

---

# UNA APROXIMACIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS SU IMPORTANCIA CRECIENTE

**MIGUEL ÁNGEL DÍAZ MIER**

Facultad de Ciencias Económicas  
y Empresariales.  
Universidad de Alcalá de Henares.

Seguramente los conceptos relacionados de alguna forma con la internacionalización de las economías constituyen tópicos sobre los que en los últimos veinte años se ha registrado una abundantísima floración de estudios, análisis y sobre todo de experiencias reales de muy variados tipos. Entre otros temas cuyo tratamiento resulta bien atractivo figuran los

relativos a globalización (o mundialización) que, a su vez, requieren la consideración de aspectos de la producción (un buen ejemplo sería la deslocalización), junto a las continuas preocupaciones por la innovación, ahora asociada en su tratamiento a la tradicional I+D. Pero además se presenta un amplísimo abanico de otras cuestiones. Los impactos del proceso sobre las finanzas, el medio ambiente, la cultura, las inversiones internacionales, el comportamiento de las empresas y en especial de las multinacionales figuran entre ellas. Sin duda, las posibilidades de presentar algún tipo de trabajo en torno a estos temas son muy amplias y obligan por ello a efectuar una selección.

La que he realizado a la hora de presentar una colaboración en este número de ECONOMÍA INDUSTRIAL obedece a una pluralidad de factores. En efecto, la dedicación de las páginas que siguen al comercio internacional de servicios se justifica en buena parte

porque con ellas se muestra un conjunto de cuestiones de interés para quienes pretendemos conocer el mundo de nuestro tiempo. Apenas hace veinticinco-treinta años algunos economistas y otros estudiosos de la realidad social iniciaban sobre ellas unos primeros pasos. Ahora bien, ese período de tiempo, como tendremos ocasión de esbozar, ha contemplado numerosos avances sobre estos temas, si bien siguen siendo imprescindibles para un conocimiento más completo investigaciones adicionales.

Pero, además, he de reconocer que mi vinculación académica y profesional con los profesores de la Facultad de Economía de la Universidad de Alcalá que destacaron como pioneros en el estudio del mundo de los servicios (de ello es buena prueba la creación de Servilab) me ha impulsado a presentar algunas consideraciones acerca de un aspecto concreto del tema. Se trata, en definitiva, de entrar en la internacionalización de los servicios y, de forma

aún más concreta, en el comercio internacional de los mismos.

Ordenaré estas consideraciones, siguiendo una metodología tradicional, en varias secciones. En la primera se abordarán las cuestiones relacionadas con características generales que se presentan en el descubrimiento de dos mundos paralelos como son el tratamiento de los servicios en la literatura económica contemporánea y el de su proceso de internacionalización. En la segunda se entrará en el conocimiento de la liberalización de los intercambios de servicios y de las principales dificultades encontradas para conseguirla. La tercera describirá brevemente el principal marco institucional de carácter internacional que hoy busca la regulación del comercio de servicios. Finalmente, en la cuarta se expondrán algunos problemas relacionados con la extensión del Acuerdo internacional anteriormente evocado y se comentarán brevemente los datos estadísticos más actuales que se encuentran en los cuadros 4, 5 y 6.

## IMPORTANCIA Y CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS EN LA ECONOMÍA

Hasta tiempos bien recientes el mundo de los servicios no había despertado especial interés en la literatura y en el análisis de las realidades sociales objeto de los quehaceres de los economistas. Ahora bien, prácticamente en las últimas décadas del siglo XX por razones fáciles de entender la situación ha cambiado. En efecto, el crecimiento de la importancia del denominado sector terciario de las economías, que ponen de manifiesto diferentes indicadores (las participaciones crecientes del mismo en los empleos generados en diferentes economías y en especial en las de países desarrollados o sus contribuciones a la generación de valor añadido como más significativos) ha cambiado la situación.

De hecho, el interés por los servicios como actividad social y económica se ha manifestado en diferentes ámbitos. Por una parte, coincidiendo con una etapa de desregulación de los movimientos de capitales y de transformación de los sistemas de información y comunicación, los Estados se han visto obligados a replantear sus formas tradicionales de intervención en un mundo al que había tratado desde una consideración tradicional del concepto de soberanía. Por otra, desde el ámbito empresarial, no sólo la extensión de las empresas multinacionales sino las cuestiones relacionadas con la organización y las estrategias, impactadas por la revolución en los sistemas informativos contribuiría también a despertar y aumentar el interés por los temas relacionados con los intangibles.

Por último, en los años 1980-1990 se encuentra en la producción de algunos economistas destacados (2) un amplísimo muestrario de trabajos destinados a caracterizar los servicios. En esta línea, desde un tratamiento que busca su diferenciación respecto a los bienes, se han señalado como elementos propios de los servicios los siguientes: a) la inmaterialidad o intangibilidad en contraposición a los bienes que son objetos físicos o tangibles; b) la imposibilidad de almacenamiento y transporte que se manifiesta de forma especial en los intercambios. En efecto, en el comercio de bienes el objeto es el bien en sí mismo y su transferencia en las operaciones de compraventa, mientras que en el comercio de servicios lo es la prestación del servicio de que se trate, el trabajo incorporado o el uso de instalaciones, lo que lleva a que una buena parte de los servicios como los que se clasifican al final de éste epígrafe se produzca y se consuma de manera simultánea; c) no constituye elemento indispensable para la prestación de servicio la concurrencia entre proveedor y consumidor, pudiendo o no existir proximidad física entre ambos.

A ellos hay que añadir la incorporación de buen número de servicios a los productos, implicando así partes importantes del valor del producto físico las cuestiones relacionadas con su diseño, la logística, el marketing, la propiedad intelectual, etc. 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 estructurales.

Se ha querido explicar la expansión del sector terciario de la economía por su transformación acelerada desde sectores considerados anteriormente como no comercializables. Para Aharoni, los últimos treinta años han presenciado el crecimiento de empresas globales que ofrecen servicios para los que disponen de conocimientos técnicos, de capacidades de organización y de transferencia horizontal de conocimientos que les pueden proporcionar ventajas competitivas. Así, de hecho, ciertas empresas multinacionales pueden llevar a cabo a la vez en unos países operaciones intensivas en conocimientos mientras que, en otros, tales operaciones serían bajas en conocimiento e intensivas en mano de obra según las estrategias de presencia y de diversificación.

Otras explicaciones ponen de manifiesto la creciente utilización de los servicios como inputs de los procesos de producción. De manera especial los denominados «servicios comerciales» a los que se referi-

rán especialmente los datos que acompañan este trabajo constituyen una parte muy apreciable de la actividad económica contemporánea, afectando de forma especial a la productividad en formas muy variadas que requieren amplios estudios. Como ha señalado Beaulieu «los países que tienen una dotación insuficiente de servicios tienden a tener productividades más bajas en la producción industrial, en la agricultura y en el sector público».

Otra importante característica de los servicios que nos sitúa en el camino de su internacionalización es su movilidad, que viene como consecuencia de que el mundo y de modo especial las empresas se encuentra cada vez más y mejor conectado a través de las redes de telecomunicaciones y otras, de forma que resulta muy difícil para empresas de pequeñas dimensiones el desarrollo de las destrezas necesarias para actuar con eficacia en materia de competencia con otras entidades de mayor dimensión.

