MATTOS, J. C. (2003): “Globalización y servicios: cambios estructurales...”, op.cit.

el país había abierto indiscriminadamente su economía a la inversión extranjera, vía privatizaciones o desregulación de sectores antes reservados al capital nacional, o si el gobierno había conducido una apertura comercial externa de manera “irresponsable”, sin reciprocidad, generando así el inicio de una fase de déficits comerciales crónicos en la balanza comercial brasileña, principalmente en los servicios, como vimos en el capítulo 2. Y lo peor, según Almeida (2009b, 2009c)²⁴⁴ es que se produciría en paralelo a un proceso de desmantelamiento progresivo del parque industrial instalado.

3.3. Un breve historial y evolución de los acuerdos de libre comercio

Antes de plantearnos los aspectos relativos a comercio de servicios en los acuerdos de libre comercio tenemos que describir las ideas y las experiencias de integración económica que tomaron gran impulso a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial que fueron objeto de estudio en la literatura política y económica global, inclusive en América Latina y en particular en Brasil. El sentimiento de unión económica y política pasó a reflejarse en la elaboración sistémica de las teorías integracionistas impulsada por esa globalización a la cual nos referimos en el epígrafe anterior.

3.3.1. Integración económica en América Latina²⁴⁵

Tras el fin de la Gran Depresión de la década de los 1930 y de la Segunda Guerra Mundial, surgió la necesidad de reconstruir la economía mundial,

²⁴⁴ Podemos ver tal constatación del autor en: ALMEIDA, P. R. (2009b): “MERCOSUL e América do Sul na visão estratégica brasileira: revisão histórica e perspectivas para o futuro”. Revista de Estudos Internacionais e da Paz, nº 7/8, pp. 155-185, y ALMEIDA, P. R. (2009c): Globalizando: ensaios sobre a globalização..., op.cit.

²⁴⁵ Describiremos los acuerdos en los que figura Brasil como miembro o cosignatario.

que había sido sacudida de forma dramática. Los trabajos culminaron en la reunión de Bretton Woods en los Estados Unidos en julio de 1944, promovida por las naciones que lideraban la resistencia contra las Potencias del Eje²⁴⁶. La reunión tuvo como objetivo dar forma a las organizaciones que habrían de ser responsables de la reestructuración de la economía mundial. De esta forma se crearon tras esta reunión el Banco Mundial²⁴⁷ y el FMI²⁴⁸ (Fondo Monetario Internacional). Los aspectos comerciales seguirían otro camino.

En este ámbito comercial, en 1948 la Carta de La Habana ideó la creación de una institución que habría de regular las relaciones comerciales internacionales entre los estados como una tentativa de internacionalizar y someter a normas internacionales las acciones gubernamentales en el ámbito de las políticas comerciales. Su acción efectiva fue vetada por los Estados Unidos entre otras razones por argumentos de defensa del principio de soberanía (TORRES, 2006)²⁴⁹. Pero de una forma parcial, algunos países rescataron el artículo cuarto de la Carta, que trata exclusivamente de la reducción de aranceles y sobre este se creó el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) en su expresión en inglés. El GATS sobre servicios será constituido solamente décadas más tarde (1995).

La Carta de La Habana tenía un objetivo claro como su propio título indica crear “Una Organización Internacional de Comercio” cuya intención se dirigía a crear las condiciones de estabilidad y de bienestar que serían necesarias para mantener las relaciones pacíficas y amistosas entre los Miembros que se comprometían, en asuntos de comercio y empleo, a cooperar entre sí y con las Naciones Unidas. El objetivo último era que todos los Miembros lograsen mejores

²⁴⁶ El término Potencias del Eje o Eje Roma-Berlín-Tokio se refiere a los pactos firmados por Alemania e Italia antes de la Segunda Guerra Mundial, a los que también se adhirió Japón una vez comenzada la guerra.

²⁴⁷ El Banco Mundial fue creado como responsable de la reconstrucción de las economías destruidas por la Guerra y para el fomento de los países menos desarrollados.

²⁴⁸ El FMI fue creado para ser el reorganizador de las condiciones de liquidez internacional y del sistema financiero internacional.

²⁴⁹ TORRES, I. G., (2006): *Acordos de Livre Comércio, Desnacionalização...*, op.cit., pp. 28.

niveles de vida, trabajo permanente y condiciones de progreso y desarrollo económico y social entre todos.

Como la propia Carta expone, para llegar a tal efecto, los Miembros²⁵⁰ se comprometerían, individual y colectivamente, a promover medidas de carácter nacional e internacional destinadas a alcanzar los objetivos propuestos de carácter económico indicados en el preámbulo de la misma. Entre ellos destacan:

- I. Asegurar un volumen considerable y cada vez mayor de ingreso real y demanda efectiva; aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes y contribuir así al equilibrio y a la expansión de la economía mundial;
- II. Fomentar y ayudar el desarrollo industrial y el económico en general, especialmente en aquellos países cuyo desarrollo industrial está aún en sus comienzos; y estimular la corriente internacional de capitales destinados a inversiones productivas;
- III. Ampliar para todos los países, en condiciones de igualdad, el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad y desarrollo económicos;
- IV. Promover, sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, la reducción de los aranceles aduaneros y demás barreras

²⁵⁰ Los países que participaron fueron en total 53, de los cuales 17 pertenecen a Latino América: Afganistán, Australia, la República de Austria, el Reino de Bélgica, Bolivia, China, Colombia, Brasil, la Unión Birmana, Canadá, Ceilán, Chile, Irán, Irak, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, Checoslovaquia, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Francia, Grecia, Guatemala, Haití, India, Indonesia, República Filipina, Portugal, Rodesia del Sur, Irlanda, Italia, Líbano, Liberia, Luxemburgo, México, el Reino de los Países Bajos, Nueva Zelanda, Nicaragua, Reino de Noruega, Pakistán, Panamá, Perú, Unión Sudafricana, Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Suecia, Suiza, Siria, Transjordania, Estados Unidos de América, Uruguay y Venezuela.

comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional;

- V. Capacitar a los países, dándoles mayores oportunidades para su comercio y desarrollo económico, para que se abstengan de adoptar medidas susceptibles de dislocar el comercio mundial, reducir el empleo productivo o retardar el progreso económico;
- VI. Facilitar, mediante el estímulo de la comprensión mutua, de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo concerniente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos.

Con estos objetivos la finalidad que habían perseguido los países industrializados, principalmente Estados Unidos en la Conferencia de La Habana, era asegurar su aplicación necesaria la creación de una Organización Internacional de Comercio (OIC). El propósito fundamental de la Carta de La Habana es la liberalización del comercio y el establecimiento de unas leyes internacionales que regularan ese comercio y personificar cumplir los objetivos indicados. La Carta de La Habana aspiraba esencialmente a liberalizar el comercio mundial, pero admitió restricciones en la comercialización de productos básicos en calidad de una excepción de pleno derecho²⁵¹.

El debate sobre la Carta de la Habana en los distintos países dio lugar a posiciones que resultaban contradictorias. En los países menos desarrollados, especialmente en América Latina, se consideraba que el comercio internacional, entregado a la sola fuerza de los países, favorecería a los industrializados. Las teorías sobre el deterioro de los términos de intercambio, que señalaban como

²⁵¹ Véase texto completo sobre la Carta de La Habana. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/havana_s.pdf

necesaria la intervención de los gobiernos de los países menos desarrollados para contrarrestar esa tendencia, estaba ya en elaboración pero solo tuvo gran auge a partir de los años 1950 y antes, como hemos dicho, no se pondría en práctica la carta.

En esta línea los países socialistas advertían sobre los riesgos de la explotación imperialista. En el Congreso de los Estados Unidos, país en que había surgido el llamado para un comercio internacional libre, la Carta de La Habana fue objeto de advertencias en cuanto se consideró que sus cláusulas de resguardo y las excepciones a la no discriminación la constituían de hecho en un instrumento que no favorecería la liberalización.

Tras un largo proceso (1947-1955) la Carta de la Habana fue ratificada sólo por Liberia y Australia. Los demás países que habían participado en su elaboración se abstuvieron en espera de la decisión de los Estados Unidos, que había desempeñado un papel muy importante en la redacción del documento. La no ratificación por los Estados Unidos como señalamos anteriormente, fue decisiva para el fracaso de la Carta de la Habana. Parte de sus normas sin embargo tuvieron vida a través del GATT, que inicialmente habría sido concebido para tratar de negociaciones arancelarias como un proyecto temporal. De forma quizá impositiva y con una concepción de temporalidad el GATT surgió como el único instrumento regulador del comercio mundial, en vista del fracaso en la creación de la OIC.

De forma coincidente en el tiempo en América Latina, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) se convertía en la principal institución que buscaba el desarrollo de modelos de integración, los cuales serían puestos en práctica a partir de los años 1970 por las principales naciones de la zona. En este contexto, las ideas integracionistas, influenciadas por las teorías neoclásicas, centradas en la eficiencia y por la teoría instrumentalista o de integración económica en los países periféricos, que tuvo como eje fundamental la

industrialización, empezaran a desarrollarse. Según Martínez (2004)²⁵², antes del auge de los procesos de integración se había practicado la llamada “integración hacia adentro”, que se caracterizaba por proponer los llamados programas de complementación económico, sobre todo bastante proteccionistas, orientados a lograr la sustitución de importaciones a una amplia escala. Sin embargo, en los años 1990, de acuerdo con los cambios ocurridos en el sistema internacional, se fueron modificando tanto en su concepto como en la realidad de la integración²⁵³. Ahora se trataría de una “integración hacia afuera”, abierta a la inversión extranjera como fuente de capital, tecnologías e instancias de colocación de productos exportables.

En este proceso de integración, América Latina ha sido una de las regiones del planeta donde se experimentaría numerosos procesos de integración

²⁵² MARTÍNEZ, L. E. H. (2004): Los Acuerdos de Libre Comercio en la Política Comercial Mexicana: a la luz de sus objetivos, contenidos y tendencias. Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.

²⁵³ El trabajo del autor BALASSA, Bela (1961): Teoría de la Integración Económica. UTEHA, México, pp. 1-22, tal vez sea la primera base teórica sobre los tipos y graduación del proceso de integración, que según el autor está basada en cinco etapas que pueden ser resumidas de la siguiente forma:

- i. Área o zona preferencial: es la forma más simple de integración económica. En ella se establece un margen preferencial a favor de los países participantes y se aplica solamente a una parcela limitada de los bienes comercializados entre ellos. En este estado hay acuerdos en sectores específicos en las relaciones comerciales, dando al sistema un límite pactado. Ése es un tipo común en el campo de las inversiones, de la inmigración y de los servicios;
- ii. Área de libre comercio: en esta forma están abolidas los aranceles y restricciones entre los países miembros, pero no se adopta un arancel externo común. Al contrario de la zona preferencial, se espera que la abolición de las restricciones alcance todo el comercio recíproco. El área de libre comercio puede englobar servicios como: financieros, telecomunicaciones, transporte, servicios técnicos profesionales y otros;
- iii. Unión aduanera: esta supone tanto la eliminación de las barreras tarifarias entre los países miembros como la adopción de una tarifa externa común, desde el punto de vista de la liberalización del comercio. La unión aduanera constituye una forma avanzada de integración, una vez que exige en su operación la equiparación entre los diferentes sistemas monetarios, fiscales y las políticas comerciales de los países miembros con el objetivo de integración, o sea, las políticas económicas deben ser mínimamente coordinadas. La libertad de movimiento aun se restringe a los bienes y servicios;
- iv. Mercado común: éste no involucra solamente la abolición de las restricciones arancelarias, para permitir la libre circulación de mercancías, servicios y factores productivos como el capital y el trabajo. Por esa razón, exige una mayor coordinación en las políticas internas en diversos sectores y no solamente en aquellos relacionados directamente a las actividades comerciales;
- v. Unión económica: es el grado más elevado de integración, hay una unificación monetaria, fiscal y cambiaria entre los países miembros, además de la libre circulación de mercancías y factores productivos. O sea, las políticas fiscales, monetarias y de cambio son únicas para toda la zona, por ejemplo la UE (Unión Europea).

económica²⁵⁴. Desde que en 1960 se firmara el Tratado de Montevideo para crear el Área Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) entre once países americanos²⁵⁵, un gran número de ensayos integracionistas han proliferado en esta región con distinto grado de éxito.

Después del importante retroceso que experimentaron las economías latinoamericanas en los años 1980, el proceso de integración inició un período de reactivación en toda América Latina. Este nuevo impulso tuvo dos características significativas. Por un lado, aumentaron los acuerdos de tipo bilateral y multilateral, comenzando nuevas experiencias integracionistas, como son el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) o el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Y, por otro lado, el nuevo impulso a los procesos de integración coincidió con una acentuada tendencia a la apertura unilateral y a la liberalización de los regímenes de comercio exterior como respuesta a un cambio de estrategia en el desarrollo industrial de estos países (FORTES y RUEDA, 2005)²⁵⁶.

Como señala A. Frohmann (1993)²⁵⁷ la asignación de recursos en esta nueva modalidad de integración depende básicamente de las señales del mercado y de la competitividad más que de las políticas intervencionistas. Esta nueva tendencia integracionista ha sido posible por la homogeneización de las políticas macroeconómicas de los países participantes, en consonancia con los requisitos de apertura económica y equilibrio fiscal exigidos a los futuros miembros (MARTÍNEZ, 2004)²⁵⁸. Entre tanto, el hecho de que esta nueva modalidad de

²⁵⁴ Los acuerdos de libre comercio firmados a partir de la década de 90, tanto los multilaterales como los bilaterales o regionales, no pueden ser clasificados, conceptualmente, como acuerdos de integración, básicamente por no tener entre sus objetivos la integración plena, política y monetaria completa, con libre tránsito de personas, bienes y servicios. Para eso, utilizaremos, a efectos de la tesis, el término Acuerdo de Asociación de Libre Comercio.

²⁵⁵ La ALALC fue la primera propuesta de integración económica latinoamericana para el desarrollo de las naciones. De carácter gradual y asociativo, fue promulgada por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia.

²⁵⁶ FORTES, I. A. y RUEDA, A. G. (2005): "Análisis de los procesos de integración...", op.cit.

²⁵⁷ FROHMANN, Alicia (1993): "Hacia una integración comercial hemisférica". Pensamiento Iberoamericano, n° 22-23, pp. 348.

²⁵⁸ MARTÍNEZ, L. E. H. (2004): Los Acuerdos de Libre Comercio en la Política..., op.cit., pp. 34.

integración haya tenido lugar bajo un contexto de apertura unilateral ha menguado la efectividad de algunos instrumentos de política económica, en especial, la discriminación arancelaria. Además, la inestabilidad macroeconómica y el compromiso de los países miembros con los objetivos de estabilización han dificultado la coordinación de las políticas económicas y la cesión de soberanía para seguir avanzando en los procesos de integración²⁵⁹.

Este panorama dificultó conseguir los objetivos que intentó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la liberalización comercial entre los miembros. La misma a pesar de los intentos de reanimación del Tratado de Montevideo en los años 1970, entró en una crisis irreversible. Entre las alternativas de integración sustitutivas del ALALC surgieron el Pacto Andino (PA) hoy Comunidad Andina de Naciones (CAN)²⁶⁰, el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980.

Todas estas iniciativas conformaron un movimiento aproximativo entre los países latinoamericanos y más específicamente entre los vecinos suramericanos, en respuesta a los problemas del subdesarrollo económico. La propia evolución europea para un acuerdo económico representó un espejo para los países latinoamericanos que buscan una convergencia entre ellos (VALOTTO, 2010c)²⁶¹, una idea que podría ser aprovechada y adecuada a la realidad de los países con un alcance restringido incluso a productos primarios o semi-manufacturados. Entre tanto, como cita Torres (2006), “(...) *aunque las circunstancias y condiciones de los procesos de integración en América Latina y*

²⁵⁹ La integración económica de América Latina se ha basado fundamentalmente en la formación de áreas de libre comercio, mercados comunes o acuerdos preferenciales.

²⁶⁰ El Pacto Andino hizo una reversión profunda de su antiguo proyecto de integración en sus objetivos meramente comerciales; también intentó convertirse en una unión aduanera. Idea consagrada en su transformación, en 1996, en la Comunidad Andina de Naciones (CAN). La CAN no llegó a tener mayor efectividad por causa de que algunos de sus miembros no quisieron adherirse a TEC y otros elementos constitutivos de la unificación aduanera.

²⁶¹ VALOTTO, G. P. (2010c): El caso de Latino América: ¿Convergencia o divergencia? XI Congreso Internacional Virtual. Pobreza, Desigualdad y Convergencia. Málaga.

*en Europa fuesen bastante diferentes, ambos se inspiraron, en menor o mayor grado, en el mismo marco teórico conceptual*²⁶².

En este ambiente, surgió ALADI²⁶³ como un mecanismo para promover el desarrollo económico y social equilibrado dentro de la región. La ALADI se planteó, como objetivo a largo plazo, la consecución de un mercado común latinoamericano pero, a diferencia del acuerdo de 1960, éste era más flexible, ya que no disponía de plazos estrictos para su realización y, además, permitía celebrar acuerdos entre dos o más países no generalizables al resto. Esta flexibilidad dio lugar a que los países de la región pudieran concretar un número importante de acuerdos, lo que hace que la situación entre pares y grupos de países sea muy diverso. La ausencia en el citado tratado de un programa y de un calendario para alcanzar el objetivo final allí estipulado (mercado común) provocó que estos acuerdos tuvieran distintas características y niveles de compromisos entre sí. De hecho, este proceso de integración se caracterizaría por la gran diversidad de acuerdos existentes entre los países participantes.

Esta complejidad en la red de acuerdos vigentes en el marco de la ALADI, en la que coexisten acuerdos muy amplios que contribuyen a profundizar el proceso de integración regional con otros de relativo alcance con escaso nivel de las diferentes concesiones arancelarias, tanto en lo que se refiere al total de preferencias otorgadas como en el grado de liberalización de las mismas, aparecen como obstáculos a superar para alcanzar una convergencia (VALOTTO, 2010c)²⁶⁴ y una armonización de los distintos tratamientos preferenciales que se aplican en la región (FORTES y RUEDA, 2005)²⁶⁵.

Por otro lado, el primer programa de liberalización multilateral de la zona de libre comercio de la ALALC fue sustituido por un área de preferencias económicas, la ya citada (ALADI), que pretendía dar seguimiento al proceso de

²⁶² TORRES, I. G. (2006): *Acordos de Livre Comércio, Desnacionalização...*, op.cit., pp. 42.

²⁶³ Los datos acerca de ALADI está disponible en: http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSITIOWEB/Sumarios_Textos_y_Disposiciones

²⁶⁴ VALOTTO, G. P. (2010c): *El caso de Latino América...*, op.cit.

²⁶⁵ FORTES, I. A. y RUEDA, A. G. (2005): *“Análisis de los procesos de integración...*, op.cit.

integración regional, pero de forma más equilibrada y armónica, como ya citamos anteriormente. Este tratado se diferencia del anterior principalmente por la limitación de sus objetivos y se caracteriza por su realismo y flexibilidad (TORRES, 2006)²⁶⁶. Su propósito general era el de hacer compatible la tendencia anterior de negociaciones de los acuerdos bilaterales o subregionales con la supervivencia del aparato institucional preexistente. El único compromiso multilateral son los preferenciales, reducciones ofrecidas por cada país para los aranceles respecto a importaciones procedentes de otros países del acuerdo. También los acuerdos subregionales, excepto la cláusula NMF (Nación Más Favorecida), tuvieron un importante papel a destacar, manteniéndose los acuerdos de complementariedad. El nuevo modelo preveía la idea de una integración económica “por convergencia”, o sea, a partir de acuerdos limitados geográficamente o sectoriales. Se convergía para una vinculación de mayor amplitud.

Ese nuevo acuerdo de asociación era fruto de las prácticas negativas de la ALALC y se debe, también, a la percepción por parte de las elites latinoamericanas de la época del espejismo de las experiencias de comportamiento del Mercado Común Europeo, del Centroamericano y, también, del Pacto Andino. Así, no fue casual la fijación como objetivo principal del citado acuerdo del establecimiento gradual y progresivo de un mercado latinoamericano. El acuerdo innova al permitir la multiplicidad de formas con el fin de obtener una integración armónica y a largo plazo. La flexibilidad permitió una convergencia progresiva de los acuerdos de alcance parcial para el fortalecimiento de la integración. Este Tratado de 1980 se preocupaba de los mismos objetivos establecidos por el Tratado de 1960, pero buscaba concretarlos de forma gradual y progresiva, sin estipular plazos. Acuerdos como el MERCOSUR fueron posteriormente encuadrados como acuerdos de alcance parcial bajo el paraguas de la ALADI.

Como señalamos anteriormente en este mismo epígrafe, la importancia de esta asociación dentro de los procesos de integración latinoamericana ha sido

²⁶⁶ TORRES, I. G., (2006): *Acordos de Livre Comércio, Desnacionalização e Sistemas...*, op.cit.

escasa. El propio pragmatismo demostrado por el Tratado de Montevideo de 1980, al reconocer la heterogeneidad de la zona y permitir así acuerdos bilaterales y multilaterales generalizados entre países de la misma ALADI, ha hecho que esta experiencia no haya tenido un éxito mayor. Los países latinoamericanos han demostrado una clara preferencia por negociaciones multilaterales directas y selectivas. Esta preferencia, unida a la disparidad de resultados de los diferentes acuerdos subregionales de comercio, han perjudicado el protagonismo del órgano regional, pues el modelo más flexible de ALADI estaba vinculado a una nueva estrategia de liberalización por regiones, que admitiría la creación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras en el globo, con la salvedad de que esas formas de integración no podrían constituirse en obstáculos al comercio con otras regiones y países miembros.

Sin embargo, como exponen Fortes y Rueda (2005):

*(...) ni la preferencia promedio de toda la ALADI, ni la más avanzada que se otorgó a los dos países sin litoral (Bolivia y Paraguay), fueron suficientes para expandir el comercio recíproco. Además, el excesivo número de excepciones establecidas unilateralmente permitió excluir de la preferencia lo sustancial del comercio*²⁶⁷.

El acuerdo no llegó a lo que se esperaba, por lo que según Almeida (2009a)²⁶⁸, a pesar de su ambicioso nombre, ALADI solo pasó a representar un cuadro jurídico formal de un área de preferencias arancelarias, congregando intereses limitados de poca productividad. El acuerdo tampoco llegó su objetivo en el camino de la integración, pues fue sometido a la doble competencia de los proyectos subregionales de integración y a la propuesta de los Estados Unidos en pro de un Área de Libre Comercio de las Américas, la ALCA.

²⁶⁷ FORTES, I. A. y RUEDA, A. G. (2005): “Análisis de los procesos de integración...”, op.cit., pp. 37.

²⁶⁸ ALMEIDA, P. R. (2009a): “A integração na América do Sul em perspectiva histórica: um balanço”. Revista Espaço da Sophia, nº 23, fevereiro, ano II.

En junio de 1990, George Bush, entonces presidente de los Estados Unidos, en un discurso en la Casa Blanca, lanzaba las bases de lo que llamó “una nueva asociación económica” entre los Estados Unidos con los países de América Latina y el Caribe, incorporando como sus pilares básicos el comercio y las inversiones. Comprendía tres puntos: a) la cooperación con los países de la región para la conclusión de la Ronda Uruguay iniciada en el GATT en 1986; b) el establecimiento, como meta a largo plazo, de una zona de libre comercio de las Américas; c) la negociación de acuerdos bilaterales con los países que no se encontraban preparados para firmar acuerdos de libre comercio, de mayor alcance.

El proyecto del ALCA era ambicioso, pues pretendía ser la mayor zona de libre comercio del mundo, con una amplitud que alcanzaría varios aspectos de la vida de los ciudadanos de las Américas (ALMEIDA, 2009b y TORRES, 2006)²⁶⁹. Sin embargo, respecto al mismo la posición de Brasil, con la figura del Presidente Lula en las negociaciones, fue la de un negociador más duro y exigente, sobre todo con los Estados Unidos, solicitando contraprestaciones más consistentes en términos de apertura y disminución del proteccionismo²⁷⁰ de ese país. Como afirmó en su discurso antes de la reunión:

Nos sentaremos a negociar en el ALCA con mucha firmeza, luchando mucho, de la misma manera que los Estados Unidos son intransigentes en la defensa de sus intereses (...) Nosotros vamos a ser intransigentes en la defensa de nuestros intereses, y esa lucha va a

²⁶⁹ ALMEIDA, P. R. (2009b): “MERCOSUL e América do Sul na visão estratégica brasileira...”, op.cit., y TORRES, I. G., (2006): Acordos de Livre Comércio, Desnacionalização e Sistemas..., op.cit.

²⁷⁰ El presidente Lula en las reuniones del G20 y principalmente en la de abril de 2009, según el artículo de NIDECKER, Fernanda (2009): “Lula pedirá fim do protecionismo ao G20, dizem analistas”. BBC Brasil, 02 abril, Lula pide el fin del proteccionismo comercial y principalmente como una de las soluciones para la actual crisis financiera internacional, pues Brasil ha sido una de las voces mundiales más actantes en el combate al proteccionismo y ve en la crisis una buena oportunidad para impulsar la conclusión de la Ronda de Doha sobre la liberalización del comercio internacional, según el ministro de las Relaciones Exteriores, y aun enfatiza “exhortaciones contra el proteccionismo no bastan. Precisamos de acciones concretas. Y una acción concreta que podemos hacer es la conclusión de la Ronda de Doha”, y también dice que “durante mucho tiempo Brasil fue acusado de ser un país proteccionista y de no esforzarse para adaptarse a la globalización. Hoy, el país está abierto y puede dar lecciones a los Estados Unidos y Europa en una posición inédita y que podrá dar ventajas a Brasil en las negociaciones”.

permitir que la gente llegue a un acuerdo que interese al Brasil, a los Estados Unidos, y a los demás países el continente que van a participar en el ALCA (...) Si no creamos un mecanismo por el cual los países más ricos puedan ayudar a los más pobres, como la UE ayudó a España, a Grecia y a Portugal a adquirir una infraestructura para que se volvieran competitivos (...) la economía más fuerte puede sofocar a la economía más débil (...) Yo pienso que un acuerdo de libre comercio tiene que presuponer la supervivencia de la economía de cada país que forma parte del bloque²⁷¹.

Para los Estados Unidos la creación del ALCA suponía asegurar su área de influencia en un mundo en el que se tiende a la formación de bloques económicos para hacer frente al proceso de globalización. Sin embargo, los países latinoamericanos buscaron lograr en este ambicioso proceso integrador los beneficios alcanzados por México al formar parte del NAFTA en el cual Brasil no participa.

Otra cuestión importante, como apunta I. L. Montaña (2004)²⁷² en la constitución del ALCA es que había numerosos temores en relación con el futuro del MERCOSUR. Este acuerdo sub-regional se encontraba en un profundo período de crisis que nada tiene que ver con el ALCA, sino con la vulnerabilidad del producto de las políticas económicas aplicadas por los gobiernos miembros desde los años 1990. Es importante apuntar que el gobierno brasileño no actúa en las negociaciones del ALCA como país aislado, sino como parte de MERCOSUR. En todos los grupos negociadores del ALCA, la posición del actual gobierno brasileño es negociada en el ámbito de este acuerdo sub-regional, y todo indica que esta será también la postura de los demás miembros. A menudo se informa de que el gobierno brasileño percibe el ALCA como una opción, en tanto que el

²⁷¹ Disponible en: <http://www.ildis.org.ec/estudioalca4.pdf>

²⁷² MONTAÑO, I. L. (2004): El ALCA: Ventajas, desventajas y alternativas. Estudios Internacionales de la Universidad Central de Venezuela.

MERCOSUR sería un destino sobre el cual el Brasil invierte todo su esfuerzo diplomático para que se convierta en una integración lo más profunda posible.

3.4. EL MERCOSUR

Tal sentido de integración y el mayor empeño brasileño en acelerar la liberalización comercial se pusieron de manifiesto a partir de la década de los años 1990 como ya citamos anteriormente. En el ámbito de la ALADI, Brasil firmó varios ACE (Acuerdos de Complementación Económica) (CARVALHO, 2005 y POLÓNIA RIOS y IGLESIAS, 2005)²⁷³, que se iniciaron en 1991 con el ACE 14, entre Brasil y Argentina, tratado bilateral para la formación de un mercado común bilateral. Basado en protocolos sectoriales con liberalización arancelaria, este acuerdo se movió por el ímpetu de las ideas integracionistas y de un mercado común completo y contaba con objetivos de integración mucho más profundos (BOTTO y BATISTA, 2007)²⁷⁴. Con la participación de Paraguay y Uruguay, en 1991, en la ciudad de Asunción, los cuatro países firmaron el ACE 18 (Tratado de Asunción) que creó, en el ámbito subregional, el MERCOSUR, con instrumentos y mecanismos para la formación de un mercado común con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Entrara en vigor en 1995 una Tarifa Externa Común (TEC) y una unión aduanera. Según M. A. Carvalho (2005)²⁷⁵ ése es el acuerdo más ambicioso que Brasil ha formalizado.

²⁷³ Véase en: CARVALHO, M. A. (2005): “Acordos comerciais do Brasil”. Informações Econômicas, SP, v. 35, nº 10, pp. 80-86 y POLÓNIA RIOS, S. y IGLESIAS R. (2005): “Anatomia do boom exportador e implicações para a agenda de negociações comerciais do Brasil”. Latin American Trade Network (LATN), Working Paper nº 38.

²⁷⁴ BOTTO, M. y BATISTA, J. P. (2007): Las negociaciones de servicios en el Mercosur entre la liberalización comercial y la cooperación técnica. FLACSO, Argentina.

²⁷⁵ CARVALHO, M. A. (2005): “Acordos comerciais do Brasil”..., op.cit., pp. 81.

La creación²⁷⁶ del MERCOSUR se enmarca en la inserción de la economía brasileña en la tendencia al regionalismo. Desde los años 1990 se observa un cambio en la organización de las relaciones económicas internacionales desde el multilateralismo hacia diversas formas de integraciones regionales y tratados preferenciales. Los protagonistas del “Nuevo Regionalismo” mantienen que éste tiene ventajas en términos de crecimiento y desenvolvimiento en comparación con el multilateralismo. Según E. P. Domingues (2002)²⁷⁷, se uniría al papel activo de la política económica exterior brasileña de tendencia a la apertura económica y la liberalización comercial, tanto en el ámbito de acuerdos regionales como los multilaterales en la OMC. Brasil atravesaba por un momento importante de decisión en su política internacional y de comercio exterior, adoptando como primera opción el multilateralismo, estrategia que viene siendo seguida hasta el momento, y como segunda, la integración latinoamericana centrándose principalmente en la inserción de la economía brasileña dentro de los acuerdos regionales. Esta nueva política exterior brasileña fue reestructurada después de la “década perdida” de los años 1980. Bresser-Pereira y Thorstensen (1992) apuntan las razones que llevaron Brasil a cambiar su política externa.

Las razones que apuntan a la necesidad de repensarse la cuestión de la inserción internacional de Brasil están basadas en el hecho de que el cuadro de referencias utilizado hasta el momento fue destruido. Ya no servía para los Estados Unidos y, probablemente, dejó de tener

²⁷⁶ El MERCOSUR fue fundado después de la década perdida y del fracaso del modelo de la sustitución de las importaciones. Sigue (o seguía) al concepto del “Nuevo Regionalismo” y proclama la aspiración de formar un mercado común y abierto. Con este objetivo parece más cercano al modelo europeo que las otras regiones, al menos formalmente. Sin ir a detalles se puede destacar que para los fundadores del MERCOSUR el tratado regional era un pilar de una América Latina nueva y abierta y, a su vez, un instrumento de la reintegración a la economía global. También había ambiciones políticas como la reunión pacífica de la región y la formación de un grupo más poderoso en cuanto a las políticas extra-regionales. La idea principal de los fundadores era realizar un proceso de integración profunda y parecida al de la Unión Europea, pero sin establecer ningún sistema supra-nacional de instituciones. A diferencia de la creación de instituciones comunes se tenía la intención de manejar la región por medio de una coordinación intensa regional. En la realidad, las decisiones presidenciales “ad hoc” eran el instrumento principal de coordinación y de desenvolvimiento del proyecto.

²⁷⁷ DOMINGUES, E. P. (2002): *Dimensão Regional e Setorial da Integração brasileira na Área de Livre Comércio das Américas*. Tesis Doctoral. Universidade de São Paulo, São Paulo.

*sentido para Brasil. Por tanto, no le quedaba otra alternativa a Brasil que reposicionarse en el nuevo cuadro referencial*²⁷⁸.

Dentro de este nuevo orden internacional, como señalamos anteriormente, Brasil optó por la estrategia del multilateralismo, en la que no defiende alianzas especiales con ningún otro gran socio o bloque comercial y mantiene su política de diversificación de las exportaciones por productos y por países de destino. Pues, a pesar de las dificultades del MERCOSUR en esta nueva experiencia, los cuatro países eran conscientes de que su integración no podía excluir toda la estrategia de los países en la inserción internacional, una vez constatado que el MERCOSUR por sí solo no tenía dimensión para dinamizar la economía de sus miembros y sacarlos de la fase recesiva en que se encontraban. Aballe y De León (2005) describen precisamente la situación de los países ante la toma de tal decisión.

*Las razones de esta importante decisión política han de buscarse, sobre todo, en la difícil coyuntura económica nacional e internacional que atravesaban dichos países en particular, y América Latina en general: procesos hiperinflacionarios, caídas en la tasa de inversión, restricción externa, devaluaciones permanentes, depresión de salarios reales, etc.*²⁷⁹

Ha de resaltarse, no obstante, que la construcción de este bloque económico, cuyo referente más cercano podría ser el Mercado Común Europeo, fue un hito en la historia de América Latina, ya que por primera vez se acometía el establecimiento de una unión aduanera, más allá de las tradicionales declaraciones de intención y las aperturas unilaterales. Además, se reconocía el proceso de

²⁷⁸ BRESSER-PEREIRA, L. C. y THORSTENSEN, V. (1992): “Do MERCOSUL à integração americana”. *Política Externa*, 1 (3), dezembro, pp. 122-145.

²⁷⁹ ABALLE, A. y DE LEÓN, O. (2005): “Ejes de desarrollo y desequilibrios regionales en MERCOSUR”. *Claves de la Economía Mundial*, Ediciones Ices, pp. 314.

integración como un marco más favorable para el desarrollo de sus miembros, es decir, para la superación de las carencias y desigualdades históricas de las economías y sociedades de la región.

Entre tanto, las motivaciones brasileñas para promover el modelo de unión aduanera del MERCOSUR se centraban en la preservación de mercados y en el fortalecimiento del poder de negociación del país con los países del Norte. El eje central de la integración, bajo la visión oficial de Brasil (FORÇA-TAREFA, 2006)²⁸⁰, era la defensa de la TEC, lo que garantizaría negociaciones comerciales pautadas en el espacio MERCOSUR. Esa opción, sin embargo, ignoraba la lógica de la integración económica con el aprovechamiento de las economías de escala y la consecuente especialización e integración de las cadenas productivas. Ahora bien, la combinación del déficit de implementación de la agenda de libre comercio con la falta de coordinación de políticas económicas en un modelo de unión aduanera no ha sido capaz de generar una dinámica positiva de las exportaciones de los socios menores hacia los mercados de los socios mayores.

Esta opción, al relegar a un segundo plano las cuestiones relativas a la generación de una dinámica positiva para los socios menores, se ha convertido en uno de los principales factores que alimenta las actuales quejas de dichos socios acerca de los escasos beneficios que el bloque ha traído para su crecimiento económico. Y, ante la actual crisis mundial y el regreso del proteccionismo, Brasil y Argentina han vuelto a la tensión como se señala en su artículo de A. Rebossio (2009) pues los presidentes de ambos países sostienen una cultivada alianza política dentro de MERCOSUR, pero no pueden evitar los reiterados conflictos comerciales, como refiere el autor.

La dinámica parece la misma de los últimos años: los industriales albicelestes piden a su gobierno protección ante el gigante manufacturero brasileño, los Kirchner los resguardan, los

²⁸⁰ FORÇA-TAREFA (2006): O Brasil na América do Sul. Relatório Final. Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento, junho, Brasília.

*empresarios verdeamarillos se quejan, pero Lula no les hace mucho caso, porque considera que el socio mayor del bloque suramericano debe ceder si quiere fortalecer la relación bilateral.*²⁸¹

Los conflictos²⁸² en el MERCOSUR, que se prolongan y agravan desde 1999, se han traducido en crecientes dificultades para tratar la agenda interna del bloque y para coordinar con los países miembros la formulación de la agenda externa de negociaciones. Esta evolución, unida a las evaluaciones críticas sobre el énfasis excesivo dado a la dimensión comercial del proceso de integración, ha estimulado la discusión de nuevas estrategias brasileñas para la integración suramericana. De modo especial se registraron cuando se produjeron la depreciación y la fluctuación de la moneda brasileña y el agotamiento del modelo cambiario argentino, basado en la convertibilidad y la paridad fija con el dólar.

²⁸¹ REBOSSIO, Alejandro (2009): “La crisis reactiva la pugna entre Argentina y Brasil”. El País, 12 de marzo, cuaderno internacional.

²⁸² KRUGMAN, P. R. y OBSTFELD, M. (2006): Economía Internacional..., op.cit., pp. 251, expone un caso de estudio que hizo el Banco Mundial al respecto del MERCOSUR que describe algunos factores que llevaban a la formulación de los conflictos. “*El pacto tuvo un drástico e inmediato efecto sobre el comercio: en cuatro años el valor del comercio entre estas naciones se ha triplicado. Los líderes en la región han afirmado orgullosos que Mercosur es un gran éxito que forma parte de un paquete de reformas económicas mucho mayor.*

Pero, mientras que Mercosur ha logrado, con un claro éxito, aumentar el comercio intrarregional, la teoría de las áreas comerciales preferentes nos dice que este resultado no tiene por qué ser positivo: si el nuevo comercio se produce a expensas de un comercio que, en otras circunstancias, se hubiera producido con el resto del mundo (si el pacto desvía comercio, en vez de crearlo) podría, de hecho, reducir el bienestar. Y, en efecto, en 1996 un estudio preparado por el jefe de economistas especializados en comercio del Banco Mundial concluía que a pesar del éxito de Mercosur para aumentar el comercio regional (o, mejor dicho, debido precisamente a que ese éxito se ha producido a expensas de otro comercio) los efectos netos en las economías afectadas son, probablemente, negativos.

En esencia, el informe afirmaba que debido a Mercosur, los consumidores de los países miembros eran inducidos a comprar productos manufacturados caros de sus vecinos, en vez de productos más baratos, pero que soportan fuertes aranceles, de otros países. En concreto, debido a Mercosur, la industria del automóvil altamente protegida pero relativamente ineficiente de Brasil ha adquirido, de hecho, un mercado cautivo en Argentina, desplazando las importaciones de otros lugares, (...), afirmaba el primer borrador del informe, que parece constituir la evidencia más convincente, y más sorprendente, producida hasta la fecha respecto a los potenciales efectos adversos de los acuerdos comerciales regionales.

Pero no era eso lo que afirmaba el informe final que se publicó. El borrador inicial fue filtrado a la prensa y generó una airada protesta de los Gobiernos de Mercosur, particularmente del de Brasil. Bajo las presiones, el Banco Mundial retrasó inicialmente su publicación, y terminó emitiendo una versión que incluía una serie de alegatos. Aún así, incluso en la versión publicada, el informe hacía una fuerte defensa del hecho de que Mercosur, si no es totalmente contraproducente, ha producido, no obstante, una considerable desviación de comercio”.

Estos hechos fueron seguidos por la disminución del intercambio y la discontinuidad de la liberalización, con la introducción de salvaguardias unilaterales por Argentina contra los productos brasileños y el práctico abandono de los proyectos de coordinación de las políticas macroeconómicas. El intercambio volvió a crecer a partir de 2005 y los miembros decidieron entonces aceptar la solicitud de Venezuela para su entrada en el bloque en el período inmediatamente después de su salida de la CAN. El protocolo de acceso, firmado en 2006, califica a Venezuela como “miembro pleno en el proceso de adhesión”, que participa plenamente en todas las reuniones del Mercosur, pero no tiene poder de voto hasta que pueda cumplir los requisitos de su integración en la unión aduanera (la sustitución de la tarifa nacional por la TEC y la incorporación de otras medidas que definen la unión aduanera) (ALMEIDA, 2009b)²⁸³.

Los indiscutibles signos de crisis en el Mercosur hacen evidente la necesidad de consenso entre los países miembros acerca de sus objetivos y la constatación de que dichos objetivos sean congruentes entre sí. Es imprescindible, además, que se identifiquen y jerarquicen los intereses comunes, pues sólo basándose en intereses comunes pro Mercosur será posible reavivar el dinamismo de ese esquema de integración (SANGMEISTER y FUENTES, 2002)²⁸⁴.

En este sentido, P. Mota Veiga (2005)²⁸⁵ argumenta también la actitud dominante de Brasil, que aún sigue siendo de ambigüedad en relación con el MERCOSUR. Evaluado positivamente por su potencial para apalancar la capacidad de negociación de sus miembros (inclusive Brasil) y para beneficiar las exportaciones del país, el proyecto subregional se vuelve “excesivo” cuando requiere el establecimiento de doctrinas y disciplinas que limitan la libertad de sus miembros, o sea, de Brasil para hacer políticas.

²⁸³ ALMEIDA, P. R. (2009b): “MERCOSUL e América do Sul na visão estratégica brasileira...”, op.cit.

²⁸⁴ SANGMEISTER, H. y FUENTES, R. (2002): “¿ALCA vs. ALCSA? Perspectivas de la integración latinoamericana”. D+C Desarrollo y Cooperación, Frankfurt, n° 1, Enero/Febrero, pp. 27-32.

²⁸⁵ MOTTA VEIGA, Pedro (2005): “A política comercial do governo Lula: continuidade e inflexão”. Latin American Trade Network (LATN), Brief n° 19, abril.

3.4.1. Los servicios en el MERCOSUR

Este sector ocupa un lugar importante dentro de lo que es el MERCOSUR, principalmente en los países más grandes como son los casos de Brasil y Argentina (véase al respecto en las tablas 2.4 y 2.5 páginas 120 y 148 respectivamente). En el proceso de negociación en su fase inicial se habían creado respecto al tema servicios grupos relacionados con temas de transporte, tanto marítimo como terrestre.

Posteriormente, en diciembre de 1997, por la Decisión n° 13/97 del Consejo del MERCOSUR, este aprobó el Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios del MERCOSUR. En el se establecen los principios y disciplinas para la promoción del libre comercio de servicios entre los Miembros. Según el Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDICE, 2007)²⁸⁶ este es más ambicioso que el GATS, puesto que para Brasil este Protocolo prevé sucesivas rondas de negociaciones anuales, con el propósito de lograr la liberalización total del comercio de servicios mientras que las negociaciones del GATS no tienen ese calendario tan exigido. El sistema utilizado en el GATS y en el MERCOSUR es el de las listas positivas. Hasta el presente fueron concluidas siete rondas de negociaciones. En ellas Brasil asumió varios compromisos en los servicios de telecomunicaciones, servicios profesionales, servicios a empresas, distribución, educación, turismo y viajes. Podemos ver a continuación la cronología de los acontecimientos del MERCOSUR.

²⁸⁶ MDICE (2007): Serviços: Panorama do Comercio Internacional. Ano 2, n° 1. Edição julho.

3.4.1.1. Cronología²⁸⁷ de las Negociaciones sobre servicios en el MERCOSUR

- 1991 - Se firma el Tratado de Asunción. El Mercado Común implica libre circulación de bienes, servicios y factores productivos.
- 1991-94 - No se inician negociaciones. Agenda centrada en definición del ACE y del Régimen de Adecuación.
- 1995 - Creación del Grupo Ad-Hoc de servicios con el objetivo de elaborar el Acuerdo Marco para el Comercio de Servicios.
- Diciembre 1997 - Se firma el Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios (Decisión CMC n° 13/97).
- Julio 1998 - Se firma la Decisión CMC n° 9/98 que incluye los Anexos con Disposiciones Específicas Sectoriales y las Listas de Compromisos Específicos Iniciales.
- Julio 2000 - Decisión CMC n° 1/00 aprueba los resultados de la I Ronda de Negociación de Compromisos Específicos en Materia de Servicios.
- Diciembre 2000 - Decisión CMC n° 56/00 aprueba los resultados de la II Ronda de Negociación de Compromisos Específicos en Materia de Servicios.
- Diciembre 2001 - Decisión CMC n° 10/01 aprueba los resultados de la III Ronda de Negociación de Compromisos Específicos en Materia de Servicios.
- Diciembre 2003 - Decisión CMC n° 22/03 aprueba los resultados de la IV Ronda de Negociación de Compromisos Específicos en Materia de Servicios. Que se incluyen por primera vez los 12 sectores de servicios.
- Septiembre 2004 - Decisión CMC n° 29/04 aprueba al V Ronda de Negociaciones de Compromisos Específicos en Materia de

²⁸⁷ Todos los documentos aquí mencionados pueden ser encontrados está disponible en la página oficial del MERCOSUR disponible en: <http://www.mercosur.int/>

Servicios y inician las negocias con SOUTHERN AFRICAN CUSTOMS UNION (SACU).

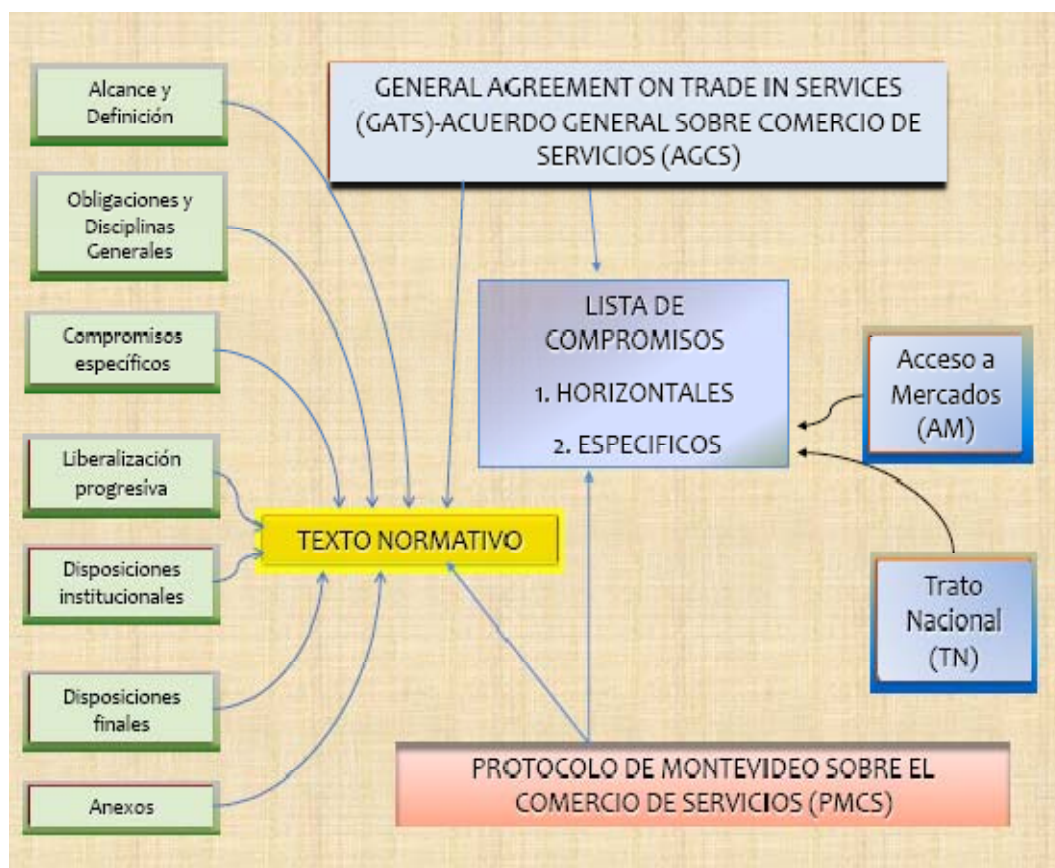
- Diciembre 2005 – Entra en vigor el Protocolo de Montevideo.
- Julio de 2006 – Decisión CMC n° 1/06 aprueba la VI Ronda de Negociaciones de Compromisos Específicos en Materia de Servicios que aprueba las listas de Compromisos Específicos de los Miembros del MERCOSUR que sustituyen las anteriores y revoca la Decisión CMC n° 29/04.
- Diciembre de 2008. Resolución GMC n° 71/08 resuelve establecer un marco programático que permite facilitar la circulación de servicios y factores productivos entre los Miembros y promover la mejora de la prestación de servicios en ámbito del MERCOSUR y fomentar la complementariedad entre los sectores privados de los Miembros.
- Diciembre de 2008 – Decisión CMC n° 49/08 aprueba el Plan de Acción para la profundización del programa de liberalización del comercio de servicios en ámbito del MERCOSUR que deberá ser concluido hasta 2015, conforme establecido en el Protocolo de Montevideo sobre Comercio de Servicios.
- Diciembre de 2009 – Decisión CMC n° 21/09 se concluye la séptima Ronda de Negociaciones de los Compromisos Específicos en Servicios y se aprueba nuevas listas de Compromisos Específicos de los Miembros revocando la Decisión CMC n° 1/06.