Pero, a la vez que se desarrollaba esta reconsideración del papel de los servicios en el análisis de los economistas, tenía lugar un proceso de regulación de su internacionalización que, iniciado por la acción empresarial, preocupaba también a las autoridades, especialmente de países desarrollados, a las que la importancia cuantitativa y cualitativa de las actividades internacionales de servicios, la presión de los sectores afectados por conseguir una ampliación de sus mercados mediante la liberalización (eliminación parcial o total de los obstáculos a la misma establecidos en los países objetivo) y otros factores impulsarían al citado ejercicio de modificación de las propias regulaciones y de intentos de extenderla a otros países con los que las empresas del país principal efectuaban operaciones.

En la Ronda Tokio del GATT (1973-79) el gobierno de los Estados Unidos tomó la iniciativa de situar los servicios entre los temas a negociar en ella, pero su presión se limitaría entonces a solicitar la realización de trabajos de investigación en el dominio. La opinión predominante era que el material estadístico imprescindible para efectuar cálculos sobre los efectos de una eventual liberalización era prácticamente inexistente en la gran mayoría de los países (incluyendo a la Comunidad Europea). Ni siquiera existía un acuerdo sobre las formas en que podían clasificarse los servicios. Sencillamente se contaba con los datos que el FMI proporcionaba dentro de las balanzas de pagos de los países a un nivel muy general.

En diversos órganos de la OCDE y también en un grupo de alto nivel del GATT (el existente Grupo Consultivo de los 18) a principios de los años 1980 se reconocería que los servicios y su comercio podrían constituir una preocupación adecuada para el GATT,

aunque existía una amplísima divergencia entre los países que integraban los citados organismos respecto a la naturaleza, campo y complejidad de los servicios cara a una posible extensión de los principios y reglas del GATT al mundo de los señalados servicios.

En los años siguientes continuaría la presión de los Estados Unidos y así, en la reunión a máximo nivel del GATT en 1982 (la de sus Partes Contratantes), se recomendó que aquellas Partes que tuviesen un interés en los servicios confeccionasen informes nacionales sobre la situación en cada país, además de reunir y distribuir la Secretaría del GATT una información sobre bases uniformes y todo ello con anterioridad a la siguiente reunión prevista para 1984. De hecho, sólo dieciséis Partes Contratantes y todas correspondientes a países desarrollados presentaron sus informaciones en el período indicado 1982-84.

En la señalada reunión de 1984 continuaría la discusión sobre la inclusión o no del comercio de servicios entre los temas que habría de abordar una nueva ronda de negociaciones comerciales. Estados Unidos, apoyado por Canadá, Israel y Suecia, presentó una propuesta de creación de un Grupo de Trabajo ad hoc, a lo que se oponían continuamente Argentina, Egipto, India y Cuba que representaban a países en desarrollo. Tras un largo período de discusiones informales, en abril de 1985 veinticinco países miembros de la OCDE ponían de manifiesto que deberían llevarse a cabo más adelante negociaciones comerciales multilaterales sobre el comercio de servicios. Finalmente, se le encargaría a un Comité Preparatorio de una nueva ronda de negociaciones (la que sería la Ronda Uruguay) la tarea de analizar la materia junto a las modalidades de su posible presencia en unas negociaciones de un alcance superior a las 7 rondas del GATT hasta entonces celebradas.

La decisión de llevar a cabo estas negociaciones, tras un complejísimo proceso, se adoptaría y tomaría forma en la denominada Declaración de Punta del Este de 1986 que abría el camino de la Ronda Uruguay. Resulta importante señalar que la misma debería incluir: a) una definición de los servicios así como una recopilación de datos estadísticos y especialmente de su comercio internacional; b) el establecimiento de conceptos sobre los que pudieran basarse unos principios y normas que pudieran regular el citado comercio de servicios, incluyendo entre ellas posibles disciplinas para sectores determinados; c) una estructura multilateral (entonces no existía la OMC y algunos países pensaban que se pudiera tratar de una extensión del GATT mientras otros consideraban que esa estructura debía ser de nueva creación); d) la determinación de la relación de las disciplinas y los acuerdos existentes (casi todos en el orden bilateral) relativos a comercio de servicios; e) el esta-

blecimiento de un marco regulador de los servicios destinado a considerar las medidas y prácticas que pudiesen contribuir a la expansión del comercio de servicios, y al que pudieran serle de aplicación condiciones progresivas de transparencia y liberalización.

Sin duda, el análisis del proceso de negociación que se inició en 1986 y finalizó en 1994 constituye una materia de interés para los investigadores de la historia económica contemporánea pero nos aleja del propósito de estas líneas. Por ello en el epígrafe siguiente sólo trataremos de forma muy esquemática sus resultados finales. Ahora bien, en orden a tener una opinión completa debe indicarse que, además de la OCDE y del GATT, otras instituciones internacionales como la UNCTAD y la Cámara de Comercio Internacional también presentaron en la época iniciativas para el tratamiento de los servicios.

Tampoco se puede olvidar que instituciones sectoriales de diversos países (de Estados Unidos, de Japón, y de la Comunidad Europea especialmente) insistirían en la necesidad de lograr un marco multilateral regulador al que se ha hecho referencia. Además, en acuerdos como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (el NAFTA) y dentro de la Comunidad Europea, relacionado en este caso con el establecimiento de las libertades básicas del mercado común, se encontrarían cuestiones relacionadas con el comercio de servicios y su tratamiento operativo.

Para cerrar estas líneas introductorias y en orden a apreciar la complejidad y extensión de los sectores implicados directamente en el comercio de servicios reproducimos a continuación un cuadro resumen de un intento de clasificación de las grandes

### CUADRO 1 GRANDES CATEGORÍAS DE UNA CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL DE SERVICIOS Establecida en las negociaciones de la Ronda Uruguay. Doc. MTN/GNS/W/120