3.4.2. El Protocolo de Montevideo sobre el comercio de servicios (PMCS)

Como citamos anteriormente, el comercio de servicios en el ámbito del MERCOSUR se rige por el Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de

Servicios del MERCOSUR²⁸⁸. Dicho protocolo está compuesto por un Preámbulo, cinco partes y dos apéndices que analizaremos a continuación. Este Protocolo está basado en los mismos principios del GATS. Pero respecto a él la diferencia está en su ámbito de aplicación y en el alcance, que está restringido a los miembros del MERCOSUR en el caso del Protocolo indicado.

Figura 3.1. El PMCS y el GATS



Fuente: Elaboración Propia

El objetivo del mismo parece ambicioso, pues el objetivo de inclusión de todos los sectores en el Programa de liberalización se establece ha de conseguir en 10 años con la reducción o eliminación de las medidas restrictivas que afectan al comercio de servicios. También el Artículo III establece el principio de la Nación

²⁸⁸ Véase en el documento MERCOSUR/CMC/DEC. N° 13/97 disponible en: www.bcb.gov.br/?MERCOSUL

Más Favorecida de forma inmediata y sin condiciones, sin posibilidad de excepciones. En el Protocolo no figuran medidas de salvaguardia que sí establecen en el GATS a los Miembros. Además se observa una mayor transparencia, pues la obligación de notificar las medidas que afectan al comercio de servicios, incluye sectores no consignados en las listas del GATS así como también la Reglamentación nacional. A continuación examinamos más detalladamente el Protocolo de Montevideo.

3.4.2.1. El Protocolo (PMCS)

PREÁMBULO

Esta parte del protocolo recoge una reafirmación del Tratado de Asunción, ya citado anteriormente que incluía, entre otros compromisos, la libre circulación de servicios en el mercado común. También reconoce la importancia de la liberalización del comercio de servicios para el desarrollo de las economías de los Estados miembros del MERCOSUR, para la profundización de la Unión Aduanera y la progresiva conformación del Mercado común, considerando la necesidad de que los países y regiones menos desarrolladas de los países miembros tengan una participación creciente en el mercado de servicios y la de promover el comercio de servicios sobre la base de reciprocidad de derechos y obligaciones.

Dicho protocolo desea consagrar en un instrumento común las normas y principios para el comercio de servicios entre los Estados miembros, con miras a la expansión de tal comercio en condiciones de transparencia, equilibrio y liberalización progresiva, o sea, siguiendo los mismo principios del GATS y en particular como describe en el propio Protocolo, “*en particular su Artículo V, y los compromisos asumidos por los Estados Partes en el AGCS*”. En cuanto a reglas de origen, la regla elegida en el protocolo sigue el modelo GATS, donde la

nacionalidad del servicio provisto confiere origen, disponiendo que un Miembro puede denegar el beneficio de este protocolo a un proveedor de otro Miembro si se demuestra que el servicio es prestado por alguien de un Estado ajeno al MERCOSUR. Además, el artículo V del GATS amplía el criterio indicado que una persona jurídica proveedora de un país no miembro puede recibir los beneficios preferenciales si tiene un nivel de transacciones importante en el país miembro del acuerdo (BERLINSKI, 2008)²⁸⁹

PARTE I – Objeto y Ámbito de Aplicación

Este Protocolo tiene por objeto promover el libre comercio de servicios en el MERCOSUR, con el ámbito de aplicación a las medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios en el MERCOSUR que son enumeradas en el Artículo II.1:

- i. La prestación de un servicio;
- ii. La compra, pago o utilización de un servicio;
- iii. El acceso a servicios que se ofrezcan al público en general por prescripción de esos Estados Partes, y la utilización de los mismos, con motivo de la prestación de un servicio;
- iv. La presencia, incluida la presencia comercial, de personas de un Estado Parte en el territorio de otro Estado Parte para la prestación de un servicio;

En el Artículo II.2 se encuentra la definición del comercio de servicios como prestación de un servicio, de forma similar al GATS, o sea, habla de los

²⁸⁹ BERLINSKI, Julio (Coord.) (2008): Ganancias Potenciales en el Comercio de Servicios en el Mercosur: Telecomunicaciones y Bancos. Serie Red Mercosur N° 14, Uruguay, pp. 23.

cuatro modos de suministros que citamos en el sub-epígrafe 1.4.1. Les exponemos ahora de la manera que el Protocolo define.

- a. “del territorio de un Estado Parte al territorio de cualquier otro Estado Parte”.
- b. “en el territorio de un Estado Parte a un consumidor de servicios de cualquier otro Estado Parte”.
- c. “por un prestador de servicios de un Estado Parte mediante la presencia comercial en el territorio de cualquier otro Estado Parte”.
- d. “por un prestador de servicios de un Estado Parte mediante la presencia de personas físicas de un Estado Parte en el territorio de cualquier otro Estado Parte”.

El Protocolo, al igual que el GATS, no presenta una definición clara del término servicios y sí aproximaciones y condiciones de sus suministros y prestación que citamos anteriormente. Hace solamente una referencia al concepto en el Artículo II.3 donde se expone el término “servicios” como “comprendiendo todo servicio de cualquier sector”, excepto los servicios prestados en ejercicio de facultades gubernamentales. Es decir que, al igual que el GATS hace una reticencia sobre el suministro de servicios gubernamentales cuyo significado en el Protocolo se establece como *“un servicio prestado en ejercicio de facultades gubernamentales significa todo servicio que no se preste en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios prestadores de servicios”*.

PARTE II – Obligaciones y Disciplinas Generales

Esta parte está compuesta por quince artículos que tienen por objeto establecer una obligación de respeto entre los Miembros. En la comparación con el GATS, éste en la Parte II del Acuerdo está compuesta por diecisiete artículos frente a los quince indicados. En la simple comparación muestra que nueve artículos son comunes entre el PMCS y el GATS²⁹⁰.

Los demás artículos de esta Parte II del PMCS están presentes en el GATS, pero en Partes diferentes, como son los casos de los Artículos IV, V y VI que están presentes en la Parte III; el Artículo VII que lo está en la Parte IV y el Artículo XVII que figura en la Parte VI del GATS. En el cuadro 3.1 podemos ver la correlación entre ambos.

²⁹⁰ Véase en el epígrafe 4.4 del capítulo 4.

Cuadro 3.1. Comparación de los artículos de la Parte II del PMCS y el GATS

PMCS		GATS	
Artículo III	Trato de la nación más favorecida (NMF)	Artículo II	Trato de la nación más favorecida (NMF)
Artículo IV	Acceso a los mercados	Artículo III	Transparencia
Artículo V	Trato nacional	Artículo III bis	Divulgación de la información confidencial
Artículo VI	Compromisos adicionales	Artículo IV	Participación creciente de los países en desarrollo
Artículo VII	Listas de compromisos específicos	Artículo V	Integración económica
Artículo VIII	Transparencia	Artículo V bis	Acuerdos de integración de los mercados de trabajo
Artículo IX	Divulgación de la información confidencial	Artículo VI	Reglamentación nacional
Artículo X	Reglamentación nacional	Artículo VII	Reconocimiento
Artículo XI	Reconocimiento	Artículo VIII	Monopolios y proveedores exclusivos de servicios
Artículo XII	Defensa de la competencia	Artículo IX	Prácticas comerciales
Artículo XIII	Excepciones generales	Artículo X	Medidas de salvaguardias urgentes
Artículo XIV	Excepciones relativas a la seguridad	Artículo XI	Pagos y transferencias
Artículo XV	Contratación pública	Artículo XII	Restricciones para proteger la balanza de pagos
Artículo XVI	Subvenciones	Artículo XIII	Contratación pública
Artículo XVII	Definiciones	Artículo XIV	Excepciones generales
		Artículo XIV bis	Excepciones relativas a la seguridad
		Artículo XV	Subvenciones

Fuente: Elaboración propia con datos del PMCS y el GATS

PARTE III – Programa de Liberalización

Esta parte del Protocolo de MERCOSUR está compuesto por dos artículos. Los principales aspectos de ellos en relación con esta tesis se refieren al programa de liberalización, incluido en el Artículo XIX (Negociación de compromisos específicos). En él se menciona sobre el plazo máximo de entrada en vigor del Protocolo de diez años, como ya citamos anteriormente. Dicho Protocolo se encuentra en vigor desde 07 de diciembre de 2005 y por tanto, la propuesta es la de conseguir una liberalización total del comercio de servicios para 2015 con acciones conjuntas entre los Miembros por medio de rondas de negociaciones (hasta el presente han tenido lugar siete, con el objetivo principal la incorporación progresiva de sectores, subsectores, actividades y modos de prestación de servicios al Programa de Liberalización del Protocolo). En segundo lugar, a la reducción o la eliminación de los efectos desfavorables de las medidas sobre el comercio de servicios.

El Programa de Liberalización respetará el derecho de cada Miembro a reglamentar e introducir nuevas reglamentaciones dentro de sus territorios para alcanzar los objetivos de políticas nacionales relativas al sector servicios. Tales reglamentaciones podrán regular, entre otros, el trato nacional y el acceso a mercados, siempre que no anulen o menoscaben las obligaciones emergentes del Protocolo y de los compromisos específicos.

En el Artículo XX. (Modificación o suspensión de compromisos), se señala que cada Miembro podrá durante la implementación del Programa de Liberalización a que se refiere la Parte III del Protocolo, modificar o suspender compromisos específicos incluidos en su lista de compromisos específicos. De modo similar al GATS, esta modificación o suspensión será aplicable sólo a partir de la fecha en que sea establecida y respetando el principio de no retroactividad para preservar los derechos adquiridos.

PARTE IV – Disposiciones Institucionales

Esta parte está formada por cuatro artículos que rigen el funcionamiento institucional del MERCOSUR dispuesto de la siguiente forma:

Artículo XXI. Consejo del Mercado Común

Artículo XXII. Grupo Mercado Común

Artículo XXIII. Comisión del Comercio del MERCOSUR

Artículo XXIV. Solución de controversias

PARTE V – Disposiciones Finales

Esta parte está compuesta por seis artículos que presentan los anexos, los foros de competencia, vigencia y otros que se enumeran:

Artículo XXV. Anexos

Artículo XXVI. Revisión

Artículo XXVII. Vigencia

Artículo XXVIII. Notificaciones

Artículo XXIX. Adhesión o denuncia

Artículo XXX. Denominación.

3.4.3. Los indicadores de frecuencia en las negociaciones de servicios de Argentina y Brasil

El criterio de medición utilizado en esta investigación, así como en este epígrafe y en el 5.4, se basa en el trabajo de Hoekman (1995)²⁹¹ que utiliza indicadores de frecuencia. En este sub-epígrafe realizamos una comparación entre los dos mayores países del MERCOSUR (Argentina y Brasil) teniendo en cuenta

²⁹¹ HOEKMAN, Bernard (1995): “Tentative First Steps—An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Services”. The Uruguay Round and the Developing Economies. World Bank Discussion, Paper Series N°. 307, Washington DC.

HOEKMAN, Bernard (1995): “Tentative First Steps-An Assessment of the Uruguay...”, op. cit.

las listas de compromisos asumidos tras la Sexta Ronda de negociaciones. En ella los compromisos fueron clasificados en tres categorías según la forma de prestación para el Acceso al Mercado (AM) y el Trato Nacional (TN): i) (Ninguna restricción), a la que Hoekman asigna el valor de (1); ii) (No consolidado), no establece compromisos, con el valor (0); iii) (Otros), se imponen restricciones y se les asigna el valor (0,5). Una vez asignados los valores para cada compromiso específico por subsectores y las cuatro formas de suministros, estos fueron sumados por modos correspondientes a cada ítem negociado y para el total de ítems. Más tanto estas sumas se expresa como proporción del total de ítems posibles en los compromisos negociados (índice AM y TN). Se obtiene así una medida de protección, que como cabe señalar cuánto más alto sea el índice obtenido esto implica menos restricciones en los compromisos asumidos.

Este procedimiento es simple y provee una aproximación al grado de liberalización del comercio de servicios, pero tiene varias limitaciones como expone J. Berlinski (2008)²⁹² *“no asignar ponderaciones a las variables de Acceso al mercado, estar basadas en negociaciones (en nuestro caso GATS y Tratado de Montevideo) y no en el funcionamiento real incorporando las regulaciones domésticas. Tampoco considera el grado de la vocación comercial de los distintos modos de oferta”*.

De acuerdo con los datos recorridos en la tabla 3.1, observamos una mayor liberalización en términos generales para Argentina²⁹³ con índices (AM 57,66) y (TN 60,40), o sea, este posee un mayor grado de liberalización que Brasil²⁹⁴ (AM 39,84) y (TN 44,35). Brasil solamente es más abierto en dos sectores: servicios de distribución (AM 75,00) y (TN 82,50) contra (AM 60,00) y (TN 60,00) de Argentina y servicios de enseñanza en las que Brasil llega al índice 90,00 (AM y TN) de apertura no llegando al índice 100, contra (AM 40,00) y (TN 35,00) para Argentina en este sector.

²⁹² BERLINSKI, Julio (Coord.) (2008): Ganancias Potenciales en el Comercio de Servicios en el Mercosur..., op.cit., pp. 25.

²⁹³ La lista completa de las negociaciones pueden ser vista en el anexo III.

²⁹⁴ La lista completa de las negociaciones pueden ser vista en el anexo IV.

Tabla 3.1. Índice de liberalización AM y TN para Brasil y Argentina

Servicios Negociados PMCS					
Sector	Sub sectores	Brasil		Argentina	
		Índice AM	Índice TN	Índice AM	Índice TN
Servicios a Empresas	46	57,34	60,87	67,66	70,92
Servicios de comunicaciones	24	20,31	28,65	64,58	69,27
servicios de construcción y ingeniería	5	15,00	10,00	50,00	50,00
Servicios de distribución	5	75,00	82,50	60,00	60,00
Servicios de enseñanza	5	90,00	90,00	40,00	35,00
Servicios relacionados con el medio ambiente	4	18,75	18,75	46,88	46,88
Servicios financieros	17	46,32	54,41	52,94	52,94
Servicios de salud y sociales	4	12,50	12,50	37,50	37,50
Servicios turismo y relacionados con los viajes	4	25,00	21,88	75,00	75,00
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	5	17,50	20,00	75,00	65,00
Servicios de transporte	35	41,79	50,71	55,36	65,00
Otros servicios	1	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	155	39,84	44,35	57,66	60,40

Fuente: Elaboración propia con los datos de las listas de compromisos de la VI Ronda de negociaciones del Protocolo de Montevideo.

En los demás sectores Argentina obtiene índices de apertura mayores que Brasil encontrando en sectores como servicios de comunicaciones y servicios de construcción e ingeniería a diferencias de más de 40 puntos los índices de apertura (AM/TN). Esto demuestra que Brasil es un país que todavía mantienen parámetros de protección en sus sectores de servicios. Y debe destacar de nuevo que solamente en dos sectores Brasil es más abierto que Argentina.

Esto refleja en parte diferencias de tamaño entre ambos países, pero también características particulares de la especialización de cada uno, o sea, las

ventajas comparativas que cada país posee y si está mejor preparado que el otro para abrir sus mercados. No considerar el cuadro tan poco la importancia de Brasil como proveedor de la Argentina también es más de cuatro veces superior que la recíproca. Como declara R. Bouzas (2010)²⁹⁵ “*Esta asimetría en los vínculos comerciales, no obstante su intensificación, condiciona de manera muy importante los incentivos para coordinar y resignar autonomía en la definición de políticas*”.

Desde el punto de vista económico, Brasil posee un PIB equivalente a más de dos veces el argentino. Es evidente que se trata de una economía nacional que, por medio de su expansión podrá ejercer un efecto positivo para la integración del MERCOSUR. Entre tanto, debido las opciones principales de su política económica, Brasil viene siendo la economía del MERCOSUR que menos ha crecido en la última década, como vemos en la tabla 3.2. Brasil en el promedio de los diez últimos años fue más estable, no obstante, en los últimos cinco años creció menos que los otros miembros del MERCOSUR.

Tabla 3.2. Promedio de las tasas de variación del Producto Interno Bruto (PIB)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Promedio 10 años	Promedio 5 años
Argentina	-0,8	-4,4	-10,9	8,8	9,0	9,2	8,5	8,7	6,8	0,7	3,6	6,2
Brasil	4,3	1,3	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	5,7	5,1	0,3	3,3	3,6
Paraguay	-3,3	2,1	0,0	3,8	4,1	2,9	4,3	6,8	5,8	-3,5	2,3	3,1
Uruguay	-1,4	-3,4	-11,0	2,2	11,8	6,6	7,0	7,6	8,9	1,2	2,9	5,7

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

Por otro lado y para finalizar, como fórmula Belluzzo (2008):

Debido su mayor grado de industrialización y menor crecimiento, Brasil viene presentando crecientes saldos comerciales con todos los

²⁹⁵ BOUZAS, Roberto (2010): Apuntes sobre el estado de la integración regional en América Latina. Documento de trabajo n° 010-10, UDESA-Argentina, pp. 16.

*países de América del sur, cuyo comercio se expandió por medio de las exportaciones de commodities para fuera de la región. Esas condiciones estructurales impiden que el país ejerza, del punto de vista económico, el papel de locomotora en la economía regional*²⁹⁶.

3.5. Otras Propuestas de Integración Regional y ACE

En 1993, antes de la entrada en vigencia del MERCOSUR, fue presentado por Brasil un proyecto de creación del ALCSA²⁹⁷ (Área de Libre Comercio Suramericana) a los países miembros. El comunicado conjunto de los gobiernos de los países del MERCOSUR apoya la creación del ALCSA, pues aquellos confirmaron su apoyo completo a la liberalización comercial entre todos los países de América del Sur como un fin en sí mismo, para facilitar la entrada de la región en la economía hemisférica y del mundo. Aunque no haya seguido adelante, también en esta iniciativa se hizo evidente el objetivo de fortalecer la región y la posición relativa brasileña para negociar con los Estados Unidos en el ámbito del proyecto de integración hemisférica y, posteriormente, con otras regiones del mundo y principalmente el comercio “sur-sur”.

Los países se plantean la posibilidad de participar en un proceso de integración regional porque prevén que con esta agrupación pueden obtener mayores beneficios políticos y económicos que si continúan aislados. En este sentido, la percepción de que en un mundo globalizado las economías pueden ser más competitivas, con mayor poder de negociación y de inserción internacional si

²⁹⁶ BELLUZZO, L. G. (2008): “O Brasil e a integração sul-americana”. Cadernos de Desenvolvimento, ano 3, nº 5, Rio de Janeiro, pp. 28.

²⁹⁷ Paralelamente a la propuesta de ALCA se planteó la de crear un Área de Libre Comercio Suramericana (ALCSA). La idea fue lanzada por Brasil en 1993 y su primera reunión formal se realizó durante el mes de agosto del 2000, fecha en la que el Presidente de Brasil, Fernando Enrique Cardozo, convocó la Primera Cumbre Suramericana. Esta iniciativa no es un proyecto elaborado como el ALCA, pero se ha ido concretando a través de negociaciones parciales que bien pudieran avanzar a un ritmo más acelerado que las hemisféricas. Los doce países sudamericanos que integran el ALCSA son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela.

cooperan con otras, se relaciona con el aumento de la conciencia regional (HURRELL, 1994 apud BERNAL-MESA y MASERA, 2008)²⁹⁸.

Así, los servicios cubiertos en los acuerdos regionales y del tipo “sur-sur”, según Sauvé y Mattoo (2004)²⁹⁹, se pueden mirar como variante de la argumentación sobre la industria naciente. Pues la exposición a la competencia primero en los límites protegidos de un mercado regional puede ayudar a las empresas a prepararse para la competencia mundial. Ahora bien, empresas que tienen la competitividad ganada a nivel regional pueden aceptar en menor grado la liberalización. Según los autores, este riesgo existe, ya que la liberalización regional podría crear una nueva “constelación” de intereses adquiridos que podrían resistirse a una apertura adicional del mercado.

Así, tras la creación del MERCOSUR y la negociación de los acuerdos con Chile y Bolivia (1996-1997), Brasil tuvo dificultades para avanzar con el proyecto de integración regional. Las negociaciones entre MERCOSUR y la CAN fueron mucho más difíciles de lo que se preveía y un acuerdo poco ambicioso se firmó en 2003. La participación brasileña en el lanzamiento de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) durante la reunión de presidentes de América del Sur en Brasilia en 2000, representó un esfuerzo de Brasil para contribuir a la adopción de una agenda positiva para la región, desplazándose del campo de las negociaciones comerciales hacia la incorporación de otras dimensiones a la estrategia brasileña en la región (FORÇA-TAREFA, 2006)³⁰⁰. La intervención de Brasil como mediador en el conflicto Ecuador-Perú y los esfuerzos para fortalecer el Tratado de Cooperación Amazónica al final de la década de los 90 fueron otros movimientos en dirección a la diversificación de la agenda brasileña en la región.

²⁹⁸ HURRELL, Andrew (1994): Regionalismo en las Américas. En: LOWENTHAL, A. y TREVERTON, G. (Comps.). América Latina en un Mundo Nuevo. Fondo de Cultura Económica, p. 199-226, D. F, México apud BERNAL-MESA, R. y MASERA, G. A. (2008): “El retorno del regionalismo. Aspectos políticos y económicos en los procesos de integración internacional”. Cadernos PROLAM/USP, ano 8, v. 1, pp. 6.

²⁹⁹ SAUVÉ, P. y MATTOO, A. (2004): “Regionalism in trade services”. A teaching module prepared for the World Bank Institute, April, Paris and Washington, D.C.

³⁰⁰ FORÇA-TAREFA (2006): O Brasil na América do Sul. Relatório Final..., op.cit., pp. 18.

La evolución crítica de las reformas liberales y de las experiencias de integración regional de los años 90, inspiradas en los modelos del “regionalismo abierto”³⁰¹, recientemente ha influido más en las nuevas iniciativas brasileñas en la región. Este modelo presupone la existencia de una asociación no excluyente, compatible con la liberalización comercial de bienes y servicios y la libre circulación de capitales. Torres (2006)³⁰² expone que esta nueva forma de integración económica se define como “*el resultado del proceso de desarrollo capitalista en la etapa de mundialización de las relaciones capitalistas de producción, distribución e intercambio, provocado por la concentración y centralización del capital productivo y financiero*”.

La integración regional sigue siendo una alternativa superior, pues ofrece la posibilidad de ampliar los mercados nacionales y las escalas de producción, así como de fomentar el comercio de servicios y las inversiones intrarregionales. Permite además el avance de las pequeñas y medianas empresas, dada su mayor presencia relativa en el comercio intrarregional, y estimula la diversificación productiva, al favorecer las exportaciones de mayor valor añadido y contenido manufacturero. Asimismo, la integración regional puede incentivar la creación de cadenas de valor regionales y constituye una plataforma de aprendizaje que permite una mayor competitividad a nivel mundial (CEPAL, 2009)³⁰³.

Paralelamente, al adoptar una concepción de “regionalismo abierto” se abrieron las negociaciones con otros socios regionales y de fuera de la región. En las negociaciones regionales podemos destacar la asociación de Chile y Bolivia al MERCOSUR en 1996, en cuanto los esfuerzos se hicieron en dirección a la CAN, finalmente concretizados por la asociación del Perú al MERCOSUR, en 2003, y

³⁰¹ El documento original de CEPAL (1994): El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, pp.12, define al "regionalismo abierto" como un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, una base para una economía internacional más abierta y transparente.

³⁰² TORRES, I. G., (2006): Acordos de Livre Comércio, Desnacionalização e Sistemas..., op.cit., pp.18.

³⁰³ CEPAL (2009): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe..., op.cit.

mediante acuerdos con los otros miembros de la CAN a lo largo de 2004. Venezuela se adheriría mediante un protocolo firmado en 2006, pero el esquema de transición negociado perdurará durante varios años, prácticamente hasta 2014, fecha de su incorporación plena al régimen interno de libre comercio y de su plena aceptación de la TEC. Según Almeida (2008b)³⁰⁴, Bolivia y Ecuador son otros dos posibles candidatos.

El concepto tradicional de regionalismo, con sus elementos de exclusividad, es diferente del nuevo “regionalismo abierto”. El término “abierto” significa que, en la medida en que la liberalización sea aplicada en el ámbito interno, debe ser extendida también a los países que no sean miembros sobre las bases de la NMF (Nación Más Favorecida). Ahora bien, existen críticas a que ese concepto sea contradictorio. Eso se debe a opiniones que afirman que el sentido de regionalismo abierto está en algunos países que se unen, excluyendo a los países no-miembros. Así, no existe un regionalismo que no sea discriminatorio con relación a países terceros. Pero, cuando se aplica el modelo de regionalismo que concede la liberalización interna también a países terceros, estará en consonancia con el objetivo del GATT/OMC, una vez que no entra en contradicción con la cláusula NMF, volviéndose un proceso extremadamente válido para evitar que surjan bloques económicos cerrados, proceso que habría de contribuir significativamente a la liberalización comercial a nivel global.

Como resultado de esta evaluación, en estas iniciativas se observa una reducción de énfasis en la agenda comercial y la introducción de temas de diferentes matices (temas económicos no comerciales, como la integración energética y la de infraestructuras, además de temas sociales y culturales).

Con las negociaciones alrededor del ALCA paralizadas por falta de entendimiento entre los presidentes de Brasil y EUA, y suspendidas sin previsión de retoma durante la cumbre de las Américas del Mar del Plata a finales de 2005. Y como respuesta al desafío del ALCA, el presidente Venezolano Hugo Chávez

³⁰⁴ ALMEIDA, P. R. (2009b): “MERCOSUL e América do Sul na visão estratégica...”, op.cit.

propuso una “Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América” (el ALBA), formalizada entre su país, Cuba y Bolivia, y fuertemente impregnada de comercio administrado y de iniciativas estatales. México y Chile, cada uno a su modo, operan trayectorias de apertura económica unilateral y de integración comercial basada puramente en el libre comercio, profundizando en las preferencias comerciales con casi todos los socios regionales y con las grandes potencias comerciales, obteniendo acceso privilegiado a los mercados más dinámicos y sin competidores en la propia región.

En el plano político suramericano, el protagonismo brasileño consiguió hacer que los proyectos de integración física en la región, como citamos anteriormente, con la Iniciativa de Integración Regional Suramericana (IIRSA), fuesen formalizados con la Comunidad Suramericana de Naciones, creada en Perú en diciembre de 2004, solamente para ser sustituida, ya bajo la fuerte influencia del presidente venezolano, por la Unión de las Naciones Suramericanas (UNASUR)³⁰⁵, en abril de 2007(ALMEIDA, 2009b)³⁰⁶. En mayo de 2008 fue firmado el acuerdo constitutivo de la nueva UNASUR, pero persisten dudas en cuanto a su eficacia en los procesos y esquemas de integración suramericanos, y en cuanto al tipo de relaciones que deberá mantener con los Tratados existentes: MERCOSUR, CAN, ALADI, SELA, ALBA, IIRSA, etc.

La integración económica del hemisferio a nivel de la conformación de un área de libre comercio ha sido planteada como un complemento a la integración latinoamericana, que pudiera contribuir al desarrollo de la región mediante la apertura de mercados, la atracción de inversiones y la modernización del aparato productivo. La nueva conformación de las relaciones comerciales y

³⁰⁵ La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) es una comunidad política y económica que integra a los doce países independientes de Sudamérica: los miembros de la Comunidad Andina (CAN) Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, los miembros del MERCOSUR, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, miembros del CARICOM, Guyana y Surinam y, dos países observadores, Chile y Venezuela. La Unión de Naciones Suramericanas tiene como objetivo construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus integrantes, utilizando el diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, la financiación y el medio ambiente, entre otros, para eliminar la desigualdad socioeconómica, lograr la inclusión social, la participación ciudadana y fortalecer la democracia.

³⁰⁶ ALMEIDA, P. R. (2009b): “MERCOSUL e América do Sul na visão estratégica...”, op.cit.

económicas en el ámbito mundial también pudiera permitir avanzar en esa dirección y contribuyendo para mejorar y ampliar la industria de los servicios, con mejores instrumentos técnicos y trocas de *know how* entre las empresas primoreando la mano de obra en el sector servicios que todavía es de baja calificación. Les corresponde, sin embargo, a los habitantes de América Latina adoptar las decisiones y enfrentar los retos que exigen el desarrollo económico y la mejora de las condiciones de vida de su población.

3.5.1. Los Acuerdos de Complementariedad Económica (ACE)

La tendencia en la firma de acuerdos comerciales bilaterales es una característica de la actualidad que tiene como resultado la negociación de muchos bloques económicos y una multiplicidad de normas para el comercio exterior, dependiendo de la procedencia de las mercancías y servicios (CARVALHO, 2005)³⁰⁷. En este sentido, Brasil viene empeñándose en acompañar esa tendencia, participando activamente en las negociaciones internacionales bilaterales y/o regionales.

Actualmente Brasil tiene once Acuerdos de Complementariedad Económica firmados, ocho en negociación, uno de Alcance Parcial y un Acuerdo Regional, como podremos ver en la tabla 3.3. La mayor parte de ellos se limita a crear zonas de libre comercio entre las partes. La estrategia comercial del MERCOSUR es ampliar las preferencias arancelarias de la ALADI hasta llegar al 100 por ciento para todos los bienes y servicios. Para ello se estableció un cronograma de desgravación que de forma paulatina eliminaría la mayor parte de las barreras comerciales entre los miembros del bloque (CARVALHO, 2005)³⁰⁸. Actualmente solamente existen barreras para los productos sensibles, como es el caso del sector del automóvil, cuyos cambios obedecen a los términos de los acuerdos firmados anteriormente.

³⁰⁷ CARVALHO, M. A. (2005): “Acordos comerciais do Brasil...”, op.cit.

³⁰⁸ CARVALHO, M. A. (2005): “Acordos comerciais do Brasil...”, op.cit.

Posteriormente a la creación del MERCOSUR, se admitió a Chile y Bolivia como miembros asociados por medio del ACE 35 y ACE 36, respectivamente. El objetivo de estos acuerdos fue crear una zona de libre comercio en diez años, proceso que ya se encuentra en vigor. Para ello en 1997 se inició un programa de desgravación comercial, progresivo y automático, que llegaría en el 100 por ciento de preferencias arancelarias entre los miembros del MERCOSUR y sus asociados. Pero los productos considerados sensibles merecen un cronograma más dilatado, alcanzando 16 años para Chile y 18 años para Bolivia.

En el ámbito específico de servicios se firmaron dos acuerdos ACE 25 y ACE 27, Brasil – Perú y Brasil – Venezuela, respectivamente. En el primero los países acuerdan promover la cooperación sectorial por medio de acuerdos de cooperación entre sectores productivos y de servicios de los países firmantes. El acuerdo abarca la facilitación de las inversiones y el transporte. En materia de transporte terrestre, se compromete la realización de inversiones conjuntas para mejorar la infraestructura del transporte por tierra entre los respectivos territorios.

En segundo lugar, los países convienen en abordar y analizar la posibilidad de negociar un acuerdo sobre comercio de servicios, mediante la firma de un protocolo adicional al GATS y a los acuerdos regionales que se negocian en este ámbito. Los países también promoverán acuerdos de cooperación en los distintos sectores productivos, industriales, comerciales y de servicios. No obstante, el cuarto protocolo adicional sobre cooperación transfronteriza establece mecanismos de cooperación para promover y desarrollar el comercio, entre ellos la mejora de los procedimientos aduaneros y las redes de transporte³⁰⁹.

³⁰⁹ En: FTAA-ALCA, documento SG/TU/WG.SERV/DOC.2/97/Rev.2.

Tabla 3.3. Acuerdos Negociados y en Negociación por Brasil¹ para Liberalización del Comercio

Participantes	Acuerdo ²	Objetivos
Brasil - Uruguay	ACE 2	Regular el comercio de productos del automóvil
Brasil - Argentina	ACE 14	Regular el comercio de productos del automóvil
Brasil - MERCOSUR	ACE 18	Crear el Mercado Común del Sur
Brasil - Perú	ACE 25	Cooperación en sectores productivos y de servicios ³
Brasil - Venezuela	ACE 27	Cooperación en sectores productivos y de servicios ³
MERCOSUR - Chile	ACE 35	Crear una zona de libre comercio en diez años
MERCOSUR - Bolivia	ACE 36	Crear una zona de libre comercio en diez años
Brasil - Cuba	ACE 43	Dinamizar el comercio bilateral
Brasil - México	ACE 53	Dinamizar el comercio bilateral
MERCOSUR - México	ACE 55	Libre comercio sector del automóvil ⁴
MERCOSUR - Perú	ACE 58	Crear una zona de libre comercio
MERCOSUR - Colombia, Ecuador y Venezuela	ACE 59	Crear una zona de libre comercio
Cuba - Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay	ACE 62	Eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias
Brasil - Guyana	AAP-A25TM n38	Proporcionar el incremento del comercio bilateral
Brasil, México - Cuba	AR 4	Preferencia arancelaria regional
Acuerdos en negociación		
Brasil - México		Profundización de las preferencias negociadas en el ACE 53
MERCOSUR - SACU		Crear una zona de libre comercio
MERCOSUR - India		Crear una zona de libre comercio
MERCOSUR - Canadá		Negociación en el ámbito del ALCA
MERCOSUR - Marruecos		Acuerdo de preferencia arancelaria
Brasil - Trinidad y Tobago		Acuerdo de preferencia arancelaria
MERCOSUR - UE		Negociación de acceso a los mercados
MERCOSUR - SACU		Acuerdo de preferencia arancelaria fija

Fuente: Elaboración Propia con datos MDCE (Ministerio del Desarrollo Comercio Exterior) en la sección SECEX.

Notas: 1-Las negociaciones pueden ser de Brasil y en el MERCOSUR

2-ACE (Acuerdo de Complementariedad Económica); AAP (Acuerdo de Alcance Parcial); A25TM (Artículo 25 del Tratado de Montevideo)

3-Ambos acuerdos firmados en el ámbito de la ALADI

4-El presente Acuerdo estará en vigor hasta la sustitución por el Acuerdo de Libre Comercio entre MERCOSUR y México, conforme el Artículo 1°.

En 1999, Brasil firmó el ACE 39 con los miembros de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), cuyo objetivo era formar una zona de libre comercio. El acuerdo fue prorrogado varias veces pero hoy no es válido, siendo negociado en el ámbito del MERCOSUR con estos países en 2005 el ACE 58 (MERCOSUR – Perú) y el ACE 59 (MERCOSUR – Colombia, Ecuador y Venezuela). En ellos el objetivo es crear una zona de libre comercio para algunos productos con apertura al 100 por cien en 2018. Brasil también firmó acuerdos con Cuba (ACE 43) y México (ACE 53), ambos con la intención de dinamizar el comercio bilateral entre los países. Entre tanto, las negociaciones con México evolucionan hacia el acuerdo a nivel del MERCOSUR (ACE 55), que visualiza la formación de una zona libre comercial en el sector del automóvil.

Todos los acuerdos mencionados hasta ahora involucran apenas a países miembros de la ALADI; sin embargo, el artículo 25 del Tratado de Montevideo también prevé acuerdos con países de América Latina, aunque no pertenezcan a ALADI. Con base en este artículo Brasil negoció acuerdos de preferencias arancelarias con Trinidad y Tobago y Guyana, en 2002 y 2004, respectivamente. Estos acuerdos no tiene la pretensión de formar una zona de libre comercio con estos países, sino de incrementar el comercio bilateral.

Desde una óptica estrictamente económica, la integración regional que busca Brasil es el proceso de acercamiento y coordinación de las economías de dos o más países de forma que constituyan un territorio económico común. Sus objetivos principales pueden ser, entre otros, la creación de comercio; la generación de un mayor nivel de competencia intra-bloque; el aprovechamiento de economías de escala; la cooperación intrarregional en proyectos de innovación tecno-industriales asociados incluso mediante el progreso hacia nuevas actividades (como el caso de los servicios); una más eficiente y mejor racionalización de la producción mediante una división regional de la industria; la generación de mecanismos de financiación regional; la complementariedad económica; y, por último la sinergia en los frentes de negociación internacional

(BERNAL-MESA y MASERA, 2008)³¹⁰. En resumen, se eliminarían barreras y también inducirían al aumento de la competencia intra-empresas, induciéndolas posiblemente a que hagan eficazmente sus mejoras, agrandando las modificaciones de los mecanismos de los mercados las compensaciones entre escalas y competencia, y buscando que las empresas sean más grandes y más competitivas (SAUVÉ y MATTOO, 2004)³¹¹.

Otro aspecto ciertamente relevante en torno a los acuerdos regionales son los acuerdos que están siendo negociados desde el inicio de este siglo, en los que se involucra a MERCOSUR, y consiguientemente a Brasil, en el ámbito “sur-sur”³¹² con India, Marruecos y SACU³¹³. En ambos, lo que se pretende es formar zonas de libre comercio, y la estrategia utilizada es la concesión de preferencias arancelarias fijas, que aún no se concretaron porque las empresas brasileñas no han demostrado gran interés en la negociación (CARVALHO, 2005)³¹⁴. Otros importantes acuerdos que están en negociaciones son del tipo “norte-sur” para formación de zonas de libre comercio entre MERCOSUR – UE y MERCOSUR – Canadá en el ámbito del ALCA.

Finalmente, queda claro que los acuerdos comerciales y las zonas de libre comercio regionales son una opción más que tienen los Estados para favorecer su comercio (MARTÍNEZ, 2006)³¹⁵, pero la eliminación de barreras comerciales debería ir acompañada de medidas destinadas a facilitar el comercio. Sería necesario reducir las formalidades administrativas para bajar los costos de las importaciones y las exportaciones, sobre todo mediante la flexibilización de las regulaciones que afectan a la capacidad empresarial y al desarrollo de las pymes.

³¹⁰ BERNAL-MESA, R. y MASERA, G. A. (2008): “El retorno del regionalismo...”, op.cit.

³¹¹ SAUVÉ, P. y MATTOO, A. (2004): “Regionalism in trade services...”, op.cit.

³¹² Los acuerdos regionales “sur-sur”, particularmente, según SAUVÉ, P. y MATTOO, A. (2004): “Regionalism in trade services ...”, op.cit., se consideran como una forma de liberalización gradual, pues expone primero a la competición en los límites abrigados en el mercado regional y puede ayudar a las empresas a prepararse para la competición mundial. Este acercamiento mejora la protección tradicional a la industria naciente, porque un cierto grado de competición internacional se fomenta como resultado del proceso de integración.

³¹³ SACU (South African Customs Union), que incluye Sudáfrica, Lesoto, Namibia, Botsuana y Suazilandia.

³¹⁴ CARVALHO, M. A. (2005): “Acordos comerciais do Brasil...”, op.cit.

³¹⁵ MARTÍNEZ, L. E. H. (2004): Los Acuerdos de Libre Comercio en la Política..., op.cit.

Sería necesario además poner en práctica mayores reformas para aumentar la eficacia de las aduanas, la logística, los puertos y el transporte (CEPAL 2008b)³¹⁶.

Sin embargo, como señalan Sauvé y Mattoo (2004)³¹⁷, existe el riesgo de que la liberalización regional pueda crear una nueva zona de intereses adquiridos que podría resistirse a la apertura adicional del mercado, despertando la inquietud de que el regionalismo pueda convertirse en un “escollo” a la liberalización multilateral que Brasil colocó como su finalidad primera. En realidad la falta de prioridad conferida a los temas comerciales y la expansión de la agenda temática suscitan la discusión sobre la falta de foco en los procesos de integración suramericana y en las estrategias brasileñas en la región. Esto no es sostener que el regionalismo es todo malo, ni que desaparecerá simplemente con el tiempo. Por el contrario, según Baldwin y Low (2008)³¹⁸, muchas iniciativas regionales han hecho contribuciones importantes al bienestar económico y sin duda alguna también a la estabilidad política.

Los gobiernos continuarán firmando tales acuerdos, pero necesitamos considerar hasta dónde es importante esta expansión en términos de comercio y de relaciones económicas internacionales, y quizás visitar nuestro acercamiento a la cooperación comercial en un sentido más general. Y el GATS ofrece una salida a este dilema permitiendo al país y a los países miembros a pre-comprometerse con la liberalización multilateral, señalando un marco de tiempo sobre el cual las preferencias regionales pueden ser erosionadas y/o ser eliminadas progresivamente. Por estas razones, vamos a trazar en el capítulo siguiente el esquema del GATS y sus implicaciones sobre la liberalización comercial de los servicios para Brasil.

³¹⁶ CEPAL (2008b): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe..., op.cit.

³¹⁷ SAUVÉ, P. y MATTOO, A. (2004): “Regionalism in trade services...”, op.cit.

³¹⁸ BALDWIN, R. y LOW, P. (Edit.) (2008): Multilateralizing Regionalism, Challengers for the Global Trading System. WTO, Cambridge.

3.6. Conclusiones

La globalización y los procesos de integración regional han propiciado una tendencia a la liberalización comercial tanto en áreas regionales como mundiales. Las ideas asociadas a tal liberalización fueron fuertemente defendidas y aplicadas en Brasil que se han manifestado con la firma de varios acuerdos regionales (bilaterales), como el MERCOSUR, y mundiales (multilaterales), como el GATS. En la actualidad existen varios acuerdos en negociaciones con Brasil dentro del MERCOSUR mientras que también se negocia a nivel bilateral como los casos con México y con Trinidad y Tobago.

La integración regional sigue siendo una alternativa de Brasil para poder ampliar mercados y escalas de producción, así se fomenta el comercio de servicios y se considera las inversiones intrarregionales.

En el capítulo hemos profundizado en los acuerdos regionales en América Latina con motivo de las ideas integracionistas. Brasil ha afirmado su posición de liderazgo en la región, aunque con grandes conflictos comerciales con sus vecinos y principalmente con sus socios en el MERCOSUR, como es el caso de Argentina.

La pugna entre los principales países del MERCOSUR (Argentina y Brasil) no registró solamente en el comercio de las mercancías, aunque este sea el más impuesto también está presente en los servicios. De manera significativa Argentina en las negociaciones sobre servicios en el Protocolo de Montevideo ha presentado un índice de liberalización mayor que Brasil. Sin embargo, en algunos sectores, como los servicios de distribución y los de enseñanza, Brasil tiene una apertura más significativa para con sus socios en el MERCOSUR.

CAPÍTULO 4

EL GATS Y LAS NEGOCIACIONES DE BRASIL

Índice del Capítulo

- 4.1. Introducción
- 4.2. Antecedentes
- 4.3. Las negociaciones sobre el comercio internacional de servicios
- 4.4. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS)
 - 4.4.1. Esquema y problemas del GATS
- 4.5. La actitud de Brasil en las negociaciones del GATS
- 4.6. La Ronda de Doha y las negociaciones de Brasil
- 4.7. Conclusiones

4.1. Introducción

Los objetivos generales de promover las exportaciones y alcanzar un rápido desarrollo han constituido parte integral de las políticas económicas de los países en desarrollo con posterioridad a los años 1990. A lo largo de los años se sucedieron diferentes perspectivas en cuanto a la forma más indicada de llegar a dichos objetivos, tales como las políticas de sustitución de importaciones, marcadas por un intenso proteccionismo y políticas de fomento a las exportaciones. Un gran número de países adoptaron políticas industriales intervencionistas con un resultado positivo. Esas políticas involucran la promoción tecnológica, la financiación y la especialización de la mano de obra (CELLI JUNIOR, 2007)³¹⁹. Muchos países emergentes en América Latina (Brasil en especial) también utilizan instrumentos de fomento al desarrollo tales como promoción de las exportaciones, restricciones a la importación y a la inversión extranjera, requisitos de desempeño, incentivos fiscales y otras medidas destinadas a promover la industrialización, con mayor o menor éxito.

El alcance y los tipos de instrumentos de las políticas de desarrollo también han sufrido alteraciones en virtud del aumento de las restricciones a su uso establecidos en acuerdos multilaterales y regionales, así como ajustes regulatorios internos demandados por instituciones financieras internacionales como condición para concesión de préstamos y financiación. Las mayores alteraciones provinieron de los acuerdos multilaterales firmados por los miembros de la OMC como parte de las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986/1993), que propuso nuevas disciplinas para el uso de esos instrumentos de políticas de desarrollo (CLAVERAS, 1991; DEL RÍO, 1988, DÍAZ MIER, 1996; DÍAZ MIER y DEL RÍO, 1999; GONZÁLEZ, 1999)³²⁰. Al mismo tiempo, obligaciones

³¹⁹ CELLI JUNIOR, Umberto (2007): “Os acordos de serviços (GATS) e de investimentos (TRIMS) na OMC: espaço para políticas de desenvolvimento”. Centro Brasileiro de Relações Internacionais, v.1, nº II, janeiro/março, pp. 7-19.

³²⁰ Véase en: CLAVERAS, J. P. V. (1991): “El GATS: un acuerdo marco para los servicios”. Información Comercial Española, nº 694, pp. 7-23; DEL RÍO, C. G. (1988): “Una aproximación al comercio internacional de...”, op.cit.; DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización

asumidas en la Ronda Uruguay y en acuerdos regionales, sumadas a esfuerzos unilaterales de liberalización, han conducido a un declive gradual del uso de medidas arancelarias y no arancelarias, concentradas invariablemente en el sector industrial.

Ahora bien, como un incremento del alcance del sistema GATT, los acuerdos multilaterales de la Ronda Uruguay tratan también de la liberalización de otras áreas importantes de la economía internacional, como son el sector de servicios y otros temas relacionados con factores de mercado, como son las Inversiones Extranjeras Directas (IED). En el caso de los servicios, vale resaltar que muchas industrias del sector agregan valor a manufacturas e introducen cuestiones paralelas pertenecientes al desarrollo de las industrias manufactureras. Restringir la discusión solamente a las industrias manufactureras constituye una discriminación contra las industrias no manufactureras, lo que lleva la ineficiencia en la asignación de la producción en la economía. Aunque el crecimiento industrial y de las exportaciones de algunos países en desarrollo está concentrado en el sector manufacturero como es el caso de Brasil, en otros el desarrollo del sector servicios tiene importancia crucial, razón por la cual el sector fue incluido en los acuerdos multilaterales como por ejemplo en India.

En este sentido, el propósito de este capítulo es describir sintéticamente las negociaciones que condujeron al establecimiento del GATS en las negociaciones multilaterales sobre el comercio internacional de servicios, señalando los avances realizados, así como las dificultades. Haremos un recorrido por el llamado Acuerdo marco, intentado evitar en lo posible no caer en una explicación meramente jurídica o legal del GATS. Lo consideramos imprescindible para servir como base que permita introducirnos en el estudio de las negociaciones sobre la liberalización, en su esquema y problemas, que nos llevara en el capítulo 5 a desarrollar sus implicaciones para Brasil.

Mundial de Comercio..., op.cit.; DÍAZ MIER, M. A. y DEL RÍO, P. G. (1999): Una Primera Evaluación del GATS. Boletín Económico de ICE n° 2634, pp. 19-34 y GONZÁLEZ, F. G. (1999): Comercio Internacional de Servicios: Revisión Conceptual..., op.cit.

Finalmente, analizaremos el estado de la cuestión en las negociaciones más recientes, en la actual etapa de la Ronda de Doha (que aún está por concluirse). El objetivo es establecer un marco de análisis para entender y evaluar las negociaciones y posiciones a lo largo de esta ronda centrándonos principalmente en el caso de Brasil, que cada vez más está liberalizando el sector e incrementando el saldo negativo en la balanza comercial de servicios como pudo observarse en el gráfico 2.6 (página 136).

4.2. Antecedentes

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS o GATS, en inglés) es el primer acuerdo comercial multilateral que abarca el comercio de servicios. Su elaboración fue uno de los principales logros de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales (1986 a 1993) (OMC, 2008a)³²¹. Había transcurrido casi medio siglo desde la entrada en vigor del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, que es su equivalente para el comercio de mercancías.

En esta fecha (1947) 23 países integraron el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) para abolir las cuotas y reducir los aranceles. Cuando la OMC reemplazó al GATT en 1995, había 125 países integrantes. Muchos consideran que la contribución del GATT a la liberalización comercial permitió la expansión del comercio mundial en la segunda mitad del siglo XX. Según Ávila Álvarez y Díaz Mier (2003):

El GATT nació así no como la organización internacional preconizada por los autores del señalado orden internacional de postguerra sino como un acuerdo firmado entre estados y territorios

³²¹ OMC (2008a): Elementos Necesarios para la Conclusión de las Negociaciones sobre los Servicios..., op.cit.

*(Partes Contratantes en el mismo), afectando de modo primordial a las políticas comerciales de aquéllos. Pese a su provisionalidad y en cierta forma lo azaroso de su origen, la realidad es que ha durado cerca de 50 años, influyendo de manera importante en la regulación de las políticas comerciales de las referidas Partes contratantes.*³²²

El GATT se constituyó como un acuerdo comercial entre países en el que cada integrante debía abrir sus mercados en forma equitativa a cada uno de los demás países integrantes. Cualquier clase de discriminación por parte de los países estaba prohibida. El principio de comercio no discriminatorio estaba plasmado en la cláusula de nación más favorecida (NMF) extendida en sentido multilateral del GATT, es decir, una vez que un país y sus socios comerciales hubieran acordado reducir un arancel, esa reducción se extendería automáticamente a todos los demás países parte del GATT con independencia de si eran signatarios de ese acuerdo. El GATT sostuvo varias rondas importantes de 1947 a 1993 para abordar asuntos relacionados con las políticas comerciales públicas.

Tales rondas condujeron a muchas reducciones multilaterales de barreras arancelarias y no arancelarias. Dentro de estas Rondas es cuando, a comienzos de la década de los setenta en los Estados Unidos, el tema del tratamiento del comercio de servicios aparecen en el debate sobre la problemática, incipiente entonces, del señalado comercio. Según Claveras (1991)³²³ se producen iniciativas que provenía sobre todo del mundo empresarial pero que rápidamente se trasladaran al ámbito gubernamental. El debate fue ganando adeptos no sólo entre los países más industrializados como Estados Unidos, que era el primer productor y comercializador de servicios, que pasaría a ser el mayor defensor de la liberalización multilateral del comercio de servicios (MORA, 2002)³²⁴, así como

³²² Ávila Álvarez, A. M., Díaz Mier, M. A. (2003): Política de competencia y política comercial: ¿hacia un acuerdo multilateral? Cámara de Madrid. Madrid.

³²³ CLAVERAS, J. P. V. (1991): “El GATS: un acuerdo marco para los servicios...”, op.cit.

³²⁴ MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de..., op.cit.

la Comunidad Europea y Japón, pero también entre los países en vías de desarrollo que conducirán la polémica a una nueva versión del enfrentamiento “norte-sur” con toda su carga política.

El término “servicios” es incluido por primera vez en los acuerdos aprobados en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio (1973-1979), ya citado en el capítulo 2. Cabe resaltar la percepción que tenían los países sobre el comercio de servicios, pues en casi todos los países las actividades de servicios se habían caracterizado por estar reguladas por los Estados y con un fuerte proteccionismo. En todo caso, la relación entre países seguía unas reglamentaciones puramente bilaterales (acuerdos de “ciclo abierto” en el dominio del transporte aéreo, como ejemplo).

Por una parte, en los países desarrollados los servicios comenzaban a adquirir importancia creciente en la economía como consecuencia de varios procesos, entre ellos el decrecimiento iniciado por el sector industrial. Las actividades consideradas del sector terciario se incrementaban y pasaban a constituirse en un elemento generador de riqueza para la economía con una participación muy importante expresada en porcentajes del PIB. Hasta ese momento los responsables del diseño de las políticas comerciales multilaterales no habían concedido importancia a las actividades relacionadas con los servicios, como vimos en el capítulo 1. Existía además cierto grado de desinterés para que las mismas tuvieran un lugar en el comercio internacional. A ello se unió el hecho de la presencia de una falta de familiarización de las autoridades responsables con las nuevas industrias de servicios (DEL RÍO, 1988)³²⁵.

Por otra parte, en los países en desarrollo las actividades del sector primario y secundario constituían los elementos principales de sus economías. El sector terciario en ellos era prácticamente inexistente o incipiente. Pero, a partir de mediados de los años 1970, como se expuso en el capítulo 3, los servicios adquieren un mayor interés por parte de las economías occidentales en la medida

³²⁵ DEL RÍO, C. G. (1988): “Una aproximación al comercio internacional...”, op.cit.

en que se produciría en estos países una progresiva pérdida de competitividad en la producción industrial a favor de los países en vías de desarrollo. De este modo, los países desarrollados experimentaron un cambio progresivo en la estructura de sus exportaciones a los países en vías de desarrollo hacia los servicios y bienes intensivos en servicios (GONZÁLEZ, 1999)³²⁶.

Este crecimiento de las exportaciones de los países desarrollados, principalmente de los Estados Unidos, en la Ronda de Tokio, coincidió con el surgimiento del llamado “Consenso de Washington”³²⁷ y el despuntar de empresas transnacionales gigantescas, principalmente estadounidenses, que por ser ya operadores globales, se tenían por exentas de las regulaciones internas de los estados y querían también una desreglamentación internacional. Estas corporaciones incluían gigantescas transnacionales de servicios, sedientas de apoderarse de los monopolios estatales, particularmente en el sector de servicios (ARKELL, 2008 y BARLOW, 2003)³²⁸.

A partir de esto, intensificado por las tendencias de la competencia en la privatización y para la desreglamentación, la nueva reglamentación y la liberalización de los mercados, la revolución de las TIC, el aumento de la complejidad de la ciencia y la tecnología y de los procesos de prestación de servicios, y el cambio en las pautas de la demanda, surge la necesidad y la pretensión de que los gobiernos aborden el tema y negocien sobre el intercambio internacional de servicios (ABREU, 2005)³²⁹, así como la forma en que dichas negociaciones se emprendan. Desde comienzos de los años 1980 los Estados Unidos fueron desplegando un tremendo esfuerzo diplomático orientado a

³²⁶ GONZÁLEZ, F. G. (1999): Comercio Internacional de Servicios..., op.cit.

³²⁷ Consenso de Washington es un modelo global de economía basado en los principios de privatización, del mercado libre y desreglamentación de los mercados.

³²⁸ ARKELL, Julian (2008): “Origen y desarrollo de la internacionalización de los...”, op.cit. y BARLOW, Maude (2003): “GATS: a última fronteira da globalização...”, op.cit.

³²⁹ ABREU, P. S. (2005): “GATS – o acordo sobre serviços da OMC”. Revista do Programa de Mestrado em Direito do UniCEUB, Brasília, jul./dez., v. 2, n. 2, p.502-526.

persuadir a otros países de la necesidad de preparar negociaciones multilaterales sobre el comercio de servicios (CERVO, 2002)³³⁰.

4.3. Las negociaciones sobre el Comercio Internacional de Servicios

Tras lo expuesto en el epígrafe anterior, la necesidad de un acuerdo sobre servicios pasó a ser una emergencia y los Estados Unidos a finales de 1983 presentarían en el GATT una propuesta que contenía un esquema de un futuro marco multilateral en base a unos principios generales y básicos y, en su caso, otros aplicables únicamente a sectores particulares de servicios (CLAVERAS, 1991)³³¹, que fue su estrategia de partida para negociar sobre el intercambio de servicios (DEL RÍO, 1988)³³². Dicho esquema correspondía a la petición que se había realizado en la reunión de Partes Contratantes del GATT de 1982, lo que revelaba que, frente a enfoques parciales sobre el tema por parte de otros países, los estadounidenses habían ya establecido estrategias.

La inclusión de los servicios en la agenda comercial multilateral coincidió, o tal vez fue seguida, con la reforma de las reglamentaciones que afectan a los países en la tendencia iniciada en la década de 1980, culminando con la finalización de la Ronda de Tokio en 1979. Sus resultados serían la eliminación parcial o la atenuación de las restricciones sustanciales a la competencia en las industrias de servicios, lo que centró la atención en las nuevas posibilidades de competencia y la mejora de oportunidades de comercio e inversión (MARCHETTI y ROY, 2009)³³³. Los Estados Unidos percibieron en esto las ventajas que necesitaban para reivindicar la apertura sobre los servicios,

³³⁰ CERVO, A. L. (2002): “Relações internacionais do Brasil: um balanço da era Cardoso...”, op.cit.

³³¹ CLAVERAS, J. P. V. (1991): “El GATS: un acuerdo marco para los servicios...”, op.cit.

³³² DEL RÍO, C. G. (1988): “Una aproximación al comercio internacional de...”, op.cit.

³³³ MARCHETTI, J. A. y ROY, M. (Org.) (2009): Apertura de los mercados al comercio de servicios: Países y sectores en las negociaciones bilaterales y en el marco de la OMC. OMC, Ginebra.

expresada por las grandes empresas de servicios de ese país, especialmente los financieros (bancos y compañías de seguros) (CHANE-KUNE y MULDER, 2000)³³⁴, que necesitaban expandirse a nuevos mercados y principalmente hacia los no desarrollados (RICUPERO, 2002)³³⁵.

El efecto de estos procesos culminó, como se ha indicado, en la reunión del GATT, celebrada en 1982 en la ciudad de Ginebra, con fuertes presiones de los países desarrollados, y la figura de los Estados Unidos como el principal actor para presentar las bases de la futura liberalización del comercio de servicios (MORA, 2002)³³⁶, pero no todos cumplieron los deberes. Esta situación es la que explica que en la sesión ministerial de las Partes Contratantes de 1982 los Estados Unidos lanzasen oficialmente la idea de negociaciones multilaterales sobre servicios.

Las partes contratantes reaccionaron ante esta idea de formas diversas, ya que si aquella obtuvo el apoyo de los principales países desarrollados, aun con matizaciones, se encontró una gran oposición por parte de los países en vías de desarrollo, especialmente Brasil e India (ABREU, 2005; ÁVILA, URRUTIA y DÍAZ MIER, 1994; CLAVERAS, 1991; DÍAZ MIER, 1988 y FEKETEKUTY, 1988)³³⁷, que juntos lideraban un grupo de diez países en desarrollo (TORRES, 2006)³³⁸. Estados Unidos proponían hacer una ampliación del GATT para incorporar los servicios dentro del acuerdo mientras que los países citados rechazaban negociar un acuerdo multilateral sobre servicios dentro del GATT, porque recelaban el peligro existente de una liberalización similar a la del

³³⁴ CHANE -KUNE, B. y MULDER, N. (2000): “La apertura internacional de los...”, op.cit.

³³⁵ RICUPERO, Rubens (2002): “Os Estados Unidos e o comércio mundial: protecionistas ou campeões do livre-comércio?”. Revista ESTUDOS AVANÇADOS, nº 16 (46), pp. 7-18.

³³⁶ MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de..., op.cit.

³³⁷ ABREU, P. S. (2005): “GATS – o acordo sobre serviços da OMC...”, op.cit.; ÁVILA ÁLVAREZ, A. M.; CASTILLO URRUTIA, J. A. y DÍAZ MIER, M. A. (1994): Regulación del comercio internacional tras la Ronda Uruguay..., op.cit.; CLAVERAS, J. P. V. (1991): “El GATS: un acuerdo marco para los servicios...”, op.cit.; DÍAZ MIER, M. A. (1988): “El GATT como marco de un acuerdo internacional de servicios”. Información Comercial Española, agosto/septiembre, pág. 15-35 y FEKETEKUTY, Geza. (1988): “Estrategias negociadoras para la liberalización de la inversión y del comercio de servicios”. Revista del Instituto de Estudios Económicos, Nº 1, pp. 71-86.

³³⁸ TORRES, I. G., (2006): Acordos de Livre Comércio..., op.cit.

comercio de mercancías y querían un acuerdo sobre los servicios separado del GATT y que las negociaciones las realizaran los Gobiernos y no las Partes Contratantes del GATT (MORA, 2002)³³⁹.

La gran mayoría de los países en desarrollo, incluyendo a Brasil, pasaban por un periodo de grave crisis financiera, dependiendo, para su resolución, de recursos de instituciones con fuerte influencia de los Estados Unidos como el FMI. No sería, pues, posible resistir a la presión señalada. Incluso aceptando la inserción del tema servicios en la agenda de negociaciones, Brasil, aunque, de manera meramente retórica, reafirmó su posición contraria (CELLI JUNIOR, 2009)³⁴⁰. Como dijimos anteriormente, Brasil y India lideraban el G-10 que tenía como objetivo claro de borrar nuevos temas en las negociaciones y adoptaron como una de sus tácticas para impedir la inclusión del tema la exploración de las divergencias entre los países desarrollados como las existentes entre los Estados Unidos y la UE de las cuestiones agrícolas (ABREU, 1997)³⁴¹.

Tras un largo y complejo camino muy interesante de cómo en sus detalles, en septiembre de 1986 se presentó un documento consensuado que fue la Declaración de Punta del Este, que comprendía dos partes. La primera relativa a las negociaciones sobre el comercio de mercancías y en la segunda se hablaba de las negociaciones sobre un comercio de servicios. Esto indica la intención de los países negociadores de conseguir cuatro objetivos, como señalan Ávila, Urrutia y Díaz Mier (1994):

- 1. La liberalización y expansión del comercio mundial, tradicional para el GATT y su razón de ser permanente.*
- 2. El fortalecimiento del papel del GATT frente a los problemas de fragmentación e ineficacia de los años anteriores.*

³³⁹ MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de..., op.cit.

³⁴⁰ CELLI JUNIOR, Umberto (2009): Comércio de Serviços na OMC: Liberalização, Condições e Desafios. Juruá, Curitiba.

³⁴¹ ABREU, M. P. (1997): O Brasil na Rodada Uruguai do GATT: 1982-1993. En: FONSECA JÚNIOR, G.; NABUCO DE CASTRO, S. H.: Temas de política externa brasileira II. 2º Ed. v.1, Paz e Terra, São Paulo, p. 350.

3. *La mejora de la eficacia del sistema que debía responder en forma adecuada a las nuevas exigencias y situaciones del nuevo sistema de comercio.*
4. *La promoción de las acciones cooperativas como fórmula para resolver los grandes problemas del comercio mundial.*³⁴²

En este sentido, Díaz Mier (1996) también describe la finalidad de la Declaración de Punta del Este para los servicios, que, según él, sirvió para:

*Establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo. Tal marco respetará los objetivos de política general de las leyes y reglamentaciones nacionales aplicables a los servicios y tendrá en cuenta la labor realizada por los organismos internacionales pertinentes.*³⁴³

Entre tanto, como en tantos otros campos, la ausencia de una teoría explicativa del sector y la carencia de conocimientos cuantitativos y cualitativos de su importancia y de los factores que pudieran tener posibles liberalizaciones en menor o mayor grado constituyen elementos que el proceso negociador debía contribuir a llenar (DÍAZ MIER, 1988)³⁴⁴. Ahora bien, desde el inicio de las negociaciones en 1986, precisamente en septiembre, cuando se inicia la Ronda Uruguay se pusieron de manifiesto las distintas posturas que tenían, que hemos

³⁴² ÁVILA ÁLVAREZ, A. M.; CASTILLO URRUTIA, J. A. y DÍAZ MIER, M. A.(1994): Regulación del comercio internacional tras la Ronda Uruguay..., op.cit., pp. 84.

³⁴³ DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial de Comercio..., op.cit., pp. 214.

³⁴⁴ DÍAZ MIER, M. A. (1988): “El GATT como marco de un acuerdo internacional...”, op.cit.

señalado, los países. Como sintetiza Díaz Mier (1996) inicialmente cabría hacer un resumen mínimo de las posiciones iniciales de la siguiente forma:

- a) *Posiciones negativas. Serían las de aquellos participantes que seguían considerando imposible un acuerdo en este campo.*
- b) *Posiciones simplistas. Aunque minoritarias, pues la Declaración de Punta del Este se había decantado por otras soluciones, se limitaban a señalar que bastaría con añadir la palabra “y servicios” al Acuerdo General para cumplir el objetivo.*
- c) *Posiciones “educativas”. Según ellas, se trataría de interesar a todos los países sobre la conveniencia de llegar a un acuerdo.*
- d) *Posiciones pragmáticas. Entre ellas cabría distinguir: 1) Las que consideraban debía hacerse un cuadro general, similar en su estructura al GATT, como paso previo a la elaboración de una serie de acuerdos sectoriales; 2) quienes consideraban que existían sectores más maduros (más internacionalizados) sobre los que podría llegarse a un acuerdo, del que se seleccionarían elementos comunes para crear una especie de “sombrero”, y; 3) las que preconizaban una declaración amplia definitoria de principios (como el trato nacional, el acceso a los mercados) y una regulación sectorial.*³⁴⁵

No obstante, con el marco inicial de la Ronda Uruguay, en la que los ministros habían decidido también incluir como parte de las negociaciones multilaterales, se iniciaron nuevas negociaciones sobre el comercio de servicios, diferenciado del de mercancías, que hasta entonces era el único contemplado. Se habían registrado discrepancias y divergencias de apreciación y opinión expresadas en las reuniones previas por lo que tal inclusión suponía un formidable éxito de la voluntad política que respondía básicamente como hemos resaltado a la manifestada por Estados Unidos en las reuniones pasadas.

³⁴⁵ DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial de Comercio..., op.cit., pp. 215.

De esta forma, en un primer momento, se constituyó un grupo de negociaciones sobre servicios, dependiente logísticamente de la secretaria del GATT, con la finalidad de establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluido la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, pero sin prejuzgar su ubicación en el orden institucional. Este grupo desarrolló durante 1987 y 1988 varios debates sobre los siguientes elementos:

- Cuestiones de definición y estadística.
- Conceptos generales sobre los principios y normas del comercio de servicios.
- Ámbito de un posible marco multilateral.
- Disciplinas e instrumentos internacionales existentes.
- Medidas y prácticas que contribuyan a la expansión del comercio internacional de servicios o que lo limiten.

En diciembre de 1988, en Montreal y en abril de 1989 en Ginebra se realizó un balance de los trabajos. En la documentación generada se constata que habrían conseguido progresos sustanciales en cuanto a estadísticas y la recopilación e instrumentos y disciplinas internacionales existentes. Se reafirmó en ellas la voluntad ministerial de proseguir con los objetivos de la Declaración de Punta del Este. El proceso de concreción fue avanzando al afirmar que el marco multilateral podría abarcar un comercio de servicios que implicara movimiento transfronterizo de servicios, movimiento transfronterizo de los consumidores y movimiento transfronterizo de los factores de producción, cuando tal movimiento fuese indispensable para los proveedores de servicios.

Sin embargo, resultaba necesario profundizar en el diálogo iniciado, añadiendo unos nuevos elementos en el debate general sobre diversas materias al movimiento transfronterizo de los servicios y pagos especificidad de objetivos; delimitación de las transacciones; y duración limitada. Se hizo patente que en el acuerdo no debería excluirse ningún sector del comercio de servicios y que en

todo caso para llegar a un acuerdo sobre los sectores que abarcaría el marco multilateral se deberían tener en cuenta varios aspectos. Así destacamos el logro de un equilibrio de intereses respecto a todos los participantes; que deberían incluirse los sectores de interés para los países en vías de desarrollo; que podrían excluirse algunos sectores, bien en su totalidad o en parte, atendiendo a determinadas consideraciones predominantes y finalmente el marco debería prever la cobertura más amplia posible de los sectores de interés para los participantes.

En esta línea se avanzó un poco más al especificar los conceptos, principios y normas que deberían integrar el marco multilateral del comercio de servicios:

- i. Principio de transparencia. Relativa a la garantía de facilitar información con respecto a la totalidad de las leyes, reglamentos y directrices existentes en los países referentes a los servicios.
- ii. Liberalización progresiva. Teniendo en cuenta el grado de desarrollo de los distintos signatarios del acuerdo, habría de facilitarse un acceso efectivo a los mercados con inclusión del trato nacional. Igualmente se deberían elaborar procedimientos específicos para la liberalización de sectores determinados.
- iii. Trato nacional. Este significaba que las exportaciones y/o los exportadores de servicios habrían de recibir un trato no menos favorable que el dispensado a los servicios o proveedores de servicios nacionales en el mismo mercado.
- iv. Nación más favorecida (NMF). El marco debería contener una disposición concreta sobre NMF o sea no discriminatoria.

- v. Acceso a los mercados. De conformidad con las demás disposiciones del marco y con la definición del comercio de servicios se debería llegar a fórmulas para hacerlo efectivo.
- vi. Participación creciente de los países en vías de desarrollo. Respecto a la evolución el acuerdo debería tener en cuenta su especial situación económica y sus necesidades comerciales, financieras y de desarrollo.
- vii. Medidas de salvaguardia. Cláusula de que hizo en el GATT que se destinaba proteger la balanza de pagos, la seguridad nacional y las políticas culturales.
- viii. Reglamentaciones nacionales. Se reconocería la facultad de los Gobiernos para regular los sectores de servicios, por ejemplo mediante la concesión de derechos exclusivos en determinados sectores (monopolios) y el derecho de los países, en particular de los en desarrollo, a establecer nuevas reglamentaciones.

Entre las reuniones ministeriales de Montreal y de Bruselas a mediados de 1990 se puso sobre la mesa un primer borrador del proyecto del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Se había hecho un esfuerzo para mejorar las definiciones de comercio de servicios y las barreras a ese comercio. No obstante, el proceso negociador no había terminado aún. Fue en abril de 1994 cuando finalizó con la firma de los ministros representantes de los países cosignatarios en la ciudad de Marrakech. Estos posteriormente sometieron a los procedimientos constitucionales de sus respectivos países la ratificación del Acuerdo sobre la creación de la Organización Mundial del Comercio, que sería objeto de preparación para su puesta en marcha en el segundo semestre de 1994.

La puesta en marcha de la OMC fue como la realización de un “sueño” de la Carta de Habana que casi cincuenta años después³⁴⁶, como vimos en el capítulo 3, tenía como objetivo la constitución de una organización económica mundial, la OIC, que regularía el comercio mundial que constituye la finalidad principal de la OMC.

El objetivo del sistema multilateral quedó recogido en los preámbulos del GATT de 1994 y del Acuerdo de Marrakech, que estableció la OMC como el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio³⁴⁷ entre los países. Los objetivos principales de la OMC son muy parecidos con el propuesto en la Carta de Habana para la creación de la OIC. El primero dice: *“Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios”*. El segundo mantiene esos objetivos y agrega que *“es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico”*

Sin embargo, el propósito primordial de la OMC es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto significa en parte la

³⁴⁶ Durante ese medio siglo el intercambio mundial de mercancías estuvo regido por un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias acordadas entre un grupo de países, que se llamó Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade*) firmado en 1948.

³⁴⁷ Este comercio era mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba ya en curso la “mundialización” de la economía, el comercio de servicios (no abarcado por las normas del GATT) era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. La expansión del comercio de servicios estaba también relacionada con nuevos incrementos del comercio mundial de mercancías. Se estimaba que las normas del GATT resultaban deficientes también en otros aspectos. Por ejemplo, en el sector de la agricultura, en el que los puntos débiles del sistema multilateral se habían aprovechado abundantemente, y los esfuerzos por liberalizar el comercio de productos agropecuarios habían tenido escaso éxito. En el sector de los textiles y el vestido, se negoció en el decenio de 1960 y primeros años del de 1970 una excepción a las disciplinas normales del GATT, que dio lugar al Acuerdo Multifibras. Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias eran motivos de preocupación.

eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los miembros conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas relativas al mismo no sufrirán cambios abruptos y que tengan previsibilidad y transparencia.

Tras ese largo periodo de negociaciones se había conseguido elaborar un Acuerdo marco que contenía, recogido en el Acta Final de la Ronda Uruguay, cinco Acuerdos multilaterales entre los que se incluye el relativo a servicios el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS). Dicho Acuerdo entró en vigor a primeros de Enero de 1995, constituyendo en el punto inicial para una liberalización del comercio de servicios en un marco multilateral (ABREU, 2005; BATISTA, 2007; CERVO, 2002; CLAVERAS, 1991 y IRÍZAR y CHAVES, 2008)³⁴⁸. También en el Acta Final de la Ronda Uruguay se establece el fin del GATT y nacimiento de la OMC (Organización Mundial del Comercio) (ÁVILA ÁLVAREZ y DÍAZ MIER, 2008)³⁴⁹, en el que junto al Consejo General³⁵⁰ órgano máximo entre períodos de celebración de las Conferencias Ministeriales que deben convocarse cada dos años, se crearon tres consejos subsidiarios, uno para cada uno de los acuerdos principales de la OMC: bienes, servicios y propiedad intelectual.

Así, el comercio de servicios empieza a recibir institucionalmente un tratamiento institucional equivalente al del comercio de bienes. Además, posee un acuerdo específico que define la estructura de negociación del comercio de servicios, y puede establecer reglas y principios específicos.

³⁴⁸ ABREU, P. S. (2005): “GATS – o acordo sobre serviços da OMC...”, op.cit.; BATISTA, A. C. M. (2007): “O comércio de serviços ambientais na OMC...”, op.cit.; CERVO, A. L. (2002): “Relações internacionais do Brasil: um balanço da era Cardoso...”, op.cit.; CLAVERAS, J. P. V. (1991): “El GATS: un acuerdo marco para los servicios...”, op.cit. y IRÍZAR, M. Z. y CHAVES R. A. (2008): “La regulación del comercio internacional de servicios: liberalización en el marco del GATS”. Información Comercial Española, nº 844, pp. 39-53.

³⁴⁹ ÁVILA ÁLVAREZ, A. M. y DÍAZ MIER, M. A. (2008): “Seis decenios de cooperación comercial...”, op.cit.

³⁵⁰ El Consejo General es responsable de la operación de la Conferencia Ministerial, órgano máximo de la OMC, y de la operativa como Órgano de Revisión de Política Comercial y como Órgano de Solución de Controversias.

4.4. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS)

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) fue una valiente y largamente innovación esperada en los procesos de formulación de reglas a nivel internacional (LOW y MATTOO, 2001)³⁵¹ y constituyó uno de los sucesos más importantes de la Ronda Uruguay, pero con algunos problemas que solucionar. Como dice Díaz Mier (1996)³⁵²: “*el GATS presenta una característica evidente de edificio a medio construir*”, o como dicen Mota-Viega y Polónia Rios (2006)³⁵³ “*el GATS es una obra inacabada, porque prevé, en sus anexos, la continuación de las negociaciones sectoriales y sobre normas comerciales*”, y también Sauvé (2002)³⁵⁴: “*el marco de las normas del Acuerdo y disciplinas está aún bajo construcción*”.

No obstante, como subrayan Díaz Mier y Del Río (1999)³⁵⁵, podemos decir que constituye un primer conjunto de reglas y disciplinas generales que habrán de aplicarse a las normas concretas que los Estados nacionales imponen sobre las industrias de servicios. El GATS se caracteriza por poseer una estructura compleja y ambigua que contiene diversos niveles de obligaciones. Sin embargo, debe ser vista la amplitud de la cobertura del Acuerdo y en ese contexto una estructura muy flexible (ADLUNG y MATTOO, 2008)³⁵⁶. Así, como presentan Mattoo y Stern (2008)³⁵⁷, “*el GATS fue construido deliberadamente con una*

³⁵¹ LOW, P. y MATTOO, A. (2000): ¿Existe una mejor vía? Enfoques Alternativos para la Liberalización Bajo el GATS. En: SAUVÉ, P. y STERN, R. (2000): GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization. Brookings Institutions Press, Washington D.C.

³⁵² DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial de Comercio..., op.cit.

³⁵³ MOTTA VEIGA, P. y POLÓNIA RIOS, S. (2006): “Acordos comerciais e de investimentos e compromissos dos países latino-americanos em serviços sociais e culturais. Perspectiva brasileira”. Latin American Trade Network (LATN), working paper n° 54.

³⁵⁴ SAUVÉ, Pierre (2002): “Completing the GATS framework: Addressing Uruguay Round leftovers”. The Swiss Review of International Economic Relations (Aussenwirtschaft), v. 57, n° III, Zurich, pp. 301-341.

³⁵⁵ DÍAZ MIER, M. A. y DEL RÍO, P. G. (1999): “Una Primera Evaluación del GATS...”, op.cit.

³⁵⁶ ADLUNG, R. y MATTOO, A. (2008): The Framework of Trade in Services. The GATS, pg. 48-83. In: MATTOO, A.; STERN, R. M. y ZANINI, G. (Ed) (2008): A Handbook of International Trade in Services. Oxford University Press, New York.

³⁵⁷ MATTOO, A. y STERN, R. M. (2008): The Framework of Trade in Services, Overview, pg. 3-47. En: MATTOO, A.; STERN, R. M. y ZANINI, G. (Ed) (2008): A Handbook of International Trade in Services. Oxford University Press, New York.

estructura simétrica, que abarca el movimiento de capital y mano de obra para la prestación de servicios". El GATS establece un amplio compromiso de los miembros de la OMC relativo a sucesivas y futuras negociaciones que llevaron a una gradual liberalización del sector (negociaciones que se iniciaran en 1994, y continuaron en 2001 con la Ronda de Doha que hasta el cierre de la tesis no ha finalizado).

Entre sus reglas destacan el tratamiento de la nación más favorecida (NMF) y el principio de la transparencia, que se aplican a todos los sectores y subsectores de servicios y su comercio (CELLI JUNIOR, 2007)³⁵⁸, tendiendo a lograr la expansión del mismo, con el fin de permitir el crecimiento económico de todos los países, especialmente el de los países en desarrollo y los menos adelantados (MORA, 2008)³⁵⁹. Como exponen Sutherland et al. (2005)³⁶⁰, *“la razón fundamental de existir de la Organización Mundial del Comercio es que supervise la creciente liberalización del comercio, y en resultar que el comercio favorece a la prosperidad”* y como interpreta Adlung (2009)³⁶¹, *“la OMC es el marco jurídico más fuerte y más claro para el desarrollo del comercio internacional, incluyendo un mecanismo más eficaz y fiable de solución de controversias”*. También resalta Lima (2004)³⁶² que *“la OMC es una columna en los tres pilares que faltaba en las organizaciones internacionales que trabajan con la materia económica, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional, para que los países puedan negociar nuevos acuerdos o solución de controversias”*.

³⁵⁸ CELLI JUNIOR, Umberto (2007): “Os acordos de serviços (GATS) e de investimentos...”, op.cit.

³⁵⁹ MORA, Elsa (2008): “La regulación del comercio de servicios”. Información Comercial Española, nº 843, pp. 135-148.

³⁶⁰ SUTHERLAND, P.; BHAGWATI, J.; BOTCHWEY, K.; FITZGERALD, N.; HAMADA, K.; JACKSON, J. H.; LAFER, C. y MONTBRIAL, T. (2004): El Futuro de la OMC: Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio. OMC, Suiza.

³⁶¹ ADLUNG, Rudolf (2009): “Services liberalization from a WTO/GATS perspective: in of volunteers”. WTO, Staff Working Paper ERSD-2009-05 February.

³⁶² LIMA, T. M. N. (2004): GATT/OMC: Uma Análise Institucional. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo.

4.4.1. Esquema y problemas del GATS

Se pueden separar tres partes en el GATS: la primera es el acuerdo principal o marco, que contiene las normas y disciplinas generales; la segunda contiene las listas nacionales en las que figuran los compromisos concretos de cada país con respecto al acceso de los proveedores extranjeros de servicios a sus mercados internos (OMC, 1998b)³⁶³. La tercera está compuesta por un conjunto de anexos que detallan las limitaciones específicas para cada sector, los cuales se pueden agregar a los planes de compromisos. El acuerdo marco se compone de un preámbulo, 29 artículos comprendidos en 6 apartados y 8 anexos contenidos dentro del último artículo.

El apartado de Compromisos Específicos nacionales para cada uno de los países miembros dentro del acuerdo del GATS recoge el resultado de las negociaciones como voluntad particular de cada país en el alcance y extensión real del proceso liberalizador. Cada nación tiene que presentar un listado según la estructura modelo del acuerdo, de tal modo que para cada sector o subsector de servicios propuesto en la lista³⁶⁴ debe hacer un desglose según los modos de suministros o prestación posibles, teniendo en cuenta para cada uno de ellos las condiciones y limitaciones esperadas para el acceso al mercado y el tratamiento nacional, y pudiendo añadir también compromisos adicionales.

El Acuerdo marco se estructura en las siguientes partes: Preámbulo; Parte I-Alcance y definición; Parte II-Obligaciones y disciplinas generales; Parte III-Compromisos específicos; Parte IV-Liberalización progresiva; Parte V-Disposiciones institucionales y Parte VI-Disposiciones finales.

En el preámbulo vemos que los principios inspiradores del GATS son esencialmente los mismos que se encuentran en el GATT, si bien los negociadores

³⁶³ OMC (1998b): AGCS – Realidad y Ficción. Cumbre para conmemorar el cincuentenario del sistema comercial multilateral del GATT/OMC, mayo de 1998, Ginebra.

³⁶⁴ Véase la lista de los compromisos de Brasil en el anexo I.

ya se encargaron de formularlos muy explícitamente entre el “reconociendo” y el “deseando”, y se pueden resumir en la siguiente expresión: liberalización progresiva y asimétrica, con los principios de transparencia y no discriminación como guía y con un límite puesto en el respeto a la autonomía nacional a la hora de definir los objetivos de las políticas nacionales.

No cabe duda de que el GATS está concebido como un instrumento orientado a facilitar la liberalización comercial a largo plazo. Los negociadores que pactaron el Acuerdo eran conocedores de que tal liberalización comercial tiene un impacto distributivo importante. Pues en todo proceso de liberalización se produce una transferencia de rentas desde los productores de bienes sustitutivos de importaciones hacia los sectores de exportaciones. En consecuencia, si se quiere que la liberalización comercial sea viable, deberían poner en práctica mecanismos para vencer las resistencias de los colectivos más perjudicados, como en su aplicación práctica al caso de Brasil.

Al estudiar el Alcance y definición debemos decir que el Acuerdo no contiene una definición de servicios. La decisión de no incluir una definición se identifica en la existencia de la pluralidad de definiciones existente en la literatura especializada, como pudimos ver en el capítulo 1. Tanto de definiciones que resaltan unas características (como la intangibilidad, inseparabilidad del productor, no almacenable, simultaneidad de producción y consumo, imposibilidad de posesión, almacenaje y transporte) etc.; como de otro resultado sería muy difícil llegar a un consenso para una definición legal única, y lo que es más importante, las consecuencias de una definición y otra resultase difíciles de prever.

En su sustitución, los negociadores utilizaron una lista de los doce grandes sectores que se considera que entran dentro del ámbito servicios como vimos en el apartado 1.4.1. Esta lista fue hecha por la Secretaria de la OMC para facilitar las negociaciones de servicios en la Ronda Uruguay y todavía es utilizada en las negociaciones multilaterales de la (Ronda de Doha).

En esta orden debe recordar que el GATS, citado en el capítulo 1, define el comercio de servicios a través de cuatro formas de suministro complementarios que están expuestos en el artículo I.2 del Acuerdo como dijimos en el apartado 1.4.1.

Mientras que los modos 1 y 2 implican que el servicio se presta desde el país del proveedor, los modos 3 y 4 implican un desplazamiento comercial del proveedor, mediante el establecimiento de personas jurídicas o personas físicas. Estudiamos ahora lo extenso de esta definición. El hecho de que el GATS regule el comercio de servicios implica que también condiciona la política de inversiones exteriores (modo 3) y una pequeña porción de la legislación sobre desplazamientos transitorios de personas físicas (modo 4). Y también se presenta el problema de la superposición entre los modos, específicamente entre el 1 y el 2 (LOW y MATTOO, 2000)³⁶⁵. Estos autores también describen que en la definición hay “ semejanza ” para los oferentes de servicios y los servicios extranjeros y nacionales entre los modos de suministro, lo que lleva o genera una serie de dificultades para la interpretación respecto de los derechos adquiridos por medio de los compromisos específicos a nivel modal.

El GATS es también muy extenso a la hora de definir su ámbito de aplicación, como observamos en el artículo I.1 “ *El presente Acuerdo se aplica a las medidas adoptadas por los miembros que afecten al comercio de servicios* ”, y al ver las definiciones en el artículo XXVIII, se aprecia lo ambicioso de este artículo I.1. En primer lugar, dado que una de las características esenciales de los servicios, es que no siempre puede dissociarse el servicio prestado del sujeto que presta el servicio, el acuerdo no se limita a las medidas que afectan a los servicios directamente, sino también a aquéllas que afectan a los proveedores de servicios. En segundo lugar, lo que el GATS entiende por “ medidas ” son cualquier actuación, independientemente de la forma que tome (acto administrativo, ley, regulación, reglamento o procedimiento, entre otros), que pueda tomar cualquier

³⁶⁵ LOW, P. y MATTOO, A. (2000): ¿Existe una mejor vía? Enfoques Alternativos para la..., op.cit.

autoridad pública a cualquier nivel gubernamental. Finalmente, notase que el GATS cuida de especificar las medidas que afectan al comercio, no las que explícitamente lo regulan.

La Parte II del acuerdo, “Obligaciones y disciplinas generales”, establece las reglas de juego que deben respetar los miembros. En esencia, establece un código de comportamiento, una serie de disciplinas, que se consideran esenciales para lograr los objetivos fijados en el preámbulo. En lo esencial, estas disciplinas entran en dos grupos. Primero, aquellas que tienen que ser respetadas por todos los miembros en todos los sectores cubiertos por el GATS independientemente de sus compromisos específicos (obligaciones generales). Segundo, aquellas disciplinas que únicamente son de obligado cumplimiento para los sectores comprometidos (obligaciones específicas).

Dentro de las obligaciones de no discriminación entre miembros cabe destacar, por su importancia única, la cláusula de nación más favorecida (NMF), explicitado en el artículo II.1. Al respecto, llevó a cabo una interpretación de la posible utilización de la cláusula del GATT sobre el tema, pero se llevó al ámbito de aplicación del GATS. Implica que, en principio, no es posible que grupos de miembros mantengan un régimen preferencial entre sí al margen del resto de miembros. Su aplicación, además de no condicionada, deberá ser inmediata en caso de que se identifique un régimen de preferencias (OLIVEIRA JUNIOR, 2000)³⁶⁶.

La extensión del principio NMF para servicios es, probablemente, uno de los logros más importantes de la Ronda Uruguay, ya que pone a todos los exportadores de la misma clase de servicios, independientemente de su país de origen, en el mismo punto de partida, al menos en lo concerniente a las condiciones legales de acceso a terceros mercados. Los grandes beneficiarios de la cláusula NMF son los países pequeños y poco desarrollados, que no tienen ni la capacidad administrativa ni el poder de negociación para negociar de igual a igual

³⁶⁶ OLIVEIRA JUNIOR, Márcio (2000): “Uma análise da liberalização do comércio internacional de serviços no MERCOSUL”. Texto para Discussão nº 727, IPEA.

con los países más desarrollados. Si los miembros más fuertes de la OMC son capaces de pactar una liberalización recíproca de sectores clave, los miembros más débiles ganarán automáticamente el acceso a dichos sectores sin tener que comprometer nada a cambio. La cláusula NMF no elimina completamente las relaciones de poder en el seno de la OMC, pero al menos intenta evitar los tratos discriminatorios entre miembros.

El trato NMF comporta, por un lado, la concesión a todas las partes en el Acuerdo de cualquier ventaja que se haya concedido a algunas de ellas y, por otro, la obligación para los signatarios de dar a toda parte un trato “no menos favorable” que a los demás, es decir, comporta la no discriminación. No obstante, el artículo II del GATS debe ser leído con todos los elementos de flexibilización existentes a lo largo de toda la parte II y de los anexos del GATS, y creemos necesario hacer algunas consideraciones al respecto. Si bien la cláusula de NMF fue incorporada con carácter incondicional en el GATS, aspecto que prevaleció sobre las distintas opiniones existentes, siguiendo los alineamientos y la experiencia del GATT, se previó la necesidad de utilizar la técnica de las exenciones (anexo sobre exenciones de las obligaciones al artículo II) para resolver algunas divergencias que pudieran producirse. En principio, estas exenciones iban a tener una duración de 10 años desde la firma del Acuerdo, y serían negociables en las rondas de negociación de servicios³⁶⁷. Una vez que se es miembro, cualquier exención adicional debe ser solicitada y aprobada por tres cuartos de los miembros de la Conferencia Ministerial de la OMC.

La otra gran aportación del GATS al comercio internacional de servicios son las obligaciones de transparencia incluidas en el Artículo III. Incluso cuando los miembros renunciaban a compromiso sectorial alguno, la aplicación práctica del principio de transparencia ya tendría un efecto positivo sobre el comercio. Las obligaciones de transparencia son, en su mayor parte, de carácter general. Los

³⁶⁷ GONZÁLEZ, I. V. (2008): “El GATS: diseñando la arquitectura multilateral del comercio internacional de servicios”. Boletín Económico de ICE, nº 2936, pp. 3-15, hace una referencia a la consideración de las exenciones en el GATS, “*Se consideró que las exenciones eran necesarias porque en el momento de la firma del GATS, existía una larga tradición de acuerdos bilaterales en materia de servicios e inversiones, sobre los que era difícil dar marcha atrás*”.

miembros deben anunciar cualquier medida que pueda afectar al buen funcionamiento del GATS. Los acuerdos internacionales firmados deben circular para el resto de miembros.

En todos los países del mundo se justifica la intervención del gobierno en el sector servicios, bien por razones económicas (estabilización, redistribución y eficiencia), bien por razones no económicas (objetivos políticos o sociales). En este sentido, hay que mencionar que las cuestiones relativas a la transparencia adquieren mayor importancia en las transacciones internacionales de servicios, como consecuencia de la cantidad, diversidad y complejidad de las reglamentaciones nacionales existentes en este sector. Es evidente que este tipo de normativa o reglamentaciones puede convertirse en barreras u obstáculos al comercio de servicios, al mismo tiempo que pueden originarse problemas respecto a los suministradores de servicios extranjeros.

De ahí que la aplicación de la disciplina de transparencia se transforme en una condición necesaria a los efectos de poder detectar las barreras que existen. O sea, este artículo es elemento importante para la consecución del acceso al mercado, debe ser general y aplicable a todos los sectores. Los miembros se comprometen a publicar la totalidad de las leyes, reglamentos y directrices administrativas que sean de aplicación general y que impongan obligaciones a los suministradores de servicios en sus mercados, de forma tal que no discrimine entre los proveedores extranjeros y los nacionales, y como exponen Ávila Álvarez, Castillo Urrutia y Díaz Mier (1994)³⁶⁸ *“éste es, a nuestro juicio, uno de los pilares en que se apoya toda la actividad de la OMC y sin el cual no puede funcionar la aplicación de los otros principios”*.

Por otra parte, la transparencia, como señalan algunos autores como Botto y Batista (2007), Mora (2002)³⁶⁹ y OMC (1999)³⁷⁰, es uno de los aspectos

³⁶⁸ ÁVILA ÁLVAREZ, A. M.; CASTILLO URRUTIA, J. A. y DÍAZ MIER, M. A.(1994): Regulación del comercio internacional tras..., op.cit.

³⁶⁹ MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de..., op.cit.

fundamentales sobre el avance de la liberalización del comercio internacional y en las negociaciones, pues los signatarios están obligados a notificar, publicar y informar todas las medidas pertinentes que afecten al funcionamiento del GATS (DÍAZ MIER, 1996 y DÍAZ MIER y DEL RÍO, 1999)³⁷¹.

Dentro de la arquitectura compleja³⁷² del GATS debemos señalar otros aspectos relevantes que se han establecido en el Acuerdo y están referidas en el artículo: IV) Países en desarrollo; V) Integración económica; VI) Reglamentación nacional; VII) Reconocimiento; VIII) Monopolios y proveedores de servicios; X) Medidas de salvaguardia urgentes; XII) Restricciones para proteger la balanza de pagos; XIV) Excepciones generales; XV) Subvenciones; XVI) Acceso a los mercados; XVII) Trato nacional; Parte IV) Liberalización progresiva; y Parte V) Disposiciones institucionales.

Artículo IV) Países en desarrollo

A efectos de la participación creciente de los países en desarrollo, el texto de este artículo reconoce el diferente nivel de desarrollo y competitividad de los distintos signatarios del acuerdo en los respectivos sectores de servicios. El propósito de este Acuerdo es acrecentar la eficacia y la competitividad de los países en desarrollo, la transferencia de conocimientos técnicos, o sea, que los países desarrollados pueden facilitar a los proveedores de servicios de los países en desarrollo puntos de contacto a fin de obtener información relacionada con los servicios.

Los países en desarrollo reconocían que la apertura de sus mercados al comercio de servicios podía serles beneficiosa pero que debía hacerse en

³⁷⁰ OMC (1999): Panorama General y Evaluación reciente del Comercio de Servicios. Documento S/C/W/94.

³⁷¹ DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial de Comercio..., op.cit. y DÍAZ MIER, M. A. y DEL RÍO, P. G. (1999): "Una Primera Evaluación del GATS...", op.cit.

³⁷² Término utilizado por DÍAZ MIER, M. A. y DEL RÍO, P. G. (1999): "Una Primera Evaluación del GATS...", op.cit.

condiciones apropiadas y con disposiciones adecuadas sobre el desarrollo. Insistían en que únicamente son competitivos en algunos sectores de servicios de alta intensidad de mano de obra y por tanto no debería haber ninguna exclusión permanente a la movilidad de los factores que excluyera a la mano de obra. Los países en desarrollo debían participar sobre la base de una reciprocidad relativa. El texto reconoce estos principios cuando afirma que se prestará especial consideración a las dificultades de tales principios para aceptar compromisos en el marco de las partes III y IV del acuerdo y no se espera de dichos países que contraigan compromisos hasta que su sector nacional de servicios llegue a ser significativamente competitivo. En el texto también aparece lo referente al acceso a la tecnología en materia de servicios, pero uno de los problemas reales que surgen en la práctica es que no se puede obligar a la transferencia de tecnología, aunque el entorno en las negociaciones sea propicio y pueda facilitar las decisiones microeconómicas de los países suministradores.

Artículo V) Integración económica

Algunas de las excepciones de carácter general que se han contemplado en el GATS se encuentran este artículo destinado a las integraciones económicas. El artículo permite a los signatarios ser parte de un acuerdo o concluir un acuerdo por el que se establece entre las partes un mayor grado de liberalización del comercio de servicios que el consignado en su lista, siempre que se cumple una serie de condiciones como: i) Tener una “cobertura sectorial sustancial³⁷³”; ii) Considerar “la eliminación de las medidas discriminatorias existentes”; iii) Facilitar entre los miembros el comercio de servicios evitando incrementar los obstáculos al mismo, o sea, “la prohibición de nuevas medidas discriminatorias o que aumenten la discriminación”. En el caso de los países en desarrollo se permite flexibilidad en las condiciones para concluir el acuerdo de integración en función del nivel de desarrollo de los países de que se trate.

³⁷³ Esta condición se entiende en términos de números de sectores, volumen de comercio afectado y modos de suministro. Para cumplir esta condición, en los acuerdos no deberá establecerse la exclusión *a priori* de ningún modo de suministro.

Pero no se ha llegado aún a un consenso sobre la aplicación de este artículo, sobre el que surgen divergencias. La maximización de ellos consiste en exceptuación de la cláusula NMF como medio de facilitar la liberalización entre participantes que son partes en un proceso de integración económica regional. Y también a respecto de este artículo no está claro cómo se podrían interpretar las condiciones inseridas, ya que primero debería haber un entendimiento de cómo se deben interpretar las exigencias generales, para luego hacer operativas concretamente las excepciones a esa regla (SÁEZ, 2008)³⁷⁴.

Artículo VI) Reglamentación nacional

Trata este artículo de reconocer el derecho de cada parte, dentro de su territorio, a regular la prestación de los servicios, con inclusión del derecho a introducir nuevas medidas con el fin de realizar objetivos de su política nacional. Dichas medidas podrían incluir la concesión de derechos exclusivos en determinados sectores y originar una serie de obstáculos en el comercio internacional de servicios, que se traducen en barreras para los proveedores de servicios extranjeros.

Los países en desarrollo pugnan con fuerza con el argumento de las asimetrías que se producen entre ellos y los países desarrollados con respecto a la complejidad de sus marcos de reglamentación, que hace que aquéllos tengan necesidad de desarrollar un sistema reglamentario del que en muchos casos conocen en función de sus objetivos de política nacional. Así es conveniente analizar en forma más detallada el referido artículo, detallando una serie de cuestiones con respecto a los párrafos:

1. En los sectores en los que se contraigan compromisos específicos, cada Miembro se asegurará de que todas las medidas de

³⁷⁴ SÁEZ, Sebastián (2008): “Trato especial y diferenciado y comercio de servicios”. CEPAL, Serie Comercio Internacional, n° 90, Santiago de Chile.

aplicación general que afecten al comercio de servicios sean administradas de manera razonable, objetiva e imparcial.

2. Cada Miembro mantendrá o establecerá tan pronto como le sea factible tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos que permitan, a petición de un proveedor de servicios afectado. Entre tanto, no se interpretarán en el sentido de que impongan a ningún Miembro la obligación de establecer tales tribunales o procedimientos cuando ello sea incompatible con su estructura constitucional o con la naturaleza de su sistema jurídico.
3. Si se requiriese una autorización para el suministro de un servicio respecto a un compromiso específico contraído, los Miembros deberán informar al solicitante de la decisión con respecto a la aplicación de la misma en un plazo prudencial desde su presentación. Asimismo deberá proporcionar información al solicitante con respecto a la situación de la misma.
4. Por otra parte, y a fin de evitar que las medidas relativas a prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y licencias se conviertan en obstáculos al comercio de servicios, el Consejo del Comercio de Servicios elaborará las disciplinas correspondientes. Las mismas deberán asegurar que esas prescripciones se basen en criterios objetivos y transparentes y no se conviertan en una restricción al suministro de comercio.
5. No obstante, en continuación del párrafo 4, no serán de aplicación las prescripciones y procedimientos mencionados en relación a los sectores donde se hayan contraído compromisos específicos hasta la fecha que entren a regir dichas disciplinas.

6. En el caso de los sectores donde se hayan contraído compromisos específicos respecto de los servicios profesionales, cada Miembro establecerá procedimientos adecuados para verificar la competencia de los profesionales de otros Miembros.

Los objetivos fundamentales de tales reglamentaciones podrían comprender los siguientes: calidad garantizada del servicio; protección de la vida y de la salud; protección del medio ambiente; protección de los consumidores; protección de los acreedores; responsabilidad por los productos y recursos legales, competencia leal, etc.