- |  |  |
|--|--|
| <p>1) SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Servicios profesionales</li> <li>B) Servicios informáticos y servicios conexos</li> <li>C) Servicios de investigación y desarrollo</li> <li>D) Servicios inmobiliarios</li> <li>E) Servicios de arrendamiento o alquiler sin operario</li> <li>F) Otros servicios a las empresas</li> </ul> <p>2) SERVICIOS DE COMUNICACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Servicios postales</li> <li>B) Servicios de correos</li> <li>C) Servicios de telecomunicaciones</li> <li>D) Servicios audiovisuales</li> <li>E) Otros</li> </ul> <p>3) SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN Y DE INGENIERÍA CONEXOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Trabajos generales de construcción para la edificación</li> <li>B) Trabajos generales de construcción para ingeniería civil</li> <li>C) Armado de construcciones prefabricadas y trabajos de instalación</li> <li>D) Trabajos de terminación de edificios</li> <li>E) Otros</li> </ul> <p>4) SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Servicios de comisionistas</li> <li>B) Servicios comerciales al por mayor</li> <li>C) Servicios comerciales al por menor</li> <li>D) Servicios de franquicias</li> <li>E) Otros</li> </ul> <p>5. SERVICIOS DE ENSEÑANZA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Servicios de enseñanza primaria</li> <li>B) Servicios de enseñanza secundaria</li> <li>C) Servicios de enseñanza superior</li> <li>D) Servicios de enseñanza de adultos</li> <li>E) Otros servicios de enseñanza</li> </ul> <p>6) SERVICIOS RELACIONADOS CON EL MEDIO AMBIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Servicios de alcantarillado</li> <li>B) Servicios de eliminación de desperdicios</li> <li>C) Servicios de saneamiento y servicios similares</li> <li>D) Otros</li> </ul> | <p>7) SERVICIOS FINANCIEROS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Todos los servicios de seguros y relacionados con los seguros</li> <li>B) Servicios bancarios y otros servicios financieros</li> <li>C) Otros servicios financieros</li> </ul> <p>8) SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Servicios de hospital</li> <li>B) Otros servicios relacionados con la salud humana</li> <li>C) Servicios sociales</li> <li>D) Otros</li> </ul> <p>9) SERVICIOS DE TURISMO Y RELACIONADOS CON LOS VIAJES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Hoteles y restaurantes</li> <li>B) Servicios de agencias de viajes y organización de viajes en grupo</li> <li>C) Servicios de guías de turismo</li> <li>D) Otros</li> </ul> <p>10) SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO, CULTURALES Y DEPORTIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Servicios de espectáculos</li> <li>B) Servicios de agencias de noticias</li> <li>C) Servicios de bibliotecas, archivos, museos y otros servicios culturales</li> <li>D) Servicios deportivos y otros servicios de esparcimiento</li> <li>E) Otros</li> </ul> <p>11) SERVICIOS DE TRANSPORTE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A) Servicios de transporte marítimo</li> <li>B) Servicios de transporte por vías navegables interiores</li> <li>C) Servicios de transporte aéreo</li> <li>D) Transporte por el espacio</li> <li>E) Servicios de transporte por ferrocarril</li> <li>F) Servicios de transporte por carretera</li> <li>G) Servicios de transporte por tuberías</li> <li>H) Servicios auxiliares en relación con todos los medios de transporte</li> <li>I) Otros servicios de transporte</li> </ul> <p>12) OTROS SERVICIOS NO INCLUIDOS EN LOS GRUPOS ANTERIORES</p> |
|--|--|

categorías de los conceptos a incluir. Se observará que existen doce grandes grupos, dentro de los cuales existen también subgrupos. Para cada uno de tales subgrupos se establecen diferentes categorías que hacen que inicialmente el conjunto de conceptos incluidos y cuya medición estadística resultaba el desafío más importante en este orden para los años 1990 y siguientes ascendiese a 155 (cuadro 1).

Tendremos ocasión de comprobar las informaciones estadísticas más recientes de las que disponemos en el cuarto epígrafe. Pero conviene advertir al respecto que se ha publicado conjuntamente por parte de varias instituciones internacionales (Eurostat, FMI, Naciones Unidas, OCDE, OMC y UNCTAD) en el año 2001 un Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios que confiamos podrá facilitar en el plazo más breve posible informaciones más precisas sobre el alcance y la importancia del concepto que nos ocupa y del que, a efectos de conocimiento, se reproduce un cuadro resumen de los conceptos de servicios que se integraban en un primer documento del GATT.

## EL GATS: NORMAS Y ESTRUCTURA

La presentación del proceso de búsqueda de un instrumento de regulación del comercio internacional de servicios obliga a realizar una descripción sintética de lo que es el GATS para lograr una comprensión mínima de su situación actual. El GATS (Acuerdo General sobre Comercio de Servicios) constituye una construcción jurídica que, al lado de fijar una serie de principios que habrán de regir los intercambios de servicios entre los países miembros de la Organización Mundial del Comercio, habrá de impulsar la liberalización de dicho comercio, esto es, la eliminación progresiva de los obstáculos que, por diversas razones, las diferentes naciones han establecido en sus ordenamientos del tema. Esto habría de conseguirse mediante sucesivas rondas de negociaciones entre los Miembros (hoy 151).

La estructura general del GATS está claramente inspirada en el GATT, pudiendo encontrar cualquier analista gran número de similitudes entre ambos respecto a los principios y disposiciones aplicadas desde el comercio internacional de mercancías al de servicios. Nadie duda de que la práctica del GATT fue un elemento importante en la discusión y plasmación operativa del GATS. La visión y las experiencias obtenidas en la regulación del comercio de mercancías fueron tenidas en cuenta, si bien también lo fueron las particularidades propias de los servicios y ello con las limitaciones técnicas que la falta de datos suponía. Además de ser un tema nuevo y a explorar, debe recordarse que los países interesa-

dos no contaban con acuerdos multilaterales específicos propios, con lo que se justificaba aún más la cercanía con el GATT como fuente contrastada de experiencia.

Conviene destacar en el GATS dos aspectos: a) que con él se establecía por primera vez un conjunto de normas y principios destinados a regular el comercio internacional de servicios y de aplicación o alcance universal; b) la definición de un conjunto de obligaciones y disciplinas generales como base fundamental de los Compromisos Específicos que los Miembros deberían asumir para intentar conseguir la liberalización citada y ello en condiciones de transparencia.

En la estructura del Acuerdo GATS se pueden distinguir dos partes fundamentales: a) el texto general que incluye: i) las normas, principios y disciplinas generales, de aplicación a todos los sectores y todos los Miembros; ii) los Compromisos Específicos de acceso a los mercados y de trato nacional; iii) las disposiciones institucionales; y b) 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. Desarrollaremos brevemente las principales cuestiones.

En primer término, dentro del texto general, se establece el ámbito de aplicación. Se refiere así el GATS «a las medidas adoptadas por los Miembros que afectan al comercio de servicios como el “suministro de servicios”», abarcando «todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en el ejercicio de funciones gubernamentales» (artículo 1.2). Contiene cuatro modos de suministro que, en la práctica se conocen por su número (modo 1, modo 2, etc.).

**1]** El suministro de un servicio del territorio de un Miembro al territorio de otro Miembro (suministro transfronterizo de servicios). Es una de las formas más directas de comercio de servicios y la más comparable a los movimientos de mercancías. Se aplica a temas como la asesoría jurídica, financiera, a través de algún medio de comunicación o de telecomunicaciones, etc.

**2]** El suministro de un servicio en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de otro Miembro (consumo en el extranjero). Corresponden a esta modalidad viajes de turismo, asistencia médica, estancia en centros de enseñanza, etc.

**3]** El suministro de un servicio por un proveedor de un Miembro mediante la presencia comercial en el

territorio de otro Miembro (presencia comercial). Como ejemplos, pueden mencionarse la creación de una sucursal de una compañía de seguros, el establecimiento de una filial, etc.

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 (presencia de personas físicas). En esta modalidad es el proveedor quien se traslada al lugar del consumidor, ya sea porque las personas físicas sean proveedoras de servicios, o bien sean empleadas en empresas proveedoras de servicios. Puede darse en forma conjunta este como con otros modos antes indicados.

El GATS abarca un ámbito muy amplio pues incluye los servicios en cualquier sector, exceptuando los servicios suministrados en el ejercicio de funciones gubernamentales (recuérdese la clasificación anteriormente expuesta incluida en el epígrafe I) como la seguridad, la fiscalidad, la justicia, es decir aquellos servicios que se prestan en condiciones no comerciales, ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios (art. 1.3.c).

Es evidente la conveniencia de profundizar en el estudio de los compromisos en la estructura del GATS, pues ello nos permitirá contar con elementos indispensables para su posterior evaluación mínima. Al respecto, en el Acuerdo se determina un eje principal, el principio de no discriminación, alrededor del cual giran el principio de nación más favorecida, establecido también como una obligación de carácter general y el principio de trato nacional.

Las obligaciones generales se aplican a todos los sectores de servicios y a todos los países Miembros, aún cuando éstos no hubieran contraído compromisos de liberalización o de consolidación (3) de sus regímenes de regulación aplicables a un sector determinado. Por otra parte, las que se conocen como obligaciones específicas tienen un alcance circunscrito a aquellos sectores en que los Estados hayan incluido algún compromiso específico en sus listas nacionales. Son obligaciones que los Miembros contraen de forma individual, pero que benefician a todos los Miembros en función del principio de nación más favorecida. Afectan a cada sector en relación con dos cuestiones que son el acceso al mercado y el trato nacional. Esta distinción entre obligaciones que el GATS establece constituye una diferencia importante con respecto a la normativa del GATT, Acuerdo en el que las obligaciones para el comercio de mercancías son de carácter general.

La segunda de las obligaciones generales del GATS es la derivada del principio de transparencia. En las transacciones internacionales de servicios tal obliga-

ción adquiere una mayor importancia como consecuencia de la enorme cantidad, diversidad y complejidad de regulaciones nacionales existentes sobre los mismos. Además, la transparencia se considera un elemento importante para facilitar la liberalización definida anteriormente y como un requisito para llevar a cabo negociaciones comerciales multilaterales.

Como ocurre dentro del GATT, en el GATS también se encuentran normas que constituyen excepciones a las obligaciones generales. Si bien por razones de los límites de este trabajo no las desarrollaremos, sí conviene enumerarlas a continuación: Integración Económica; Acuerdos de integración de los mercados de trabajo; Contratación Pública; Excepciones Generales y Excepciones relativas a la Seguridad.

Por otra parte, el GATS también tiene otras disposiciones de carácter general que, como en el caso anterior, nos limitaremos a enunciar. Son las relativas a: Países en desarrollo, a los que se pretende conceder una mayor participación en el comercio internacional de servicios a través de los compromisos específicos (los países en desarrollo adquieren los compatibles con su grado de desarrollo a la vez que, sobre el papel, se benefician del alcance general de los compromisos adquiridos por los países desarrollados); como es lógico, existe una prioridad para los países menos adelantados; además se encuentran otras relacionadas con reglamentaciones nacionales, el reconocimiento, los monopolios, las prácticas comerciales, los pagos y transferencia, las subvenciones, las medidas de salvaguardia y las restricciones para proteger la balanza de pagos.

Con posterioridad a 1994, se han llevado a cabo ejercicios parciales de ampliación del Acuerdo por diversos motivos: acceso de un nuevo país Miembro, negociación de algún acuerdo sectorial, etc. De hecho, en la práctica la negociación de ampliación más importante está teniendo lugar desde 2001 con motivo de la denominada Ronda Doha de negociaciones comerciales multilaterales.

Los primeros compromisos específicos fueron negociados en el transcurso de la Ronda Uruguay, conjuntamente con el Acuerdo Marco, concluyéndose las citadas negociaciones con la elaboración de una primera relación de Listas Nacionales de Compromisos Específicos. Dentro de este concepto encontramos dos tipos básicos: los relativos a acceso a mercados y los de trato nacional, a los que cabe añadir pueden negociarse e incluirse en las listas otros compromisos adicionales de liberalización. El sistema adoptado para que los países Miembros indiquen los sectores de servicios respecto a los cuales asumen obligaciones concretas ha sido la pre-

CUADRO 2  
EJEMPLO DE UNA LISTA DE COMPROMISOS ESPECÍFICOS DEL PAÍS MIEMBRO H (\*)

A	B	C	D
Sector y subsectores	Limitaciones de acceso a mercancías	Limitaciones de trato nacional	Compromisos adicionales
<b>I. COMPROMISOS HORIZONTALES</b>			
Todos los sectores incluidos en la lista	Para el modo (3)		
	.....		
	Para el modo (4)	Para el modo (3)	
	.....		
<b>II. COMPROMISOS ESPECÍFICOS SECTORIALES</b>			
Véanse los indicados (del 1 al 12 así como subsectores) p.ej. sector 6B	Para el modo (1)		
	Para el modo (2)	Para el modo (1)	
	Para el modo (4)	Para el modo (3)	

(\*) Modos de suministro: 1) Comercio transfronterizo, 2) Consumo en el extranjero, 3) Presencia comercial, 4) Presencia de personas físicas.

FUENTE: Elaboración propia.

sentación de listas positivas. No obstante, resulta lógico indicar que el alcance de las obligaciones de acceso al mercado y de trato nacional ya indicadas dependerá de las limitaciones y restricciones que cada Miembro pretende mantener respecto a cada sector, limitaciones que son consignadas en su lista de compromisos. Por ello, el análisis desde diferentes perspectivas de tales listas ha constituido el primer procedimiento para la valoración del Acuerdo. No entraremos en este ejercicio aunque, a efectos de comprensión, acompañamos un modelo comentado de una teórica lista de compromisos.

La primera parte se refiere a «Compromisos Horizontales», que se aplican a todos los suministradores extranjeros de todos los servicios que se encuentren en la lista (pueden ser todos los sectores o solamente algunos entre los citados 1 a 12). La segunda parte se refiere a compromisos adquiridos para los sectores o subsectores de la lista del país H.

La lista de compromisos de H se encuentra dividida en cuatro secciones. La primera (A) especifica el sector D o subsector cubierto por las notaciones de las otras columnas y recogen la clasificación del anexo. La segunda (B) expresa las limitaciones de acceso al mercado del Miembro para el sector o subsector de referencia y para cada modo de suministro (del 1 al 4 indicado), recogiendo los tipos de restricción a que se refiere el artículo XVI del GATS. La tercera (C) especifica de la misma forma las limitaciones establecidas sobre trato nacional de acuerdo con el artículo XVII del GATS. La cuarta (D) incluirá los compromisos adicionales consolidados que H haya ofrecido.

Una explicación detallada puede encontrarse en muchas obras, especialmente la citada en la bibliografía de J. Croome. Por otro lado, la relación completa de todos los compromisos de los Miembros de la OMC puede encontrarse en las páginas web de la institución ([www.wto.org](http://www.wto.org)) actualizada hasta 2005. Su extensión llega a varios centenares de páginas, lo que no hace operativa su inclusión en este trabajo. Los problemas estadísticos, por otra parte, no permiten una valoración correcta.