Para algún participante la posibilidad de introducir nuevas reglamentaciones para abordar las asimetrías en los diferentes sistemas de reglamentación alentaría a los participantes, principalmente a los países en desarrollo como el caso de Brasil, a adherirse a un acuerdo multilateral en el comercio de servicios, fortaleciéndole. Sin embargo, tendría que ser compatible con otros compromisos aceptados en el acuerdo y de este modo las partes interesadas podrían verse en la necesidad de celebrar consultas con el gobierno del país importador. Si mediante la celebración de consultas se constatare que las nuevas medidas no estuviesen justificadas, debería permitirse a los gobiernos que solicitaran compensaciones o recurrieran a medidas de retorsión para velar por sus propios intereses comerciales. Tras la Conferencia de Hong Kong de 2005, la negociación sobre regulación nacional ha quedado desvinculada de otros convenios sobre normativas del GATS (salvaguardias, subvenciones y compras públicas), en los que los acuerdos se prevén menos sustantivos (SINCLAIR, 2006)³⁷⁵.

³⁷⁵ SINCLAIR, S. (2006): *Crunch Time in Geneva. Benchmarks, Plurilaterals, Domestic Regulation and Other Pressure Tactics in the GATS Negotiations*, CCPA, Ottawa, apud IRÍZAR, M. Z. y CHAVES R. A. (2008): “La regulación del comercio internacional de...”, op.cit.

En relación con estas citamos a Irizar y Chaves (2008) que hacen una importante mención en relación con la regulación nacional, donde señalan un problema en las obligaciones del GATS en el Artículo III, la transparencia.

*Dos espectaculares y recientes fracasos de las regulaciones internas en el sector —las hipotecas subprime en Estados Unidos y el caso de Rogue trading (operatoria fraudulenta) en el banco Société Générale en Francia—, con un impacto indudable en la economía global, llevaron al director del GATS Working Party on Domestic Regulation a proponer algunas medidas que obligasen a los Gobiernos a hacer cambios en la regulación nacional del sector servicios. Pero el secretismo de las negociaciones, que contrasta con la obligación de transparencia impuesta a los miembros del GATS, impide conocer realmente cómo marchan los mismos. Las restricciones propuestas abarcarían una amplia banda de medidas reglamentarias gubernamentales, ya que se aplicarían a todos los sectores de servicios, no sólo a los ya comprometidos.*³⁷⁶

Artículo VII) Reconocimiento

Los aspectos relacionados con el reconocimiento están expresados en este artículo, que permite a los Miembros, en relación con la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos, el reconocimiento respecto a la educación o experiencia obtenida, a los requisitos cumplidos, las licencias o certificados otorgados en un determinado país, y, como expone el artículo del GATS, de cómo podrá ser hecho el reconocimiento. “Ese reconocimiento, que podrá efectuarse mediante armonización o de otro modo, podrá basarse en un acuerdo o convenio con el país en cuestión o podrá ser otorgado de forma autónoma”.

³⁷⁶ IRÍZAR, M. Z. y CHAVES R. A. (2008): “La regulación del comercio internacional de...”, op.cit., pp. 43.

Los Miembros no podrán utilizar estos reconocimientos como una forma de discriminación entre países respecto a la aplicación de sus normas en materia de autorización, certificación o concesión de licencias a los proveedores de servicios.

Por otra parte, corresponde a los Miembros informar al Consejo del Comercio de Servicios sobre las medidas existentes, modificación de las mismas o incorporación de nuevas medidas relativas al reconocimiento, especificando si están basadas en acuerdos o convenios mencionados anteriormente; igualmente si inician negociaciones con respecto a acuerdos, con el objeto de permitir al resto de los Miembros su conocimiento y posible participación.

En el párrafo 5 se dice que el reconocimiento deberá basarse en criterios convenidos multilateralmente y que los Miembros trabajarán en colaboración con las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales competentes con miras al establecimiento y adopción de normas y criterios internacionales comunes en materia de reconocimiento y normas internacionales comunes para el ejercicio de las actividades y profesiones pertinentes en la esfera de los servicios. En el trabajo de Prieto (2005) se expone que estas normas pueden ser unas trabas para el comercio internacional de servicios y que los acuerdos mutuos pueden ser una salida.

Si se promueve la movilidad internacional de los empresarios, evidentemente se estimulará el desarrollo de negocios en países extranjeros así como la prestación de servicios a través de los Modos 3 y 4. Los acuerdos de mutuo reconocimiento reducirán los efectos negativos de prescripciones y procedimientos heterogéneos en materia de licencias y acreditaciones.

Éstas son medidas que, sin lugar a dudas, pueden ayudar a los exportadores a encaminarse en la dirección correcta.³⁷⁷

³⁷⁷ PRIETO, F. J. (2005): “Servicios en el Programa de Doha para el Desarrollo (PDD): cuestiones relativas a la aplicación y a las políticas”. Integración & Comercio, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, pp. 172.

Artículo VIII) Monopolios y proveedores de servicios

Este artículo fue incluido en el GATS pues existía preocupación en algunos participantes en el sentido de poder establecer en el acuerdo normas destinadas a combatir los efectos de distorsión en el comercio de servicios causados por los monopolios estatales, diferenciando el proveedor de un servicio en régimen de monopolio de los proveedores exclusivos de un servicio.

El artículo especifica que cada parte velará para que todo proveedor de un servicio que goce de monopolio en su territorio, definido aquel como cualquier entidad, pública o privada que en el mercado pertinente del territorio de una parte haya sido autorizada o establecida de hecho o de derecho por esa parte para actuar como proveedor único de ese servicio no actúe de manera que anule o menoscabe ventajas a las que los proveedores de servicios de otras partes tengan derecho en virtud del artículo II (NMF), artículo XVI (acceso a los mercados) y artículo XVII (trato nacional) del Acuerdo.

Sin embargo, como presenta Mora (2002)³⁷⁸ la incorporación en el GATS de las cuestiones relativas a monopolios, fundamentalmente porque estas prácticas monopolísticas tienen un impacto directo en el comercio, se manifiestan de manera particular en algunos sectores de servicios, como, por ejemplo, telecomunicaciones y transporte. No obstante, el alcance que se ha pretendido dar en esta normativa es relativamente limitado.

Artículo X) Medidas de salvaguardia urgentes

Las medidas de salvaguardia³⁷⁹ urgentes fueron incluidas en el GATS como un mecanismo que puede ser invocado por los gobiernos en determinadas

³⁷⁸ MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de..., op.cit.

³⁷⁹ El término "salvaguardia" se puede utilizar para describir como "cláusulas de escape" que puede ser invocado para varias circunstancias y también como el control de seguridad de emergencia.

condiciones para imponer y aumentar la protección con el fin de aliviar, de forma temporal, las dificultades o presiones contraídas en los acuerdos comerciales. Las principales características de una salvaguardia³⁸⁰ temporal son: que los objetivos de un determinado producto o industria se apliquen sobre una base NMF; que sean de duración limitada, a veces es liberalizado progresivamente durante el período; que no sobrepase tres años en su aplicación y, en algunos casos, estar sujeta a las demandas de indemnización de los demás Miembros afectados por la medida. Otro elemento clave de este tipo de medidas es que el aumento de las importaciones como consecuencia de la liberalización, cause o amenace causar “daño” a los productores nacionales de productos similares o directamente a los productos competidores.

Por su parte, Sauvé (2002)³⁸¹ señala que, históricamente, la existencia de la medida de salvaguardia de emergencia en un acuerdo comercial surgió de la necesidad percibida de encontrar alguna forma de válvula de seguridad en caso de problemas imprevistos creados por la liberalización del comercio. La protección de los proveedores nacionales ha sido un objetivo explícito. Al abordar las preocupaciones sobre posibles "problemas imprevistos" se intenta responder a un doble motivo. Por un lado, se ha argumentado que la existencia de una medida de salvaguardia podría ayudar a persuadir a los grupos nacionales para que aceptaran una mayor liberalización. Por otra parte, también puede servir para permitir que la industria nacional respire mientras se ajusta a la nueva realidad competitiva, es decir, un mecanismo de emergencia dirigido a ofrecer protección temporal a una industria nacional que se ve seriamente perjudicada por la liberalización. O sea,

³⁸⁰ En su sentido más amplio, puede referirse a las disposiciones que permitan adoptar las medidas a ser "protegidas" de la aplicación de las obligaciones del acuerdo. Las excepciones generales, tales como las que se encuentran en el GATT, Art. XX, el AGCS Art. XIV y las disposiciones de seguridad nacional, son algunos ejemplos. El término "salvaguardia" puede también referirse a la capacidad de cambiar o modificar un compromiso. Art. XXI del AGCS, y art. XXVIII el GATT contienen un mecanismo para proporcionar una válvula de seguridad para un gobierno que decide, por una u otra razón, retirar una concesión, con sujeción a la obligación que hacer ajustes compensatorios a cambio. El AGCS y el GATT también prevén la imposición temporal de restricciones sobre el comercio para "salvaguardar" en contra de un grave deterioro de la balanza de pagos, SAUVÉ, Pierre (2002): "Completing the GATS framework...", op.cit.

³⁸¹ SAUVÉ, Pierre (2002): "Completing the GATS framework...", op.cit.

los mecanismos de salvaguardia de emergencia de los servicios siguen siendo una importante cuestión de desarrollo, según la UNCTAD (2008a)³⁸².

A su vez, en materia de salvaguardias, la discusión en las negociaciones de Doha ha sido incapaz de evolucionar hacia una argumentación equilibrada, como indica Sáez (2008):

*En primer lugar, los países deberían preguntarse qué se desea proteger: la industria nacional de servicios o el empleo en esas industrias. Ello es pertinente para definir: a) si existe la necesidad de contar con medidas de salvaguardia en servicios: y b) qué forma adoptarían. Es decir, en caso de que lo relevante sea el empleo, la variable relevante, las medidas de ajuste deberían enfocarse hacia aliviar los efectos negativos sobre el empleo. Parece poco razonable, dada la flexibilidad que otorga el AGCS, establecer un instrumento adicional para restringir el comercio, que podría ser usado en contra de los propios intereses de los países en desarrollo.*³⁸³

En el período transcurrido desde la firma del tratado del GATS en 1994 no se han realizado progresos satisfactorios respecto las medidas de salvaguardias de emergencia, pues se habían asignado tres años para completar el tema después de la entrada en vigor del Acuerdo de la OMC. Debido a la imposibilidad de ponerse de acuerdo sobre la necesidad misma de - y las disposiciones sustantivas de - un posible mecanismo de salvaguardia de emergencia, cerca de quince años de negociaciones no han producido resultados significativos en esta orden. En parte, esa falta de progreso refleja el hecho de los problemas que han surgido por la enorme complejidad técnica inherente a la elaboración hasta ahora de disciplinas en aguas desconocidas (SAUVÉ, 2002)³⁸⁴, o, como expresan Sauvé y

³⁸² UNCTAD (2008a): Globalization for Development: the international trade perspective..., op.cit.

³⁸³ SÁEZ, Sebastián (2008): “Trato especial y diferenciado y comercio de servicios...”, op.cit., pp. 31.

³⁸⁴ SAUVÉ, Pierre (2002): “Completing the GATS framework...”, op.cit.

Mattoo (2004)³⁸⁵, el hecho del poco progreso en abordar artículos reguladores “inacabados” en la agenda del GATS, pues los gobiernos se enfrentan con desafíos técnicos o sensibilidades políticas a nivel regional que hacen frente en el multilateral.

Artículo XII) Restricciones para proteger la balanza de pagos

Las disposiciones de este Artículo hacen referencia a las restricciones para proteger la balanza de pagos. En él se expresa que, en caso de amenazas de graves dificultades financieras exteriores o de su balanza de pagos, un Miembro podrá adoptar restricciones en el comercio de servicios en relación con los compromisos específicos contraídos, incluyendo los pagos o transferencias por concepto de transacciones referentes a tales compromisos.

Para que sean aplicadas las restricciones hay que notificar al Consejo General que podrá evaluar y decidir sobre las siguientes cuestiones: i) si la situación de la balanza de pagos justifica la adopción de restricciones a corto plazo; ii) si se realiza una política económica apropiada para la pronta eliminación de esas restricciones. El procedimiento se realiza a través de consultas entre las partes afectadas y la que aplica las restricciones para proteger su balanza de pagos; de no cumplir las disposiciones del artículo, los miembros afectados pueden recurrir al procedimiento de solución de controversias en la OMC.

Pero este artículo debería constar de criterios y procedimientos apropiados y estrictos para evitar un recurso excesivo a la imposición de restricciones a las transacciones de servicios al amparo de la cláusula de salvaguardia y lograr el desmantelamiento de tales medidas una vez hayan desaparecido los problemas de balanza de pagos que los motivaron (salvaguardias temporales).

³⁸⁵ SAUVÉ, P. y MATTOO, A. (2004): “Regionalism in trade services...”, op.cit.

Artículo XIV) Excepciones generales

Este artículo tiene que ver con la preocupación de defender a los Miembros en relación con la protección de la seguridad, la moral, el medio ambiente, la política cultural relacionada con los servicios audiovisuales, etc. En otro sentido, las excepciones se refieren a las medidas necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del acuerdo, con inclusión de las relativas a la imposición de impuestos directos o la prevención de prácticas que induzcan a error y a prácticas fraudulentas, así como a la protección del carácter confidencial de registros y cuentas individuales.

Las medidas se aplicarán de forma que no constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones similares, o una restricción encubierta del comercio internacional de servicios.

Artículo XV) Subvenciones

Las partes reconocen que, en determinadas circunstancias, las subvenciones pueden tener efectos de distorsión del comercio de servicios. En 1994 se prueba que habrían de entablarse negociaciones sobre las disciplinas multilaterales necesarias para impedir esos efectos de distorsión. En dichas negociaciones se examinarían la procedencia de adoptar procedimientos en materia de medidas compensatorias.

Las partes intercambiarían informaciones sobre todas las subvenciones relacionadas con el comercio de servicios que ofrezcan a sus proveedores nacionales de servicios. Se realiza una mención específica para los países en vías de desarrollo, en el sentido de reconocer la función de las subvenciones respecto a los programas de desarrollo y la necesaria flexibilidad en este campo para

distintos países. Sin duda, las subvenciones pueden originar distorsiones en el comercio de servicios y en los acuerdos de liberalización multilateral y bilateral constituyendo un aspecto complejo de resolver que veremos en el epígrafe 4.6. En el transcurso de la Ronda de Doha aún no se ha llegado a solución alguna.

Artículo XVI) Acceso a los mercados

El acceso a los mercados se formula en el texto de modo que cada parte otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de las demás partes un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, las limitaciones y condiciones convenidas y especificadas en su lista de compromisos o consolidaciones.

Los proveedores de servicios podrán elegir el modo de prestación que prefiere si se ha previsto el acceso a los mercados a través de más de uno de los cuatro modos de suministros expuestos en el epígrafe 1.4.1. El pleno acceso a los mercados no sería, de este modo, un derecho automático en virtud del acuerdo. Uno de los objetivos fundamentales del GATS consistiría en liberalizar el comercio de servicios de manera progresiva. El acceso a los mercados se otorgaría mediante una o más de las cuatro modalidades de prestación de servicios y se aplicaría de manera progresiva mediante negociaciones bilaterales o plurilaterales.

Las restricciones de acceso a los mercados, que son un compromiso negociado en sectores específicos, pueden estar sujetas a varios tipos de limitaciones enumeradas en el párrafo 2 del artículo XVI. Por ejemplo, pueden imponerse limitaciones al número de proveedores de servicios, de operaciones de servicios o de personas empleadas en un sector; al valor de las transacciones; a la forma jurídica que debe adoptar el proveedor del servicio; o a la participación del capital extranjero.

Hay que señalar que el acceso a los mercados está estrechamente relacionado con el trato nacional, la cláusula NMF y la no discriminación; comportando además la transparencia y la auténtica oportunidad de operar en el mercado, como, por ejemplo, establecer una presencia comercial cuando la prestación de servicios exige una estrecha proximidad entre el proveedor y el consumidor.

Por lo tanto, si las negociaciones sobre el acceso a los mercados se refieren a las circunstancias que limitan, condicionan o impiden la venta de servicios de un vendedor de un país a un comprador de otro país, existirá acceso a los mercados cuando no se prohíba o impida a un exportador, vender y prestar un servicio a un comprador.

Artículo XVII) Trato nacional

El principio de trato nacional se concreta en el texto del artículo de modo que cada parte concederá a los servicios y a los proveedores de servicios de las demás partes, en lo que respecta a todas las medidas que tengan un efecto sobre la prestación de servicios, un trato no menos favorable que el dispensado a los servicios nacionales similares o a los proveedores de servicios similares.

El trato nacional es uno de los principios para concretar el acceso a los mercados. La discriminación entre proveedores nacionales y extranjeros de servicios representa una barrera para el logro del acceso a los mercados, y el trato nacional busca suprimir esta discriminación. Por lo tanto el trato nacional debe estipularse y mantenerse como norma importante en el GATS.

Una manera de lograr la reducción en las restricciones internas del trato nacional sería aplicar, mediante negociaciones, la norma de la transparencia. Pues en la liberalización progresiva de actividades concretas, a las que se comprometieran los participantes y en las negociaciones se tendrían en cuenta los

distintos niveles de desarrollo económico de los participantes, de modo que no habría que esperar de los países en vías de desarrollo que asumieran el mismo nivel de compromiso de acceso a los mercados o de trato nacional que los países desarrollados.

Para algún Miembro el concepto de trato nacional se podía expresar en forma de principio de igualdad de oportunidades, y así lo recoge el texto del artículo en el párrafo segundo (*un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que dispense a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares*). Con este principio no habría necesidad de que las reglamentaciones fueran absolutamente idénticas para los servicios prestados por un proveedor extranjero. El principio de igualdad de oportunidades significa que lo importante no es el trato formal ante la ley sino la igualdad del acceso al mercado y de las condiciones para el desarrollo de operaciones en él.

Desde este punto de vista Low y Mattoo (2000) apuntan un fallo entre los Artículos XVI y XVII:

Debido a que no está definida la exacta superposición entre los Artículos XVI y XVII, el alcance de la obligación de trato nacional permanece ambiguamente definido. Esto ya constituye un problema, pues adicionalmente puede suponer que un Miembro únicamente está comprometido a dar trato nacional pero no total acceso al mercado. En este caso no hay manera de conocer (en ausencia de una definición propia para trato nacional en relación con el acceso al mercado) si cualquier mejora no establecida sobre acceso al mercado tiene que respetar por completo el trato nacional. El problema para la identificación del alcance del trato nacional es más agudo en el modo 3, teniendo en mente que fijar el acceso al mercado bajo este modo es en la práctica un proceso de dos etapas- un conjunto de medidas definirá los términos para la entrada de inversionistas extranjeros y

*otro establecerá las condiciones para la actividad posterior a su entrada.*³⁸⁶

Parte IV) Liberalización progresiva

Los tres Artículos (XIX, XX, XXI) que componen esta parte del acuerdo recogen prácticamente en su totalidad los diferentes enfoques y puntos de vistas de los Miembros, lo que lleva a observar ausencia de consenso en aspectos fundamentales de la mecánica de la liberalización progresiva.

De lo que se trata es de emprender un proceso de liberalización del comercio de servicios, con el objetivo a largo plazo de conseguir un acceso efectivo al mercado a la competencia extranjera. Este objetivo supone que se requerirán contribuciones diferentes de los distintos signatarios, según sean las características especiales de sus mercados, el grado de liberalización ya conseguido y su nivel de desarrollo en los distintos sectores. Este proceso tendría como fin promover los intereses de todos los participantes sobre la base de ventajas mutuas, y conseguir un equilibrio global de derechos y obligaciones. Se permitirá la flexibilidad apropiada para que los países en desarrollo decidan libremente qué sectores pueden liberalizar, en qué momento y qué condiciones de prestación de los servicios son necesarias establecer.

El artículo XIX establece el procedimiento para realizar las negociaciones de compromisos específicos, a través de rondas de negociaciones. Para la primera se estableció el plazo de cinco años después de la entrada en vigor del Acuerdo, es decir, en el año 2000 y las posteriores se habrían de realizar periódicamente. Así la primera ronda de negociaciones fue abierta en noviembre de 2001 con el nombre de Ronda de Doha (epígrafe 4.6).

³⁸⁶ LOW, P. y MATTOO, A. (2000): ¿Existe una mejor vía..., op.cit., pp. 2.

Las negociaciones están orientadas a lograr la reducción o eliminación de barreras desfavorables en el comercio de servicios para proporcionar un acceso efectivo a los mercados con el fin de suscitar los intereses de todos los participantes sobre la base de ventajas simbióticas y lograr un equilibrio global de obligaciones y derechos.

En cada Ronda de negociaciones se tendría que continuar con el proceso de liberalización progresiva, que podrán ser bilaterales, plurilaterales o multilaterales, con objetivos de incrementar el nivel general de los compromisos específicos contraídos por los Miembros.

El artículo XX establece que todos los Miembros del GATS están legalmente obligados a presentar una lista de compromisos. El calendario propuesto sirve para especificar un conjunto de accesos y otros compromisos que realice un usuario en los distintos sectores. Todas las listas tienen un formato común³⁸⁷, que consta de cuatro columnas. La primera columna es utilizada para indicar el sector cubierto, mientras que la segunda y la tercera columnas sirven para especificar los compromisos comerciales, con el modo de suministro asumido por el signatario en cuestión³⁸⁸. Éstos se refieren a dos grupos distintos de obligaciones establecidas en la parte III del Acuerdo, acceso a los mercados (artículo XVI) y el trato nacional (artículo XVII). Debido a la existencia de los cuatro modos de suministro, hay por lo menos ocho entradas por sector, cuatro para cada uno en el acceso a los mercados y otros cuatro para la columna de trato nacional. Una cuarta columna puede ser usada para adjudicar los compromisos adicionales no contemplados en estas disposiciones.

Los compromisos específicos asumidos se dividen en dos partes. La primera comprende los compromisos horizontales y la segunda, los compromisos por sectores o subsectores, a veces denominados compromisos verticales. Los compromisos horizontales son consignaciones aplicables a todos los sectores inscritos en la lista y buscan evitar repeticiones de la misma anotación para cada

³⁸⁷ Podremos ver los ejemplos de las listas de los compromisos de Brasil en el anexo I.

³⁸⁸ Las listas para Brasil pueden ser vistas en el anexo I.

sector. Pueden ser una limitación o una obligación positiva o referirse a determinados modos de suministros de servicios. Los compromisos por sectores o subsectores son enumerados de acuerdo con la clasificación sectorial de la OMC del documento (MTN/ GNS/W/120)³⁸⁹, teniendo en cuenta también las consideraciones hechas en la sección relativa a los compromisos horizontales.

Como decimos, las listas siguen un modelo uniforme para facilitar el análisis comparativo entre los Miembros de la OMC. No hay definición de contenido mínimo por sectores o por nivel de liberalización. Existe si, la posibilidad de retirada o de modificación de los compromisos (artículo XXI) transcurridos tres años desde la entrada en vigor de ese compromiso y con la debida compensación al Miembro afectado. Hay también la posibilidad de inclusión de compromisos en cualquier momento.

La lista de compromisos de cada Miembro en el GATS es un documento relativamente más complejo que la lista de productos en el GATT, pues mientras que en el GATT son relacionadas las mercancías y el derecho arancelario correspondiente, en el GATS las listas contienen los compromisos en materia de acceso a mercados y de tratamiento nacional para los cuatro modos de suministros de servicios. Las consignaciones pueden variar dentro de un espectro cuyos extremos son los compromisos sin limitaciones (ninguno o “none”) y la exclusión total de aquel sector o subsector de cualquier compromiso (no consolidado o “Unbound”). Aunque hay una tercera categoría que se refiere a la incompatibilidad técnica entre un tipo de servicio y la modalidad de prestación; se utiliza ‘no consolidado por incompatibilidad técnica, o incluso ‘no consolidado*, (con una nota explicativa al pie).

González (1999)³⁹⁰ apunta una interesante crítica al modelo de liberalización acordado en la Ronda Uruguay, citando a Hoekman y Sauvé

³⁸⁹ OMC (1991): Multilateral Trade Negotiations the Uruguay Round..., op.cit.

³⁹⁰ GONZÁLEZ, F. G. (1999): Comercio Internacional de Servicios: Revisión Conceptual..., op.cit.

(1994)³⁹¹, quieren identificar diversas insuficiencias asociadas al modo en que son elaboradas las listas de compromisos específicos. Crítica que, hasta cierto punto, desvela el discreto nivel del alcance real esperado en las concesiones efectuadas por los miembros del Acuerdo:

- I. El mantenimiento de un listado de aproximación híbrido (en la medida en que la lista positiva de sectores comprometidos se acompaña de una serie negativa de guías de no-conformidad), produce insatisfacción desde el punto de vista de la transparencia. El GATS no genera información sobre sectores, subsectores y actividades en los que los Estados no adoptan compromisos (GONZÁLEZ, 1999)³⁹².
- II. La liberalización a la carta prevé la elaboración arbitraria de listados de compromisos por parte de los países miembros, permitiendo niveles significativos de regulación discrecional.
- III. El listado de compromisos adoptado según los modos de oferta da lugar a una lógica perversa en la negociación, creando incentivos para ofrecer compromisos menores de lo que cabría esperar de unas negociaciones tendentes a la liberalización del comercio internacional. En este sentido, podría incluirse en el listado de compromisos un determinado sector, pero a la vez no contemplar el modo de oferta que puede darse con mayor facilidad para el comercio de ese servicio en función de su propia naturaleza (HOEKMAN, 1995)³⁹³.

³⁹¹ HOEKMAN, B y SAUVÉ, P. (1994): "Regional and Multilateral Liberalization of Trade in Services: Complements or Substitutes?". *Journal of Common Market Studies*, 32, pp. 283-317.

³⁹² GONZÁLEZ, F. G. (1999): *Comercio Internacional de Servicios: Revisión Conceptual...*, op.cit.

³⁹³ HOEKMAN, Bernard (1995): "Tentative First Steps—An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Services...", op.cit.

Parte V) Disposiciones institucionales

Sobresale en esta parte, por un lado, la creación de un Consejo del GATS en el artículo XXIV, que desempeñará las funciones que los Miembros le encomienden para facilitar el funcionamiento y la consecución de objetivos del Acuerdo; cada Miembro tiene derecho a estar representado en el Consejo.

Por otro lado, el mecanismo llamado solución de diferencias, artículo XXIII, es similar al establecido en el GATT, por el que todo Miembro examinará con ánimo favorable las indicaciones que pueda hacerle cualquier otro Miembro respecto a cualquier cuestión relativa al funcionamiento del acuerdo y ofrecerá oportunidades adecuadas para la celebración de consultas al respecto.

Si cualquier signatario considera que cualquier beneficio que, directa o indirectamente, le reporte el acuerdo está siendo anulado o menoscabado, o que la consecución de cualquier objetivo del acuerdo está siendo obstaculizado por otro Miembro, podrá llegar a una solución mutuamente satisfactoria de la cuestión, solicitando por escrito la celebración de consultas con el Miembro de que se trate, exponiendo las razones de su solicitud. Todas las solicitudes de consulta serán notificadas al Consejo.

Parte VI) Disposiciones finales y Anexos

Como más significativo de esta parte destacamos el artículo XXVIII, que se refiere a las definiciones de los distintos conceptos utilizados en el texto del Acuerdo y el artículo XXIX, los anexos, que establecen normas específicas adicionales para determinados sectores que por sus características requieren de un tratamiento especial. También deben mencionarse las Decisiones Ministeriales

relacionadas con dichos anexos. En total son ocho anexos que recogen normas específicas para determinados sectores de servicios que son los siguientes:

- Anexo sobre exenciones de las obligaciones del artículo II.
- Anexo sobre el movimiento de personas físicas proveedoras de servicios en el marco del acuerdo.
- Anexo sobre servicios de transporte aéreo.
- Anexo sobre servicios financieros.
- Segundo Anexo sobre servicios financieros.
- Anexo relativo a las negociaciones sobre servicios de transporte marítimo.
- Anexo sobre telecomunicaciones.
- Anexo relativo a las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas.

4.5. La Actitud de Brasil en las Negociaciones del GATS

El gobierno brasileño, gobernado por el Presidente Fernando Henrique Cardoso (FHC), antes de dejar el cargo, se decidió en las negociaciones del GATS por posiciones más agresivas que las que cualquier miembro de la OMC sobre la cuestión de la liberalización de los servicios. En sus solicitudes oficiales de las negociaciones, Brasil invirtió en contra de las subvenciones para los programas públicos y abiertamente a favor de la eliminación de las exenciones y los monopolios del sector público.

En la medida en que las directrices para las negociaciones formales prestigian las solicitudes presentadas por los países en desarrollo, y el hecho de que estas negociaciones son en beneficio de las empresas multinacionales, toda concesión hecha a Brasil se prorrogará automáticamente, para la NMF a todos los miembros de la OMC. Por lo tanto, los Estados Unidos y UE, que dominan por

completo el comercio internacional de servicios, se podría aprovechar de la posición negociadora de Brasil asumido en el marco del GATS.

Sin embargo, Brasil solicitó cambios en el GATS en lo que concierne a las reclamaciones transfronterizas (horizontales) de los servicios públicos, o sea, para buscar el acceso al mercado para las empresas que podrían competir con los servicios públicos. Entre tanto, los miembros de UE registraron una limitación de sus compromisos en el GATS, para especificar que no se aplican a los servicios públicos a un nivel nacional o local, que pueden estar sujetos a monopolios públicos o los derechos exclusivos de los operadores privados, Brasil trata de eliminar este obstáculo (GOULD, 2003)³⁹⁴.

En el sentido de las subvenciones públicas, Brasil pidió a los países eliminar los obstáculos internos para permitir subvencionar el sector público, sin que estas subvenciones se extiendan a las empresas extranjeras. El gobierno brasileño no considera que las empresas extranjeras puedan utilizar los compromisos del GATS sobre el trato nacional de un país para exigir el mismo acceso a las subvenciones concedidas a los servicios prestados por el sector público.

También en las negociaciones Brasil solicitó a los países eliminar las diferencias del trato nacional a los inversionistas extranjeros sobre cómo tratar a las filiales de empresas extranjeras, que se establecen de conformidad con las leyes locales, que proporcionan tratamiento a las sucursales de estas empresas del mismo modo al trato otorgado a una empresa nacional. Entre tanto, sin esta limitación en sus compromisos en el GATS, los gobiernos no estarían en condiciones de proporcionar los estímulos para fomentar este tipo de inversión, que en realidad beneficia a las economías locales.

En algunos sectores como los servicios culturales, audiovisuales, postales, telecomunicaciones y transporte, Brasil solicitó el trato de mayor

³⁹⁴ GOULD, Ellen (2003): “La Posición de Brasil en las Negociaciones de AGCS”. Publicado en *Mídia Independente*, 28 de mayo.

apertura a la inversión extranjera al estar limitado por los compromisos del GATS. Esto significa que los gobiernos (nacional, regional o local) no pueden mantener el monopolio de los servicios públicos o proporcionar ningún beneficio de ningún tipo a los proveedores locales sin extenderlo a los competidores extranjeros. Siempre que el sector público sea uno de estos proveedores, Brasil pidió que se le permita a estos servicios la competencia extranjera de las empresas privadas. En todas las solicitudes hechas por Brasil, la propiedad en manos extranjeras no puede limitarse, ni los gobiernos pueden restringir las alianzas entre los inversionistas extranjeros y empresas locales (GOULD, 2003)³⁹⁵.

4.6. La Ronda de Doha y las Negociaciones de Brasil

En la cuarta reunión ministerial de la OMC celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001, se inició una nueva ronda de negociaciones comerciales mundiales que ha sido denominada por la propia OMC como el Programa de Doha para el Desarrollo, frecuentemente utilizando las siglas PDD o Ronda de Doha (RD). El objetivo de esta ronda de negociaciones fue proseguir la apertura del comercio de servicios, al mismo tiempo que revisar las normas comerciales vigentes, ampliar las normas a nuevos ámbitos y velar por que su conclusión refuerce la capacidad de los países en desarrollo de beneficiarse de las nuevas oportunidades comerciales así como de contribuir al desarrollo sostenible. Para conseguir que los países emergentes la apoyaran se planteó como una negociación para promover el desarrollo de los países pobres y lograr un mayor equilibrio en las relaciones económicas norte-sur (STEINBERG, 2007).³⁹⁶ En palabras del Director de la OMC este expone:

³⁹⁵ GOULD, Ellen (2003): “La Posición de Brasil en las Negociaciones de AGCS”..., op.cit.

³⁹⁶ STEINBERG, Francisco (2007): “El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?”. Real Instituto Elcano, ARI n° 95.

El Programa de Doha nos ofrece la oportunidad de hacer del comercio una herramienta de desarrollo. Para que todos los países puedan beneficiarse plenamente del comercio global, necesitamos mejorar el acceso a los mercados para los productos agrícolas, los productos industriales y los servicios. El comercio debe expandirse no sólo entre los países desarrollados y los países en desarrollo, sino también entre los propios países en desarrollo (comercio sur-sur).³⁹⁷

Estaba previsto el término de las negociaciones de esta Ronda en tres años, o sea, que su conclusión fuera a finales de 2004; pero es fácil señalar que no se ha logrado. Hasta el cierre de esta tesis, como citamos anteriormente no están concluidas las negociaciones. En esta nueva “Ronda de Desarrollo” se observaba un cambio de actitud ante los reclamos y reivindicaciones de los países del sur, aunque como se verá más adelante esto ha sido más una pose retórica que realidad.

Uno de los gestos positivos (introducidos) de los países del norte (desarrollados) fue retirar de la mesa la iniciativa de la cláusula social (más conocida como “dumping” social), lo cual de alguna manera propició el consenso para la nueva ronda. Pero en las negociaciones sobre los derechos de la propiedad intelectual y, sobre todo, en aquellos ámbitos donde se plasman las preocupaciones de los países del sur (subdesarrollados) sobre el incumplimiento de los del norte, se observa el menosprecio de esto a los asuntos de interés de los países en desarrollo y sobre todo a los menos adelantados por la ambigüedad con que fueron planteados ofrecimientos y promesas. En cambio, se insistía en la negociación de los llamados “Temas de Singapur” por parte de los países del norte. Esto posteriormente pesaría en el fracaso de la siguiente conferencia ministerial.

³⁹⁷ COMISIÓN EUROPEA (2004): “Programa de Doha para el desarrollo: el comercio al servicios de todos”. Documentos Comisión Europea, Especial Cancún, Bruselas, prólogo.

A lo anterior habría que agregar el reclamo de los países del sur respecto a la eliminación de escalonamiento arancelario, que consiste en que los países del norte elevan los aranceles a la importación de productos o servicios que tienen un mayor valor añadido provenientes de los países del sur, productos que generalmente utilizan como materia prima productos agrícolas.

En la Ronda inicial se mencionaron varios tópicos, viniendo uno de ellos desde la Ronda Uruguay, que es nuestro objeto principal, en el sector servicios, y, como señala Gootiiz y Mattoo (2009)³⁹⁸, “*se trata de un rompecabezas*”, en el que cada sector y modo de oferta de servicios que fueron mencionados por sus países, se examinaba en relación a la liberalización³⁹⁹ total o ninguna, y las restricciones en término del acceso al mercado y tratamiento nacional.

Estas restricciones se refieren al número posible de prestadores de servicios, al valor de los activos o de las transacciones, al número total de operaciones y también las medida que restrinjan tipos específicos de personas jurídicas o las *joint ventures*, pudiendo existir la discriminación o tratamiento menos favorable a empresas provenientes de otros países (MARCONINI, 2003)⁴⁰⁰. Es decir, ello ha permitido descubrir las ventajas e inconvenientes previstos como consecuencia de la liberalización de los mercados de servicios, de la que supuestamente resultarán países ganadores y países menos beneficiados.

Este ha sido uno de los tópicos prioritarios, pues Brasil tiene asumido un papel relevante en el debate, especialmente sobre la reglamentación doméstica. Este es un tema por el cual los países pueden estipular normas técnicas, dejando a los países desarrollados en situaciones poco favorables, pues no hay un acuerdo específico para la reglamentación doméstica (SOUTH CENTRE, 2005)⁴⁰¹, resguardándose con patrones de calidad, requisitos mínimos de atención y

³⁹⁸ GOOTIIZ, B y MATTOO, A. (2009): “Services in Doha: What’s on the table?”. The World Bank, Policy Research Working Paper n° 4903.

³⁹⁹ Sobre el tema liberalización véase el capítulo 5.

⁴⁰⁰ MARCONINI, Marco. (2003): OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços: Normativa Internacional e Interesse Brasileiro. Aduaneiras, São Paulo.

⁴⁰¹ SOUTH CENTRE. (2005): “Situación de las negociaciones del AGCS: ¿Se benefician los países en desarrollo?”. T.R.A.D.E Informes Sobre Políticas, Noviembre, n° 4, pg.1-8, Ginebra.

licencias exigidas a los prestadores de servicios. Pues no existe reglamentación en el GATS que impida la libertad de actuación de los gobiernos (MARCONINI, 2003)⁴⁰².

Después de la lista de compromisos asumidos en el GATS-1995, se realizaron reuniones adicionales por la presión de los países desarrollados para incluir anexos sectoriales específicos para los servicios financieros, telecomunicaciones y transporte aéreo y marítimo. En 2000 se abriría nuevamente las negociaciones para la liberalización progresiva, principalmente presionados por la UE y los Estados Unidos, y se retomaron las negociaciones sobre el tema de los servicios, para ampliar las ofertas de los países en desarrollo.

Las negociaciones logran hacerse a partir de cambios bilaterales que involucran el método de las demandas y ofertas, el mismo adoptado en la Ronda Uruguay. En el transcurso de la Ronda de Doha se llegó a defender la idea de la adopción de disciplinas en la reglamentación doméstica para el sector de servicios que sean lo menos restrictivas posibles para los proveedores de los servicios. Esto fue una tentativa por parte de los países desarrollados para disminuir los criterios rígidos impuestos por los menos favorecidos, y esto ya lo utilizaron ellos en acuerdos bilaterales, como el acuerdo de servicios en el NAFTA, donde todos los sectores forman parte de las negociaciones.

Pero no todo son derrotas para los países en desarrollo: como alternativa, ha surgido una modalidad de negociaciones de carácter sectorial, no menos comprometedor. Las reuniones plurilaterales por sectores, a pesar de mostrar un carácter amistoso, funcionan como espacio de presión de los países desarrollados, que focalizan los intereses concretos de los grandes grupos económicos. Aunque, como las demandas y ofertas son colectivas, se puede, en teoría, proteger a los países menos favorecidos en términos económicos. Los principales países defensores del enfoque plurilateral son países altamente competitivos en algunos segmentos del sector servicios – Canadá, Australia, Noruega, Japón, Chile y

⁴⁰² MARCONINI, Marco. (2003): OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços..., op.cit.

México – que prefieren apostar por la lógica de avanzar en algunos consensos, incluso limitados, que continuar siguiendo la estrategia de los Estados Unidos y UE de presionar a los países en vías de desarrollo por medio de todo tipo de maniobras.

Las negociaciones de la Ronda de Doha han situado en el sector servicios las discusiones en tres columnas: el movimiento de personas, la regulación doméstica y las negociaciones plurilaterales sectoriales (BARBOSA y JAKOBSEN, 2006)⁴⁰³. La presión para liberalizar el movimiento de personas vienen principalmente de India, que cuenta con el apoyo de Brasil, y encuentra la resistencia de los países desarrollados, los cuales han adoptado medidas cada vez más restrictivas para la entrada de inmigrantes en sus territorios. Al mismo tiempo, están las multinacionales interesadas en promover la libre circulación de mano de obra entre sus subsidiarias extranjeras. Pero los países europeos y Estados Unidos se muestran contrarios a esta negociación, en la medida que rebajan los sueldos y beneficios sociales de la mano de obra cualificada de los países desarrollados, y aún más, es justamente en este momento cuando adoptan medidas restrictivas en relación con la entrada de inmigrantes en sus territorios.

Al respecto de la reglamentación doméstica, Brasil y Filipinas presentaron un documento que defiende el derecho de regular, e inclusive introducir, requisitos jurídicos que establezcan la prestación universal de servicios. Pero los representantes de los países desarrollados en el comité rechazaron este documento, afirmando que desequilibraría las negociaciones (KHOR, 2006a)⁴⁰⁴.

A medida que avanzaban las negociaciones relacionadas especialmente con los servicios financieros, telecomunicación, profesionales, construcción y distribución, los países desarrollados se mostraron optimistas, pero a Tailandia,

⁴⁰³ BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): OMC, *Negociações de Serviços e os...*, op.cit., pp. 18.

⁴⁰⁴ KHOR, Martin. (2006a): *Services Domestic Regulation: Developing Countries Insist on Right to Regulate Services*. Third World Network on WTO and Trade Issues, 12 mayo.

África del Sur y Brasil no les interesaron mucho las negociaciones. Se trata, en definitiva, de que los países desarrollados se muestran más ofensivos en bienes industriales y servicios, defendiendo su rápida apertura, aunque protegen al máximo el mercado agrícola; y los países en desarrollo, especialmente los grandes productores agrícolas, como Brasil, se muestran ofensivos en este sector, y más defensivos en industrias y servicios.

No obstante, la situación es un poco más compleja, pues algunos países en vías de desarrollo son grandes proveedores de servicios para Europa y Estados Unidos, como India en los servicios de telecomunicaciones y software, y poseen una postura más ofensiva en este sector. Pero los países agrícolas temen la apertura agrícola, pues temen que empeore la condición de sus pequeños productores rurales, y más allá, perder espacio en la preferencia en los mercados de los países desarrollados. Dos ejemplos serían Brasil y África del Sur, pues en cuanto China gana con la apertura industrial e India con la posible apertura del sector de servicios, Brasil, en todo caso, se beneficiaría con su agricultura, pero no se sabe cuánto. México es otro ejemplo, pues teme la apertura agrícola, pero defiende la apertura del sector de servicios en algunas áreas en que se beneficiaría la actuación de varias de sus empresas, bastante internacionalizadas en Latinoamérica.

Sobre todas estas negociaciones en la Ronda de Doha probablemente se llegará a acuerdos futuros. Pero, en el caso de que haya un acuerdo final, éste puede incluir la liberalización de segmentos sensibles del sector servicios, como los sectores de medio ambiente, telecomunicaciones, electricidad, financieros, educación y salud, pues los países desarrollados imponen cada vez más su poder económico y comercial sobre los países en vías de desarrollo. Para conseguir que los países emergentes apoyaran la Ronda, se planteó como una negociación para promover el desarrollo de los países pobres y lograr un mayor equilibrio en las relaciones económicas norte-sur. En base a este el capítulo siguiente vamos a analizar las posibles implicaciones para Brasil de una mayor apertura del sector servicios.

4.7. Conclusiones

El GATS, primer acuerdo multilateral que abarca el comercio de servicios, fue firmado como resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay en 1994 del GATS. El multilateralismo reconoce que fue una valiente y esperada a nivel de reglas internacionales, constituyendo uno de los logros más importantes de la Ronda Uruguay, sin embargo, como hemos dicho en el transcurso del capítulo, presenta algunos problemas que aún están por solucionar especialmente los relacionados con las inversiones internacionales, el modo 4 de suministro, las salvaguardias, etc.

En las negociaciones siguientes formuladas del GATS Brasil decidió ser más agresivo que algunos miembros de la OMC con respecto a la liberalización de los servicios. Fue en contra de las subvenciones para los programas públicos y abiertamente a favor de la eliminación de las exenciones y los monopolios públicos. El gobierno brasileño no consideraba que las empresas extranjeras pudieran utilizar los compromisos del GATS sobre el trato nacional de un país para exigir el mismo grado de libertad a los servicios prestados subvencionados por el sector público.

Las negociaciones sobre el sector servicios todavía siguen en la Ronda de Doha, que se abrirán negociaciones en el sector servicios, como se expone hasta mayo de 2010 no están concluida. En el capítulo no podemos precisar si Brasil aumentara su apertura como consecuencia de los países desarrollados que buscaría una mayor apertura del sector servicios a cambio de una mísera apertura en el sector agrícola.

CAPÍTULO 5

LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS EN EL MARCO DEL GATS: EL CASO DE BRASIL

Índice del capítulo

- 5.1. Introducción
- 5.2. Liberalización del comercio de servicios: Su importancia
 - 5.2.1. La liberalización y el Estado
 - 5.2.2. Las barreras al comercio de servicios
- 5.3. El desarrollo de la liberalización de los servicios en el marco del GATS y sus implicaciones para Brasil
 - 5.3.1. La oferta brasileña en el GATS
 - 5.3.2. Las implicaciones de la liberalización de los servicios para Brasil
- 5.4. Conclusiones

5.1. Introducción

La doctrina sobre el libre comercio ha sido discutida desde los inicios del estudio formal de la ciencia económica. Los economistas clásicos fueron los pioneros en proveer los principios teóricos con relación a las ventajas del libre comercio. Su argumento principal fue el proceso de crecimiento económico auspiciado por las exportaciones.

En ese sentido Adam Smith (2008)⁴⁰⁵ en su obra del año de 1776 expresó la importancia del comercio como una forma de distribuir los superávits nacionales internacionalmente y como una vía de ampliar los mercados y, por tanto, incrementar la productividad del trabajo. David Ricardo (1973)⁴⁰⁶ fue el fundador de la doctrina del libre comercio basado en costos comparativos, conocida como la teoría de las ventajas comparativas. Además John Stuart Mill (1997)⁴⁰⁷ y Alfred Marshall (1963)⁴⁰⁸ también reconocieron la importancia de los efectos dinámicos del comercio, principalmente los efectos favorables del intercambio internacional de bienes y servicios como las causas que determinan el progreso económico de las naciones.

En el siglo XX el estudio de los efectos positivos de unas relaciones comerciales más libres resurgió como un elemento importante en la literatura sobre el desarrollo económico y en los círculos de política económica. El argumento principal de la nueva literatura sugiere que el desarrollo económico de las economías más orientadas hacia fuera, es decir, con menos restricciones de políticas comerciales es superior a aquellas con políticas más proteccionistas u orientadas hacia dentro. La implicación más importante de política para los países

⁴⁰⁵ SMITH, Adam (2008): *La riqueza de las naciones...*, op.cit.

⁴⁰⁶ RICARDO, David (1973): *Principios de economía política y tributación*. Editorial Ayuso, Madrid, su primera edición en 1821.

⁴⁰⁷ MILL, J. S. (1997): "De las leyes del intercambio entre las naciones, y la distribución de las ganancias del comercio entre las naciones del mundo comercial", en *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*. Edición de C. Rodríguez Braun. Alianza Editorial, Madrid, su primera edición en 1844.

⁴⁰⁸ MARSHALL, Alfred (1963): *Principios de economía*. Traducción de Emilio Figueroa, Aguilar, Madrid, su primera edición en 1890.

en desarrollo es que estos deben evitar estrategias comerciales restrictivas o tratar de reformar el sistema de política comercial vigente, de acuerdo con tales convenciones.

La creación del GATT, establecido en 1947, el cual se “convirtió” en 1994 en la OMC representó un punto de referencia para esta nueva literatura, así como también para el quehacer de la política comercial mundial. Desde entonces, las principales barreras arancelarias y no-arancelarias (cuotas, licencias y especificaciones técnicas, entre otras restricciones) han sido reducidas sustancialmente o desmanteladas. Otro argumento en favor de la reforma en los sistemas comerciales fue la crisis de endeudamiento externo originada a inicios de la década de los ochenta. Como consecuencia de este evento, organismos internacionales como el Banco Mundial (BM) o el FMI comenzaron a recomendar políticas de desarrollo basadas en reformas estructurales, entre las cuales se incluyeron como componente básico la reducción de las barreras al comercio y la apertura a la competencia internacional, entre otras estrategias de crecimiento y desarrollo de largo plazo, manifestado en el que se considero como el consenso de Washington.

Adicionalmente las décadas de los años 1980 y 1990 han visto el inicio de un cambio en los países en vías de desarrollo, inclusive en Brasil, con respecto a la política comercial. La simplificación de los procedimientos de importación, la reducción o eliminación de las cuotas y la racionalización de las estructuras arancelarias son algunas de las reformas más relevantes.

En vista de lo anterior, en la OMC se están realizando negociaciones para la liberalización del sector de servicios. En la Ronda de Doha, los países desarrollados están solicitando a los países en desarrollo abrir el mercado de los servicios públicos más importantes como los sectores de abastecimiento de agua, energía y educación, así como los mercados financieros y el turismo, además de abolir ciertas reglamentaciones consideradas como barreras al comercio de servicios. En este sentido, el objetivo principal de este capítulo es realizar un

análisis de la literatura referente a la liberalización del comercio de servicios en el ámbito del GATS enumerando sus implicaciones sobre Brasil en una apertura sin control o sobre presión de los países desarrollados.

5.2. Liberalización del comercio de servicios: Su importancia

La liberalización del comercio constituye una de las columnas de la estrategia actual del desarrollo en general y de la política de ajuste estructural, en particular. Basada en los postulados tradicionales de la teoría del comercio, la liberalización tiene como objetivo mejorar la eficiencia productiva y la competitividad internacional, permitiendo una tasa de crecimiento más elevada que la derivada de la estrategia de la economía protegida.

Los notorios incrementos del bienestar que se derivan de una economía global abierta al comercio, se acompaña del incremento de la renta agregada que se deriva para aquellos países en desarrollo que se integran en el mercado internacional (FITZGERALD y PEROSINO, 2005)⁴⁰⁹.

La importancia de la liberalización del comercio de servicios se extiende de forma global, ya que una elevada proporción de los servicios corresponde a los que se denomina productos intermedios, o sea, que son eslabón en la producción de otros bienes. El proteccionismo en este tipo de factores hace que haya pérdidas de eficiencia y competitividad en las exportaciones y consecuentemente aumento de precios. Sin embargo, el argumento general en favor de la liberalización comercial es que posibilita la expansión del tamaño de los mercados, permitiendo a la economía global sacar aún mayor partido de las economías de escala⁴¹⁰, y

⁴⁰⁹ FITZGERALD, E. V. V. y PEROSINO G. (2005): Liberalización de Comercio, Empleo y Salarios: un enfoque crítico. En: ALONSO, J. A. y GARCIMARTÍN, C. (eds.) (2005): Comercio y Desigualdad Internacional. Catarata. Madrid.

⁴¹⁰ Argumento que presento Adam Smith en 1776, en: SMITH, Adam (2008): La riqueza de las naciones..., op.cit.

mejora la eficiencia global en la producción y el intercambio. Como exponen Stiglitz y Charlton (2007), *“la liberalización del comercio debe ser gestionada cuidadosamente para garantizar que los países en desarrollo se beneficien de ella y no acaben en peor situación”*⁴¹¹.

En este sentido, González (1999)⁴¹² señala que la liberalización del comercio internacional de servicios es un proceso de adopción de medidas, bien a favor de la expansión del acceso de mercado a proveedores de servicios extranjeros, bien para disminuir la discriminación de ellos frente a los proveedores nacionales, o sea que la liberalización implica la consecución de un escenario de mercado a nivel mundial con mayores niveles de competencia.

Un estudio empírico de Chisari, Romero y Maquieyra (2008)⁴¹³ realizó la evaluación de los efectos de la liberalización del comercio de servicios para tres países (Argentina, Brasil y Uruguay) e hicieron algunas aportaciones importantes, pues la liberalización mejora las ganancias a largo plazo en productividad, eficiencia y calidad y mejoras netas de bienestar. Resaltan aun que las mejoras de calidad se producen después de la apertura. La apertura al comercio de servicios no debe ocasionar aumento de precios. Lo contrario generaría pérdida de bienestar, y como indica Stiglitz y Charlton (2007) *“la liberalización conduce a un cambio en el nivel de bienestar social más que a cualquier cambio en la tasa de crecimiento a largo plazo”*⁴¹⁴.

Por eso, el razonamiento económico que ha inducido a liberalizar los servicios y principalmente en el marco del GATS no son diferentes de las razones que desde 1948 han motivado la liberalización del comercio de mercancías en el GATT. Se espera que los mercados abiertos estimulen la mejora de la calidad y la innovación de los productos y los procesos como reducción del desperdicio de los

⁴¹¹ STIGLITZ, J. E. y CHARLTON A. (2007): Comercio Justo para Todos..., op.cit., pp. 161.

⁴¹² GONZÁLEZ, F. G. (1999): Comercio Internacional de Servicios..., op.cit.

⁴¹³ CHISARI, O. O.; ROMERO, C. A. y MAQUIEYRA, J. A. (2008): Evaluación de los efectos de la liberalización del comercio de servicios a través de un modelo de equilibrio general computado para Argentina, Brasil y Uruguay.

⁴¹⁴ STIGLITZ, J. E. y CHARLTON A. (2007): Comercio Justo para Todos..., op.cit., pp. 55.

recursos y el afán de optimizar la rentabilidad; que limiten el poder de los protagonistas económicos individuales, y garanticen a los usuarios la disponibilidad constante de productos en condiciones razonables (OMC, 1997)⁴¹⁵. El hecho de que los servicios fueron ignorados en las negociaciones comerciales internacionales durante mucho tiempo, como citamos en el capítulo 1, se debió a la idea tradicional de que no eran comerciables por motivos institucionales (monopolios públicos), y a causa de limitaciones económicas y técnicas (necesidad de la presencia simultánea de los productores y los usuarios, tecnologías de transmisión no disponibles). Sin embargo, en las últimas décadas tuvieron transformaciones radicales como las innovaciones técnicas⁴¹⁶ y las reformas en materia de reglamentación⁴¹⁷.

La liberalización comercial abre los mercados extranjeros, ampliando la demanda de productos de las empresas nacionales y permitiendo a éstas acceder a un mercado más amplio y lograr los beneficios derivados de las economías de escala. Según Stiglitz y Charlton (2007)⁴¹⁸ la liberalización puede hacer más accesibles los insumos a precios más bajos, disminuyendo los costes de producción, introducir más competencia con las compañías extranjeras en la economía nacional, lo que se traduce en mejoras de la eficiencia en la producción local y la liberalización puede “*a través de distintos canales, afectar a la tasa de crecimiento económico*”. Estos autores también dicen que la liberalización de servicios podría arrojar importantes mejoras respecto al bienestar social en los países en desarrollo. Además los servicios son factores clave en la producción de casi todos los bienes, como ya citamos anteriormente.

Autores como Costas y Bel (1997)⁴¹⁹ también referencian que a través de la liberalización y consecuentemente el aumento de la competencia, los consumidores serán beneficiados proporcionando mayor y mejor oferta de

⁴¹⁵ OMC (1997): Efectos Económicos de la Liberalización de los Servicios, Nota Documental de la Secretaría (S/C/ W/ 26), 7 de octubre.

⁴¹⁶ Véase en el sub-epígrafe 2.3.

⁴¹⁷ Véase en el sub-epígrafe 1.4.

⁴¹⁸ STIGLITZ, J. E. y CHARLTON A. (2007): Comercio Justo para Todos..., op.cit.

⁴¹⁹ COSTAS, A. y BEL, G. (eds.): Los beneficios de la liberalización de los mercados de productos, La Caixa Colección Estudios Económicos, número 11.

servicios, a menudo a precios inferiores. Y, eventualmente, aumentando la cantidad de empleo en el sector. En este sentido, Koedijk y Kremers (1997)⁴²⁰ señalan que la eliminación de reglas en un sector determinado hace que el productor se enfrente a dos efectos opuestos: por un lado, una competencia mayor que ejerce una presión sobre los precios en sentido decreciente y, por lo tanto, sobre los beneficios, mientras que, por otra parte, se reducen los costes y mejora la productividad, a medida que aumenta la eficiencia. También resaltan que la apertura de mercados puede generar nuevos beneficios y que el trabajo también se enfrenta a fuerzas opuestas: la desregulación hace necesaria una mayor eficiencia, y eso ejerce una presión a la baja sobre los salarios y el empleo. Pero las oportunidades de los nuevos mercados pueden generar mejores y nuevos puestos de trabajo.

Por todo eso los argumentos a favor del libre comercio son significativos para los países en desarrollo. Desde los tiempos de Adam Smith, los economistas han defendido el libre comercio como un ideal por el que la política comercial debe luchar. Las razones de esta defensa no son tan simples como la propia idea, como presentan Krugman y Obstfeld (2006)⁴²¹. En un primer nivel, los modelos teóricos sugieren que el libre comercio evitará las pérdidas de eficiencia asociadas a la protección y muchos economistas creen que el libre comercio produce ganancias adicionales además de la eliminación de distorsiones a la producción y al consumo. Incluso entre los economistas que creen que el libre comercio no es una política perfecta, hay muchos que creen que el libre comercio es generalmente mejor que en cualquier otra política que pueda aplicar un gobierno.

Pero esto no quiere decir que desaparezca la intervención del estado. Liberalización y *laissez faire* no son conceptos equivalentes. La desregulación debe ir acompañada de una paralela intervención pública orientada a garantizar el funcionamiento competitivo de los nuevos mercados liberalizados porque es la

⁴²⁰ KOEDIJK, K. y KREMERS, J. (1997): “Apertura de mercados, regulación y crecimiento en Europa”, en COSTAS, A. y BEL, G. (eds.): Los beneficios de la liberalización de los mercados de productos, La Caixa Colección Estudios Económicos, número 11.

⁴²¹ KRUGMAN, P. R. y OBSTFELD, M. (2006): Economía Internacional..., op.cit.

competencia la que garantiza que los beneficios de la liberalización lleguen a todos los ciudadanos (COSTAS y BEL, 1997)⁴²². La política de defensa de la competencia es el complemento imprescindible de la desregulación. Ambas son precisas para que la política de liberalización pueda ofrecer beneficios a los consumidores y consecuentemente al país.

5.2.1. La liberalización y el Estado

La liberalización económica es un tipo de reforma institucional mediante la cual el libre mercado reemplaza el control de la economía ejercido por el aparato estatal (OCAMPO, 2002)⁴²³. Esto no quiere decir que el Estado no juegue un papel en la economía, como algunos de los críticos de la liberalización económica argumentan, sino que su papel cambia de ser un actor en las relaciones económicas a ser un árbitro de las mismas.

El Estado, en toda la historia del capitalismo, tuvo un marco importante en el desarrollo de los países. Siglo tras siglo, es posible observar que las trayectorias de las naciones, principalmente las desarrolladas, fueron marcadas por acciones políticas y otras intervenciones estatales que influenciaran los rumbos y la propia sociedad. Como vemos actualmente la intervención del Estado en la recuperación de los Bancos en muchos países desarrollados y en desarrollo para disminuir el impacto de la crisis financiera de 2008, dejaron que el libre comercio, o sea, “la mano invisible” de Adam Smith (2008)⁴²⁴ lograra poner las cosas en su lugar. No es esto lo que vemos “*la ley de mercado es imperfecta, muy imperfecta, porque ciega a los valores políticos y humanos fundamentales como la libertad, la justicia, la protección ambiental y, ciega hasta mismo la eficiencia económica*

⁴²² COSTAS, A. y BEL, G. (ed.) (1997): Los beneficios de la liberalización..., op.cit.

⁴²³ OCAMPO, J. A. (2002): “Retomar la agenda del desarrollo”. Revista del CLAD Reforma y Democracia, febrero, n° 22, Caracas.

⁴²⁴ SMITH, Adam (2008): La riqueza de las naciones..., op.cit.

que las justifican”⁴²⁵.

Este autor dice que en ciertos momentos el mercado se convierte en algo increíblemente ineficiente, en especial en fases de crisis. La crisis económica es esencialmente el fracaso del mercado. Es el momento en que el mercado deja de coordinar para desordenar, para establecer el desorden. Y no podría dejar de ser de otra manera, ya que el mercado es el reino de la economía y la economía es el reino de la necesidad, no de la libertad. Del mismo modo, en Brasil, el Estado tiene su grado de importancia en la intervención en el mercado en su historia económica y social.

En este sentido, el Instituto de Pesquisa de Economía Aplicada (IPEA, 2007)⁴²⁶ hizo un estudio de la participación del Estado en el desarrollo brasileño y de sus intervenciones. El punto de partida fue el periodo del café, en que las políticas de defensa y de compra del producto se enfrentaron a fuerte crisis de súper oferta internacional. Posteriormente, con la ascensión de la industria como el principal motor económico nacional, las intervenciones del gobierno, como instancia del Estado, fueron determinantes para que el país tuviese un crecimiento industrial de modo que hoy se puede decir que Brasil tiene una industria fuerte. Este proceso de industrialización no hubiera sido posible y mucho menos en el ritmo que fue hecho sin la mano estimuladora de las políticas económicas gubernamentales.

En este mismo estudio se refieren que en el periodo Militar, las reformas y acciones gubernamentales en la economía hicieron que esta sintiera los efectos de la modernización, principalmente el sistema financiero nacional, del salto al crédito para consumo e implantación de sectores específicos en la industria pesada, de la que aun no disponía el país. Esta “mano” estatal siempre fue preponderante en Brasil, como alienta el estudio.

⁴²⁵ BRESER-PEREIRA (2009b): Assalto ao Estado e ao mercado, neoliberalismo e teoria econômica..., op.cit., pp. 14.

⁴²⁶ IPEA (2007): Brasil o estado de uma nação. Estado, Crescimento e Desenvolvimento: a eficiência do sector publico no Brasil. IPEA, Brasília.

*La presencia del Estado es tan importante en la economía brasileña que muchos estudiosos afirman que la industrialización en la segunda mitad del siglo XX fundamentó en tres principios, Estado-capital extranjero-capital privado nacional. Y en el medio de esos tres, el Estado fue el más destacado.*⁴²⁷

En la década perdida de los años 1980, el país fue marcado por su largo ciclo inflacionario sumado al bajo crecimiento medio de aquellos años. Esta década también fue la que el Estado perdió una parte de su capacidad de estímulo a la inversión y a los negocios. La crisis vivida por el poder público disminuyó la autoconfianza de la población en el país y propuso cambios en las ideologías que se volvería tan claras que conquistaron el pueblo como se demostró en la elección para presidente de la República de Fernando Collor de Mello. Este presidente inició las reformas de corte neoliberal, cambiando significativamente el papel del Estado en la sociedad brasileña y inaugurando una nueva fase de inserción del país en el sistema internacional de comercio. Tenía como fundamento la filosofía de que la apertura al comercio internacional había ayudado a numerosos países a crecer mucho más rápidamente de lo que hubiera conseguido en caso contrario.

El comercio exterior fomenta el desarrollo cuando las exportaciones del país lo impulsan; el crecimiento propiciado por las exportaciones fue la clave de la política industrial que enriqueció a Asia y llevó la suerte a millones de personas (STIGLITZ, 2002)⁴²⁸. Esto ha reducido la sensación de aislamiento experimentada en buena parte del mundo en desarrollo e inclusive en Brasil y, no fue excepción el país a la tendencia hacia las políticas de liberalización comercial, tanto por el lado de acuerdos regionales como de multilaterales (VALOTTO, 2010b)⁴²⁹. Pero, aún había un gran problema, la altísima inflación que continuó sin control pese a las tentativas de estabilización y Collor fue depuesto de su mandato con el proceso de *impeachment*.

⁴²⁷ IPEA (2007): Brasil o estado de uma nação..., op.cit., pp. 15.

⁴²⁸ STIGLITZ, J.E. (2002): El Malestar en la Globalización..., op.cit.

⁴²⁹ VALOTTO PATUZZO, G. (2010b): Evolución del sector servicios y el comercio internacional de servicios: el caso de Brasil. Edición electrónica.

Solamente en la gestión de Fernando Henrique Cardoso, después de 1994 la inflación fue controlada en medio de una situación internacional favorable a la entrada de dólares en el país promovida por las reformas neoliberales iniciadas en el gobierno de Collor. Entre tanto, el Plan Real surtió efecto, apoyado en la apertura comercial y financiera, llevó a cambios de mayor importancia para Brasil de que sencillamente el control de la inflación. Pero Brasil dejó de hacer política internacional propia y aplicó algunas reformas sugeridas por el Consenso de Washington⁴³⁰.

En una primera fase implementó políticas de rigidez fiscal, retiró el Estado de las inversiones productivas, disminuyó salarios y beneficios del estado de bienestar, privatizó empresas públicas, vendió a las compañías extranjeras para recaudar dólares y pagar la deuda externa. Puso en marcha, en una segunda fase, reformas buscando facilidades para que la empresa extranjera se introdujera en la actividad económica. Las dos olas de reformas exigidas en América Latina por los Estados Unidos y por los organismos financieros internacionales (Banco Mundial y FMI), llamadas de buena gobernabilidad, deberían tener como resultado reglas e instituciones favorables a la expansión de las empresas privadas transnacionales en la región. La sumisión del Estado normal, erigida como ideología del cambio, engendró graves incoherencias al confundir democracia con imperialismo de mercado, competitividad con apertura económica y desarrollo con estabilidad monetaria (VALOTTO, 2010b)⁴³¹.

En la vigencia de estas nuevas condiciones políticas, el Estado encaminó a Brasil a la destrucción del patrimonio y del poder nacional. Utilizó conscientemente los mecanismos de las privatizaciones para transferir activos nacionales a empresas extranjeras, abriendo así una nueva vía de transferencia de renta al exterior por medio de los beneficios y profundizando la dependencia

⁴³⁰ Sobre el consenso de Washington véase en: en: GUITIÁN, M. y MUNS, J. (Coord.) (1998): "La cultura de la estabilidad y el consenso de Washington". La Caixa, Colección Estudios e Informes, nº 15, Barcelona, y RICUPERO, Rubens (2009): *Inserção Internacional Brasileira*. En: CARDOSO JUNIOR, J. C. (2009): *Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro*. Livro 1, IPEA, Brasília.

⁴³¹ VALOTTO PATUZZO, G. (2010b): *Evolución del sector servicios y el comercio internacional de servicios: el caso de Brasil...*, op.cit.

estructural de la nación y la especulación financiera internacional, que también absorbió renta interna. Como apunta Cervo (2002)⁴³², más de ochenta mil millones de dólares recaudados por las privatizaciones brasileñas fueron gastados en poner a punto dichas privatizaciones, sin beneficio alguno para el refuerzo de sectores estratégicos de la economía nacional.

Como las empresas traían de fuera equipos sofisticados y no se volcaron en las exportaciones, mirando solamente al vasto mercado brasileño, el país convirtió en inocua su política de comercio exterior. La acción destructiva del Estado normal priva, además, al gobierno de medios de poder en el ámbito internacional.

De 1996 en adelante, el Estado incrementa substancialmente el total del capital privatizado, siendo los años de 1997 y 1998 de gran importancia por los fondos generados por la venta de empresas estatales, o sea, el 62 por ciento a lo largo del periodo de privatizaciones. Y, en su mayor parte, es decir, casi 2/3 de las privatizaciones se concentraron en dos sectores, telecomunicaciones y sector eléctrico.

En la explicación de este proceso de creciente apertura de la economía brasileña tiene un papel crucial la progresiva liberalización de los intercambios comerciales, tanto de bienes como de servicios. Una liberalización que ha estado promovida, en primer lugar, por el impulso contra el proteccionismo estimulado por las sucesivas Rondas del GATT que permitieron continuas rebajas de los aranceles y de otras barreras no arancelarias al comercio; y, en segundo lugar, por el cambio que se ha experimentado en el tono dominante de las políticas económicas aplicadas a partir de los años 1990, que parece mucho más incauto sobre las ventajas que se derivan de la apertura y de la inserción internacional.

⁴³² CERVO, A. L. (2002): “Relações internacionais do Brasil...”, op.cit.

Según Motta Veiga (2004)⁴³³ en el periodo del gobierno de FHC se produce una elevación de la participación del capital extranjero en las privatizaciones, la cual llega al 53 por ciento, contra el 5 por ciento en el periodo anterior. Entre los países que tuvieron una mayor participación están Estados Unidos y España, sumando entre ambos 1/3 del capital invertido, seguido por Portugal e Italia. Esta apertura tuvo como principal objetivo la entrada de capital extranjero en un momento de que los saldos comerciales negativos en transacciones corrientes se elevaban de forma creciente y expresiva.

Después del último alineamiento automático con Washington, que predominó en la última década del siglo pasado, el gobierno de Lula da Silva – que comenzó en 2003 bajo el signo del cambio y, para decepción de la opinión pública, no sólo mantuvo sino que profundizó el carácter neoliberal de la política económica – imprimió una clara inflexión en cuanto a las relaciones exteriores. Con una fuerte mirada en lo que parece ser el interés nacional, sus prioridades pasaron a ser la integración sudamericana, la consolidación de alianzas con los países del Sur y el fortalecimiento de la posición negociadora del país en foros de comercio internacional (FARIA, 2006)⁴³⁴.

Sin embargo, la apertura del mercado brasileño en los años 1990 creó un desafío nuevo para el comercio exterior. La apertura se destinaba, por lógica política, a forzar la modernización del sistema productivo y a elevar su competitividad externa. En virtud de que los flujos del comercio no confirmaban tal hecho, el gobierno pasó a negociar en varios ámbitos mirando con sus esfuerzos alcanzar en la OMC (GATT, GATS), un sistema multilateral con reglas transparentes, fijas y justas y, consecuentemente, alcanzar también acuerdos y dispositivos regionales similares. Por el contrario, los gobiernos de la década de los 90 no estaban preparados para hacer negociaciones internacionales, pues como señala Cervo (2002)⁴³⁵, había una timidez sistémica nacional, asociada a flaquezas

⁴³³ MOTTA VEIGA, Pedro (2004): *Foreign Direct Investment in Brazil: Regulation, Flows and Contribution to Development*, International Institute for Sustainable Development, May.

⁴³⁴ FARIA, L. A. E. (2006): “Las negociaciones comerciales de Brasil: escenarios, agendas e intereses”. *Revista del Sur*, n° 166, pp. 26-36.

⁴³⁵ CERVO, A. L. (2002): “Relações internacionais do Brasil...”, op.cit.

políticas y operacionales, que revertió la tendencia alcista de la década de los 80 con superávit comerciales en una baja fuerza en el mercado internacional, llegando la balanza comercial de la década de los 90 a bajar en relación con la de los 80 en un 57 por ciento y el saldo de la balanza comercial (bienes y servicios) que presentaba superávit, pasó a deficitario.

Algunos hechos, o mejor, equívocos políticos fueron los responsables de ese cambio. El primero que podremos señalar fue la convicción de que el proteccionismo del mercado interno empeora el crecimiento económico; segundo, la convicción de que el comercio exterior perderá la función de generar saldos y, desempeñará la inusitada función de contener la inflación; un tercero fue la expectativa de que las economías desarrolladas cederían ante los dirigentes en las negociaciones en el sistema multilateral, partiendo más allá del realismo que les permitía abusar del idealismo político brasileño. Estos errores tuvieron altos costes. Dado ese cuadro desfavorable, el gobierno brasileño tuvo que someter sus medidas a una política de comercio exterior más realista y conducente al comportamiento de un verdadero Estado.

Mientras, las exportaciones solamente presentaron cifras significativas a partir de 2002. Su crecimiento y diversificación forman parte de un largo proceso de cambios estructurales que marcaron la progresiva integración de la economía brasileña en la economía global. Las transformaciones en el empleo, en la estructura productiva, en la composición patrimonial de las empresas y en la reasignación espacial de éstas hacia el interior del país, señalaron a los empresarios nacionales el inevitable ajuste a las nuevas condiciones de producción y competencia internacional post-apertura. No es demasiado insistir que los cambios en virtud de la liberalización comercial y de la expansión del comercio incidirían en un contexto de extrema desigualdad, tanto en resultados como en oportunidades (VENTURA-DIAS, 2007)⁴³⁶.

⁴³⁶ La autora cita entre las desigualdades provocadas por la liberalización, las de rentas, educación, consumo, sueldos y acceso a servicios privados y públicos. También la dificultad y oportunidad en las diferentes posibilidades de las personas a tener acceso a bienes y servicios que dependen de atributos incontrolables como raza, sexo, origen geográfico etc., véase en: VENTURA-DIAS,

Ahora bien, el gobierno de Lula introdujo cambios paulatinos en el desempeño de la política comercial brasileña para adaptarla a los nuevos objetivos y prioridades de la política externa y sus condicionantes de política interna. En primer lugar, aumentan las resistencias a negociar los acuerdos regionales con los países desarrollados, particularmente con los Estados Unidos. La reformulación del proceso de negociaciones del ALCA es propuesta por Brasil con el objetivo de reducir el grado de ambición del proyecto. En relación con la Unión Europea, a pesar de los esfuerzos para concluir el acuerdo dentro de 2004, ello no fue posible por no superarse los principales bloqueos que estaban relacionados con las divergencias en los intereses entre los dos. La OMC pasó a ser el organismo más adecuado para negociar cuestiones comerciales con los países desarrollados.

En segundo lugar, se intensificaron las reticencias para negociar los temas no estrictamente comerciales. Con una preocupación mayor por preservar el grado de libertad en la implantación de políticas industriales autónomas, el gobierno pasó a evitar negociaciones de disciplinas de intereses con los países desarrollados, como la protección de las inversiones extranjeras, el acceso a licitaciones públicas o nuevas reglas para el comercio de servicios. Por otra parte, Brasil pasó a aceptar que las reglas de su interés, como las sanciones para las medidas antidumping y para los subsidios agrícolas, fuesen tratados solamente en un ámbito multilateral, en la Ronda de Doha⁴³⁷.

El tercer relevante tema fue la política comercial y el activismo en las negociaciones bilaterales con los países del Sur, sobre la propuesta de que el dinamismo en el comercio internacional se encuentra en los países en desarrollo y que las posibilidades de crecimiento de los flujos comerciales con los países del Norte ya estaban agotadas, y se lanzaron y enfatizaron nuevas negociaciones. Sin embargo, como apuntan Sauv e y Mattoo (2004)⁴³⁸, existe un riesgo de que la regionalización pueda crear una nueva zona de intereses adquiridos que podrían

Viviane (2007): "Comércio internacional e redu o da pobreza: quest es conceituais e a experi ncia brasileira". Latin American Trade Network (LATN), working paper n  85, diciembre.

⁴³⁷ Véase en el capítulo 4, epígrafe 4.6.

⁴³⁸ SAUV E, P. y MATTOO, A. (2004): "Regionalism in trade services...", op.cit.

resistir a la apertura adicional del mercado, despertando la inquietud de que el regionalismo puede convertirse en un “escollo” a la liberalización multilateral; Brasil puso esto como su primer objetivo.

Aun así, los efectos de las nuevas políticas de comercio exterior adoptadas por el gobierno de Lula empiezan a tener efecto, pues en el trienio 2003-2005 las exportaciones fueron un 65 por ciento superiores y el saldo de la balanza comercial de bienes casi se multiplicó por siete en relación con el trienio anterior 2000-2002, llegando en 2008 a 197,9 mil millones de dólares y esto fue afectado en el último trimestre del año por la fuerte crisis financiera que afectó a sus principales mercados de exportación Estados Unidos y Unión Europea. Los principales factores de la reacción fueron la nueva devaluación del cambio del real brasileño en 2002 y la caída de la actividad de los pequeños agentes, principalmente en las inversiones. El incremento del volumen exportado tuvo también lugar por la mejora significativa de los precios de exportación (POLÓNIA RIOS y IGLESIAS, 2005)⁴³⁹.

Todo indicaba que se vivía un nuevo ciclo de crecimiento en la economía brasileña, pues todos los indicadores económicos venían acompañados de significativas mejoras en la situación externa brasileña, que históricamente presentó restricciones importantes al crecimiento del país. La deuda pública estaba en descenso y los niveles de desigualdad se venían reduciendo significativamente.

Esto influyó para que el gobierno lanzara un plan de Política de Desarrollo Productivo (PDP)⁴⁴⁰ a mediados de 2008, que fue formulada mirando la coyuntura económica extremadamente favorable en términos de crecimiento económico y sugería que el país había solucionado algunos de sus mayores problemas estructurales y había alcanzado, definitivamente, las condiciones necesarias para el crecimiento sostenible de su economía. Pues una de las metas

⁴³⁹ POLÓNIA RIOS, S. y IGLESIAS R. (2005): “Anatomia do boom exportador e...”, op.cit.

⁴⁴⁰ El principal objetivo del PDP fue definido como el de “dar sostenibilidad al actual ciclo de expansión de la economía”, véase en: IPEA (2009c): Brasil em Desenvolvimento. Estado, Planejamento e Políticas Públicas. Volume 2, IPEA, Brasília, pp. 214.

del PDP es ampliar la participación brasileña en las exportaciones mundiales con la finalidad de garantizar la robustez de la balanza de pagos que en los últimos años anteriores había sido favorable por la creciente demanda mundial y los precios de las *commodities*, que favorecieron significativamente las exportaciones brasileñas, como citamos anteriormente.

Ahora bien, en búsqueda de un mayor control o soluciones de problemas internos brasileños sobre sus sistemas económicos y sociales, esto se centró en la armonización y homogeneización de sus estructuras productivas y distribución, en sus controles presupuestarios y la inflación. Esto empieza a haber más espacio para las acciones que comprenden más actividades del Estado mirando la recuperación del crecimiento económico, como el combate a la degradación de las condiciones de la vida. Acciones estas, que dicen respecto a viabilidad y la sustentabilidad de los sistemas ambientales, producción y protección social en general.

Mientras, estas cuestiones recolocan el tema del Estado⁴⁴¹ en el centro de las discusiones sobre el rumbo del desarrollo brasileño como señalan Cardoso Junior y Siqueira (2009):

El tema del Estado está en el centro de la discusión sobre los rumbos del desarrollo, en su dupla perspectiva, global-nacional. Por más que las economías nacionales sean internacionalizadas del punto de vista de las posibilidades de valorización de los capitales individuales, como del crecimiento nacional o regional agregado, parece evidente, hoy en día, que aun restan dimensiones considerables de la vida social sobre custodia de las políticas nacionales, el que afianza la idea de que los Estados Nacionales son aun los principales responsables por la regulación de la vida social, económica y política en sus espacios fronterizos. El tiempo de las creencias ingenuas a

⁴⁴¹ Para un mayor conocimiento sobre la intervención del Estado en Brasil véase: RICUPERO, Rubens (2009): *Inserção Internacional Brasileira...*, op.cit.

*favor de las tesis ligadas a irrelevancia de los Estados Nacionales parece estar llegando al fin.*⁴⁴²

5.2.2. Las barreras al comercio de servicios

Como vimos en el apartado anterior, la regulación gubernamental tiene un objetivo doméstico, pero influye en el comercio internacional. El gobierno puede imponer restricciones que afectan de distinta manera el flujo de servicios. La regulación es explícitamente protectora cuando discrimina en contra de los productores extranjeros. La misma puede, por ejemplo, consistir en que el acceso a una actividad requiera que los activos deban ser mantenidos en el país de prestación del servicio, en cuyo caso, los productores extranjeros pueden estar en desventaja. Otro ejemplo se refiere a la dificultad de revalidar calificaciones de profesionales extranjeros para actividades para las cuales es requerida una habilitación. De tal manera, en forma similar a lo que representan las barreras técnicas al comercio de bienes, en muchos servicios la liberalización no puede lograrse sin reformas regulatorias (BERLINSKI, 2008)⁴⁴³.

El objetivo de este sub-epígrafe es cuantificar las barreras al comercio de servicios. Sin embargo, la información disponible (principalmente, la falta de información bilateral y la alta agregación) hacen que esta tarea sea una cuestión difícil. Sin referenciar a un precio, el impacto de la liberalización sobre el bienestar no puede medirse. Una alternativa empleada en los estudios es considerar medidas de frecuencias, por ejemplo la de los compromisos establecidos en el GATS y como ya se puso de manifiesto en el trabajo de Hoekman, en el que se dan valores 0, 1 y 0,5 al igual que en el capítulo 3.

⁴⁴² CARDOSO JUNIOR, J. C. y SIQUEIRA, C. H. R.(2009): Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro. Introdução, pp. 9-14. En: CARDOSO JUNIOR, J. C. (2009): Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro. Livro 1, IPEA, Brasília, pp. 10.

⁴⁴³ BERLINSKI, Julio (Coord.) (2008): Ganancias Potenciales en el Comercio de Servicios en el Mercosur..., op.cit., pp. 20.

La mayoría de los países aplican reglas o políticas de uno u otro tipo que restringen el acceso de los servicios extranjeros y proveedores de servicios a los mercados nacionales. Las limitaciones pueden ser totales o parciales. En las totales se prohíbe la competencia de los proveedores extranjeros. Las parciales pueden ser determinadas restricciones para entrar en el mercado. En muchos casos hay que pagar una “tasa de entrada” de la que puede ser objeto las formas de acceso al mercado. En este sentido, como señalan Hoekman y Primo Braga (1997)⁴⁴⁴ hay poca diferencia entre el comercio de bienes y del comercio de servicios. De hecho, los instrumentos políticos que afectan el comercio internacional de servicios son similares a los utilizados en el comercio de los bienes y consisten en medidas como los subsidios, los impuestos, cuotas y técnicas de estándares.

Sin embargo, en los servicios, las barreras se utilizan principalmente afectando al comercio a través del modo 4 (movimiento de personas físicas) en forma de tasas de visado, de impuestos de entrada y salida, tasas de aterrizaje de aviones y tasas portuarias. Todos estos son análogos por sus efectos a los aranceles específicos. Los países que utilizan estas restricciones bajo “tarifas” cuantitativas, constituyen el principal medio de políticas inmigratorias y de restricciones al acceso al mercado. En general, los aranceles son barreras importantes y potencialmente incorporadas para el comercio de servicios que son bases para las producciones de bienes o de los bienes que son insumos necesarios en la producción de servicios.

Según Hoekman (1994)⁴⁴⁵ existe una amplia variedad de instrumentos de política que restringen el acceso a los mercados. Distingue en su estudio cinco amplias categorías de instrumentos que constituyen impedimentos del comercio de servicios:

⁴⁴⁴ HOEKMAN, B. y PRIMO BRAGA, C. A. (1997): Protection and Trade in Services: A Survey. The Open Economies Review, The World Bank.

⁴⁴⁵ HOEKMAN, B. (1994): "Market access through multilateral agreement: From goods to services", The World Economy, v. 15, N° 6, pp. 714.

i) medidas basadas en la cantidad (es decir, que restringen explícitamente el volumen o el valor de las transacciones), entre las medidas restrictivas, la más importante en relación con los servicios son las cuantitativas y las normas. Las restricciones cuantitativas pueden limitar las cantidades o el valor de las exportaciones de productos específicos por un tiempo dado, o limitar ambas cosas; restringir el número de proveedores extranjeros de servicios autorizados para establecerse, o la cuota del mercado asignada a ellos, o restringir ambas cosas; limitar el monto de divisas que pueden utilizarse para importar servicios. Esas medidas discriminatorias cuantitativas suelen complementarse con medidas no discriminatorias, por ejemplo, medidas de aplicación general sin considerar la nacionalidad o el origen de los proveedores de servicios. Estas según Hoekman y Sauvé (1994)⁴⁴⁶ se denominaría “restricciones cuantitativas”. Suelen consistir en la limitación del número de empresas que pueden participar en el mercado o de la naturaleza de sus operaciones. Suelen expresarse como un monopolio (telecomunicaciones), o como estructuras de mercado “oligopolístico” (servicios bancarios o servicios profesionales auto-regulados)

ii) medidas basadas en los precios, que entrañan la imposición de un gravamen en dinero (arancel) aplicable a los proveedores extranjeros que desean acceder al mercado. Si bien los aranceles y los impuestos que gravan las importaciones rara vez impiden el comercio de servicios, cuando se aplican, a menudo aparecen bajo la forma de gravámenes discriminatorios para el usuario, como por ejemplo los impuestos portuarios o los derechos de aeropuerto cobrados a las líneas aéreas. Sin embargo, los aranceles constituyen barreras que pueden ser importantes para el comercio de servicios,

⁴⁴⁶ HOEKMAN, B. y SAUVÉ, P. (1994b): “Liberalizing trade in services”. World Bank Discussion Paper, n° 243, Washington, D.C, pp. 17.

ya sea que éstos estén incorporados en los bienes (películas, programas de TV), o sean bienes que son insumos necesarios para la producción de servicios (ordenadores, equipos de telecomunicaciones).

Es más corriente que se establezcan controles de precios. Estas medidas pueden consistir bien en la fijación de precios por organismos gubernamentales (imposición de precios mínimos o máximos, la aplicación de precios uniformes), bien en la vigilancia de los precios o la aplicación de procedimientos de aprobación o de ambas medidas. Suelen aplicarse conjuntamente con las restricciones de la capacidad o cuantitativas y tienden a asegurar que los precios no se fijen en el nivel de equilibrio del mercado ni en el monopolio. Ejemplos de sectores de servicios que pueden estar sujetos a los controles de precios, por parte del Estado, son el transporte aéreo, los servicios financieros y las telecomunicaciones, en las que a menudo imponen precios mínimos y máximos.

iii) medidas que requieren la presencia física o de las empresas en el mercado. La presencia física en general se refiere a la residencia relativamente prolongada de una persona natural extranjera o una empresa controlada por capital extranjero en el territorio con el objeto de ejercer alguna actividad. Por ende, el “derecho” o la “libertad” para establecerse comprende el derecho de un extranjero o una empresa controlada por capital extranjero a: a) ingresar al territorio del Estado respectivo; b) residir allí; c) establecer y administrar empresas; d) desarrollar las actividades económicas y de otra orden expresamente indicadas en el acuerdo; y e) con ciertas limitaciones, en algunos casos, adquirir, ser propietario y usar bienes inmuebles en ese Estado. El concepto de modo 3 de suministro de servicios se ha utilizado para explicar grados diversos de actividad permanente de empresas extranjeras en el país importador. En muchos mercados de servicios sólo se puede

competir estableciendo una presencia física. Las consideraciones relacionadas con la protección del consumidor, la supervisión prudencial y la vigilancia regulatoria suelen inducir a los gobiernos a exigir que los proveedores extranjeros se establezcan (servicios financieros).⁴⁴⁷

iv) medidas relacionadas con los estándares, exigencias de certificación y reglamentación aplicadas a industrias específicas. Estas medidas en general sirven para limitar el acceso de empresas con bajo experiencia técnica, exigiendo certificaciones estandarizadas por organismos mundiales o nacionales que suelen ser más restrictivos. Pues los órganos reguladores de los países anfitriones pueden establecer muchas limitaciones para otorgar certificaciones a las empresas así como a los profesionales extranjeros, que comprenden desde exigencia relativas a la nacionalidad o residencia, dominio del idioma, equivalencias profesionales, hasta la obligatoriedad a la afiliación a una asociación profesional. También pueden ser normas, concesión y contratación de licencias para que los proveedores de servicios puedan negociar en el país, como por ejemplo obtener una certificación o licencia específica en el país, como el caso de los servicios profesionales y determinados servicios financieros, no caso de Brasil las licencias otorgada por el Banco Central a las instituciones financieras (bancos y cajas).

v) medidas relacionadas con las compras del sector público y la concesión de subvenciones, casos en que la discriminación tiende a ser la regla más bien que la excepción. En las políticas de compra y financiamiento del sector público suele darse preferencia a las empresas nacionales y no a las extranjeras en cuanto a la participación en licitaciones o contratos de compra del sector

⁴⁴⁷ Para las restricciones impuestas por Brasil véase en la lista de compromiso anexo I compromisos horizontales.

público. La contratación pública y las políticas de abastecimiento también pueden ser destinadas a discriminar a favor de los proveedores de servicios doméstico. Como los contratos públicos constituyen una parte importante del mercado de servicios, el impacto de las políticas de contratación discriminatorias en el comercio de servicios pueden ser significativas, (por ejemplo en el sector construcción y ingeniería).

Básicamente, en muchos casos la regulación se utiliza estrictamente para restringir la entrada de extranjeros en la prestación de servicios, sea por servicios profesionales y/o la industria de servicios. Así, la liberalización del comercio de servicios requiere medidas que amplíen el acceso al mercado a los proveedores extranjeros de servicios y/o disminuir la discriminación contra ellos en relación a los aspectos jurídicos internos. En el caso de los servicios, la regulación puede ser una importante barrera indirecta al comercio y la reforma de la regulación es a menudo un complemento necesario para la liberalización al comercio (HOEKMAN y PRIMO BRAGA, 1997)⁴⁴⁸

5.3. El desarrollo de la liberalización de los servicios en el marco del GATS y sus implicaciones para Brasil

El GATS fue construido deliberadamente con una estructura simétrica, que abarca el movimiento de capital y mano de obra para la prestación de servicios⁴⁴⁹. En teoría, los países desarrollados y en desarrollo podrían negociar modos de explotar sus ventajas comparativas: mejorar el acceso de capital de los países desarrollados se intercambian para mejorar el acceso temporal de los proveedores de servicios de países en desarrollo. Pero en la práctica, todos los

⁴⁴⁸ HOEKMAN, B. y PRIMO BRAGA, C. A. (1997): Protection and Trade in Services..., op.cit.

⁴⁴⁹ Sobre el GATS véase en el capítulo 4.

países no han estado dispuestos a conceder un mayor acceso de los proveedores extranjeros y lo cual un equilibrio entre los modos de suministros. Simplemente esto no ha ocurrido. Como señalamos en el capítulo 1, las negociaciones en el GATS utilizaron una lista de 12 sectores y 155 sub-sectores⁴⁵⁰, en los cuatro modos de suministros negociados.

5.3.1. La oferta brasileña en el GATS

La oferta brasileña consolidada en la Ronda Uruguay puede ser distribuida en dos partes: los compromisos horizontales y los sectoriales. Los horizontales las negociaciones tratan de aspectos regulatorios, en general, al ámbito de los modos de suministros 3 y 4, o sea, aquellos relacionados al movimiento de factores productivos (capital y trabajo). Adicionalmente, se hizo referenciar los subsidios para todos los modos de suministros, quedándose reservado el derecho del país a subsidiar empresas públicas o privadas en la prestación de cualquier tipo de servicio (MARCONINI, 2003)⁴⁵¹.

En lo que atañe al modo 3, fue estipulado que las empresas extranjeras con presencia comercial en Brasil deben organizarse de acuerdo con algunas de las formas societarias prevista por la legislación brasileña.

En las negociaciones Brasil presentó en 1994 una lista con 43 sub-sectores para negociar en el ámbito del GATS que posteriormente sufrió algunas alteraciones en 1995, 1997 y 1998. Esta última se compuso de 61 sub-sectores⁴⁵². Fueron negociados los cuatro modos de suministros que presentamos en el

⁴⁵⁰ Los sectores y sub-sectores fueron clasificados conforme el documento MTN.GNS/W/120 de la OMC.

⁴⁵¹ MARCONINI, Marco (2003): OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços..., op.cit.

⁴⁵² La lista convertida de compromisos específicos de Brasil véase en el anexo I.

sub-epígrafe 1.4.1. Entre tanto, en las negociaciones el modo 4 fue negociado en todos los sectores solamente en los compromisos horizontales⁴⁵³.

En la tabla 5.1 se presentan los sectores en que Brasil plasmó sus compromisos. Ciertos sectores no fueron incluidos en las negociaciones por parte de Brasil, tales como educación, salud, medio ambiente y lo que une estos sectores son los factores culturales en el sentido más amplio o el caso del medio ambiente, son segmentos que aun están controlados por el sector público brasileño.

Observamos la cantidad/porcentual de cada sector que Brasil propone en la negociación. De acuerdo con esta tabla 5.1, en 1994 Brasil negoció 43 segmentos, o sea, 27,74 por ciento del total de segmentos posibles. En 1998 la última negociación hecha en el GATS Brasil negociaría 61 segmentos, 39,35 por ciento, un incremento de 11,61 puntos porcentuales en los cuatro primeros años del acuerdo del GATS. Cabe señalar que los segmentos negociados no significan que fueron abiertos, parcialmente o totalmente, como veremos en la tabla 5.2 donde observaremos los sub-sectores que fueron negociados y los modos de suministros negociados. El grado de apertura comercial está expuesto en el gráfico 5.1.

⁴⁵³ Al respecto del modo 4, fue abierto a técnicos especializados y profesionales altamente calificados (extranjeros) a trabajar en condiciones de contrato laboral temporario en Brasil, puede ser empresas nacionales o extranjeras. Pero con restricciones, que el contrato sea aprobado por el Ministerio del Trabajo, y algunos sectores de servicios exige una proporción de dos trabajadores brasileños en tres contratados por la empresa.

Tabla 5.1. Compromisos negociados en el GATS

Sectores	Sub sectores ³	Negociados 94 ¹		Revisión 98 ²	
		Sub-sectores	% *	Sub-sectores	%
Servicios a Empresas	46	11	23,91	11	23,91
Servicios de comunicaciones	24	1	4,17	16	66,67
servicios de construcción y ingeniería	5	3	60,00	3	60,00
Servicios de distribución	5	3	60,00	3	60,00
Servicios de enseñanza	5	0	0,00	0	0,00
Servicios relacionados con el medio ambiente	4	0	0,00	0	0,00
Servicios financieros	17	10	58,82	13	76,47
Servicios de salud y sociales	4	0	0,00	0	0,00
Servicios turismo y relacionados con los viajes	4	1	25,00	1	25,00
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	5	0	0,00	0	0,00
Servicios de transporte	35	14	40,00	14	40,00
Otros servicios	1	0	0,00	0	0,00
Total	155	43	27,74	61	39,35

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC varios años.

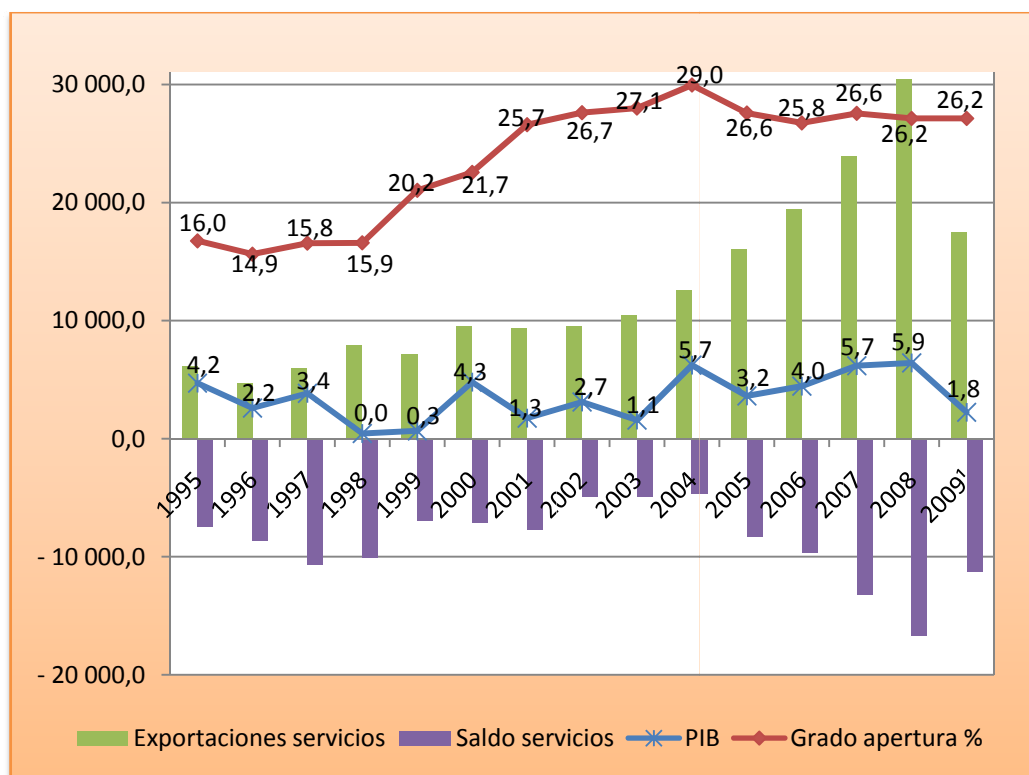
Notas: 1-Los compromisos negociados en 1994 fueron retirados del documento de la OMC (1994): GATS/SC/13.

2-Los compromisos negociados en 1998 fueron retirados de los documentos de la OMC (1994): GATS/EL/13; OMC (1995): GATS/SC/13/Suppl.1; OMC (1995): GATS/SC/13/Suppl.1/Rev.1; OMC (1997): GATS/EL/13/Suppl.1; OMC (1997): GATS/SC/13/Suppl.2 y OMC (1997): GATS/SC/13/Suppl.3.

3-Los sub-sectores fueron clasificados conforme el documento de la OMC (1991): MTN.GNES/W/120.

*Los porcentuales fueron calculados basados en los compromisos negociados y el total de cada segmento. No obstante, este porcentual no refleja el grado de apertura para los sectores, y sin el porcentual negociado.

Gráfico 5.1. Grado de apertura comercial brasileña, exportaciones y saldo de servicios – 1995/2009



Fuente: Elaboración propia con datos da CEPAL (2008a, 2009)⁴⁵⁴ y FMI (2009)⁴⁵⁵.

Notas: 1-Para el año de 2009, el grado de apertura, el PIB, las exportaciones y el saldo de servicios, son valores estimados.

Fueron hechas negociaciones, para casi todos los sectores del mismo bloque, para los sectores de construcción civil, distribución, financieros y transportes. Entre tanto, el sector de telecomunicaciones fue negociado a posteriori al fin de Ronda Uruguay, concluyendo un acuerdo en abril de 1997. Estos sectores también tienen algo en común, con algunas especificidades. El caso de la distribución que ya era bastante abierto y, algunos que fueron abiertos al capital extranjero en la década de 1990 como el sector financiero,

⁴⁵⁴ CEPAL (2008a): Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe: 1998 a 2008. Santiago de Chile; CEPAL (2009): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009..., op.cit.

⁴⁵⁵ FMI (2009): Perspectivas de la Economía Mundial AL DIA. "Actualizaciones de las proyecciones centrales". 28 de enero, Washington.

telecomunicaciones y transporte. También cabe señalar, que algunos sectores Brasil tiene intereses ofensivos por su escala e internacionalización, como ejemplo en el de construcción civil.