Especialmente con respecto a las obligaciones de acceso al mercado que consideramos constituye el principal elemento de información para aquellas empresas que busquen una expansión de sus actividades de servicios en otros países conviene señalar, como indica el texto del Acuerdo, el conjunto de medidas que los Miembros no podrán adoptar en aquellos sectores en los cuales han otorgado el acceso al mercado a menos que se haya especificado en su lista. Estas medidas son:

- a) Limitaciones al número de proveedores de servicios, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económica;
- b) Limitaciones al valor total de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
- c) Limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas

designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

**d)** Limitaciones al número total de personas físicas que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicios específico y estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

**e)** Medidas que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar un servicio; y

**f)** Limitaciones a la participación de capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas.

Por último, debe señalarse que el Acuerdo, como los restantes de la familia de la OMC, contiene disposiciones institucionales entre las que cabe destacar las relativas a consultas, a la solución de diferencias que puedan plantearse (en este ámbito resulta de aplicación el sistema establecido con carácter general en la OMC cuestión que, por sí sola, exigiría un trabajo de extensión como mínima similar a éste), a la creación de un Consejo del Comercio de Servicios encargado del funcionamiento ordinario del Acuerdo siempre en relación con la estructura institucional de la OMC y a las relaciones con otras instituciones internacionales.

## OBSTÁCULOS Y BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

Presentados en los dos epígrafes anteriores los principales aspectos generales del comercio internacional de servicios y del primer intento de su regulación, en el que se ha hecho especial hincapié en el concepto de compromisos específicos, en éste incidiremos en una descripción sencilla de los obstáculos y barreras a dicho comercio. Ha de destacarse que el proceso de liberalización al que se ha aludido repetidamente ha de reflejarse en las listas de compromisos específicos. En relación con ello preocupan de un modo especial los obstáculos a la liberalización entendidos como limitaciones a la acción de entidades o empresas no nacionales. Estos obstáculos tienen en los diferentes Miembros de la OMC formas y contenidos diversos, los cuales, en pocas palabras, habrán de ser objeto de negociación para ser redu-

cidos, eliminados o mantenidos a un cierto nivel (el concepto anteriormente expuesto de consolidación).

En este orden, toda medida que obstaculice las transacciones internacionales de servicios puede considerarse una barrera potencial al comercio. Podrían definirse las barreras como toda medida nacional que contribuya a crear un obstáculo a la venta de servicios suministrados por extranjeros en alguno de los cuatro modos anteriormente definidos. Siguiendo a Bhagwati podemos señalar que en las transacciones internacionales de bienes las regulaciones que se aplican están referidas a productos y que en las transacciones internacionales de servicios las medidas tienden a aplicarse al productor o proveedor del servicio, aún cuando su objetivo sea la protección al consumidor de la prestación de un servicio específico. En principio, las barreras al comercio de servicios son generalmente de carácter cualitativo mientras que en el de mercancías las de carácter arancelario son susceptibles de una cierta medición cuantitativa.

Realizaremos seguidamente un análisis destinado a identificar las barreras existentes en el comercio de servicios, aunque no resulte fácil la individualización de las mismas, al mismo tiempo que su suavización o eliminación que, como hemos dicho es uno de los objetivos del GATS. Para ello resulta conveniente hacer una descripción de las barreras desde el punto de vista de las regulaciones domésticas o nacionales para llegar después a las clasificaciones que la literatura especializada propone.

Cuando se procede a traspasar una frontera con el propósito de suministrar un servicio, las legislaciones de cada Estado pueden transformarse y de hecho lo hacen generalmente en obstáculos para las transacciones de servicios. Ahora bien, considerando lo expresado por Bhagwati, cuando una transacción internacional de servicios requiere la movilidad de los factores, los Estados pueden impedir la prestación de dichos servicios estableciendo restricciones a la entrada de los factores. De esta manera, se obstaculiza además el comercio de servicios con barreras de carácter cualitativo.

Los gobiernos argumentan diversas razones para la aplicación de barreras al comercio de servicios. Algunas son de carácter proteccionista, convirtiéndose en discriminatorias para los prestadores de servicios extranjeros. Otras están referidas a las diferentes reglamentaciones establecidas por los Estados. Estas barreras son consecuencia de objetivos de tipo macroeconómicos, políticos o sociales.

En términos generales, las medidas de tipo intervencionistas implementadas por los gobiernos producen

serios problemas al comercio internacional de servicios. En buena parte, los Estados consideran que determinados servicios son estratégicos para el desarrollo del país, estableciendo así una serie de reglamentaciones que se transformarán en obstáculos para los proveedores extranjeros. Es el caso de las telecomunicaciones, el transporte o los servicios financieros. Otras de las fundamentaciones esgrimidas tienen como objetivo la protección de las industrias incipientes, la seguridad nacional, el desempleo, etc.

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

**Restricciones al acceso a los mercados de los proveedores extranjeros de servicios y de los servicios extranjeros:** dichas restricciones se traducen en limitaciones reglamentarias, aplicación de normas o requisitos técnicos.

**Restricciones a la entrada de mano de obra extranjera:** son las limitaciones establecidas para conceder permisos de trabajo, y/o desplazamiento de profesionales para ofrecer sus servicios

**Restricciones a la entrada de las inversiones extranjeras:** consisten fundamentalmente en limitaciones al establecimiento.

**Barreras naturales:** o derivadas de determinadas ventajas tecnológicas o de las estructuras del mercado.

**Barreras estratégicas:** que son las que tienen establecidas los operadores nacionales para eliminar a los competidores potenciales extranjeros.

**Barreras legales o reglamentarias:** que se desprenden del cuerpo normativo de los Estados.

**Medidas generales y discriminatorias:** son aquellos obstáculos que no se refieren específicamente a un sector de servicios, como por ejemplo las restricciones generales a la inversión.

**Medidas sectoriales y discriminatorias:** responden a determinados objetivos de carácter político, social o cultural, es el caso de la prohibición de ejercer su profesión a los extranjeros.

**Medidas generales que no son discriminatorias:** no reconocimiento de normas técnicas especiales o de títulos extranjeros.

**Medidas sectoriales que por sí mismas no son discriminatorias:** la fijación de precios de algunos servicios que limita el acceso de los proveedores extranjeros.

### CUADRO 3 MEDIDAS QUE AFECTAN AL DESPLAZAMIENTO DEL CONSUMIDOR

#### Acceso al mercado

Requerimientos relacionados con la documentación (país de origen).  
Visado de salida (país de origen).  
Visado de entrada (país de destino).  
Permiso de residencia (país de destino).  
Comprobante de vacunación (país de destino).

#### Tratamiento nacional

Limitaciones en la disponibilidad de moneda extranjera (país de origen).  
Tasas por viaje (país de origen).  
Normativa relacionada con el seguro médico de transportes (país de origen).  
Normativas relacionadas con el reconocimiento de estándares de educación y certificados.  
Obtenidos en el extranjero (país de origen y país de destino)  
Restricciones sobre la propiedad de la tierra (país de destino)  
Regulaciones relativas a la moneda nacional (país de destino)  
Restricciones sobre la libertad de movimientos (país de destino)  
Medidas relacionadas con el empleo asalariado (país de destino)  
Discriminación en los precios (país de destino)

#### Otras medidas

Normativa general referida al consumidor (país de destino).