Según lo que se observa en la tabla 5.2 los índices de apertura para el acceso al mercado y para el trato nacional no presentan diferenciales significativos, siendo el trato nacional con una ventaja pequeña al acceso al mercado. Los segmentos de servicios a empresas y transportes son los que tienen el mayor número de sub-sectores. El grado de apertura en estos sectores es relativamente pequeño, siendo los sectores de comunicación y financieros los más abiertos y con mayor números de negociaciones totales, tanto de AM como en lo TN. Esta apertura debe a negociaciones después de la lista de compromisos asumidos en el GATS-1995. Fueron realizadas reuniones adicionales a causa de presiones⁴⁵⁶ de los países desarrollados que incluyeron anexos sectoriales específicos, conteniendo ofertas adicionales para servicios financieros, telecomunicaciones, transporte aéreo y marítimo.

En la tabla 5.2 de los compromisos sectoriales, vemos que Brasil en la mayoría de los casos consolidó pocos compromisos para los modos 1 y 2. El modo 3 fue en general el de mayores compromisos. Estos se deben a que la legislación brasileña es más flexible, o mejor, más liberal, aunque con varias restricciones para algunos sectores considerados estratégicos en el modo 3. Algunas de estas restricciones especialmente las no cuantitativas acabarán siendo flexibilizadas en la práctica por el cambio en la regulación nacional.

Estos cambios pueden ser vistos en las tablas 5.1 y 5.2. En ambas los sectores de telecomunicaciones y financiero, la agenda nacional de privatizaciones

⁴⁵⁶ Según la autora ABREU, P. S. (2005): “GATS – o acordo sobre serviços da OMC...”, op.cit., pp. 522, presenta que Brasil durante la Ronda Uruguay, sufrió fuertes presiones en acuerdos bilaterales para liberalizar el sector de servicios financieros, ya que este sector representaba aproximadamente 20% del PIB brasileño, ofrecía una rentabilidad sin retorno en relación a calidades de los servicios ofrecidos y aun presentaba riesgos elevados, incompatibles, pero inherentes a las operaciones bancarias.

acabo por someter el compromiso junto a la OMC al nuevo marco regulatorio. Al establecer el decreto presidencial como exigencia para la apertura, en la práctica, el gobierno brasileño estuvo liberalizando la presencia comercial para estos sectores. Tal caso como señala Barbosa y Jakobsen (2006)⁴⁵⁷ esto revela que las negociaciones en el GATS no imponen necesariamente una desreglamentación de la legislación nacional. Lo contrario, parece más verdadero. Los negociadores realizan ofertas que no va más de aquello que ya se desreglamentó internamente. Cabe señalar, que el Congreso Nacional no ratificó los acuerdos posteriores de servicios financieros y de telecomunicaciones. O sea, que hay diferencias entre lo que Brasil ofertó en la OMC y lo que se reglamentó en el plan nacional.

⁴⁵⁷ BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): "OMC, negociações de serviços e os...", op.cit., pp. 27.

Tabla 5.2. Índice de apertura sub-sectores de servicios en Brasil

Sector	Sub sectores	AM								TN								
		1		2		3		4	Índice ¹ AM	1		2		3		4	Índice ¹ TN	
		P	T	P	T	P	T	P		T	P	T	P	T				
Servicios a Empresas	46	3				7	4	El modo 4 fue negociado solamente en los compromisos horizontales para todos los sectores ²	4,89					3	8	El modo 4 fue negociado solamente en los compromisos horizontales para todos los sectores ²	5,16	
Servicios de comunicaciones	24		11		15		10		37,50		10		15				10	36,46
servicios de construcción y ingeniería	5						3		15,00								3	15,00
Servicios de distribución	5	1					3		17,50								3	15,00
Servicios de enseñanza	5								0,00									0,00
Servicios relacionados con el medio ambiente	4								0,00									0,00
Servicios financieros	17	1	2		1	15	1		17,65		3		1				16	29,41
Servicios de salud y sociales	4								0,00									0,00
Servicios turismo y relacionados con los viajes	4						1		6,25						1			3,13
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	5								0,00									0,00
Servicios de transporte	35					2	3		2,86								5	3,57
Otros servicios	1								0,00									0,00
Total	155	5	13		16	24	25		11,05		13		16	4	45			12,26

Fuente: Elaboración propia con datos de elaboración del cuadro (negociaciones) y el documento de la OMC: WT/TPR/S/212.

Notas: 1-El cálculo del índice AM y TN fueron utilizados la metodología del trabajo de Hoekman (1995)⁴⁵⁸ con los datos actualizados de 1998.

2-Los compromisos horizontales pueden ser vistos en el anexo I.

⁴⁵⁸ HOEKMAN, Bernard (1995): "Tentative First Steps—An Assessment of the Uruguay...", op.cit.

Cuando comparamos la oferta brasileña con los de otros países (Tabla 5.3), principalmente con sus vecinos del MERCOSUR, observamos que Brasil se comprometió en más sectores⁴⁵⁹ que sus vecinos, excepto en algunos sectores como los servicios a empresas y el sector turismo. Paralelamente, en aquellos sectores que Brasil no se abrió, no hizo más del que seguir la tradición de los otros países en desarrollo (MARCONINI, 2003)⁴⁶⁰. Sin embargo, la oferta brasileña puede ser llamada de “medio-plano”, resultante de la tentativa de preservar el espacio multilateral, satisfaciendo parte de los intereses de los países en desarrollo, pero no del todo.

Tabla 5.3. Índice de apertura sectorial AM/TN MERCOSUR

Sectores	Brasil ¹		Argentina ²		Uruguay ²		Paraguay ²	
	AM	TN	AM	TN	AM	TN	AM	TN
Servicios a Empresas	4,89	5,16	30,43	30,43	28,53	28,53	0,00	0,00
Servicios de comunicaciones	37,50	36,46	34,24	34,24	3,80	3,80	0,00	0,00
servicios de construcción y ingeniería	15,00	15,00	65,63	65,63	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios de distribución	17,50	15,00	65,63	65,63	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios de enseñanza	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios relacionados con el medio ambiente	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios financieros	17,65	29,41	57,81	60,16	14,06	16,41	36,72	39,84
Servicios de salud y sociales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios turismo y relacionados con los viajes	6,25	3,13	87,50	87,50	87,50	87,50	87,50	87,50
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	0,00	0,00	0,00	0,00	21,88	21,88	0,00	0,00
Servicios de transporte	2,86	3,57	0,00	0,00	2,57	2,57	0,00	0,00
Otros servicios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Elaboración propia con adaptación de datos de Oliveira Junior (2000)⁴⁶¹.

Notas: 1-Para Brasil los datos fueron calculados por el autor con los sub-sectores incluidos en 1998.

2-Los datos de Argentina, Uruguay y Paraguay fueron utilizados del autor Oliveira Junior (2000).

⁴⁵⁹ Véase la lista sectorial de Brasil en el anexo (sumario de las listas)

⁴⁶⁰ MARCONINI, Marco (2003): OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços..., op.cit.

⁴⁶¹ OLIVEIRA JUNIOR, Márcio (2000): “Uma análise da liberalização do comércio...”, op.cit. pp. 21.

En relación con el modo 3, aquellos que Brasil consolidó más ofertas, podemos clasificar los compromisos en tres diferentes modalidades. En los segmentos que consolidó completamente, se exige que la empresa prestadora del servicios esté asociada a una empresa nacional, o bien limitó el acceso al mercado, sea por un límite máximo en la composición accionario, o sea por decretos presidenciales.

Este tipo de negociaciones fueron sustituidas en la Ronda de Doha, que vimos en el epígrafe 4.6. Estas giran en torno a tres columnas: las discusiones sobre el modo 4, la regulación domestica y las negociaciones plurilaterales sectoriales (BARBOSA y JAKOBSEN, 2006)⁴⁶². La presión para liberalizar el modo 4 viene principalmente de India⁴⁶³, que cuenta con el respaldo de Brasil por cuestiones diplomáticas, y encuentra resistencia de los países desarrollados, los cuales tienen adoptadas medidas cada vez más restrictivas para la entrada de inmigrantes en sus territorios, principalmente los Estados Unidos y Unión Europea⁴⁶⁴. Cabe resaltar, el interés y la presión de los *lobbies* de las multinacionales en presionar por conseguir la apertura a libre circulación de mano de obra entre sus filiales por el mundo, como ya señalamos anteriormente.

Esta mayor oferta y apertura brasileña ha tenido como resultado el incremento de las exportaciones e importaciones de servicios en Brasil. Según el MDICE (2009)⁴⁶⁵ el comercio exterior de servicios en Brasil viene dando continuidad a su trayectoria ascendente, que fue confirmada en 2008 con el incremento de 27,4 por ciento sobre el año anterior. Las exportaciones de servicios crecieron en el ritmo más acelerado que las exportaciones de bienes en el

⁴⁶² BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): “OMC, negociações de serviços e os...”, op.cit., pp. 18.

⁴⁶³ La presión de India para liberalizar el modo 4, viene por su excedente de mano de obra califica y no tiene capacidad de absorción para esta, con la apertura del modo 4, podrá solucionar un problema estructural del país.

⁴⁶⁴ En relación a políticas comerciales, en especial en el sector servicios, las posiciones de los Estado Unidos y europea tienen se tornado cada vez mas semejantes. La dinámica concreta en las negociaciones los dos no se diferencian. O sea, los objetivos centrales son los mismos, abrir el mercado de los países en desarrollo o periféricos como condición a expandir su escala de operación y ganancias, o acumulación de capital de los grandes grupos económicos.

⁴⁶⁵ MDICE (2009): Serviços: Panorama do Comercio Internacional..., op.cit., pp. 1.

mismo periodo en 23,2 por ciento. Aun más, el crecimiento de las ventas brasileñas externas de servicios superó el incremento observado en las exportaciones mundiales de servicios, que fue de 11,3 por ciento. En contrapartida, las importaciones brasileñas de servicios se incrementaron en el 27,9 por ciento en relación a 2007, o sea, siguiendo la tendencia de mayores importaciones y menores exportaciones, como se muestra en el gráfico 2.6 (página 136).

Podemos decir que el resultado del saldo negativo en la balanza de pagos del sector servicios es debido en gran parte a los sectores que presentaron saldos negativos muy elevados debido el alto grado de dependencia externa brasileña, pues de los doce sectores según la CNAE representada en la balanza de pagos brasileña. Brasil presenta saldos positivos en el promedio de los catorce años de entrada en vigor del GATS solamente en tres sectores (Servicios empresariales, comunicación y construcción) como ya resaltamos en el cuadro 5.1. Veremos las implicaciones para Brasil en el sub-epígrafe siguiente.

Cuadro 5.1. Saldo sectores individuales de servicios 1994/2008 en US\$ millones

Sectores ¹	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Empresariales, profesionales y técnicos	23	372	348	886	1071	1259	2251	2300	2460	2158	2378	3651	4556	6230	8147
Comunicación	25	-10	-44	9	81	14	4	29	14	84	174	127	104	180	167
Construcción	32	6	1	10	52	16	227	17	12	10	1	8	18	12	14
Relativos al comercio	-199	-90	-36	-160	-31	251	194	-23	-12	-92	-235	-279	1	18	435
Servicios financieros	47	-152	-215	-885	-527	-269	-294	-307	-232	-383	-77	-230	-110	283	93
Seguros	-132	-122	-63	74	81	-128	-4	-275	-420	-436	-544	-568	-430	-766	-837
Personales, culturales y ocio	-196	-202	-266	-206	-292	-335	-300	-307	-251	-283	-362	-396	-452	-578	-783
Servicios (TI)	-149	-249	-379	-589	-789	-1010	-1111	-1106	-1118	-1034	-1228	-1626	-1903	-2112	-2598
Royalties y licencias	-220	-497	-753	-848	-1329	-1150	-1289	-1132	-1129	-1120	-792	-1303	-1513	-1940	-2232
Viajes internacionales	-1181	-2420	-3598	-4377	-4146	-1457	-2084	-1468	-398	218	351	-858	-1448	-3258	-5177
Alquiler de equipamientos	-939	-769	-656	-1048	-634	-599	-1311	-1867	-1672	-2312	-2166	-4130	-4887	-5771	-7808
Transportes	-2441	-3011	-2717	-3162	-3261	-3071	-2896	-2966	-1959	-1590	-1986	-1950	-3126	-4384	-4994

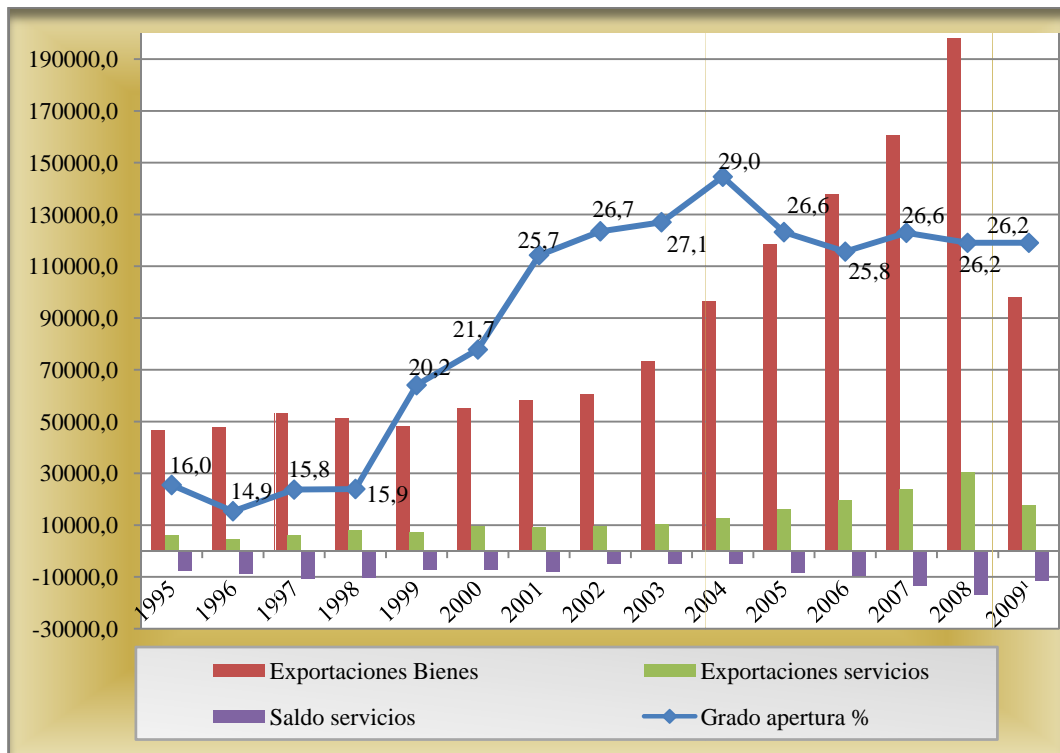
Fuente: Adaptación propia con datos IPEADATA y BANCO CENTRAL DO BRASIL.

Notas: Sectores según la Balanza de pagos brasileña

5.3.2. Las implicaciones de la liberalización de los servicios para Brasil

Para llevar a cabo un análisis inicial de las implicaciones de la liberalización de los servicios en Brasil, primeramente tenemos que resaltar que las exportaciones de servicios en proporción a los bienes, todavía presentan valores no muy significativos como vemos en el gráfico 5.2. Sin embargo, como decimos anteriormente, los servicios tienen una dinámica de crecimiento superior a la de los bienes y el sector servicios viene ocupando una posición destacada dentro de la estructura productiva brasileña como señalamos en el epígrafe 1.5.

Gráfico 5.2. Exportaciones de bienes y servicios en Brasil



Fuente: Elaboración propia con datos de la balanza de pagos varios años.

Notas: 1- Para el año de 2009 los datos son hasta agosto y el grado de apertura son valores estimados.

Especialmente ha de destacarse el período posterior a la apertura de los años noventa, cuando los sectores agrícola e industrial, más afectados por la liberalización presentaron un bajo desempeño. El sector servicios representará, según las cuentas nacionales del IBGE, el 65 por ciento del valor añadido en el país en 2006 como vimos en el cuadro 2.2 página 128.

La notable dinámica de las exportaciones de servicios del Brasil en los últimos años obedece, entre otros, a los siguientes factores según estudio de la CEPAL (2008b)⁴⁶⁶:

- i) La expansión de las exportaciones industriales, que se plasma en un aumento gradual de las inversiones brasileñas en el exterior y la instalación de empresas de servicios en otros países de la subregión. La mayor diversificación de la oferta exportable del Brasil se traduce en compromisos de adecuación a las necesidades del cliente y servicios de posventa que estimulan la inversión en el exterior. En otras palabras, la internacionalización de las empresas manufactureras ha generado incentivos a la internacionalización de algunos servicios, sobre todo servicios financieros, de tecnologías de la información y las comunicaciones, servicios logísticos y actividades profesionales.
- ii) Hay otros segmentos en los que el Brasil presenta un diferencial competitivo derivado de factores particulares no necesariamente ligados al movimiento de internacionalización de los sectores manufacturero asociados al desarrollo reciente de la economía brasileña, Es el caso de la tecnología de la información, la ingeniería, los servicios a empresas y construcción.
- iii) Existe nichos en el área de servicios en los que el Brasil tiene una ventaja competitiva respecto a sus competidores de países

⁴⁶⁶ CEPAL (2008b): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe..., op.cit., pp. 138-139.

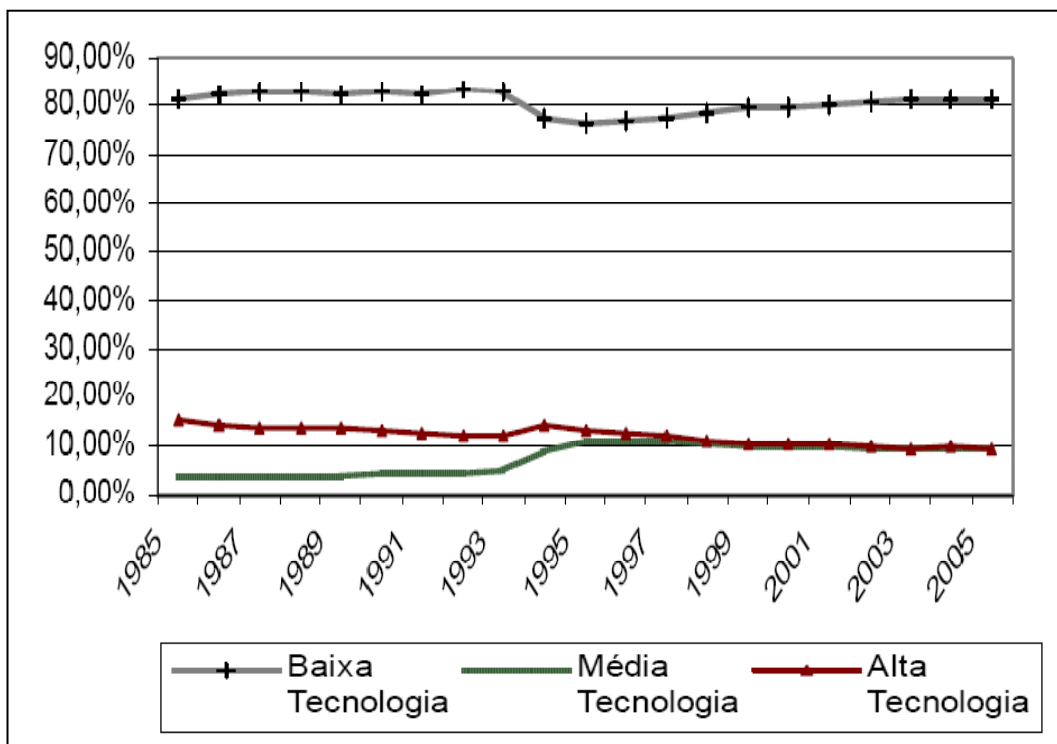
industrializados en materia de detección y gestión del riesgo político y económico de las economías sudamericanas. Algunos ejemplos se encuentran en los servicios de ingeniería y construcción de infraestructuras, transporte aéreo, software y servicios financieros, entre otros.

Sin embargo, en el estudio del papel estratégico de los servicios para la expansión de la productividad de la economía brasileña es limitado. No se puede señalar este sector como el único motor de crecimiento, especialmente en una economía en que las empresas tienen capacidad ociosa y una gran parte de la población está desempleada, subempleada o fuera del mercado de consumo (BARBOSA y JAKOBSEN, 2006)⁴⁶⁷. También como apunta el gráfico 5.3 la mano de obra en el sector servicios es de baja intensidad tecnológica, lo que dificulta la competitividad de los servicios brasileños. Destacan solamente algunos segmentos como citamos anteriormente, que tienen saldo comercial positivo y como observamos en el gráfico 5.4.

Cuando analizamos los saldos comerciales de los segmentos con las ofertas y la apertura propuesta en el GATS, observamos que Brasil hizo las negociaciones con cautela en algunos sectores en los que presentan superávit comercial como los servicios a empresas que vienen destacándose y negoció de manera más agresiva en los sectores de comunicación y construcción. Este último, como citamos anteriormente, por su alta competitividad en el mercado internacional.

⁴⁶⁷ BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): “OMC, negociações de serviços e os...”, op.cit., pp. 40.

Gráfico 5.3. Los Segmentos del Sector Servicios según el Grado de Intensidad Tecnológica (1985-2005)

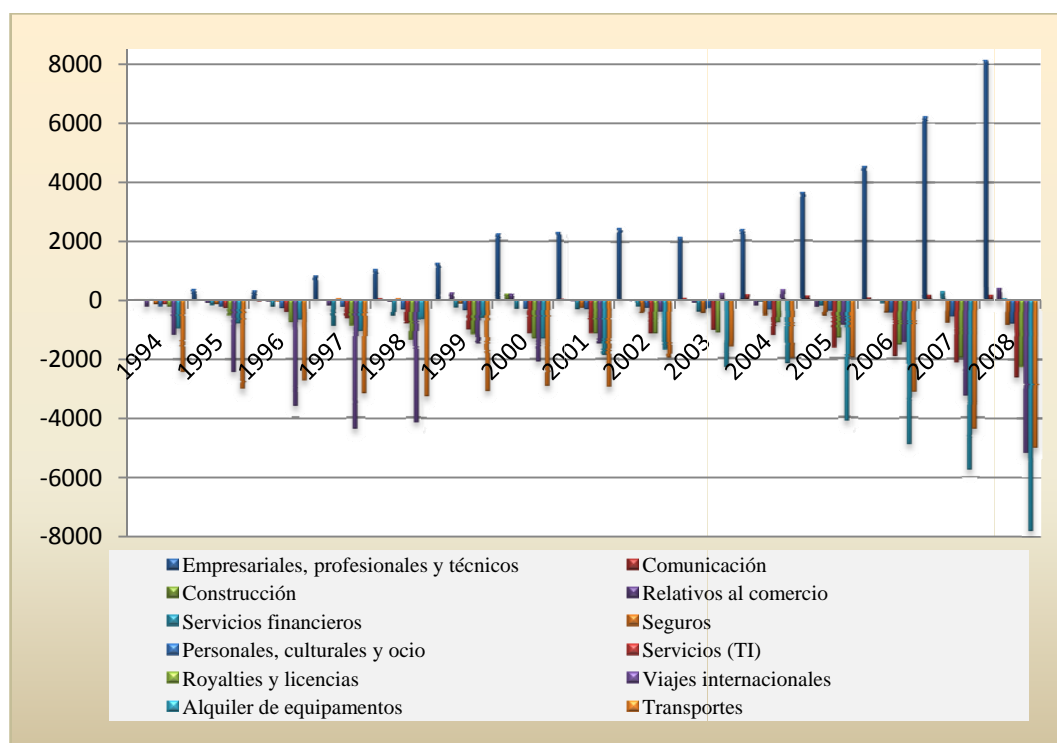


Fuente: Cruz et al. (2007)⁴⁶⁸

En los segmentos relativos al ámbito financiero y los relacionados con el comercio, Brasil también hizo una mayor oferta en las negociaciones como podemos ver en el gráfico 5.4 que están mejorando su desempeño comercial. Pero en las negociaciones encontramos también compromisos horizontales, en las que el país ofrece limitaciones de acceso que sirven para el conjunto de los sectores, de medidas emergentes de salvaguardia, de subsidios y de regulaciones domésticas. En la Ronda de Doha, este ha sido uno de los tópicos prioritarios, teniendo asumido Brasil un papel relevante en el debate especialmente sobre las reglamentaciones nacionales.

⁴⁶⁸ CRUZ, M. J. V.; NAKABASHI, L.; PORCILE, G. y SCATOLIN, F. D. (2007): “Uma análise do impacto da composição ocupacional sobre o crescimento da economia brasileira”. Universidade Federal do Paraná, Curitiba, pp. 18.

Gráfico 5.4. Saldo Comercial de los Segmentos⁴⁶⁹ del Sector Servicios



Fuente: Elaboración propia con datos IPEADATA y BANCO CENTRAL DO BRASIL

El tema de las negociaciones sobre compromisos horizontales y la reglamentación domestica, pone de manifiesto el principio de la liberalización progresiva confrontada con el derecho de los países a regular de forma soberana sus sectores de servicios. En la práctica este tópico debería haber sido contemplado al final de la Ronda Uruguay, pero no hubo condiciones políticas para esto. Se vivía así la situación “poco confortable para los países desarrollados”⁴⁷⁰ de discutir la apertura del sector servicios, cuando aun no existe un acuerdo en que se puede hacer en el ámbito de la regulación domestica (SOUTH CENTRE, 2005)⁴⁷¹.

⁴⁶⁹ Los sub-sectores aquí analizados son los presentados en la balanza de pagos brasileña según la CNAE.

⁴⁷⁰ BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): “OMC, negociações de serviços e os...”, op.cit., pp. 15.

⁴⁷¹ SOUTH CENTRE. (2005): “Situación de las negociaciones del AGCS...”, op.cit.

Es justamente en este punto donde naciones pueden estipular normas técnicas, estándares de calidad y requisitos mínimos de atención y calidad y licencias exigidas para los prestadores de servicios como visto anteriormente. La OMC, entre tanto, en su propio sistema normativo intenta limitar esta facultad a criterios transparentes y relacionados con la calidad de los servicios prestados, ya que temen que pueda afectar negativamente al comercio, estableciendo parámetros que van en contra de la libre competencia o la no interferencia del Estado sobre los negocios de mercado.

Por otra parte, el principio de transparencia exige en su afán que los países pongan todas sus “cartas sobre la mesa”, lo que puede originar implicaciones importantes. Mientras los países desarrollados consiguen conocer donde están las principales restricciones al comercio de servicios, o sea, las que ha de ser eliminadas, presionando a los países a negociar. Entre tanto, como señalan Barbosa y Jakobsen (2006)⁴⁷² la rigidez del GATS viene con toda su fuerza por medio de costos de la “desconsolidación” de compromisos. O sea, volver atrás significa aplicar compensaciones de todo tipo y especialmente financieras a los socios perjudicados.

Evidentemente, estos tópicos de los compromisos horizontales pueden ser aprovechados por los países en desarrollo para reglamentar su provisión de servicios en los sectores considerados estratégicos, estableciendo criterios de universalización, subsidios cruzados y protección de los segmentos que posean un impacto decisivo para la infra-estructura social y física de tales países. Además, en cuanto los países desarrollados tienden a presionar por la liberalización sectorial, negociada por medio de las listas de compromisos específicas, los países en desarrollo buscan justamente avanzar en la definición de reglas horizontales más complejas y detalladas, lo que reserva un mayor espacio para la necesaria autonomía para ejecutar políticas públicas internas.

⁴⁷² BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): “OMC, negociações de serviços e os...”, op.cit., pp. 16.

En este contexto, se debe ver con precaución la liberalización en los ámbitos de los compromisos específicos, y principalmente donde Brasil posee saldo positivo. Las dificultades para su valoración se encuentran en que las estadísticas de servicios poseen varias deficiencias y no captan con precisión los flujos internacionales. Por ejemplo, el segmento alquiler de equipamientos, que presenta el mayor déficit en 2008, puede referirse a remesas de ganancias de las empresas multinacionales. Otros segmentos potencialmente superavitarios acaban por no favorecer a Brasil, ya que empresas “offshore” son establecidas con condiciones especiales, sin pagar impuestos.

Es interesante observar algunos sectores, en especial, los de comunicaciones, financiero y seguros, que sí fuesen abiertos el modo 1 serían altamente deficitarios. Justamente por eso, Brasil tiene mostrado resistencia a la apertura para el modo 1 en las negociaciones del GATS en el ámbito de la Ronda de Doha. Cabe señalar que en los sectores de construcción e ingeniería y servicios a empresas, es donde Brasil presenta saldo positivo, y la oferta tiene mostrado restrictiva en los modos 1 y 2 como vimos en la tabla 5.2.

Además cabe recordar que el sector servicios es el único, cuando se considera de forma agregada el comercio internacional de bienes (agrícolas y industriales) y de servicios, en el cual Brasil posee una posición deficitaria. En el caso de los bienes, cuando son tomados en su conjunto el sector agrícola y los bienes industriales, el superávit brasileño superó los US\$ 46 mil millones en 2006, el mismo se reduce a US\$ 36 mil millones cuando se adiciona el sector servicios, conforme a lo expuesto en el gráfico 2.9 (página 142). Cabe señalar así que Brasil sería un país importador de servicios y no exportador.

Por eso, se corren riesgos en el caso de que la propuesta de los países desarrollados en Doha llegase a prevalecer. Con el establecimiento de nuevas aperturas y de no elevar las exportaciones en el sector agrícola de manera sustancial, se contribuiría a disminuir el saldo positivo de la industria y aumentar el déficit en los servicios. Estos efectos negativos podrán ser aun más graves en el

marco internacional con la reducción del crecimiento del producto, de la disminución en cantidad y precios de las *commodities* industriales y agrícolas y del retorno de los capitales invertidos a su lugar de origen (los países desarrollados en su mayoría).

Aunque, como se mencionamos anteriormente, Brasil posee ventajas competitivas en algunos segmentos, el déficit brasileño en servicios es el mayor de Latino América (gráfico 2.11, página 146), mientras que en 2007 fue el mayor exportador de servicios de América Latina.

En este sentido, el caso brasileño diferencia de algunos países en desarrollo como China e India. Según Valls Pereira (2002)⁴⁷³ estos países tuvieron un crecimiento de las exportaciones de servicios de 18,1 y 14,3 por ciento, respectivamente, en la década de los años 1990, contra los 9,2 puntos porcentuales de Brasil. Esta divergencia en la inserción internacional en el comercio de servicios puede ser explicada, en gran parte, por las distintas posturas negociadoras de los dos países en ámbito de la OMC.

Las hipótesis que pueden contribuir a la explicación de las diferencias de países como Brasil son dos. Primeramente la liberalización más rápida realizada por Brasil, abriendo de manera precipitada la presencia comercial (modo 3) a la participación del capital extranjero en sectores estratégicos, convirtiendo el país en un grande importador de servicios, al revés de la postura cautelosa de China e India, que abrieron solamente para algunos segmentos el modo 1, realizando una liberalización más lenta para la presencia comercial, especialmente en los sectores financiero y telecomunicaciones. Y, en segundo, son las inversiones con fuerte participación del Estado en sectores de alta tecnología, permitieron a estos países combinar innovación tecnológica con menores costes de mano de obra en segmentos de mayor calificación.

⁴⁷³ VALLS PEREIRA, Lia (2002): Exportações de Serviços Comerciais Brasileiros: Desafios para a Formulação de uma Política Comercial. En: PINHEIRO, A. C. et al. Desafios das Exportações, BNDES, Rio de Janeiro, pp. 548.

Ahora bien, las implicaciones para Brasil pueden ser diversas y de las formas más variadas posibles y todo va a depender de los resultados de la Ronda de Doha - aunque esta no ha terminado en mayo de 2010. Pero podemos analizar su momento actual. Primeramente y como consecuencia más obvia existiría un deterioro de la balanza de pagos. Es una implicación sistémica y que afecta al conjunto de la economía y de la sociedad. Los encadenamientos intersectoriales y el déficit de servicios más elevado seguramente elevarían la vulnerabilidad externa brasileña, trayendo consecuencias sobre las políticas internas: elevación de las tasas de intereses y mayor superávit fiscal. Podrían llevar a una devaluación abrupta y desordenada de la moneda brasileña.

Por otra parte, una mayor apertura de los servicios supondría un impacto negativo considerable sobre el nivel y calidad de los empleos. De acuerdo con el expuesto en el capítulo 1, se observamos que aproximadamente el 50% de los empleos en los servicios están concentrados en sectores de baja cualificación profesional. Consecuentemente, para estos trabajadores, una mayor apertura del sector servicios tendrá un impacto negativo indirecto, pues el excedente estructural de la mano de obra sería ampliado, aumentando el número de trabajadores informales o subempleados, pues esto que según A. Kon (2004)⁴⁷⁴ aproximadamente 58% de los trabajadores del sector terciario en 2002 estaban empleados informalmente.

Otra implicación vendría de la mayor apertura en la presencia comercial de algunas empresas de *consulting* que llevaría a una oligopolización del mercado brasileño, empeorando las condiciones de trabajadores en empresas pequeñas. Aun más, junto con el aumento de los empleos y de la renta de una pequeña elite de “trabajadores” altamente calificados, el país podrá enfrentarse en un incremento de “fuga de cerebros”, sin tener un efecto correspondiente en la entrada.

⁴⁷⁴ KON, A. (2004): *Economía de Serviços...*, op.cit., pp. 156.

Por último, una de las implicaciones más graves de una excesiva liberalización del sector servicios, sería en ámbito de la OMC o por disminución del marco regulatorio nacional, afectaría a los trabajadores del sector público, de los servicios sociales y de los sectores estratégicos como telecomunicaciones, financiero, energía eléctrica, gas, agua y transportes. Estos segmentos en conjunto tienen aproximadamente 34% de los empleos en el sector servicios destacando por sus mayores niveles salariales y de calificación. Por ahora, el sector público demostró una tímida apertura.

No obstante, los sectores estratégicos sufrieron un proceso de privatización con la internacionalización del capital que llevó a una reducción generalizada con la tercerización. En la mayoría de los casos, no se gestionaron inversiones al frente de la demanda y tan poco se abarataron los servicios suministrados. El crédito está más caro, así como las tarifas de luz, agua y teléfono. Se suma a este escenario la precarización del empleo con la combinación de las nuevas tecnologías, los niveles de rentabilidad de las “nuevas” empresas privatizadas (antes públicas) cada vez mayores con más ganancias y menos inversiones principalmente en la calificación de sus empleados. Pero cuando sufren pérdidas por su mala gestión o por órdenes económicas mundiales, es el Estado el que aporta subsidios a éstas y no a los consumidores y a su pueblo.

5.4. Conclusiones

La liberalización del comercio de mercancías y de servicios constituye uno de los refuerzos de las sinergias actuales que se mueven en el mundo hacia el desarrollo económico de los países. Así, para la mayoría de los Estados tienen una importante influencia para el papel de dinamizar e implementar los procesos de negociaciones entre países liberalizadoras tanto bilaterales como multilaterales.

Ahora bien, estos procesos de liberalización enfrentan varias barreras para poder lograr sus objetivos. La mayoría de los países aplican reglas o políticas de uno u otro tipo que restringen el acceso a los servicios extranjeros y a los proveedores de servicios a los mercados nacionales.

Los procesos de privatizaciones abrieron las puertas a muchas empresas extranjeras para el acceso a determinados sectores de servicios en Brasil. En esta orden nueva se privatizó una gran cantidad de empresas públicas en sectores estratégicos, como las telecomunicaciones y los sectores financieros con el intento de lograr mejores resultados y beneficios a la población. En el capítulo hemos mostrado que Brasil no sufrió cambios beneficiosos en los últimos años después de los procesos de liberalización comercial. Especialmente en el sector servicios todavía no se ven los resultados propuestos con esta dicha liberalización de los servicios.

CONSIDERACIONES FINALES

En el desarrollo de esta tesis se analizaron diferentes perspectivas de la hipótesis principal propuesta que recordemos se centraba en el estudio de las principales implicaciones para Brasil de una mayor liberalización de los servicios en las negociaciones del GATS. Para llegar a tal verificación fue necesario presentar algunas ideas, centrándonos en la forma en la que se fueron transformando algunos conceptos que había prevalecido durante un largo periodo de tiempo respecto a la contextualización de los servicios en los procesos productivos en la dinámica de las economías.

La evolución de las ideas teóricas sobre los servicios que pasaron de ser considerados improductivos a ejercer un papel relevante en el proceso de desarrollo económico fue impulsada, como citamos en el capítulo 1, principalmente a partir de la segunda mitad del siglo XX. Después de la evolución económica mundial en las áreas de producción, distribución y adquisición de bienes y servicios, surgiría nuevos conceptos y metodologías de normas ante la necesidad de llevar a cabo estudios más refinados respecto a tal crecimiento.

Brasil aun no tiene un sistema eficaz para medir la economía de servicios. Viene en busca de esto con la implantación de varios cambios en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) y con el sistema de contabilización en la balanza de pagos. Para 2010 está prevista la entrada en funcionamiento del Sistema Integrado de Comercio Exterior de Servicios (SISCOSERV) que registrará las operaciones de comercio exterior de servicios del país, posibilitando así una mejora en las estadísticas de servicios.

En el transcurso de la exposición, mostramos la evolución del sector servicios de Brasil y sus características para poder comprender la actual situación en que se encuentra este sector en Brasil, basándonos en muchos casos en sus antecedentes históricos para el mejor entendimiento de la actualidad. Brasil ha

pasado de una población agraria en los años 1970 a una población de servicios después de 1990, si bien de baja calificación, con unas políticas de apertura poco estructuradas en la intensificación de la capacitación de la mano de obra existente.

Sin embargo, es importante comprender que, a pesar de los desequilibrios y contradicciones, Brasil ya no es un imperio colonial, o una simple economía periférica. La economía brasileña es hoy poderosa, industrialmente integrada y el sector servicios se aproximando a las economías desarrolladas con un mercado interno fuerte. La sociedad brasileña es un todo complejo y multiforme, que nada tiene que ver con el mundo de los señores y esclavos del siglo XIX, o con la estructura social basada en una elite latifundista y una masa trabajadora rural de la primera república. Brasil ya no es la mezcla de sociedad capitalista mercantil y sociedad pre-capitalista, en la cual la acumulación primitiva era la forma por excelencia de apropiación del excedente, que era la dominación política existente.

Esta acumulación primitiva propició el crecimiento de la economía de Brasil. La acumulación del capital ocurrida en este país ha permitido la formación de grandes empresas multinacionales y ha garantizado también la formación de una gran clase monopolista local, industrial y financiera, así como también de una media y pequeña clase formada por empresarios industriales, agrícolas, comerciantes y principalmente empresarios de los servicios.

En este sentido y para realizar un contraste de las hipótesis planteadas en esta investigación podemos sintéticamente exponer algunas consideraciones finales.

Desde hace décadas, pero especialmente a lo largo de los 1990, en las ciencias sociales, particularmente en la economía, se ha puesto especial énfasis en la transformación de la estructura económica ligada al crecimiento de unas actividades denominadas servicios. La literatura reciente ha puesto de relieve el complejo escenario en el que se desenvuelven las economías; terciarización, cambio técnico, desindustrialización, etc., y cómo los servicios forman parte de un

proceso global de cambio que es difícil de conceptualizar en su conjunto. Las distintas tipologías que se han utilizado han sido testigos del esfuerzo realizado por conceptualizar y abstraer tan complejo sistema de relaciones en el seno de la estructura económica.

La literatura enseña que las actividades de servicios no son solamente dependientes de la demanda de actividades manufactureras, pues mantienen transacciones con todas las clases de actividades económicas y detén unas áreas propias de mercado que se extienden por localidades en que se insertan, incluyendo mercados internacionales.

Así, la contribución de los servicios al desarrollo de las economías tiene características distintas en los países desarrollados y en los en desarrollo. No obstante, es fundamental en cualquier nivel de desarrollo, puesto que se ha convertido en la mayor fuente de generación de empleos en la actualidad.

En este sentido, la decepcionante actuación de Brasil desde la liberalización post 1990 ha crecido las filas de los escépticos acerca de los vínculos entre el comercio y crecimiento de los servicios que nos exigen una revisión de la literatura para no caer en conclusiones erróneas.

La evidencia y la teoría sugieren que el comercio puede impulsar el crecimiento principalmente a través de una mayor productividad e inversión, pero no bajo cualquier circunstancia. Así, sin una política internacional satisfactoria y estructurada, podría llevar a una mayor debilidad en determinados sectores de los servicios como los que presentan históricamente saldos negativos en la balanza de pagos. Como expresamos en algunos epígrafes de este trabajo como en el 2.4 y 4.3, la apertura comercial drástica y no acompañada de políticas adecuadas llevó a la desarticulación de algunas redes productivas. Las exportaciones encontraron una barrera adicional y se estimuló el crecimiento de las importaciones.

Este modelo de apertura o liberalización implementada por Brasil, que no fue el mismo de muchos países en el contexto económico mundial globalizado y regionalizado basado en altos niveles de competitividad, productividad y eficiencia. La apertura brasileña del comercio de servicios incrementó las exportaciones, mejorando su inserción internacional, pero no contribuyó a la competitividad, productividad y eficiencia. En líneas generales, los servicios brasileños son pocos competitivos internacionalmente.

También es posible argumentar que estos avances podrían haber sido aún más graves si no hubiera sido por las limitaciones a la liberalización en el ámbito del GATS hechas en determinados segmentos de servicios. Negociaciones estas que han propiciado un incremento en las exportaciones de algunos sectores, y ello debido a fuertes presiones de los países desarrollados y principalmente en sectores estratégicos, como las telecomunicaciones y financieros, que son los segmentos más abiertos en el sector servicios.

Las negociaciones en el GATS se han convertido en una cuestión política importante en los últimos años. La presión de las industrias exportadoras de servicios orientadas al comercio regional y mundial, propició una inclusión e integración de los servicios en las negociaciones comerciales multilaterales, que contribuyó a aumentar el perfil del comercio de servicios como una cuestión de política. Es probable que esta estructura mantenga la comerciabilidad de los servicios y promueva el progreso tecnológico que tanto necesita el sector servicios de Brasil.

Sin embargo, los negociadores brasileños están olvidándose de poner en práctica políticas activas de capacitación tecnológica de las empresas actuantes en el sector servicios en conjunto con las comerciales. Reformas microeconómicas son de suma necesidad en las empresas brasileñas, sobre todo en otorgar incentivos a la inversión en educación, investigación y desarrollo. Pues como ya se ha expresado y reiteramos la mano de obra del sector servicios en Brasil es de

baja capacidad tecnológica debido a la historia colonizadora y falta de incentivo por parte del Estado.

Una mayor apertura del mercado de servicios que está siendo negociada en la Ronda de Doha, podrá traer serios problemas estructurales si no son tomadas grandes precauciones en los sectores deficitarios del sector servicios. Una mayor liberalización implicaría literalmente poner en práctica por parte de los gobernantes brasileños la Parte IV del GATS, la liberalización progresiva sin dejar influenciarse por los países desarrollados que quieren ampliar mercado, sea como sea, la perpetuación de un modelo de negociación impositivo, que no tenga en cuenta las necesidades y amenazas del país, y podrán dar lugar a una salida en falso como resultado final.

Esta liberalización debe ser conjunta con esfuerzos empresariales y gubernamentales para mejorar la capacitación técnica de las empresas y sus empleados y estructurar políticas para disminuir la informalidad que es predominante en este sector brasileño. Una mayor apertura de no adoptaren con las precauciones indicadas puede tener consecuencias negativas, incrementando el excedente de la fuerza de trabajo y aumentando el número de trabajadores informales.

Las políticas adecuadas tendrían como objetivos que las industrias de servicios sean fuertes en el mercado nacional para poder competir exitosamente en el mercado. Para esto es necesario desarrollar el mercado de factores para hacer que el capital a largo plazo esté al alcance de las empresas de servicios (pequeñas y medias) para incrementar la competitividad internacional y que el Estado brinde incentivos a los programas nacionales de tecnología y capacitación empresarial y laboral, para poder acceder a infraestructuras e insertar en el mercado internacional agregando valor en su desarrollo así como en las redes de producción internacional.

La maximización de la competencia en el mercado interno es una buena regla desde la perspectiva de la eficiencia y de la equidad, aunque hay también la seguridad de que sean necesarias políticas complementarias, como la lucha contra las prácticas anticompetitivas y que se garantice el acceso universal a los servicios. Al fin y al cabo, lo que se buscaría es garantizar que los beneficios de la competitividad sean ampliamente disfrutados por la sociedad.

No obstante, el mayor de todos los desafíos de las autoridades, tal vez sea, saber cómo compatibilizar las necesidades de los sectores más necesitados y de los excluidos, con la necesidad de acelerar la modernización y la competitividad de la economía, teniendo en cuenta la creciente integración del país en la economía mundial. Políticas vigorosas, que ofrezcan educación de calidad, infraestructuras sociales e inversiones en TIC, son medidas fundamentales para la inclusión, de los servicios brasileños en el mercado internacional.

El gigantismo potencial del mercado internacional brasileño debe ser aprovechado como instrumento de política industrial y comercial para que las escalas de producción puedan ser alcanzadas de manera que incrementan la competitividad internacional de la economía, y por consecuencia, los acuerdos comerciales favorables promuevan una distribución de la renta más equitativa para una mayor contribución de los menos favorables y contribuir al incremento de la competitividad de la economía brasileña. Esos cambios pueden ser la oportunidad de la transición de Brasil de su condición de país subdesarrollado a país desarrollado. El crecimiento de su sector de servicios y del mercado interno está ocurriendo y podrá sacar oportunidades de su condición de país emergente.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ABALLE, A. y DE LEÓN, O. (2005): “Ejes de desarrollo y desequilibrios regionales en MERCOSUR”. Claves de la Economía Mundial, Ediciones Ices, Madrid, Pg. 314-322.

ABREU, M. P. (1997): O Brasil na Rodada Uruguai do GATT: 1982-1993. En: FONSECA JÚNIOR, G.; NABUCO DE CASTRO, S. H.: Temas de política externa brasileira II. 2º Ed. v.1, Paz e Terra, São Paulo.

ABREU, P. S. (2005): “GATS – o acordo sobre serviços da OMC”. Revista do Programa de Mestrado em Direito do UniCEUB, Brasília, jul./dez., v. 2, n. 2, p.502-526.

ADLUNG, Rudolf (2009): “Services liberalization from a WTO/GATS perspective: in of volunteers”. WTO, Staff Working Paper ERSD-2009-05 February.

ADLUNG, R. y MATTOO, A. (2008): The Framework of Trade in Services. The GATS, pg. 48-83. In: MATTOO, A.; STERN, R. M. y ZANINI, G. (Ed) (2008): A Handbook of International Trade in Services. Oxford University Press, New York.

AEB (2006): Estatísticas de Comercio Exterior. En: Internet (www.aeb.gov.br/estatisticas)

ALEGRE, M. J. (2008): “La exportación de servicios, vía de escape para las economías europeas”. El diario Montañés, suplemento Economía, 10 de agosto.

ALMEIDA, P. R. (1998): Relações Internacionais e Política Externa do Brasil: dos descobrimentos à globalização. Ed. da Universidade, Porto Alegre.

ALMEIDA, P. R. (2009a): “A integração na América do Sul em perspectiva histórica: um balanço”. Revista Espaço da Sophia, nº 23, fevereiro, ano II.

ALMEIDA, P. R. (2009b): “Mercosul e América do Sul na visão estratégica brasileira: revisão histórica e perspectivas para o futuro”. Revista de Estudos Internacionais e da Paz, nº 7/8, pp. 155-185.

ALMEIDA, P. R. (2009c): Globalizando: ensaios sobre a globalização e a antiglobalização. Edição do Autor, Brasília.

ALMEIDA, A. C. S. y RIBEIRO, N. R. (2008): “A relevância do setor serviços: uma crítica marxiana às contas nacionais”, XIII Encontro Nacional de Economia Política.

ALMEIDA, W. J. y SILVA, M. C.(1973): Dinâmica do setor de serviço no Brasil – emprego e produto. Rio de Janeiro: IPEA / INPES. Coleção Relatórios de Pesquisa, no. 18.

ALONSO, J. A. (Director) (2005): Lecciones sobre Economía Mundial, Introducción al Desarrollo y a las Relaciones Económicas Internacionales, 2º Edición, Ediciones Thomson.

ALONSO, J. A. y GARCIMARTÍN, C. (Eds.) (2005): Comercio y Desigualdad Internacional. Catarata. Madrid.

AMORIN, R. L. C.; CAMPOS, A. G.y GARCIA, R. C. (2008): Brasil: o estado de uma nação. IPEA, Brasília, 2008.

ARASHIRO, Z. y WALDENBERG, D. (2004): Poverty impact of Doha: Brazil. Series 7. In: The Doha Development Agenda Impacts on Trade and Poverty. Disponible en: www.odi.org.uk/publications/briefing/doha/

ARBACHE, J. S. (2002): “Comercio internacional, competitividade e políticas públicas no Brasil”. Texto para Discussão nº. 903, IPEA, Brasília.

ARBACHE, J. S. (2003): Comércio Internacional, Competitividade e Mercado de Trabalho: algumas evidencias para o Brasil. En: CORSEUIL, C. H. y KUME, H. (Coord.): A Abertura Comercial Brasileira no Anos 1990: impactos sobre emprego e salário. IPEA, Brasília: MTE, Rio de Janeiro.

ARKELL, Julian (2008): “Origen y desarrollo de la internacionalización de los servicios a la producción”. Información Comercial Española, nº 844, pp. 11-27.