FUENTE: Elaboración propia.

Por su parte, estudios de la UNCTAD y el Banco Mundial (1994) sobre barreras al comercio internacional de servicios permiten apreciar las distintas formas utilizadas por los países para implementar intervenciones que regulen y defiendan su mercado de servicios respecto a la competencia exterior.

A efectos ilustrativos se reproducen en el cuadro 3 medidas que afectan al desplazamiento de los consumidores incluido en el trabajo indicado. Lógicamente existen otros intentos de clasificación en los que no entramos.

Se han intentado diferentes formas para medir la importancia de estos obstáculos y ello desde muy diversas perspectivas. Evidentemente para calcular correctamente su incidencia habría de partirse de un conjunto de series estadísticas de las que carecemos hasta el momento por lo que los estudios internacionales de que se dispone inciden en el aprovechamiento nominal de los compromisos específicos negociados hasta 2005 en la OMC e incluidos en las listas nacionales. A ejemplos ilustrativos se señalaría en algunos estudios que no existen limitaciones para el modo 1 en 72 casos de los servicios a empresas recogidos, 73 de los de comunicación, 17 de los de construcción, 69 de distribución, 81 de educación, 20 sobre servicios ambientales, 51 sobre servicios financieros, 20 sobre servi-

cios relacionados con la salud, 51 sobre servicios relacionados con el turismo, 68 con otras actividades y 48 con servicios de transporte. Los estudios muestran valoraciones similares para los otros modos de prestación de servicios. Otras valoraciones pueden encontrarse en algunos de los textos citados en la bibliografía, aunque siempre con las limitaciones de un conocimiento incompleto de la importancia cuantitativa de cada actividad.

### IMPORTANCIA DE LOS SERVICIOS A ESCALA INTERNACIONAL

En el momento de escribir estas líneas (último trimestre de 2007) sigue pendiente de terminación el proceso de negociación del amplio conjunto de materias que integran la OMC, entre las que se encuentran las relacionadas con el comercio de servicios. El conocimiento de los resultados finales de la llamada Ronda Doha, iniciada ya en 2001, hubiera permitido realizar un ejercicio de actualización y valoración de los compromisos específicos que se exponían en epígrafes anteriores en primer lugar y, en segundo término, analizar posibles soluciones al conjunto de cuestiones mejorables que se expondrán a continuación. Sin duda ellas constituyen temas que dicha Ronda habría de contribuir a solucionar. Finalmente, a efectos de actualización se incluyen en este epígrafe algunos de los datos más recientes sobre la importancia de los servicios a través del empleo de las estadísticas de instituciones internacionales de las que actualmente se dispone.

Indiquemos en primer lugar que la literatura especializada ha expresado insatisfacciones respecto a la actual redacción que el GATS ha acuñado para los principios básicos mínimamente expuestos en el epígrafe III. Así, recordemos que los principios de nación más favorecida, trato nacional y acceso al mercado constituyen la tríada básica de cuestiones, dada la estrecha relación que existe entre la formulación de los mismos y su incidencia en el funcionamiento del Acuerdo y de los compromisos específicos. Fueron incluidos en el GATS (¿por similitud al GATT?) pero para los expertos resulta preciso mejorar la precisión con que son definidos, es este tipo de cuestiones uno de los que más atención ha recibido en los últimos años.

Hemos señalado anteriormente que una columna vertebral del Acuerdo es el principio de nación más favorecida, pues su aplicación conduce a un efecto de multilateralización de todo proceso de liberalización, de esta forma haciéndolo más efectivo. Al respecto se ha dicho que si bien el mismo constituye en el GATS una obligación general para todos los Miembros, es decir que es de aplicación a todo el comercio de servicios, al establecerse exenciones

en su aplicación, se registra un cierto número de problemas.

Por ejemplo, un aspecto a considerar dentro de las exenciones al principio de nación más favorecida es el relativo a los procesos de integración económica indicados en el artículo 5 del Acuerdo. Sin duda, los problemas que se suscitan con la aplicación de esta norma provienen de la escasa información de que disponemos respecto a la compatibilidad entre los procesos de integración y la liberalización del comercio de servicios. Pensamos que en el desarrollo del GATS sigue presente la necesidad de mejorar la normativa sobre integraciones económicas, dado el papel creciente que éstas tienen en la economía mundial.

Al respecto Hoekman pone de manifiesto cuando hace mención a las exenciones de nación más favorecida a las debilidades que presentan las disciplinas relativas a la integración regional, fundamentalmente en lo referido a las tres condiciones que en el artículo 5 se establecen, en comparación a las que se aplican en el GATT. En efecto, recordemos que en el artículo XXIV del GATT se señalan las siguientes: afectar a lo esencial de los intercambios; existencia de un plan y sometimiento a control multilateral. No encontramos disposición similar en el GATS.

En relación con el concepto de acceso al mercado, Hoekman ha destacado que nunca ha sido precisado y por ello el examen de los compromisos al respecto pone de manifiesto que no hay suficiente claridad en las limitaciones al mismo, incluidas las exenciones a las que no podrá aplicarse. Estas medidas, en su opinión, se han enumerado de forma taxativa, pero sobre todo no se han incluido aquellas medidas con efectos similares.

Por otra parte, también hay que decir que debería ser considerado el impacto de las restricciones de acceso de mercado en las obligaciones de nación más favorecida y que debería propenderse a buscar una mayor extensión de la cobertura sectorial del Acuerdo, eliminando todas las medidas que violen los principios tantas veces citados de trato nacional y acceso al mercado. Pues bien, respecto al trato nacional se produce una zona gris en la que se superponen las reglas con las de acceso al mercado como consecuencia de que aquellas no son obligaciones generales (de forma distinta, como hemos recordado, al GATT). La doctrina postula que debería aplicarse el principio de libre acceso al mercado sólo a aquellas medidas que no tengan elementos discriminatorios.

Quiere ello decir que respecto al concepto de trato nacional aplicado al GATS se discute si debería ser

considerado una obligación general sin excepciones. En opinión de alguna doctrina examinada, la aplicación del principio de trato nacional es una obligación que contraen los miembros de forma individual en los sectores inscritos en sus listas, y al hacerlo así se benefician todos. De esta manera se pretendería evitar algún tipo de discriminación respecto a las medidas regulatorias interiores de forma que si un país incorpora el principio a su lista es de aplicación inmediata para todos los países en el sector aludido, excepto cuando otro país realice una exención en su lista nacional. En tal caso, Feketekuty y Hoekman expresan la conveniencia de que la obligación de trato nacional sea de carácter general.

Existen otras cuestiones dentro del Acuerdo como son las relacionadas con salvaguardias, subvenciones y compras del sector público sobre las que el GATS de 1994 señala que habrán de ser objeto de negociaciones en el futuro a efectos de desarrollar su reglamentación. Limitándonos a señalar esta circunstancia, sí conviene indicar la situación en la que en la actualidad se encuentran estos temas. Así, las discusiones respecto a la definición de salvaguardias y su aplicación muestran grandes diferencias de opinión y de intereses entre países desarrollados y países en vías de desarrollo. Podríamos decir que estas materias se siguen negociando, al haberse extendido su plazo más allá de marzo de 2002. Como se ha dicho al comenzar este epígrafe, será preciso esperar al término de la Ronda Doha para conocer los resultados.