ÁVILA ÁLVAREZ, A. M., DÍAZ MIER, M. A. (2003): Política de competencia y política comercial: ¿hacia un acuerdo multilateral?. Cámara de Madrid. Madrid.

ÁVILA ÁLVAREZ, A. M. y DÍAZ MIER, M. A. (2008): “Seis decenios de cooperación comercial: ¿qué hemos aprendido?”. Información Comercial Española, nº 843, pp. 3-25.

ÁVILA ÁLVAREZ, A. M.; CASTILLO URRUTIA, J. A. y DÍAZ MIER, M. A.(1994): Regulación del comercio internacional tras la Ronda Uruguay, Tecnos, Madrid.

AZZONI, C.; BROOKS, J.; GUILHOTO, J. and McDonald, S. (2007): Who in Brazil Will Gain From Global Trade Reforms? In: Global Trade Reforms in Brazil. The World Economy vl. 30 nº 10, October, pg. 1569-1593.

BABEIRO, N. M. A.(2002): “A Subordinação da Pequena e Média Empresa na Dinâmica da Globalização”. Fragmentos de Cultura Goiânia, V.12, nº 5, Set/Out, Ed. VCG, Goiânia.

BAILLY, A. y MAILLAT, D. (1990): “Actividades de servicios y sistema de producción”. Papeles de Economía Española, nº 42, pág. 40-51.

BAJO, Oscar (1991): Teorías del comercio internacional. Antoni Bosch editor, Barcelona.

BALASSA, Bela (1961): Teoría de la Integración Económica. UTEHA, México.

BALDWIN, R. E.; COHEN, D.; SAPIR, A. y VENABLES, A. (1999): Market Integration Regionalism and the Global Economy. Cambridge University Press, Cambridge.

BALDWIN, R. E.; COHEN, D.; SAPIR, A. y VENABLES, A. (2001): Integración de mercados, regionalismo y economía global. Instituto de Estudios Económicos nº 12. Fundación Pedro Barrié de la Maza.

BALDWIN, R. y LOW, P. (Edit.) (2008): Multilateralizing Regionalism, Challenges for the Global Trading System. WTO, Cambridge.

BALTAR, C. T., (2007): “O comércio exterior brasileiro na recente expansão da economia mundial”. XII Encontro Nacional de Economia Política.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (2006): Balança Comercial Brasileira de Serviços, 2005-2006.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (2007): A Economia Brasileira. Boletim do Banco Central do Brasil. Relatório Anual 2007.

BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): “OMC, negociações de serviços e os riscos de aprofundamento da abertura para o Brasil”. Observatório Social, Relatório Final de Pesquisa, São Paulo.

BARLOW, Maude (2003): “GATS: a última fronteira da globalização”. Publicado en 09 de enero. En: http://resistir.info/ambiente/barlow_gats.html

BATISTA, A. C. M. (2007): “O comércio de serviços ambientais na OMC sob uma perspectiva desenvolvimentista”. IDCID, Textos para discussão 01/2007.

BAUMOL, W. J. (1967): “Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis”. American Economic Review, v. 57, n. 3.

BAUMOL, W. J.; LITAN, R. E. y SCHARAMM, C. J. (2007): Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity. Yale University Press, New Haven.

BELL, Daniel. (1999): The Coming of Post-Industrial Society. Basic Books, 3ª edition, New York.

BELLUZZO, L. G. (2008): “O Brasil e a integração sul-americana”. Cadernos de Desenvolvimento, ano 3, nº 5, Rio de Janeiro, pp. 13-40.

BERLINSKI, Julio (Coord.) (2008): Ganancias Potenciales en el Comercio de Servicios en el Mercosur: Telecomunicaciones y Bancos. Serie Red Mercosur N° 14, Uruguay.

BERNAL-MESA, R. y MASERA, G. A. (2008): “El retorno del regionalismo. Aspectos políticos y económicos en los procesos de integración internacional”. Cadernos PROLAM/USP, ano 8, v. 1, pp. 179-198.

BHAGWATI, J. (1987): International Trade in Services and its Relevance for Economic Development in the Emerging Service Economy. Pergamon Press, Gêneve.

BHAGWATI, J. (1988): El Comercio de Servicios y las Negociaciones Comerciales Multilaterales. In: La Liberalización del Comercio Internacional de los Servicios, Revista del Instituto de Estudios Económicos, N° 1, Madrid.

BHAGWATI, J. (2004): In Defense of Globalization. Oxford University Press, New York.

BHAGWATI, J. (2008): Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade. Oxford University Press, New York.

BHAGWATI, J. y HIRSCH, M. (Ed.) (1998): The Uruguay Round and Beyond. Essays in Honour of Arthur Dunkel. Springer, Barcelona.

BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A. y SRINIVASAN, T. (1998). Lectures on International Trade. Second edition, The MIT Press, United States of America.

BITTENCOURT, M. V. L.; LARSON, D. W. y KRAYBILL, D. L. (2008): “A liberalização comercial e os seus impactos regionais sobre a pobreza e a distribuição de renda no Brasil”. Revista Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 38, nº 1, pp. 127-166.

BOTTO, M. y BATISTA, J. P. (2007): Las negociaciones de servicios en el Mercosur entre la liberalización comercial y la cooperación técnica. FLACSO, Argentina.

BOUËT, A.; MEVEL, S. y ORDEN, D. (2007): More or Less Ambition in the Doha Round: Winners and Losers from Trade Liberalisation With a Development Perspective. In: Global Trade Policy. The World Economy, vl. 30 nº 8, august, pg. 1253-1279.

BOUZAS, Roberto (2010): Apuntes sobre el estado de la integración regional en América Latina. Documento de trabajo n° 010-10, UDESA-Argentina. Disponible en: http://www.redmercosur.net/apuntes-sobre-el-estado-de-la-integracion-regional-en-america-latina/publicacion/99/es/tem_15/

BRESSER-PEREIRA, L. C. (2007): “Estado y mercado en el nuevo desarrollismo”. Revista Nueva Sociedad n° 210, julio-agosto, pág. 110-125.

BRESSER-PEREIRA, L. C. (2009a): “A moral e a crise”. O Estado de S. Paulo, 22 abr. 2009. Disponível en: <http://www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=3052>

BRESSER-PEREIRA, L. C. (2009b): “Assalto ao Estado e ao mercado, neoliberalismo e teoria econômica”. Revista Estudos Avançados, v. 23, n. 66, p. 7-22.

BRESSER-PEREIRA, L. C. y THORSTENSEN, V. (1992): “Do MERCOSUL à integração americana”. Política Externa, 1 (3), dezembro, pp. 122-145.

BRUM, A. L y DIDOLICH, E. F. (2009): O Grau de Abertura Comercial e a Taxa de Cobertura Global do Brasil entre 1950-2006. XLVII Congresso da Sober – Porto Alegre-RS, 26 a 29/07, apresentação Oral-Comercio Internacional.

BUSSOLO, M.; LAY, J., y MENSBRUGGHE, D. V. D. (2005): A Focus on Labor Markets: Structural Change and Poverty Reduction in Brazil: The Impact of the Doha Round, pg. 249-284. In: Poverty and the WTO: Impacts of the Doha Development Agenda. Palgrave Macmillan and the World Bank.

CARDOSO JUNIOR, J. C. (2009): Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro. Livro 1, IPEA, Brasília.

CARDOSO JUNIOR, J. C. y SIQUEIRA, C. H. R.(2009): Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro. Introdução, pp. 9-14. En: CARDOSO JUNIOR, J. C. (2009): Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro. Livro 1, IPEA, Brasília.

CARDOSO DE MELLO, J. M. y NOVAIS, F. (1998): Capitalismo tardio e sociabilidade moderna. En: SCHWARCZ, L. M. (org.) História da vida privada no Brasil. Companhia das Letras, vol. 4, São Paulo.

CARTA DE GENEBRA (2006): Informativo da Missão do Brasil em Genebra sobre a Rodada Doha. Ano V, n° 03, maio.

CARVALHO, M. A. (2005): “Acordos comerciais do Brasil”. Informações Econômicas, SP, v. 35, n° 10, pp. 80-86.

CELLI JUNIOR, Umberto (coord.) (2006): Comércio de Serviços na OMC. Juruá, Curitiba.

CELLI JUNIOR, Umberto (2007): “Os acordos de serviços (GATS) e de investimentos (TRIMS) na OMC: espaço para políticas de desenvolvimento”. Centro Brasileiro de Relações Internacionais, v.1, nº II, janeiro/março, pp. 7-19.

CELLI JUNIOR, Umberto (2009): Comércio de Serviços na OMC: Liberalização, Condições e Desafios. Juruá, Curitiba.

CEPAL (1994): El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. .

CEPAL (2007): Resultados del Programa de Comparación Internacional para América del Sur. Documentos de Proyectos. Publicación de las Naciones Unidas, Santiago, Chile, junio, 2007.

CEPAL (2008a): Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe: 1998 a 2008. Santiago de Chile. En: www.eclac.org/publicaciones

CEPAL (2008b): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007. Tendencias 2008. Publicación de las Naciones Unidas, diciembre, Santiago de Chile.

CEPAL (2008c): El Comercio de Servicios en los Países Miembros de ALADI: Evaluación cuantitativa y normativa. Santiago de Chile.

CEPAL (2009): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009. Crisis y espacios de cooperación regional. Publicación de las Naciones Unidas, septiembre, Santiago de Chile.

CERVO, A. L. (2002): “Relações internacionais do Brasil: um balanço da era Cardoso”. Revista brasileira política internacional, v. 45, n. 1, pág. 5-35.

CHACHOLIADES, Miltiades (1992): Economía internacional. 2ª edición. McGraw-Hill, Madrid.

CHANE-KUNE, B. y MULDER, N. (2000): “La apertura internacional de los servicios”. Revista Capítulos. Finanzas, Inversión y Crecimiento. Ed. Nº 59. Mayo – Agosto. En: http://www.sela.org/public_html/aa2k/es/cap/N59/rcap59-3.htm

CHISARI, O. O.; ROMERO, C. A. y MAQUIEYRA, J. A. (2008): Evaluación de los efectos de la liberalización del comercio de servicios a través de un modelo de equilibrio general computado para Argentina, Brasil y Uruguay. En: www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/02812a06.pdf

CLARK, Colin (1940): The Conditions of Economic Progress. Macmillan and Co, Londres.

CLAVERAS, J. P. V. (1991): "El GATS: un acuerdo marco para los servicios". Información Comercial Española, nº 694, pp. 7-23.

COMISIÓN EUROPEA (2004): "Programa de Doha para el desarrollo: el comercio al servicios de todos". Documentos Comisión Europea, Especial Cancún, Bruselas.

CORREA, C. M. (2006): "La Ronda de Doha: expectativas y frustraciones de los países en desarrollo". La Diaria de Montevideo, lunes, 13 de noviembre, Uruguay. En: Internet (www.ladiaria.com.uy)

CORREA, E.; DÉNIZ, J. y PALAZUELOS, A. (2008): América latina y desarrollo económico: Estructura, inserción externa y sociedad. Ediciones Akal, Madrid.

CORSEUIL, C. H. y KUME, H. (Coord.) (2003): A Abertura Comercial Brasileira nos Anos 1990: impactos sobre emprego e salário. IPEA, Brasília:MTE, Rio de Janeiro.

COSTAS, A. y BEL, G. (ed.) (1997): Los beneficios de la liberalización de los mercados de productos, La Caixa Colección Estudios Económicos, número 11, Barcelona.

CRUZ, M. J. V.; NAKABASHI, L.; PORCILE, G. y SCATOLIN, F. D. (2007): "Uma análise do impacto da composição ocupacional sobre o crescimento da economia brasileira". Universidade Federal do Paraná, Curitiba.

CUADRADO ROURA, J. R. (1999): El Sector Servicios y el Empleo en España: Evolución Reciente y Perspectivas de Futuro. Fundación BBV, Bilbao.

CUADRADO ROURA, J. R. (2003): "Expansión y dinamismo del sector de servicios", Información Comercial Española, nº 811, pág.273-296.

CUADRADO ROURA, J.R. (2005): Servicios a Empresas: Crecimiento, "geografía" inter-industrial y Concentración Territorial. En: Maneco, F. y Pascual, H. "Innovación Tecnológica, Servicios a Empresas y Desarrollo Territorial". Ed. U. Valladolid, Valladolid.

CUADRADO ROURA, J.R y DEL RÍO, C. G. (1990): "Los economistas y los servicios". Papeles de Economía Española, nº 42. Pag.2-18.

CUADRADO ROURA, J. R. y DEL RÍO, C. G. (1993): Los Servicios en España. Ediciones Pirámide, Madrid.

CUADRADO ROURA, J.R. y MORENO, M.G. (1987): El Sector de Servicios en España, Ediciones Orbis, Barcelona.

CUADRADO ROURA, J.R. y RUBALCABA, L.B. (2000): Los Servicios a Empresas en la Industria Española. Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

DANIELS, J. D.; RADEBAUGH, L. H. y SULLIVAN, D. P., (2004): Negocios Internacionales. 10ª edición. Pg. 175-244. Pearson Educación, México.

DANIELS, P. W y MOULAERT, F. (Ed.) (1991): The Changing Geography of Advanced Producer Services: Theoretical and empirical perspectives. Belhaven Press, London.

DE LA CRUZ, J. M. G. y ROMERO, G. D. (2004): Sistema Económico Mundial. Thomson, Madrid.

DE NEGRI, J. A. y FREITAS, F. (2004): Inovação Tecnológica, Eficiência de Escala e Exportações Brasileiras. Texto para Discussão nº. 1044, IPEA. En: Internet (www.ipea.gov.br/textosparadiscussao)

DE NEGRI, J. A. y KUBOTA, L. C. (Org.) (2006): Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços no Brasil. IPEA, Brasília.

DEDECCA, C. y MONTAGNER, P.(1992): “Crise econômica e desempenho do terciário”. São Paulo em Perspectiva. São Paulo, v. 6, n.3, jul/set.

DEL RÍO, C. G. (1988): “Una aproximación al comercio internacional de servicios”. Información Comercial Española, nº 660-661.

DIAS, R. y RODRIGUES, W. (Org.) (2004): Comércio Exterior. Teoria e Gestão. Atlas. São Paulo.

DÍAZ DE LA GUARDIA, C. y ZAYAS, J. M. (2005): “La competitividad internacional de los servicios en los países europeos. Una propuesta de taxonomía”. Información Comercial Española, nº 824, julio-agosto, pág. 49-69.

DÍAZ MIER, M. A. (1988): “El GATT como marco de un acuerdo internacional de servicios”. Información Comercial Española, agosto/septiembre, pág. 15-35.

DÍAZ MIER, M. A. (1990): “El comercio internacional de servicios”. Papeles de Economía Española, nº 42, pág. 84-95.

DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial de Comercio. Editorial Síntesis. Madrid.

DÍAZ MIER, M. A. (2000): Un siglo de relaciones comerciales internacionales. Revista de economía mundial, Nº 3, 2000 , pags. 11-45

DÍAZ MIER, M. A. (Coord.) (2003): Negocios Internacionales. Ediciones Pirámide, Madrid.

DÍAZ MIER, M. A. (2008): “Una aproximación al comercio internacional de servicios su importancia creciente”. *Economía industrial*, N° 367, Ejemplar dedicado a: Retos y oportunidades para el sistema productivo español, pp. 93-106.

DÍAZ MIER, M. A. y DEL RIO, P. G. (1999): Una Primera Evaluación del GATS. *Boletín Económico de ICE* n° 2634, pp. 19-34.

DÍAZ MIER, M. A. y RIBEIRO-LARENAS, J., (2005): Los Servicios y el Comercioo Euromediterráneo: Los Servicios en el Comercio Internacional: Referencia a los Países Socios Mediterráneos, pg. 117-138. En: *El área de Libre Comercio Euromediterránea: Hitos Conseguidos y Perspectivas Futuras*. Marcial Pons, Madrid-Barcelona.

DOMINGUES, E. P. (2002): *Dimensão Regional e Setorial da Integração brasileira na Área de Livre Comércio das Américas*. Tesis Doctoral. Universidade de São Paulo, São Paulo.

FARIA, L. A. E. (2006): “Las negociaciones comerciales de Brasil: escenarios, agendas e intereses”. *Revista del Sur*, n° 166, pp. 26-36.

FARIA, L. A. E. (2007): “Política Externa e Desenvolvimento: o Brasil na (Nova?) Ordem Mundial”. *FEE, Texto para Discussão* n° 23, novembro, Porto Alegre.

FARIAS, R. S. (2007): “Relações internacionais do Brasil em um mundo em transição”. *Rev. bras. polít. int.*, v. 50, n. 1, pp. 177-181.

FARIAS, R. S. (2008): “Transição malograda de um poder emergente? A participação brasileira nas negociações tarifárias da Rodada Tóquio”. *Rev. bras. polít. int.*, v. 51, n. 2, pp. 179-196.

FEKETEKUTY, Geza. (1988): “Estrategias negociadoras para la liberalización de la inversión y del comercio de servicios”. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, N° 1, pp. 71-86.

FERREIRA FILHO, J. B. S. y HORRIDGE, M. (2005): Household Impacts of Price Changes. The Doha Round, Poverty, and Regional Inequality in Brazil, pp. 183-218. In: *Poverty & The WTO: Impacts of The Doha Development Agenda*. Palgrave Macmillan and the World Bank.

FISHER, A.G. (1939): “Production, Primary, Secondary and Terciary”. *Economic Record*, n° 15, junio, pp. 24-38.

FITZGERALD, E. V. V. y PEROSINO G.(2005): Liberalización de Comercio, Empleo y Salarios: un enfoque crítico. En: ALONSO, J. A. y GARCIMARTÍN, C. (eds.) (2005): *Comercio y Desigualdad Internacional*. Catarata. Madrid.

FLEURY, A. C.C. y FLEURY, M. T. L. (2003): Estratégias Competitivas e Competências Essências: Perspectiva para a Internacionalização da Indústria no Brasil, *Gestão & Produção*, v.10, nº 2, pp. 129-144.

FMI (2008a): Perspectivas Económicas: las Américas, “Lidiando con La Crisis Financiera Mundial”. Octubre, Washington. En: Internet (www.imfbookstore.org)

FMI (2008b): Perspectivas de la Economía Mundial. “Tenciones financieras, desaceleraciones y recuperaciones”. Octubre, Washington. En: Internet (www.infbooksstores.org)

FMI (2009): Perspectivas de la Economía Mundial AL DIA. “Actualizaciones de las proyecciones centrales”. 28 de enero, Washington. En: Internet (www.infbooksstores.org)

FONSECA JÚNIOR, G.; NABUCO DE CASTRO, S. H. (1997): Temas de política externa brasileira II. 2º Ed. v.1, Paz e Terra, São Paulo.

FONTS, J. C. (2005): “Manual de Comercio Exterior”. Ediciones Gestión 2000, pp. 33-53, Barcelona.

FORÇA-TAREFA (2006): O Brasil na América do Sul. Relatório Final. Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento, junho, Brasília.

FORÇA-TAREFA (2007): O Brasil na América do Sul. Relatório Final. Centro de Estudo de Integração e Desenvolvimento, junho, Brasília.

FORTES, I. A. y RUEDA, A. G. (2005): “Análisis de los procesos de integración económica del continente americano”. *Boletín Económico de ICE*, nº 2833, pp. 35-55.

FREIRE E ALMEIDA, D. (2007): Teorias do Comércio Internacional. USA: Lawinter.com, Março. En: www.lawinter.com/32007cidfalawinter.htm

FREYSSINET, Jacques (2005): As Transformações das Estruturas de Emprego na União Européia. En: *O Trabalho no Setor Terciário: Emprego e Desenvolvimento Tecnológico*. DIEESE/CESIT, Campinas, São Paulo.

FROHMANN, Alicia (1993): “Hacia una integración comercial hemisférica”. *Pensamiento Iberoamericano*, nº 22-23.

FUNG, K. C. y SIU, A. (2007): “Service trade liberalization: some political economy considerations”. The Conference Celebrating Rachel McCulloch, “Is Free Trade Still Optimal in the 21st Century?” Brandeis University, June 15.

GARCEZ, B. (2007): Brasil Aceita Ceder para Retomar DOHA, diz embaixador. Washington: In: BBC.

GARCÍA, C. E. y MENÉNDEZ, L. S. (1992): Conceptos y clasificaciones en la economía de los servicios. Documento de Trabajo 92-07, Instituto de Estudios Sociales Avanzados (CSIC), Madrid.

GIBERT, Ernest (1990): “Evolución de los servicios en las grandes economías occidentales”. *Papeles de Economía Española*, nº 42, pp. 20-39.

GICEM, (2005) (Grupo de Investigación sobre Crecimiento de la Economía Mundial), “Diversidades y Jerarquías entre las Economías de América Latina. Análisis Basado en la Elaboración de Indicadores Compuestos”. *Claves de la Economía Mundial*, Ediciones Ices, Madrid.

GOOTIIZ, B y MATTOO, A. (2009): “Services in Doha: What’s on the table?”. The World Bank, Policy Research Working Paper nº 4903.

GOULD, Ellen (2003): “La Posición de Brasil en las Negociaciones de AGCS”. Publicado en *Mídia Independente*, 28 de mayo. Disponible en: (www.midiaindependente.org)

GONZÁLEZ, F. G. (1999): Comercio Internacional de Servicios: Revisión Conceptual y Especial Referencia al Caso Español, Editorial Universidad de Granada, Granada.

GONZÁLEZ, I. V. (2008): “El GATS: diseñando la arquitectura multilateral del comercio internacional de servicios”. *Boletín Económico de ICE*, nº 2936, pp. 3-15.

GROSSE, Robert (2003): *International Business in Latin America*. In. *The Oxford Handbook of International Business*. Oxford University Press, pg. 653-677.

GUITIÁN, M. y MUNS, J. (Coord.) (1998): “La cultura de la estabilidad y el consenso de Washington”. La Caixa, Colección Estudios e Informes, nº 15, Barcelona.

HADDAD, E. A. (Coord.) (2002): *Regional Aspects of Brazil’s Trade Policy*. INTAL. Occasional Paper 18, december 2002.

HAFFNER, J. A. H. (2007): “Desenvolvimento econômico na América Latina: uma análise sob a perspectiva histórica”. Associação Nacional de História – ANPUH, XXIV Simpósio Nacional de História.

HAQUE, I. (1995): “Trade, technology and international competitiveness”. Economic Development Institute of the World Bank, cap.1, Washington D.C.

HARTMANN, E. y SCHERRER, C. (2003): *Negociaciones sobre el Comercio de Servicios*. Friedrich Ebert Stiftung, Uruguay.

HEREDERO DE PABLO, M. I. (2004): La Organización del Comercio Mundial y la División Internacional del Trabajo. Cap. 8, pp. 176-197. En: DE LA CRUZ, J. M. y ROMERO, G. D. (Coord): Sistema Económico Mundial. Thomson, Madrid.

HILL, T. P. (1977): "On Goods and Services". Review of Income and Wealth, 23 (4), December, p. 315-38.

HIRATUKA, Célio (2002): Empresas Transnacionais e Comércio Exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica. Tese Doutoral, Universidade de Campinas, Campinas, 2002.

HOEKMAN, B. (1994a): "General agreement on trade in services". The New World Trading System: Readings. OCDE, Paris.

HOEKMAN, Bernard. (1994b): "Market access through multilateral agreement: From goods to services", The World Economy, v. 15, N° 6, pp. 707 a 727.

HOEKMAN, Bernard (1995): "Tentative First Steps—An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Services". The Uruguay Round and the Developing Economies. World Bank Discussion, Paper Series N°. 307, Washington DC.

HOEKMAN, B. y MATTOO, A. (2000): "Services, economic development and the next round of negotiations in services". Journal of International Development v. 12, n° 2, March, pp. 283-296.

HOEKMAN, B.; MATTOO, A. y ENGLISH, P. (2002): Development, Trade, and the WTO. A Handbook. The World Bank, Washington, D.C.

HOEKMAN, B. y OLARREAGA, M. (Ed.) (2007): Global Trade and Poor Nations. The Poverty Impacts and Policy Implications of Liberalization. Brookings Institution Press, Washington, D.C.

HOEKMAN, B. y PRIMO BRAGA, C. A. (1997): Protection and Trade in Services: A Survey. The Open Economies Review, The world Bank.

HOEKMAN, B y SAUVÉ, P. (1994a): "Regional and Multilateral Liberalization of Trade in Services: Complements or Substitutes?". Journal of Common Market Studies, 32, pp. 283-317.

HOEKMAN, B. y SAUVÉ, P. (1994b): "Liberalizing trade in services". World Bank Discussion, Paper n° 243, Washington, D.C.

HORIANSKI, J. E. (2008): "Economía política". En: <http://www.monografias.com/trabajos67/economia-politica/economia-politica.shtml>

HORTA, M. H.; SOUZA, C. F. y WADDINGTON, S. C. (1998): “Desempenho do setor de serviços brasileiro no mercado internacional”. Texto para Discussão nº. 600, IPEA, Rio de Janeiro. En: Internet (www.ipea.gov.br/textosparadiscussao)

HURRELL, Andrew (1994): Regionalismo en las Américas. En: LOWENTHAL, A. y TREVERTON, G. (Comps.). América Latina en un Mundo Nuevo. Fondo de Cultura Económica, p. 199-226, D. F, México.

IBGE (2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 y 2006): Diretoria de Pesquisas, Departamento de comércio e serviços. Pesquisa Anual de Serviços- PAS. En: Internet (www.ibge.gov.br)

IBGE (2003a): As Micros e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil – 2001. Rio de Janeiro. En: Internet (www.ibge.gov.br)

IBGE (2003b): Classificação Nacional de Atividades Economicas-CNAE; 1ª Edição, Rio de Janeiro.

IBGE (2004): Classificação Nacional de Atividades Economicas-CNAE; 2ª Edição, Rio de Janeiro.

IBGE (2006): Síntese de Indicadores Sociais – 2005. Rio de Janeiro. En: Internet (www.ibge.gov.br)

INSTITUTO OBSERVATÓRIO SOCIAL. (2005): Os Investimentos das Multinacionais no Brasil: Panorama Histórico, Tendências Recentes e o Desafio do Desenvolvimento com Promoção de Direitos. São Paulo.

IPEA (2007): Brasil o estado de uma nação. Estado, Crescimento e Desenvolvimento: a eficiência do sector publico no Brasil. IPEA, Brasília.

IPEA (2009a): Carta de conjuntura, junio. En: www.ipea.gov.br

IPEA (2009b): Brasil em Desenvolvimento. Estado, Planejamento e Políticas Públicas. Volume 1, IPEA, Brasília.

IPEA (2009c): Brasil em Desenvolvimento. Estado, Planejamento e Políticas Públicas. Volume 2, IPEA, Brasília.

IPEA (2009d): Brasil em Desenvolvimento. Estado, Planejamento e Políticas Públicas. Volume 3, IPEA, Brasília.

IPEA (2009e): Brasil em Desenvolvimento. Estado, Planejamento e Políticas Públicas. Volume 4, IPEA, Brasília.

IRÍZAR, M. Z. y CHAVES R. A. (2008): “La regulación del comercio internacional de servicios: liberalización en el marco del GATS”. Información Comercial Española, nº 844, pp. 39-53.

KEYNES, J. M. (1985): Ensayos sobre intervención y liberalismo. Ediciones Orbis, Barcelona.

KEYNES, J. M. (2002): The General of Employment. Interest and Money. Macmilan Cambridge University Press, Cambridge.

KHOR, Martin (2005): “Resultados de Hong Kong es Desfavorable para Países del Sur”. Third World Network, Hong Kong, diciembre. En: Internet (www.redtercermund.org.uy)

KHOR, Martin. (2006a): “Services Domestic Regulation: Developing Countries Insist on Right to Regulate Services”. Third World Network on WTO and Trade Issues, 12 mayo.

KHOR, Martin (2006b): “No Apresurarse a Abrir los Servicios, Recomendación UNCTAD”. La Diaria de Montevideo, lunes, 06 de marzo, Uruguay. En: Internet (www.ladiaria.com.uy)

KHOR, Martin (2007): “Señales Conflictivas en Torno a la Ronda de Doha”. La Diaria de Montevideo, jueves, 04 de octubre, Uruguay. En: (www.ladiaria.com.uy)

KIERZKOWSKI, H. (1986): “Los servicios en el proceso de desarrollo de la teoría del comercio internacional”, Información Comercial Española, 640, pp. 85-108

KLODT, H. (1988): “La Experiencia de la Liberalización del Comercio y la Inversión Directa en los Servicios”. La Liberalización del Comercio Internacional de los Servicios. Revista del Instituto de Estudios Económicos, Nº 1, Madrid.

KOEDIJK, K. y KREMERS, J. (1997): Apertura de mercados, regulación y crecimiento en Europa, en COSTAS, A. y BEL, G. (eds.): Los beneficios de la liberalización de los mercados de productos, La Caixa Colección Estudios Económicos, número 11. Disponible en: www.estudios.lacaixa.comunicacions.com/webes/estudis.nsf/wurl/sehomecos_esp

KON, Anita (1992): A Produção Terciária. Editora Nobel, São Paulo.

KON, Anita (1996): “Evolução do setor terciário brasileiro”, Coleção Relatório de Pesquisa nº 14, EAESP/FGV, São Paulo.

KON, Anita (1999): “Sobre as atividades de serviços: revendo conceitos e tipologias”. Revista de Economia Política. v. 19, n. 2 (74), abril – junho.

KON, Anita. (2001): “Atividades terciárias: induzidas ou indutoras do desenvolvimento econômico”. Paper apresentado em el Seminário Raul Prebisch, IE-UFRJ

KON, A. (2004): Economia de Serviços: Teoria e Evolução no Brasil. Editora Campus, Rio de Janeiro.

KON, Anita (2006a): “Características econômicas das indústrias de serviços no Brasil: uma comparação entre empresas de capital estrangeiro e de capital nacional”. Textos para Discussão 03/2006. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.

KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria de serviços: os impactos no desenvolvimento de países da América Latina”. Cadernos PROLAM/USP, ano 5 - vol. 2, pág. 9 - 47.

KON, Anita (2007): “Sobre a economia política do desenvolvimento e a contribuição dos serviços”. Revista de Economia Política, vol. 27, nº 1 (105), janeiro/março, pág. 130-146.

KON, Anita (2008): “Economia política dos serviços: considerações sobre a evolução das características e funções”. XIII Encontro Nacional de Economia Política.

KRUGMAN, P. R. (2004): El Internacionalismo Moderno: La Economía Internacional y las Mentiras de la Competitividad. Editora Crítica, Barcelona.

KRUGMAN, P. R. (2006): Economía Internacional: Teoría y Política. Séptima edición. Pearson Educación, Madrid, pág. 221-275.

KRUGMAN, P. R. y OBSTFELD, M. (2006): Economía Internacional. Teoría y Política. 7ª edición, Pearson Educación, Madrid.

KUME, H. y PIANI G. (2003): Comércio e Tarifa Externa Comum (TEC) no MERCOSUL: uma perspectiva brasileira. En: CORSEUIL, C. H. y KUME, H. (Coord.): A Abertura Comercial Brasileira nos Anos 1990: impactos sobre emprego e salário. IPEA, Brasília: MTE, Rio de Janeiro.

KUME, H.; PIANI, G. y SOUZA, C. F. B. (2003): A Abertura Brasileira de Importação no Período 1987-1998: descrição e avaliação. En: CORSEUIL, C. H. y KUME, H. (Coord.): A Abertura Comercial Brasileira nos Anos 1990: impactos sobre emprego e salário. IPEA, Brasília: MTE, Rio de Janeiro.

LACOMBRE, F. (2007): “A ineficiência do setor público, o tamanho do Estado”. En: <http://professorlacombe.blogspot.com/2007/07/ineficiency-do-setor-pblico-3-o-tamanho.html>

LESSA, A. C. M. (2000): A parceria bloqueada: as relações entre França e Brasil, 1945-2000. Tesis Doctorado, Univ. de Brasília. Brasília.

LESSA, A. C. M. (2005): “Instituições, atores e dinâmicas do ensino e da pesquisa em Relações Internacionais no Brasil: o diálogo entre a história, a ciência política e os novos paradigmas de interpretação (dos anos 90 aos nossos dias)”. Rev. bras. Política Internacional, v. 48, n. 2, pp. 169-184.

LESSA, Ricardo (2008): Brasil e Estados Unidos: O que fez a diferença. Editora Record/Civilização Brasileira, 1ª edição, São Paulo.

LIMA, T. M. N. (2004): GATT/OMC: Uma Análise Institucional. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo.

LIST, Friedrich (1841): Das nationale System der Politischen Oekonomie. J.G. Cotta, Stuttgart y Tübingen. Traducido al americano con el título de National System of Political Economy. Lippincott & Cy, Philadelphia, 1856.

LORENZO, F. y VAILLANT, M. (Cord) (2003): MERCOSUR and the Creation of the Free Trade Area of the Americas. Ed. Woodrow Wilson International Center for Scholars. Washington, DC.

LÓPEZ ESCUDERO, M. (1996): El comercio intencional de servicios después de la Ronda Uruguay. Tecnos, Madrid.

LÓPEZ MARTÍNEZ, Iván (2003): Las Relaciones Comerciales entre España y Portugal en el Contexto de la Integración Europea. Tesis Doctoral, Universidad de Coruña, A Coruña.

LOW, P. y MATTOO, A. (2000): ¿Existe una mejor vía? Enfoques Alternativos para la Liberalización Bajo el GATS. En: SAUVÉ, P. y STERN, R. (2000): GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization. Brookings Institutions Press, Washington D.C.

MADDISON, Angus (2002): La Economía Mundial: una perspectiva milenaria. Ediciones Mundi-Prensa, Madrid.

MAGALHÃES, J. P. A. (2009): Macroeconomia do Emprego. En: CARDOSO JUNIOR, J. C.: Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro. Livro 1, IPEA, Brasília.

MANECO, F. y PASCUAL, H: (2005): “Innovación Tecnológica, Servicios a Empresas y Desarrollo Territorial”. Ed. U. Valladolid, Valladolid.

MARCHETTI, J. A. y ROY, M. (Org.) (2009): Apertura de los mercados al comercio de servicios: Países y sectores en las negociaciones bilaterales y en el marco de la OMC. OMC, Ginebra.

MARCONINI, Marco (2003): OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços: Normativa Internacional e Interesse Brasileiro. Aduaneiras, São Paulo.

MARKUSEN, J. R.; MELVIN, J. R.; KAEMPFER, W. H. y MASKUS, K. E. (1995): International Trade Theory and Evidence. McGraw-Hill, Nueva York.

MAROTO, A. S. (2007): La Productividad en el Sector Servicios. Un Análisis Económico Aplicado. Tesis Doctoral, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares.

MARSHALL, Alfred (1963): Principios de economía. Traducción de Emilio Figueroa, Aguilar, Madrid.

MARTÍNEZ, L. E. H. (2004): Los Acuerdos de Libre Comercio en la Política Comercial Mexicana: a la luz de sus objetivos, contenidos y tendencias. Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.

MASHAYEKHI, M. y ITO, T. (2005): Multilateralism and Regionalism: The new interface. United Nations, New York and Geneva.

MATIAS, A. N. (2006): Análise da Evolução Estrutural do Setor Serviços no Brasil: uma abordagem de insumo-produto. Dissertação Mestrado em Economia. Universidade de Maringá-Pr.

MATLABA, V. J. (2003): Liberalização comercial e diferenciais de salários entre grupos de ocupações em São Paulo e Recife. Dissertação de mestrado, Departamento de Economia da USP, São Paulo.

MATTOS, J. C. (2001): “Los desafíos de la clasificación de los servicios y su importancia para las negociaciones comerciales”. CEPAL, serie 16, comercio internacional, diciembre, Santiago de Chile.

MATTOO, A. y SAUVÉ, P. (2008): Analyzing Trade in Services, Regionalism in Services Trade, pg. 221-288. . En: MATTOO, A.; STERN, R. M. y ZANINI, G. (Ed) (2008): A Handbook of International Trade in Services. Oxford University Press, New York.

MATTOO, A. y STERN, R. M. (2008): The Framework of Trade in Services, Overview, pg. 3-47. En: MATTOO, A.; STERN, R. M. y ZANINI, G. (Ed) (2008): A Handbook of International Trade in Services. Oxford University Press, New York.

MATTOO, A.; STERN, R. M. y ZANINI, G. (Ed) (2008): A Handbook of International Trade in Services. Oxford University Press, New York.

MAZZOLA, H. J. (2005): Estratégias de Empresas Brasileiras na Internacionalização de Serviços de Engenharia Intensivos em Conhecimento: um estudo de caso. Dissertação de Mestrado, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.

MDICE (2007): Serviços: Panorama do Comercio Internacional. Ano 2, nº 1. Edição julho. (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior)

MDICE (2008): Serviços: Panorama do Comercio Internacional. Ano 3, nº 1. Edição Maio.

MDICE (2009): Serviços: Panorama do Comercio Internacional. Ano 4, nº 1. Edição julho.

MEIRELLES, D. S. (2005): “Serviços: características e organizações de mercado”. Anais do X Encontro Nacional de Economia Política, SEP, p. 4476-4497.

MEIRELLES, D. S. (2006): “O Conceito de Serviços”. Revista de Economia Política, vol. 26, nº 1 (101), janeiro-março/2006, pp. 119-136.

MELLO, Fátima (2002): Serviços Para Quem precisa? As Negociações de Serviços no GATS e na ALCA. REBRIP, Rio de Janeiro.

MELLO, F. C. (2002): “Política externa brasileira e os blocos internacionais”. São Paulo Perspectiva, v. 16, n. 1, pp. 37-43.

MELO, H.P.; ROCHA, C. F. L.; FERRAZ, G.; DI SABATO, A. y DWECK, R. H. (1998): “Setor serviços no Brasil: uma visão global – 1985/1995”. Texto para discussão, nº 549, IPEA, Rio de Janeiro.

MELO, H. P.; ROCHA, C. F. L.; FERRAZ, G. y DI SABBATO, A.(1997): É Possível uma política para o setor serviços? Texto para discussão nº 457, IPEA, Rio de Janeiro.

MELO, H. P.; ROCHA, C. F. L.; FERRAZ, G.; DWECK, R. H. y DI SABBATO, A. (1997): “O crescimento dos serviços no Brasil: considerações preliminares”, Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, V Encontro Nacional, p. 449-466.

MINEIRO, Ademar. (2006): Nota Técnica: Estágio Atual das Negociações sobre Serviços na OMC. Rio de Janeiro.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. (2006): Comércio Internacional de Serviços no Brasil: um Enfoque nos Interesses Ofensivos. SAIN, Brasília.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. (2009): Historia do comercio exterior do Brasil. 200 anos. En: <http://200anos.fazenda.gov.br/>

MILL, J. S. (1997): “De las leyes del intercambio entre las naciones, y la distribución de las ganancias del comercio entre las naciones del mundo comercial”, en Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política. Edición de C. Rodríguez Braun. Alianza Editorial, Madrid.

- MISSÃO DO BRASIL EM GENEVRA. (2006): Carta de Genebra, ano V, Nº. 2.
- MOLERO, J. Z. y VALADEZ, P. (2005): “Factores determinantes de la competitividad de los servicios: la Importancia de la Innovación. Información Comercial Española (ICE), Nº. 824, julio/agosto, pág. 71-92.
- MONTAÑO, I. L. (2004): El ALCA: Ventajas, desventajas y alternativas. Estudios Internacionales de la Universidad Central de Venezuela. En: <http://www.monografias.com/trabajos16/alca-alternativas/alca-alternativas.shtml>
- MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de Servicios en el Marco del Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios. Tesis Doctorado, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares.
- MORA, Elsa (2008): “La regulación del comercio de servicios”. Información Comercial Española, nº 843, pp. 135-148.
- MORAIS, L. P (2005): Mercado de Trabalho e os Serviços Pessoais e Domiciliares no Brasil Contemporâneo: Modernização ou Volta ao Passado? En: Prêmio IPEA-CAIXA 2005. Tema Mercado de Trabalho.
- MOREIRA, B. F. (2006): A Construção de uma Política de Exportação de Serviços. (Texto para Discussão, AEB), Rio de Janeiro. En: Internet (www.aeb.gov.br/textosparadiscussao)
- MOREIRA, M. M., (2004): Brazil’s Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? Intal-ITD, Occasional Paper 24. (www.intal.org/occasionalpapers-24)
- MOREIRA, S. V.; ALVES, P. F y KUBOTA, L. C. (2006): Firms de Serviços Exportadoras: um estudo sobre setores selecionados, cap.7, pp. 231-258. En: DE NEGRI, J. A. y KUBOTA, L. C. (Org.): Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços no Brasil. IPEA, Brasília.
- MOTTA VEIGA, Pedro (2004): Foreign Direct Investment in Brazil: Regulation, Flows and Contribution to Development, International Institute for Sustainable Development, May. http://www.iisd.org/pdf/2004/investment_country_report_brazil.pdf
- MOTTA VEIGA, Pedro (2005): “A política comercial do governo Lula: continuidade e inflexão”. Latin American Trade Network (LATN), Brief nº 19, abril.
- MOTTA VEIGA, P. y POLÓNIA RIOS, S. (2006): “Acordos comerciais e de investimentos e compromissos dos países latino-americanos em serviços sociais e culturais. Perspectiva brasileira”. Latin American Trade Network (LATN), working paper nº 54.

MOTTA VEIGA, P. y POLÓNIA RIOS, S. (2009): “O Brasil na agenda Global. A economia política das negociações comerciais do Brasil”. CINDES, breves cindes nº 15, pp. 3-18.

MURDICK, R. G.; READER, B. y RUSSELL R. S. (1990): Services Operation Management. Allyn and Bacon, Boston.

MUTHISSE, Gabriel (2001): “A Outra Face da Liberalização do Comércio Internacional”. Revista Agora: economia política sociedade, nº 11, junho.

NIDECKER, Fernanda (2009): “Lula pedirá fim do protecionismo ao G20, dizem analistas”. BBC Brasil, 02 abril. En: http://noticias.br.msn.com/artigo_bbc.aspx?cp-documentid=18927096

OCAMPO, J. A. (1991): “Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo”. Pensamiento Iberoamericano, nº 20. Disponible en: http://www.upf.br/cepeac/download/rev_n20_2003_art6.pdf

OCAMPO, J. A. (2002): “Retomar la agenda del desarrollo”. Revista del CLAD Reforma y Democracia, febrero, nº 22, Caracas.

OIT (2009): Tendencias mundiales del empleo enero de 2009. OIT, Ginebra.

OLIVEIRA JUNIOR, Márcio (2000): “Uma análise da liberalização do comércio internacional de serviços no MERCOSUL”. Texto para Discussão nº 727, IPEA. En: (www.ipea.gov.br/testosparadiscussao)

OMC (1991): Multilateral Trade Negotiations the Uruguay Round. Group of Negotiations on Services. Services Sectoral Classification List. Document MTN.GNS/W/120, 10 July. http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/92120215.pdf

OMC (1994): Documentos de la OMC – El GATS, El Acuerdo. En: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm#services

OMC (1995): El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS): objetivos, alcance y disciplinas. En: Internet (www.wto.org)

OMC (1996): Evolución de los sistemas internacionales de clasificación de los servicios y consecuencias para las negociaciones con arreglo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios - Nota de la Secretaría, (S/CSC/W/2), 13 de septiembre, Ginebra.

OMC (1997): Efectos Económicos de la Liberalización de los Servicios, Nota Documental de la Secretaría (S/C/ W/ 26), 7 de octubre.

OMC (1998a): Efectos Económicos de la Liberalización de los Servicios: Reseña de los Estudios Empíricos. En: Internet (www.wto.org)

OMC (1998b): AGCS – Realidad y Ficción. Cumbre para conmemorar el cincuentenario del sistema comercial multilateral del GATT/OMC, mayo de 1998, Ginebra.

OMC (1998c): Efectos Económicos de la Liberalización de los Servicios: reseña de los estudios empíricos (S/C/W/26/Add.1), 29 mayo.

OMC (1999): Panorama General y Evaluación reciente del Comercio de Servicios. Documento S/C/W/94.

OMC (2005a): Las Empresas Transnacionales y la Internacionalización de la Investigación y el Desarrollo, Ginebra. En: Internet (www.wto.org)

OMC (2005b): Informe sobre el Comercio Mundial 2005: Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC. En: www.wto.org

OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios. En: Internet (www.wto.org)

OMC (2006b): Hacia las Modalidades para el AMNA. En: Internet ([www.wto.org/spanish/job\(06\)/200/rev.1](http://www.wto.org/spanish/job(06)/200/rev.1))

OMC (2006c): Efectos en el Desarrollo de la Liberalización de los Servicios en el Marco del AGCS. Nota informal de la Secretaria. En: Internet (www.wto.org/spanish/job2748/rev)

OMC (2006d): Annual Report 2006. En: www.wto.org

OMC (2006e): Informe sobre el Comercio Mundial 2006: Análisis de los vínculos entre las subvenciones, el comercio y la OMC. En: www.wto.org

OMC (2007): Metadatos. Los métodos y fuentes de las estadísticas utilizadas en las Estadísticas del comercio internacional. En: www.wto.org/metadatos

OMC (2008a): Elementos Necesarios para la Conclusión de las Negociaciones sobre los Servicios. Documento TN/S/33, 26 mayo. En: (www.wto.org/documents)

OMC (2008b): International Trade Statistics 2008. En: www.wto.org

OMC (2009a): Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO negotiations. February. En: http://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/open_market_serv_s.htm

OMC (2009b): World Trade Report: Trade policy commitments and contingency measures. WTO, Switzerland.

ORBAN, Eduard. (2005): O Serviço É um Produto? O Trabalho no Setor Terciário: Emprego e Desenvolvimento Tecnológico. DIEESE, CESIT, Campinas, São Paulo.

PAGE, Sheila (2004): Principal issues in the Doha negotiations. Series 2. In: The Doha Development Agenda Impacts on Trade and Poverty. Disponible en: www.odi.org.uk/publications/briefing/doha/

PERSPECTIVA PARA LA ECONOMIA MUNDIAL (2007): En: Internet (www.worldbank.org)

PHILIPPIDIS, G. y SANJUÁN, A. I., (2007): An Analysis of Mercosur's Regional Trading Arrangements. Mercosur's Regional Trading Arrangements. The World Economy, v. 30, n° 3, march, pp. 505-529.

PINHEIRO, A. C. (2002): Desafios das Exportações. BNDES, Rio de Janeiro.

PINTO, M. S. (2004): A Área de Livre Comércio das Américas e os Interesses da União Européia na América Latina. Tese Doutoral, Universidade do Minho, Braga.

POCHMANN, M. (2002): Efeitos da Internacionalização do Capital no Mundo do Trabalho no Brasil. Unicamp, Campinas.

POLÓNIA RIOS, S. y IGLESIAS R. (2005): “Anatomia do boom exportador e implicações para a agenda de negociações comerciais do Brasil”. Latin American Trade Network (LATN), Working Paper n° 38.

PRESSER, M. F.(2005): “A Volta de “Grande Barganha”: As Negociações na OMC às Vésperas da Reunião Ministerial de Hong Kong”. Revista Economia Política Internacional: Análise Estratégica, n° 6 – jul/set. pp. 60-66.

PRIETO, F. J. (2005): “Servicios en el Programa de Doha para el Desarrollo (PDD): cuestiones relativas a la aplicación y a las políticas”. Integración & Comercio, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, pp. 155-177.

PRIMO BRAGA, C. A. (2008): “El Impacto de la Internacionalización de los Servicios en los Países en Desarrollo”. División de Telecomunicaciones, Banco Mundial.

QUIJANO, José (2009): “El comercio de servicios en el MERCOSUR”. Multi Year Expert Meeting on Services, Development and Trade: The Regulatory and Institutional Dimension, OCDE, 17-19 March, Geneva

RAGHAVAN, C. (1999): Propuestas de Aplicación en Seattle. Tercera Conferencia Ministerial de La OMC, n. 125, septiembre. En: Internet (www.wto.org)

RAGHAVAN, C. (2001): “Los Peligros de La “Bonanza Privatizadora”. Servicios Públicos n° 149, septiembre. En: Internet (www.wto.org)

RAGHAVAN, C. (2007): “Negociaciones Comerciales: una historia repetida”. La Diária de Montevideú, 19 de Julio, Uruguay. En: Internet (www.ladiaria.com.uy)

RAMOS, L. y FERREIRA, V. (2005): “Padrões espacial e setorial da evolução da informalidade no Brasil – 1991/2003”. IPEA, Texto para discussão, n°. 1099, Rio de Janeiro.

REBOSSIO, Alejandro (2009): “La crisis reactiva la pugna entre Argentina y Brasil”. El País, 12 de marzo, cuaderno internacional.

RICARDO, David (1973): Principios de economía política y tributación. Editorial Ayuso, Madrid.

RICUPERO, Rubens (2002): “Os Estados Unidos e o comércio mundial: protecionistas ou campeões do livre-comércio?”. Revista Estudos Avançados, n° 16 (46), pp. 7-18.

RICUPERO, Rubens (2003): A Alca. Editora Publifolha, 1ª edição, São Paulo.

RICUPERO, Rubens (2006): “Paradojas y contradicciones del comercio mundial”. Latin American Trade Network (LATN), working paper, n° 59.