Pero además, para obtener una visión más amplia debería indicarse, aunque sea de forma muy concisa, los logros obtenidos desde el final de la Ronda Uruguay. En primer lugar, ha de destacarse que con el acuerdo se empezó a contar con un instrumento multilateral de liberalización, a través de los compromisos específicos, habiéndose llegado a un grado inicial mínimo de liberalización en las últimas fases de la Ronda Uruguay.

Hemos de preguntarnos cuál ha sido el impacto tras la firma del acta de Marrakech. Las posibilidades de proporcionar una respuesta van por dos caminos. Por un lado, depende de la importancia que queramos asignar a las debilidades que presenta la estructura del acuerdo a las que nos hemos referido anteriormente así como de la voluntad de realizar modificaciones al mismo, aspecto que podría ser un obstáculo para continuar con el objetivo de liberalización. Y, por otra parte, a los compromisos que los miembros han contraído. El estudio de las cifras disponibles aún con los problemas estadísticos aludidos muestra que el impacto ha sido limitado, si bien se pueden observar algunos

resultados de una mayor liberalización en algunas áreas o sectores de los servicios. Al respecto se encuentran diversas opiniones. Algunas de un sentido crítico notable, expresivas de que efectivamente se han alcanzado resultados, pero que todavía son necesarias reformas más profundas en las regulaciones domésticas, cuya plasmación llevará aún mucho tiempo.

Por otro lado, cabe preguntarse cuál ha sido el grado de puesta en práctica de estos compromisos en las legislaciones nacionales de los respectivos países desde 1995 y su incidencia sobre el comercio en el momento de analizar el grado de cumplimiento de los compromisos específicos. Aquí también se puede repetir que no disponemos de informaciones sobre el impacto económico de las políticas aplicadas a los servicios, lo cual es otra limitación más. Claro está, e insistimos en ello, que al ser ésta la realidad no puede realizarse una valoración cuantitativa más afínada de la liberalización comercial.

Quedaría por mencionar otro elemento no siempre tenido en cuenta a la hora de valorar el grado de cumplimiento de los compromisos específicos, a saber, los factores políticos que habrían de considerarse para medir el impulso o el retraso a la mayor liberalización de los servicios. Estos factores, sin embargo y recogiendo algunos trabajos, ponen de manifiesto las diferencias de posiciones adoptadas por los países:

#### **Desde la perspectiva de los miembros interesados.**

Las listas de clasificación utilizadas por los Miembros para consignar sus compromisos contienen 155 sectores. Pues bien, al respecto un tercio de los Miembros ha contraído compromisos en relación con aproximadamente 20 sectores; otro tercio en relación con 21 a 80, y el tercio restante en relación con 81 a 145 sectores.

**Los sectores comprendidos.** En las Listas de clasificación se identifican 11 sectores agregados. Entre ellos el mayor número de países que han asumido compromisos (123) lo han hecho con respecto al turismo. Le siguen los servicios prestados a las empresas y los servicios financieros (antes de la entrada en vigor del V Protocolo). Quedan bastante por debajo los servicios de salud y de enseñanza con 43 y 41 entradas respectivamente.

**Los modos liberalizados.** No resulta fácil encontrar indicadores que expresen de forma adecuada la situación de la liberalización en los cuatro modos de suministros. Para el modo 4 (proveedor mediante la presencia de personas físicas) existen 100 limitaciones mientras que, para el modo 2 (consumo en el extranjero) se dan más de 20 limitaciones.

**CUADRO 4**  
**GRANDES CIFRAS MUNDIALES DE PRODUCCIÓN (PIB) Y DE COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS**

En millardos de dólares y a precios corrientes

	1981	1986	1991	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB mundial	11.980,0	15.233,0	24.003,0	30.201,0	31.774,0	31.558,0	32.883,0	36.881,0	41.451,0	44.744,0	48.245,0
Import. B. y S.	2.482,0	2.624,0	4.501,0	6.593,0	7.905,0	7.660,0	7.981,0	9.243,0	11.193,0	12.702,0	14.480,0
Export. B. y S.	2.463,0	2.613,0	4.787,0	6.684,0	7.888,0	7.616,0	7.995,0	9.309,0	11.282,0	12.822,0	14.697,0
% Exp./PIB	20,5	17,1	19,9	22,1	24,8	24,1	24,3	25,2	27,2	28,6	30,4,0

FUENTE: Estadísticas del Fondo Monetario Internacional.

**DISTRIBUCIÓN DE LAS CIFRAS ANTERIORES ENTRE BIENES Y SERVICIOS**

	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportaciones de mercancías	5.402	6.489	6.187	6.487	7.580	9.210	10.472	12.083
Importaciones de mercancías	5.546	6.725	6.482	6.742	7.859	9.559	10.842	12.413
Exportaciones de servicios	1.270	1.493	1.498	1.608	1.842	2.212	2.458	2.755
Importaciones de servicios	1.266	1.477	1.496	1.583	1.805	2.145	2.379	2.648

FUENTE: Organización Mundial del Comercio.

Al examinarse las cifras anteriores en relación con los compromisos específicos se muestran importantes desequilibrios entre los compromisos según se utilicen los criterios señalados de diferencias entre países, entre sectores y entre modos de producción. También se ha estudiado la relación entre el número de compromisos por sectores y el nivel de desarrollo económico de los países. La repercusión que tienen estos compromisos con respecto al desarrollo se puede examinar en términos generales desde el punto de vista de un determinado país (poniendo atención al acceso al extranjero y/o a la liberalización interna) y desde la perspectiva del sistema en su conjunto.

Por último, como se señalaba anteriormente, en los cuadros 4 a 6 los datos más recientes sobre el tema de comercio de servicios elaborados por el FMI y la OMC. En el cuadro 4 se recoge en su parte superior la evolución de tres variables a escala mundial: el PIB de diversos años y dentro de las cifras las correspondientes a importaciones y exportaciones de bienes y servicios (no distingue el estudio entre ambos), así como el porcentaje que las exportaciones representan respecto al PIB. Ha de destacarse la tendencia creciente y el significado importante de ese prácticamente 30% de participación de dichos bienes y servicios en el total de la producción mundial. Sin duda, ha de hacerse referencia a lo que hay detrás de las cifras, esto es, al proceso de internacionalización de la economía mundial que tales volúmenes indicarían. Naturalmente, serían precisos para cuantificarlos aquellos datos cuya carencia hemos manifestado en diversas ocasiones.

En la segunda parte de este cuadro 4 se realiza, de acuerdo con los datos globales proporcionados por

la OMC, una distinción dentro del concepto de «bienes y servicios». Deben destacarse en primer lugar las pequeñas diferencias que su suma presenta respecto a las que proporciona el Fondo Monetario Internacional, aunque no sean muy significativas. En todo caso, confirman las tendencias crecientes de importaciones y exportaciones de servicios y una cierta permanencia en relación con las cifras correspondientes a mercancías. Se sitúan entre el 20 y el 25% y, posiblemente para el estudio completo sería necesario obtener mayores precisiones especialmente por medio de la cuantificación de los servicios asociados en mayor grado a las mercancías y otras similares.