RICUPERO, Rubens (2009): Inserção Internacional Brasileira. En: CARDOSO JUNIOR, J. C. (2009): Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro. Livro 1, IPEA, Brasília.

ROCHA, Frederico (1997): “Composição do Crescimento dos Serviços na Economia Brasileira: Uma Análise da Matriz Insumo – Produto - 1985/1992”. IPEA, Texto para discussão, n° 522, Rio de Janeiro.

RODRIK, Dani (2001): Globalización y mano de obra, o si la globalización es un cesto de cerezas, ¿por qué hay tantas caras largas alrededor de la mesa? En: BALDWIN, R. E., COHEN, D., SAPIR, A. y VENABLES, A. (2001): Integración de mercados, regionalismo y economía global. Instituto de Estudios Económicos n° 12. Fundación Pedro Barrié de la Maza.

ROSALES, Osvaldo (Coord.) (2008): El Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe: tendencias 2008. Documento Informativo. CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración. En: (www.eclac.org/Comercio/paninsal/Anexo2007_2008/espanol)

RUBALCABA, L. B. (1999): Business Services in European Industry: Growth, Employment and Competitiveness. European Commission, Brussels.

RUBALCABA, L. B. (2001): *La Economía de los Servicios a Empresas en Europa*, Ediciones Pirámides, Madrid.

RUBALCABA, L. B. (2008): “Comercio e internacionalización de servicios”. Presentación. *Información Comercial Española*, nº 844, pp. 3-9.

RUBALCABA, L.; GAGO, D. y MAROTO, A. (2005): *Relaciones entre Globalización y Servicios: Ventajas Competitivas de los Servicios Europeos y Españoles en el comercio Internacional*. En, *ICE*, Nº. 824.

RUIZ, D. F. (2007): *Competitividad Sostenible de los Espacios Naturales Protegidos como Destinos Turísticos: Un Análisis Comparativo de los Parques Naturales Sierra de Aracena y Picos de Aroche y Sierras de Cazorla, Segura y las Villas*. Tesis Doctoral, Universidad de Huelva, Huelva.

SÁEZ, Sebastián (2005): “El comercio de servicios en el marco del sistema de solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio”. CEPAL, Serie Comercio Internacional, nº 60, Santiago de Chile.

SÁEZ, Sebastián (2008): “Trato especial y diferenciado y comercio de servicios”. CEPAL, Serie Comercio Internacional, nº 90, Santiago de Chile.

SAMPSON, G. y SNAPE, R. H. (1986): “Identificación de los problemas en el comercio de servicios”, *Información Comercial Española* Nº 636-637.

SÁNCHEZ, M. R (2006): “Elaboración de un ranking de competitividad de los destinos turísticos españoles: un análisis provincial mediante modelos de estructura latente”, en *Análisis Turístico*, nº 1, p.p. 4-22.

SANGMEISTER, H. y FUENTES, R. (2002): “¿ALCA vs. ALCSA? Perspectivas de la integración latinoamericana”. *D+C Desarrollo y Cooperación*, Frankfurt, nº 1, Enero/Febrero, pp. 27-32.

SAUVÉ, Pierre (2001): *The Policy Implications of the New Economy*. OECD, Paris.

SAUVÉ, Pierre (2002): “Completing the GATS framework: Addressing Uruguay Round leftovers”. *The Swiss Review of International Economic Relations (Aussenwirtschaft)*, v. 57, nº III, Zurich, pp. 301-341.

SAUVÉ, P. y MATTOO, A. (2004): “Regionalism in trade services”. A teaching module prepared for the World Bank Institute, April, Paris and Washington, D.C.

SAUVÉ, P. y STERN, R. (2000): *GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*. Brookings Institutions Press, Washington D.C.

SCHWARTZ, Pedro (2001): “El comercio internacional en la historia del pensamiento económico”. Documento de Trabajo 2001-3, IUDEM, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

SCHOTT, J. J. (2004): Free Trade Agreements. US Strategies and Priorities. Institute for International Economics, Washington, DC.

SCREPANTI, E. y STEFANO, Z. (1997): Panorama de historia del pensamiento económico. Editorial Ariel, Barcelona.

SEATTLE TO BRUSSELS NETWORK. (2005): The European Union Corporate Agenda: the Role and the Interests of Corporations and their Lobby Groups in Trade Policy-Making in the EU. Brussels/Berlin.

SILVEIRA, Job (2004): “Brasil e Organização Mundial do Comércio: uma relação de ética e conveniência”. Revista Prim@ Facie – ano 3, nº 4, jan/jun., pp. 157-171.

SMITH, Adam (2008): La riqueza de las naciones. Traducción Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial. Madrid.

SILVA, A. M. (2006): “Economia de Serviços: Uma Revisão de literatura”. IPEA, Texto para Discussão, nº. 1173, Brasília.

SINCLAIR, S. (2006): Crunch Time in Geneva. Benchmarks, Plurilaterals, Domestic Regulation and Other Pressure Tactics in the GATS Negotiations, CCPA, Ottawa.

SOTERO, Paulo (2005): “El Camino a Hong Kong”. Jornal O Estado de São Paulo, exclusivo para La Jornada en la Economía, 17 de octubre.

SOUTH CENTRE. (2005): “Situación de las negociaciones del AGCS: ¿Se benefician los países en desarrollo?”. T.R.A.D.E Informes Sobre Políticas, Noviembre, nº 4, pg.1-8, Ginebra. En: (www.southcentre.org)

SOUZA, Amaury (2003): A Agenda Internacional do Brasil: um estudo sobre a comunidade brasileira de política externa. CEBRI, Brasília.

SOUZA, Marcos (2007): Liberalização, Importação e Crescimento Econômico na América Latina. Tese Doutoral Economia, Universidade de Brasília, 2007.

STEINBERG, Francisco (2007): “El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?”. Real Instituto Elcano, ARI nº 95.

STERN, R. M. (2009): Globalization and International Trade Policies. World Scientific, London.

STIGLITZ, J.E. (2002): El Malestar en la Globalización, Ediciones Taurus, Madrid.

STIGLITZ, J. E. y CHARLTON A. (2007): Comercio Justo para Todos. Traducción de Natalia Rodríguez Martín, Ediciones Taurus, Madrid.

SUTHERLAND, P.; BHAGWATI, J.; BOTCHWEY, K.; FITZGERALD, N.; HAMADA, K.; JACKSON, J. H.; LAFER, C. y MONTBRIAL, T. (2004): El Futuro de la OMC: Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio. OMC, Suiza.

TATO, M. G., (2002): Internacionalización de la Empresa. Estrategias de Entrada en los Mercados Extranjeros. Pp.. 39-53. Ediciones Pirámide. Madrid.

TORRES, I. G., (2006): Acordos de Livre Comércio, Desnacionalização e Sistemas Financeiros. Os Casos Brasil, Chile e México. Tese Doutoral. Universidade de Brasília.

UN (2003): Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios. Ed. UN, UNCTAD, OCDE, WTO, IMF, Ginebra. Disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd/32/45/2404428.pdf>

UN (2008): Development and Globalization: Facts and Figures. United Nations, New York and Geneva.

UNCTAD (2002): Manual de Estadística del Comercio Internacional de Servicios. Documentos Estadísticos, ST/ESA/STAT/SER.M/86. En: Internet (www.unctada.org)

UNCTAD (2004): World Investment Report. The Shift Toward Services. UNCTAD, Geneva.

UNCTAD (2005): World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. UNCTAD, Geneva.

UNCTAD (2008a): Globalization for Development: the international trade perspective. United Nations, New York and Geneva.

UNCTAD (2008b): Handbook of Statistics. United Nations, New York and Geneva.

VALERI, J. O. (2006): Impactos da Atividade Inovativa sobre a Permanência das Firms Industriais Brasileiras no Mercado Externo. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto.

VALLS PEREIRA, Lia (2002): Exportações de Serviços Comerciais Brasileiros: Desafios para a Formulação de uma Política Comercial. En: PINHEIRO, A. C. et al. Desafios das Exportações, BNDES, Rio de Janeiro.

VALOTTO PATUZZO, G. (2009): “Transparência, governança corporativa e responsabilidade social corporativa”. XXIX Semana do Administrador. Maringá, 28 à 30 setembro.

VALOTTO PATUZZO, G. (2010a): "La expansión de las exportaciones brasileñas: la ruptura de políticas seculares". Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 130. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/>

VALOTTO PATUZZO, G. (2010b): Evolución del sector servicios y el comercio internacional de servicios: el caso de Brasil. Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2010a/673/

VALOTTO PATUZZO, G. (2010c): “El caso de latino América: ¿Convergencia o divergencia”. XI Congreso Internacional Virtual. Pobreza, Desigualdad y Convergencia. Málaga, 4 al 23 Marzo.

VELLOZO JUNIOR, J. (2005): “O crescimento das relações internacionais no Brasil”. Revista brasileira política internacional, v. 48, n. 2, pág. 221-223.

VENTURA-DIAS, Viviane (2007): “Comércio internacional e redução da pobreza: questões conceituais e a experiência brasileira”. Latin American Trade Network (LATN), working paper nº 85, diciembre.

VENTURA-DIAS, V.; ACOSTA, M. J.; LIMA, J. E. D.; KUWAYAMA, M. y MATTOS, J. C. (2003): “Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional”. CEPAL, Serie Comercio Internacional, nº 46, Santiago de Chile.

VERSIANI, A. F. (2006): O Aprendizado Organizacional na Internacionalização de Empresas: casos na indústria calçadista brasileira. Tese Doutoral, Universidade de São Paulo, São Paulo.

WÖLFL, Anita (2005): “The services economy in OECD countries”. STI Working Paper 2005/3. En: <http://www.oecd.org/sti/working-papers>

ZAYAS, J. M. y SÁNCHEZ, P. V. (2005): “Factores Determinantes de la Competitividad de los Servicios: la Importancia de la Innovación”. Información Comercial Española, julio-agosto, n. 824, pp. 71-91.

ZUCOLOTO, G. F. (2010): Lei do Bem: impactos nas atividades de P&D no brasil. RADAR nº 6, Tecnologia, Produção e Comércio Exterior, IPEA, Brasília, pp. 14-20.

ANEXOS

Anexo I. Lista convertida de compromisos específicos⁴⁷⁵ de Brasil

El Anexo adjunto contiene el proyecto de Lista convertida de Compromisos Específicos de Brasil. Este documento no sustituye los compromisos jurídicamente vinculantes contraídos por Brasil en su Lista de Compromisos Específicos (GATS/SC/13).

Adjunto al proyecto de lista convertida figura la Lista de Exenciones del Artículo II (NMF) de Brasil (GATS/EL/13).

Los proyectos de la Lista y de la Lista de Exenciones del trato NMF convertidas fueron preparados por la Secretaría de la OMC, a petición de los Miembros, para facilitar el proceso de las negociaciones, incluida la presentación de ofertas iniciales.

⁴⁷⁵ Este Anexo I se ha preparado, en inglés solamente, bajo la responsabilidad de la Secretaría de la OMC y sin perjuicio de las posiciones de los Miembros ni de sus derechos y obligaciones en el marco de la OMC. Documento S/DCS/W/BRA de 24 de enero de 2003.

BRAZIL – SCHEDULE OF SPECIFIC COMMITMENTS

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
I. HORIZONTAL COMMITMENTS			
ALL SECTORS INCLUDED IN THIS SCHEDULE	<p><u>Movement of Natural Persons</u></p> <p>4) Unbound, except for measures related to specialized technicians, highly qualified professionals, managers and directors Foreign specialized technicians and highly qualified professionals may work under a temporary contract with legal entities, whether of national or foreign capital, established in Brazil. The pertinent contract must be approved by the Ministry of Labour. Approval of contracts of specialized technicians and highly qualified professionals takes into account the compatibility of their qualifications with the area of business in which the company is engaged. The company must justify the need to contract such professionals and technicians in relation to similar professionals and technicians available in Brazil.</p>	4) Unbound, except as indicated in the market access column	

Modes of supply:
persons

- 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
	<p>Juridical persons must obey the proportionality of at least two Brazilians for three employees when engaged in the following activities listed in this offer: communications; land transportation; commercial stores in general; commercial offices; insurance; advertising; hotels and restaurants.</p> <p>Managers and Directors appointed to affiliates of foreign companies established in Brazil will be granted access under the following conditions: designation to a position with full decision-making power; vacancy of such position; existence of associate link between the service provider in the Brazilian territory and its headquarters abroad; proof by the service provider in Brazil that the Manager or Director is performing his duties after receiving the visa. Appointment of such Managers or Directors must be related to the provision of new technology, increase in productivity or the foreign company must have invested a minimum amount of US\$ 200,000.00 (amount may be adjusted in the future to a corresponding US\$ value of 1993) in Brazil. All other requirements, laws and regulations regarding entry, stay and work shall continue to apply.</p>		

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
	<p><u>Investment</u></p> <p>3) In accordance with laws and regulations governing foreign investment, all foreign capital invested in Brazil must be registered with the Central Bank of Brazil to be eligible for remittances. The Central Bank establishes procedures related to remittances and transfer of funds abroad.</p>	<p>3) None</p>	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
	<p><u>Commercial Presence</u></p> <p>3) Foreign service suppliers wishing to supply a service as a juridical person must be organized as a legal entity foreseen by the Brazilian law. The Brazilian law establishes for juridical persons a separate existence from the person of its holders, thus granting the juridical person with individual existence. Consequently, a juridical person has full title and responsibility for its patrimonial rights and obligations.</p> <p>An entity earns the condition of private law juridical person when the correspondent incorporation act (By-Laws and/or Articles of Association) is duly filed with the appropriate Entities' Public Registry (EPR).</p> <p>It is mandatory that the EPR records contain the following data on the juridical person:</p> <ul style="list-style-type: none"> i) its denomination, purpose and location of head offices; ii) the description of its management, including active and passive, judicial and extra-judicial representation; iii) the process of amendment of the management provisions; iv) the provisions regarding the liability of the officers for its acts; and v) the provisions concerning its termination, including the destination of its assets. 	<p>3) None</p>	

Modes of supply:
persons

- 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
	<p>The juridical persons referred as "sole proprietorship" and "partnership" in Article XXVIII, item (I) of the General Agreement on Trade in Services are not considered as such under Brazilian law.</p> <p>A joint venture may be accomplished by a capital association through the formation of any type of business organization as set forth in the Brazilian law (usually a Private Limited Liability Company - <i>Limitada</i> - or a Corporation - <i>Sociedade Anônima</i>). A joint venture may also be carried out through a <i>consórcio</i>, which is neither a juridical person nor a form of capital association. A <i>consórcio</i> is used mainly with major contracts for rendering of services. It is a contract of two or more enterprises for a joint accomplishment of one specific undertaking. Each associate in a <i>consórcio</i> maintain its respective organizational structure.</p> <p><u>Subsidies</u></p> <p>1),2),3),4)Unbound</p>	<p>1),2),3),4) Unbound for subsidies for Research and Development</p>	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
II. SECTOR-SPECIFIC COMMITMENTS			
1. BUSINESS SERVICES A. <u>Professional Services</u> (b) Accounting, auditing and book-keeping (CPC 862) (d) Architectural services (CPC 8671)	1) Unbound except that a foreign service supplier may cede its name to Brazilian professionals 2) Unbound 3) Participation of non-residents in juridical persons controlled by Brazilian nationals is not allowed. A foreign service supplier shall not use its foreign name, but may cede it to Brazilian professionals who will constitute and exercise full participation in a new juridical person within Brazil. 4) Unbound except as indicated in the horizontal section 1) Unbound 2) Unbound 3) Foreign service suppliers must join Brazilian service suppliers in a specific type of legal entity (<i>consórcio</i>); the Brazilian partner shall maintain the leadership. The contract establishing the <i>consórcio</i> must clearly define its objective. 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) Special registration requirements for accountants who wish to audit such companies as financial institutions and savings and loans associations. Brazilian accounting and auditing standards must be followed. 4) Unbound except as indicated in the horizontal section 1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
(e) Engineering Services Advisory and consultative engineering services (CPC 86721)	1) Unbound 2) Unbound 3) Same conditions as in Architectural services 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
(b) Market research and public opinion polling (CPC 864) (c) Management consulting (CPC 865) (d) Services related to Management Consulting Project management (CPC 86601) (o) Building cleaning (CPC 874)	3) In addition to the conditions above (1), foreign participation is limited to 49 per cent of the capital of companies established in Brazil. Leadership must remain with Brazilian partners. Professionals are subject to the Brazilian Code of Ethics of Advertising Professionals.	3) Foreign producers must live at least 3 years in Brazil before being authorized to produce films	
	4) Unbound except as indicated in the horizontal section	4) Unbound except as indicated in the horizontal section	
	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	
	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	
	1) Unbound 2) Unbound 3) Companies must be registered with the Regional Council of Administrators 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	
1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section		

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
<p>(t) Other</p> <p>Translation and interpretation services (excluding official translators) (CPC 87905)</p> <p>2. COMMUNICATION SERVICES</p> <p>B. <u>Courier Services</u> (CPC 75121)</p> <p>Pick-up, transport and delivery of letters, postcards and grouped correspondence, as well as issuance of stamps and other postage payments are not included</p>	<p>1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) None 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	<p>1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) None 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
<p>3. CONSTRUCTION AND RELATED ENGINEERING SERVICES</p> <p>A. <u>General construction work for buildings</u> (CPC 512)</p> <p>B. <u>General construction work for civil engineering</u> (CPC 513)</p> <p>C. <u>Installation, assembly work and maintenance and repair of fixed structures</u> (CPC 514, CPC 516)</p> <p>E. <u>Other</u> (CPC 511)</p> <p>4. DISTRIBUTION SERVICES</p>	<p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) Access will be granted 5 years after entering into force of Agreement establishing the World Trade Organization. No limitations after that date.</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) Access will be granted 5 years after entering into force of Agreement establishing the World Trade Organization. No limitations after that date.</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	<p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) None</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) None</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	
<p>B. <u>Wholesale Trade Services</u> (CPC 622)</p> <p>Excluding CPC 62271 –</p>	<p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) None</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	<p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) None</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
Wholesale trade services of solid, liquid and gaseous fuels and related products			

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
C. <u>Retailing Services</u> (CPC 631, CPC 632)	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	
D. <u>Franchising</u> (CPC 8929)	1) Franchise contracts must be in conformity with the Industrial Property Code to be eligible for payment of royalties 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
<p>7. FINANCIAL SERVICES</p> <p>A. <u>All insurance and insurance-related services</u></p> <p>Insurance on freight (CPC 81293)</p> <p>Life insurance (CPC 81211)</p> <p>Medical care (CPC 81291)</p> <p>Property Insurance (CPC 81292, CPC 81294, CPC 81295, CPC 81296)</p>	<p>1) Imports can only be insured with established companies</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) Specific type of legal entity (Sociedad de Anónima - S.A.) required. Foreign participation is limited to 50 per cent of the capital of a company and to 1/3 of its voting stock.</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) Same conditions as in Insurance on Freight</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) Same conditions as in Insurance on Freight</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) Same conditions as in Insurance on Freight</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	<p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) None</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) None</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) None</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound</p> <p>2) Unbound</p> <p>3) None</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
Liability Insurance (CPC 81297)	1) Unbound 2) Unbound 3) Same conditions as in Insurance on Freight 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
Auxiliary services – agencies and brokers (CPC 81401)	1) Unbound 2) Unbound 3) Natural persons only 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	
Auxiliary services – consultancy, actuarial and surveys (CPC 81402, CPC 81404)	1) None 2) None 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) None 2) None 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
B. <u>Banking and other Financial Services</u>			
<p>Financial institutions subject to this commitment are classified as commercial bank, investment bank, consumer finance company, housing finance company, financial leasing company, brokers and dealers, and each may perform only those activities permitted by the Banco Central do Brasil or by the Conselho Monetário Nacional. Multiple banks may be formed with a minimum of any two of the following portfolios, each corresponding to a commercial bank, investment bank, consumer finance company or a housing finance company.</p>			
<ul style="list-style-type: none"> - Acceptance of the following funds from the public: <ul style="list-style-type: none"> (i) demand deposits (ii) time deposits (iii) financing of commercial transactions - Lending of all types, including: <ul style="list-style-type: none"> (i) consumer credit (ii) mortgage credit (iii) financing of commercial transactions - Financial leasing - Payment and money transmission services carried out by financial institutions - Guarantees and commitments 	<ul style="list-style-type: none"> 1) Unbound 2) Unbound 3) The establishment of new branches and subsidiaries of foreign financial institutions as well as increases in the percentage of the participation of foreign persons and firms in the capital stock of Brazilian financial institutions is not permitted. The number of branches in Brazil of each foreign bank is limited to the number existing on October 5th 1988 	<ul style="list-style-type: none"> 1) Unbound 2) Unbound 3) An individual network for Automatic Teller Machines (ATMs) may only be set up by Brazilian banks for use of clients of that bank. Banks controlled by foreign capital and branches of foreign banks may share facilities with other banks on a minority basis. <p>Minimum requirements for paid-in capital and net worth applicable to branches of foreign banks as well as to commercial banks and commercial banks portfolios of multiple banks controlled by foreign capital are twice those established for Brazilian banks.</p> <p>Permission for a service supplier of another Member to expand existing operations or conduct new activities may be denied by the Banco Central do Brasil or authorized on terms and conditions less favourable than those applied to Brazilian service suppliers.</p>	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
- Trading for own account or for account of customers, whether on an exchange or in an over-the-counter market, including: <ul style="list-style-type: none"> (i) money market instruments (ii) foreign exchange (iii) futures and options (iv) exchange rate and interest rate instruments (v) transferable securities (vi) other negotiable instruments and financial assets, including bullion 	4) Unbound except as indicated in the horizontal section	4) Unbound except as indicated in the horizontal section	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
<ul style="list-style-type: none"> - Participation in public issues of all kinds of securities, including underwriting and placement as agent, and provision of services related to such issues - Brokerage of foreign exchange - Portfolio management and custodial and depository services - Investment and portfolio research and advice 	<ul style="list-style-type: none"> 1) Unbound 2) Unbound 3) The establishment of new branches and subsidiaries of foreign financial institutions as well as increases in the percentage of the participation of foreign persons and firms in the capital stock of Brazilian financial institutions is not permitted. The number of branches in Brazil of each foreign bank is limited to the number existing on October 5th 4) Unbound except as indicated in the horizontal section 	<ul style="list-style-type: none"> 1) Unbound 2) Unbound 3) An individual network for Automatic Teller Machines (ATMs) may only be set up by Brazilian banks for use of clients of that bank. Banks controlled by foreign capital and branches of foreign banks may share facilities with other banks on a minority basis. Minimum requirements for paid-in capital and net worth applicable to branches of foreign banks as well as to commercial banks and commercial banks portfolios of multiple banks controlled by foreign capital are twice those established for Brazilian banks. Permission for a service supplier of another Member to expand existing operations or conduct new activities may be denied by the Banco Central do Brasil or authorized on terms and conditions less favourable than those applied to Brazilian service suppliers. 4) Unbound except as indicated in the horizontal section 	
<p>9. TOURISM AND TRAVEL RELATED SERVICES</p> <p>A. <u>Hotels and Restaurants</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Hotels (CPC 641) 	<ul style="list-style-type: none"> 1) Unbound 2) Unbound 3) None 	<ul style="list-style-type: none"> 1) Unbound 2) Unbound 3) Brazilian firms operating in the Amazon and North-eastern regions benefit from certain tax credit incentives. Other incentives are limited to firms with majority of capital held by Brazilian citizens or legal entities. 	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
- Restaurants (CPC 642)	4) Unbound except as indicated in the horizontal section 1) Unbound 2) Unbound	4) Unbound except as indicated in the horizontal measures 1) Unbound 2) Unbound	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
<p>11. TRANSPORT SERVICES</p> <p>E. <u>Rail Transport Services</u></p> <p>Rail freight (CPC 71121, CPC 71123, CPC 71129)</p> <p>F. <u>Road Transport Services</u></p> <p>Road Freight (CPC 71231, CPC 71233, CPC 71234)</p> <p>G. <u>Pipeline Transport</u> (CPC 7139) (excluding hydrocarbon products)</p>	<p>3) None</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound 2) Unbound 3) Governmental authorization required. The granting of new authorizations is discretionary. The number of service suppliers may be limited. 4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound 2) Unbound 3) Foreign participation is limited to 1/5 of the voting shares of Brazilian companies engaged in this activity 4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	<p>3) Brazilian firms operating in the Amazon and North-eastern regions benefit from certain tax credit incentives. Other incentives are limited to firms with majority of capital held by Brazilian citizens or legal entities.</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal measures</p> <p>1) Unbound 2) Unbound 3) None</p> <p>4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p> <p>1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section</p>	

Modes of supply: 1) Cross-border supply 2) Consumption abroad 3) Commercial presence 4) Presence of natural persons

Sector or Sub-sector	Limitations on Market Access	Limitations on National Treatment	Additional Commitments
H. <u>Services auxiliary to all modes of transport</u>			
(a) Cargo handling (CPC 741)	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	
(b) Storage and warehousing (CPC 742)	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	1) Unbound 2) Unbound 3) None 4) Unbound except as indicated in the horizontal section	

BRAZIL - LIST OF ARTICLE II (MFN) EXEMPTIONS

368

Sector or Subsector	Description of measure indicating its inconsistency with Article II	Countries to which the measure applies	Intended duration	Conditions creating the need for the exemption
Audiovisual/motion picture and video tape production	Measures which define norms for co-production of motion pictures with foreign countries and grant national treatment to motion pictures co-produced with foreign countries which maintain a co-production agreement with Brazil. Motion pictures co-produced outside the scope of such agreements are not entitled to national treatment.	All countries [*]	Indefinite	These agreements aim at the promotion of cultural exchange and the establishment of mechanisms to facilitate access to financial resources
Land transport (cross-border supply)	Agreement on International Land Transport. Provides for national treatment for authorized suppliers of signatories in respect of international transport of cargo and passengers	Signatories are Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Peru and Uruguay	Indefinite	To facilitate transport among neighbouring countries within the "Southern Cone" region on the basis of reciprocity treatment for service suppliers
Maritime transport Ocean shipping	Measures allowing for bilateral agreements concerning cargo sharing and cargo reservation and	All countries ^{**}	Indefinite	Ensure effective participation of the Brazilian flag in the

* Note: At present Brazil maintains co-production agreements with Germany, Italy, Portugal, Argentina, France, Angola, Colombia and Mozambique.

** For transparency only: at the moment Brazil maintains agreements with certain member countries of ALADI, China, USA and certain member states of the European Union.

Sector or Subsector	Description of measure indicating its inconsistency with Article II	Countries to which the measure applies	Intended duration	Conditions creating the need for the exemption
(cargo)	measures providing for access to cargo on a reciprocity basis			Brazilian liner cargo trade

Anexo II

Estructura detallada da CNAE 1.0⁴⁷⁶: Códigos e denominaciones

Secciones da CNAE

Sección Denominación

A - Agricultura, pecuaria, selvicultura y explotación forestal

B - Pesca

C - Industrias extractivas

D - Industrias de transformaciones

E - Producción y distribución de electricidad, gas e agua

F - Construcción

G - Comercio; reparación de vehículos automotores, objetos personales y domésticos

H - Alojamiento y alimentación

I - Transporte, almacenamiento y comunicaciones

J - Intermediaciones financiera, seguros, previdencia complementar y servicios relacionados

K - Actividades inmobiliarias, alquileres y servicios prestados as empresas

L - Administración pública, defensa y seguridad social

M- Educación

N- Salud y servicios sociales

O - Otros servicios colectivos, sociales y personales

P - Servicios domésticos

Q - Organismos internacionales y otras instituciones extraterritoriales

⁴⁷⁶ IBGE (2004): Classificação Nacional de Atividades Economicas-CNAE; 2ª Edição, Rio de Janeiro.

- 74. SERVICIOS PRESTADOS PRINCIPALMENTE AS EMPRESAS
 - 74.1 ACTIVIDADES JURIDICAS, CONTABEIS Y DE ASESORÍA EMPRESARIAL
 - 74.11-0 Actividades jurídicas
 - 74.12-8 Actividades de contabilidad y auditoria
 - 74.13-6 Pesquisas de mercado y de opinión pública
 - 74.14-4 Gestión de participaciones societarias (*holdings*)
 - 74.15-2 Sedes de empresas y unidades administrativas locales
 - 74.16-0 Actividades de asesoría en gestión empresarial
 - 74.2 SERVICIOS DE ARQUITETURA Y ENGENHARIA Y DE ASESORAMIENTO TÉCNICO ESPECIALIZADO
 - 74.20-9 Servicios de arquitectura e ingeniería y de asesoramiento técnico especializado
 - 74.3 ENSAIOS DE MATERIALES Y DE PRODUCTOS; ANÁLISE DE QUALIDAD
 - 74.30-6 Ensayos de materiales y de productos; analice de cualidad
 - 74.4 PUBLICIDADE
 - 74.40-3 Publicidad
 - 74.5 SELECIÓN, PROVISIÓN DE MANO DE OBRA
 - 74.50-0 Selección, provisión de mano de obra
 - 74.6 ACTIVIDADES DE INVESTIGACION, VIGILANCIA Y SEGURIDAD
 - 74.60-8 Actividades de investigación, vigilancia y seguridad

74.7 ACTIVIDADES DE INMUNIZACION, HIGIENIZACION Y DE LIMPIEZA EN COMUNIDADES Y EN HOGARES

74.70-5 Actividades de inmunización, higienización y de limpieza en comunidades y en hogares

74.9 OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS PRESTADOS PRINCIPALMENTE A EMPRESAS

74.91-8 Actividades fotográficas

74.92-6 Actividades de embotellar y empaquetar, por cuenta de terceros

74.99-3 Otras actividades de servicios prestados principalmente a empresas, no especificadas anteriormente

74. Servicios Prestados Principalmente a Empresas

Esta división comprende:

- Las actividades de prestaciones de servicios a empresas, con excepción de las actividades de informática y de pesquisa y desenvolvimiento, que son tratadas en las divisiones 72 y 73 de esta sección. Algunas de las actividades cubiertas en esta división son usualmente realizadas por las unidades auxiliares (de apoyo administrativo) de las grandes empresas, en cuanto otras son más comúnmente ejercidas por unidades independientes. La creciente tercerización de servicios antes realizados por la propia empresa ha sido el principal factor en los cambios observados en las organizaciones de estas actividades. La mayoría de las actividades cubiertas en esta división es desarrollada para clientes empresariales o instituciones, con excepción de las actividades jurídicas (74.11), parte de la selección y provisión de mano-de-obra (74.50) y actividades fotográficas (74.91), que también son ofrecidas a las personas.

Esta división comprende también:

- Las actividades de gestión de participaciones societarias, de dirección y de representaciones y/o apoyo administrativo ejercidas en las sedes de empresas y unidades administrativas locales.

Esta división no comprende:

- Los servicios informáticos (72)
- Las actividades de pesquisa y desarrollo (73)

74.1 Actividades Jurídicas, Contables y de Asesoría Empresarial

74.11-0 Actividades jurídicas

Esta clase comprende:

- La representación legal de los intereses de una parte contra otra, delante de tribunales y otras organizaciones judiciales, realizada por abogado o sobre su supervisión, tales como:
 - Aconsejador y representaciones en acciones civiles
 - Aconsejador y representaciones en acciones criminales
 - Aconsejador y representaciones en acciones administrativas
 - Aconsejador y representaciones en asuntos relacionados a disputas trabajadoras y comerciales
- La asesoría y la preparación de documentos jurídicos:
 - Estatutos sociales, escrituras de constitución, contratos de sociedad colectiva o documentos similares para la formación de sociedades, testamentos
- La asesoría, consultora y asistencia jurídica fuera del cuadro judicial

Esta clase comprende también:

- Las actividades auxiliares de la justicia (árbitros y mediadores, peritos, etc.)
- Las actividades de los notarios
- Las actividades de los agentes de propiedad industrial ligados al registro de marcas y patentes y derecho legal

- La actividad de registro de dominios de direcciones de Internet

Esta clase no comprende:

- Las actividades de los tribunales de justicia (75.23)
- Las actividades de seguridad y orden pública (75.24)
- Las actividades de defensa civil (75.25)
- Las actividades de los peritos de seguros (67.20)

74.12-8 Actividades de contabilidad y auditoría

Esta clase comprende:

- El registro contable de las transacciones comerciales corrientes y elaboración de la balanza anual, por cuenta de terceros
- Los servicios de auditoría contables
- La preparación de declaraciones de impuesto de la renta de personas físicas y jurídicas, por cuenta de terceros
- Las actividades de asesoría y representación (no-jurídicas) ejercidas ante la administración tributaria en nombre de sus clientes

Esta clase no comprende:

- La asesoría cuanto a la gestión financiera (74.16)
- Las actividades de los escritorios de cobro (74.99)
- Las actividades de auditoría actuarías (67.20)

74.13-6 Pesquisas de mercado y de opinión pública

Esta clase comprende:

- Los estudios sobre el mercado y lo comportamiento de los clientes precediendo lo lanzamiento de productos nuevos o la concepción de campañas publicitarias
- La realización, por cuenta de terceros, de pesquisas de opinión sobre cuestiones políticas, económicas, sociales y analice estadística de los resultados

Esta clase no comprende:

- La producción estadística realizada por la Administración Pública (75.11)

74.14-4 Gestión de participaciones societarias (holdings)

Esta clase comprende:

- Las actividades de las empresas holdings no financieras que ten como objeto principal la participación accionaría relevante en actividades económicas de terceros, ejerciendo el controle (controladora) sobre las sociedades o de ellas participan en carácter permanente con inversiones relevante en su capital, en una relación de dominación con sus filiadadas y subsidiadas. La actividad de gestión de participación accionaría es complementada por las actividades auxiliares de los servicios administrativos o de gerencia, inclusive con remuneración

Esta clase no comprende:

- Las holdings de instituciones financieras (65.99)
- Las actividades de sociedades de participación que no interviene en la conducción de los negocios (65.99)

74.15-2 Sedes de empresas y unidades administrativas locales

Esta clase comprende:

- Las actividades de dirección y de representación y/o de apoyo administrativo ejercidas en las sedes centrales y unidades administrativas locales de las empresas

74.16-0 Actividades de asesoría en gestión empresarial

Esta clase comprende:

- Los servicios de asesoría, consultaría, orientación y asistencia prestadas a empresas y organismos en materia de:
 - Planificación, organización, reingeniería, controle, información, gestión, etc.
 - Cuestiones financieras (la concepción de sistemas de contabilidad, de estudios de contabilidad de los costos y de controle de presupuestos)

- Cuestiones económicas
- La negociación entre la empresa y sus trabajadores
- Relaciones públicas y comunicación, interna y externa

Esta clase comprende también:

- Las actividades de asesoría, orientación y asistencia prestadas por los agrónomos y otros profesionales a establecimientos agropecuarios
- La consultaría en cuestiones de sustentáculo del medio ambiente

Esta clase no comprende:

- Las actividades administrativas ejercidas por las holdings (74.14)
- Las actividades administrativas ejercidas por las sedes y unidades locales (74.15)
- La asesoría y la representación jurídica (74.11)
- Las actividades de contabilidad, auditoría y asesoría en materia de impuestos (74.12)
- Las actividades de asesoría técnica de arquitectura, ingeniería, cartografía y otros servicios técnicos especializados (74.20)
- Las actividades de agencias de publicidad (74.40)
- Las actividades de auditoría y consultaría actuarial (67.20)

74.2 Servicios de Arquitectura e Ingeniería y de Asesoramiento Técnico Especializado

74.20-9 Servicios de arquitectura y ingeniería y de asesoramiento técnico especializado

Esta clase comprende:

- Los servicios técnicos de arquitectura tales como:
- Los proyectos de arquitectura de predios, inclusive detalladamente
- La supervisión de la elaboración de proyectos
- Los proyectos para la ordenación urbana
- Los proyectos de jardines e instalaciones deportivas

- Los servicios técnicos de ingeniería, tales como:
- La concepción de la maquinaria y de instalaciones industriales
- La elaboración y gestión de proyectos de ingeniería civil, hidráulica y de tráfico
- La elaboración y realización de proyectos relativos a ingeniería electrónica, de minas, química, mecánica, industrial, de sistemas y de seguridad, agrarios, etc.)
- La elaboración de proyectos en las áreas de acondicionamiento de aire, refrigeración, saneamiento, control de contaminación, ingeniería acústica, etc.
- La supervisión de obras, tales como control de materiales y servicios similares
- La supervisión de contratos de ejecución de obras
- La supervisión y la gerencia de proyectos
- La pericia, evaluación, arbitramento, laudo y parecer técnico
- Los servicios técnicos de cartografía y topografía, tales como:
- La realización de estudios topográficos
- Lo levantamiento de límites
- Las actividades de información cartográfica y espacial
- Las actividades geodésicas, geológicas y de prospección, tales como:
- Los estudios hidrográficos y sobre el suelo
- Los estudios geofísicos, geológicos, sísmológico y otros
- La prospección de petróleo y gas natural
- Los diseños técnicos especializados de arquitectura y ingeniería
- Los servicios de previsión meteorológica

Esta clase no comprende:

- La ejecución de obras de construcción (45)
- La administración de obras ejercida en lo local de la construcción (45)
- La decoración de interiores (74.99)
- Lo plantío y mantenimiento de jardines, parques y gramados (01.61)
- Los ensayos de material y de productos (74.30)
- La perforación cuando relacionada a extracción de petróleo y de gas (11.20)
- Las actividades de pesquisa y desenvolvimiento experimental (73.10 e 73.20)
- La fotografía aérea (74.91)

74.3 Ensayos de Materiales y de Productos; Analice de Calidad

74.30-6 Ensayos de materiales y de productos; analice de cualidad

Esta clase comprende:

- Las analices, ensayos e inspecciones sobre productos, materiales, procesos o servicios en relación a las características físicas, desempeño y cumplimiento de las normas reglamentares
- La medición de la pureza da agua o aire y de la radioactividad, la analice de contaminación por la emisión de humo o aguas residuales, etc.
- La realización de pruebas de resistencia e inspección visando la verificación del funcionamiento o del envejecimiento de las instalaciones y materiales
- El control técnico de construcciones
- Los certificados de homologación de barcos, aviones, vehículos motorizados, proyectos nucleares, etc.

Esta clase no comprende:

- Las analices médicas y odontológicas (85.14)
- Las actividades de auditoría de sistemas de calidad (74.16)

74.4 Publicidad

74.40-3 Publicidad

Esta clase comprende:

- Las actividades de creación y realización de campañas publicitarias, utilizando todos los medios de diseminación
- Las actividades de gestión de espacios publicitarios sobre todas las formas, como intermediario o cuenta-propia
- Las actividades de colocación de anuncios tales como:
- La venta y obtención de tempo y espacio publicitarios
- El alquiler de espacios publicitarios

Esta clase comprende también:

- La publicidad aérea
- Los servicios de sonorización, motorizados o no, con la finalidad de propaganda o publicidad
- La distribución o entrega de material publicitario
- La promoción de ventas y publicidad en el local de la venta
- La publicidad por mala directa, teléfono, visitas (inclusive de representantes de laboratorio farmacéutico)

Esta clase no comprende:

- La impresión de material publicitario (22.2)
- La pesquisa de mercado (74.13)
- La fotografía publicitaria (74.91)
- La grabación de anuncios publicitarios para su difusión en cinema y televisión (92.11)

74.5 Selección, Provisión de Mano de obra

74.50-0 Selección, provisión de mano de obra

Esta clase comprende:

- El reclutamiento y la selección del personal, inclusive ejecutivos
- La provisión de mano de obra
- La selección, a terceros, por tiempo determinado, del personal reclutado y remunerado por agencias de trabajo temporal, en las condiciones de la legislación de trabajo

Esta clase no comprende:

- La actividad de contratantes de mano de obra para la agropecuaria (01.61 e 01.62)
- La actividad de distribución de papéis para el teatro, cinema y televisión (92.62)

- La prestación de servicios especializados con mano de obra propia alocada en el local de trabajo del cliente, que está comprendida en la clase de actividad de servicio prestado

74.6 Actividades de Investigación, Vigilancia y Seguridad

74.60-8 Actividades de investigación, vigilancia y seguridad

Esta clase comprende:

- Los servicios de investigación, fuera del cuadro judicial
- Las actividades de detectives particulares
- Los servicios de vigilancia, escolta y de protección a personas y propiedades
- La asesoría en el campo de la seguridad industrial, de lugares y servicios públicos
- El servicio de seguridad de bienes y personas por satélite
- Los servicios de adiestramiento de perros de guarda

Esta clase comprende también:

- El transporte de valores en vehículos blindados o no

Esta clase no comprende:

- La instalación de sistemas de alarma (45.41)
- Las actividades de peritos de siniestros (67.20)
- Los servicios de adiestramiento de animales - excepto perros de guarda (01.62)
- El transporte terrestre de cargas, en general (60.26)

74.7 Actividades de Inmunización, Higienización y de Limpieza en Comunidades y Hogares

74.70-5 Actividades de inmunización, higienización y de limpieza en comunidades y hogares

Esta clase comprende:

- Los servicios de limpieza del interior en comunidades de cualquier tipo: escritorios, fábricas, naves, instituciones públicas y otros establecimientos comerciales, profesionales y residenciales
- Los servicios de limpieza de chimeneas de hornos, incineradores, calderas, tubos de ventilación y refrigeración de aire
- Los servicios de limpieza y tratamiento de piscinas

Esta clase comprende también:

- Las actividades de inmunización y control de plagas urbanas
- Los servicios de eliminación de microorganismos nocivos por medio de esterilización en productos agrícolas, libros, equipamientos médico-hospitalario y otros

Esta clase no comprende:

- La manutención de jardines (01.61)
- La limpieza con vapor, jatos de arena u otros medios, de fachadas de comunidades (45.50)
- La retirada de escombros después del término de obras de construcción (45.50)
- El lavaje de tapetes, alfombras y cortinas (93.01)
- El servicio doméstico (95.00)

74.9 Otras Actividades de Servicios Prestados Principalmente a Empresas

74.91-8 Actividades fotográficas

Esta clase comprende:

- Las actividades de los estudios fotográficos, sean para fines comerciales, publicitarios o personales, tales como:
- La fotografía para anuncios, editoriales, actividades relacionadas con la moda y para anuncios inmobiliarios o turísticos
- La realización de retratos personales o de eventos sociales

- Las actividades de los laboratorios de revelación, impresión y ampliación fotográfica tales como:

- La revelación de filmes fotográficos, la impresión y ampliación de negativos de fotografías
- La revelación de películas no destinadas a industria cinematográfica
- El montaje de diapositivas
- La copia, restauración y retoque de fotografías

Esta clase comprende también:

- La tomada de fotografías aéreas, submarinas, etc., inclusive para la publicidad
- La actividad de filmación de fiestas y eventos
- Los servicios de microfilmación

Esta clase no comprende:

- La montaje y otras actividades de apoyo a industria cinematográfica y de televisión (92.11)
- La actividad de los fotógrafos de imprenta (92.40)

74.92-6 Actividades de embotellar y empaquetar, por cuenta de terceros

Esta clase comprende:

- Las actividades de embotellar, fraccionamiento y empaquetar por cuenta de terceros, por proceso automatizado o no, tales como:
 - El embotellar de frascos
 - El embotellar de productos líquidos
 - El empaquetar de sólidos (a vacío, con papel aluminio, etc.)
 - La embalar y etiquetaje de productos diversos

Esta clase no comprende:

- Las actividades de embotellar y empaquetar por cuenta propia, asociadas al comercio (51 e 52)

- Las actividades de embalaje y desembalaje relacionadas con el transporte, inclusive agrupamiento y fraccionamiento de cargas (63.40)

74.99-3 Otras actividades de servicios prestados principalmente a empresas, no especificadas anteriormente.

Esta clase comprende:

- Los servicios de traducción, redacción, interpretación y similares
- Los servicios, para terceros, de fotocopias mecánicas o electrostáticas, digitalización y servicios correlatos
- Los servicios de contactos telefónicos (recados, etc.)
- Las actividades de secretaria
- Las actividades de apoyo operacional a empresas y/o profesionales liberales, cuando da utilización de espacios físicos o sobre contrato
- Los centros de servicios a empresas o escritorios virtuales
- La gestión de espacio para exposición, para uso de terceros
- Los servicios de subastas
- Los servicios de evaluadores - excepto de seguros y de inmuebles
- Los servicios de diseños técnicos especializados - excepto de arquitectura y ingeniería
- Los servicios de rotulación, rellenado, sellado y despacho de sobres por el correo, inclusive de material publicitario
- La actividad de decoración de interiores sobre encomienda
- Las actividades de organización, producción y promoción de fiestas, familiares o no, y eventos, tales como ferias, congresos y exposiciones, comerciales y profesionales - excepto eventos culturales y deportivos
- Las actividades de los despachantes - excepto aduaneros
- Los servicios de carácter privado de prevención de incendio
- Las actividades de escafandrilla y buceador
- Los otros servicios anexos a la producción (cobro de facturas, servicios de informaciones personales, creación de modelos, etc.)

Esta clase comprende también:

- Las actividades de los agentes personales de artistas, deportistas, etc. (empresarios artísticos)
- Los servicios de lectura de consumo de energía eléctrica, gas y agua, asociados o no con la manutención de los medidores, cuando ejecutados por terceros
- La emisión de vales-alimentación, vales-transporte y similares
- La actividad de intermediación y provisión de servicios y negocios en general, sin especialización definida
- Las actividades de gestión de casas de fiestas y eventos
- Las actividades de salas de acceso a Internet

Esta clase no comprende:

- Las actividades de contabilidad (74.12)
- El diseño industrial de máquinas (74.20)
- La creación de anuncios (74.40)
- La locación temporaria de mano-de-obra (74.50 e 01.61)
- Las actividades de los despachantes aduaneros (63.40)
- Los servicios de comunicación por bip (pager) (64.20)
- El diseño técnico de arquitectura y ingeniería (74.20)
- La organización, producción y promoción de eventos culturales (92.31)
- La organización, producción y promoción de eventos deportivos (92.61)
- Los servicios de evaluadores de seguros (67.20) y de inmuebles (70.31)
- La manutención de medidores de energía eléctrica, gas y agua, cuando realizada por las propias empresas productoras y distribuidoras (40.10, 40.20 e 41.00)

Anexo III. Lista de compromisos negociados por Argentina (AM/TN) en el MERCOSUR en el Protocolo de Montevideo comercio de servicios

Sector	Sub sectores	AM								TN									
		1		2		3		4		Índice AM	1		2		3		4		Índice TN
		P	T	P	T	P	T	P	T		P	T	P	T	P	T			
Servicios a Empresas	46	4	34	2	42	8	37	3		67,66	3	39	1	44	11	39	2		70,92
Servicios de comunicaciones	24	2	20	1	21	9	15			64,58	7	18		22	5	19	3		69,27
servicios de construcción y ingeniería	5				5		5			50,00				5		5			50,00
Servicios de distribución	5		4		4		4			60,00		4		4		4			60,00
Servicios de enseñanza	5				4		4			40,00				4	2	2			35,00
Servicios relacionados con el medio ambiente	4	3	1	3	1	3	1			46,88	3	1	3	1	3	1			46,88
Servicios financieros	17		5		15		16			52,94		5		15		16			52,94
Servicios de salud y sociales	4				3		3			37,50				3		3			37,50
Servicios turismo y relacionados con los viajes	4		4		4		4			75,00		4		4		4			75,00
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	5		5		5		5			75,00	2	3		5	2	3			65,00
Servicios de transporte	35	21	10	5	30	27	8	2		55,36	8	21		35	10	25	2		65,00
Otros servicios	1									0,00									0,00
Total	155	30	83		134	47	102			57,66	95		142	33	121				60,40

Fuente: Elaboración propia

Anexo IV. Lista de compromisos negociados por Brasil (AM/TN) en el MERCOSUR en el Protocolo de Montevideo comercio de servicios

Sector	Sub sectores	AM								TN									
		1		2		3		4	Índice AM	1		2		3		4	Índice TN		
		P	T	P	T	P	T	P		T	P	T	P	T					
Servicios a Empresas	46	7	27	2	40	16	26	El modo 4 fue negociado solamente en los compromisos horizontales para todos los sectores	57,34										
Servicios de comunicaciones	24	5	4	5	4	5	4		20,31	1	9	1	9	3	7				60,87
servicios de construcción y ingeniería	5		1		1		1		15,00				1		1				28,65
Servicios de distribución	5	2	4	2	4	2	4		75,00	1	5	1	5	1	5				10,00
Servicios de enseñanza	5		6		6		6		90,00		6		6		6				82,50
Servicios relacionados con el medio ambiente	4		1	1		1	1		18,75				2	2					90,00
Servicios financieros	17	10	2	21	1	24	1		46,32	10	2	20	2	14	11				18,75
Servicios de salud y sociales	4				1		1		12,50				1		1				54,41
Servicios turismo y relacionados con los viajes	4				1		3		25,00				1	1	2				12,50
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	5				2	1	1		17,50				2		2				21,88
Servicios de transporte	35	16	9	2	22	17	10		41,79	7	18	2	23	1	25				20,00
Otros servicios	1								0,00										50,71
Total	155	40	54		82	66	58		39,84		73		91	26	98				44,35

Fuente: Elaboración propia