Las estadísticas de la OMC del año 2007 proporcionan los cuadros 5 y 6 muy ilustrativos. El primero de ellos se refiere al volumen total de importaciones y exportaciones de servicios comerciales. Hemos comparado dos años (1999 y 2006) para observar el comportamiento de los mismos a través de las relaciones recogidas. Así, en el año 1999, a través de los datos globales y del porcentaje de participación en los estados mundiales puede llevarse a cabo una ordenación de países desde el que presenta mayor porcentaje (Estados Unidos con un 18,8% del total de exportaciones y 11,6% en importaciones) hasta otros de menor entidad.

Al comparar la clasificación de exportadores e importadores para los años indicados pueden observarse también otros cambios significativos (por ejemplo los crecimientos de Alemania y China). Lógicamente también podría hablarse de la situación de superávit o déficit para cada país obteniendo la diferencia en el cuadro entre importaciones y exportaciones.

**CUADRO 5**  
**DATOS DE EXPORTACIÓN DE ALGUNOS SECTORES DE SERVICIOS EN 2006 (\*)**

Miles de millones de dólares								
Exportadores	Transporte	Viajes	Comerciales	Comunicaciones (2005)	Construcción (2005)	Seguros (2005)	Financieros (2005)	Informática (2005)
Unión Europea (25)	280.5	312.5	683.7	29.7	26.14	24.35	96.00	60.23
Exportaciones extra-UE(25)	141.6	95.9	317.9	8.5	14.17	7.98	44.07	21.29
Estados Unidos	70.3	106.7	211.9	5.0	4.14	6.83	34.08	8.24
Japón	37.6	15.9	69.0		7.22	0.87	5.04	1.13
Corea, República de	25.9		19.2				1.65	
Hong Kong, China	22.3	11.5	39.0	0.9	0.31	0.41	6.32	0.27
China	21.0	33.9	36.5	0.5	2.59	0.55		1.84
Singapur	19.4			0.5	0.56		3.69	0.47
Noruega	15.2				0.25	0.34	0.73	
Canadá	10.7	14.7	32.4	2.1		3.11	1.59	3.93
Australia		17.9		0.6		0.53	0.76	0.88
Turquía		16.9			0.88	0.32		
India			58.3	2.0	0.82	0.91	1.46	16.09
Suiza			34.0	1.1		4.50	10.40	

(\*) Se incluyen por primera vez en las Estadísticas de la OMC 2007.

FUENTE: OMC Estadísticas del Comercio Mundial 2007.

**CUADRO 6**  
**PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE SERVICIOS COMERCIALES. COMPARACIÓN 1999-2006**

Miles de millones de dólares y porcentajes									
Exportadores	1999		2006		Importadores	1999		2006	
	Valor	%	Valor	%		Valor	%	Valor	%
Estados Unidos	251.7	18.8	388.8	14.1	Estados Unidos	182.3	13.7	307.8	11.6
Reino Unido	101.4	7.6	227.5	8.3	Alemania	127.2	9.5	219.1	8.3
Francia	79.3	5.9	114.5	4.2	Japón	113.9	8.5	144.0	5.4
Alemania	76.8	5.7	168.8	6.1	Reino Unido	89.4	6.0	172.0	6.5
Italia	64.5	4.8	97.5	3.5	Italia	62.7	4.7	98.4	3.7
Japón	59.8	4.5	122.5	4.4	Francia	59.2	4.4	108.8	4.1
España	54.1	4.0	105.5	3.8	Países Bajos	46.5	3.5	78.1	2.9
Países Bajos	53.1	4.0	82.5	3.0	Canadá	37.1	2.8	71.7	2.7
Bélgica-Lux.	37.6	2.8	57.6	2.1	Bélgica-Lux.	35.5	2.6	54.0	2.0
Hong Kong	35.4	2.6	72.7	2.6	China	32.0	2.4	100.3	3.8
Austria	32.6	2.4	58.9	2.1	España	30.9	2.3	77.9	2.9
Canadá	32.4	2.4	57.7	2.1	Austria	29.5	2.2	53.3	2.0
Suiza	27.2	2.0	50.6	1.8	Rep. de Corea	26.7	2.0	69.8	2.6
China	26.6	2.0	91.4	3.3	Irlanda	23.5	1.8	78.4	3.0
Rep. de Corea	25.0	1.9	50.4	1.8	Taipei	23.2	1.7	32.6	1.2
Singapur	22.9	1.7	57.3	2.1	Suecia	22.8	1.7	39.3	1.5
Suecia	18.0	1.3	49.2	1.8	Hong Kong	22.4	1.7	36.6	1.4
Australia	17.2	1.3	32.4	1.2	Singapur	19.3	1.4	60.8	2.3
Dinamarca	16.0	1.2	51.7	1.9	Australia	18.0	1.3	31.6	1.2
Turquía	16.0	1.2	23.5	0.9	India	17.3	1.3	63.7	2.4
Taipei	14.8	1.1	28.8	1.0	Dinamarca	16.2	1.2	45.0	1.7
Tailandia	14.1	1.1	23.9	0.9	Suiza	15.7	1.2	28.8	1.1
Noruega	13.7	1.0	32.7	1.2	Noruega	15.4	1.2	30.6	1.2
India	13.2	1.0	73.8	2.7	Tailandia	13.9	1.0	31.8	1.2
México	11.6	0.9	16.5	0.6	México	13.7	1.0	22.7	0.9
Malasia	10.8	0.8	21.2	0.8	Malasia	13.0	1.0	23.0	0.9
Grecia	10.5	0.8	35.7	1.3	Indonesia	12.7	0.9	26.5	1.0
Israel	10.3	0.8	19.2	0.7	Rusia	11.7	0.9	44.3	1.7
Polonia	9.8	0.7	20.5	0.7	Brasil	11.6	0.9	26.9	1.0
Rusia	9.7	0.7	30.1	1.1	Israel	10.7	0.8	14.5	0.5
<b>TOTAL</b>	<b>1165.0</b>	<b>87.1</b>	<b>2263.4</b>	<b>82.1</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1145.0</b>	<b>85.9</b>	<b>2192.3</b>	<b>82.7</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>1340.0</b>	<b>100</b>	<b>2755.0</b>	<b>100</b>	<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>1335.0</b>	<b>100</b>	<b>2650.0</b>	<b>100</b>

FUENTE: OMC.

Por último se destacan en el cuadro 6, elaborado sobre el informe estadístico de la OMC para el año 2007, algunos datos relativos a distintas exportaciones e importaciones de servicios que se recogen por vez primera en relación con los informes de años anteriores. Aunque con estos datos evidentemente no se puede todavía hablar de tendencias, sí cabe indicar que resulta interesante el conocimiento de los países que se sitúan entre los diez primeros exportadores mundiales de los servicios aludidos. Destacaríamos en todos los casos el importante lugar de la Unión Europea, cuyas cifras cuando nos referimos a relaciones con países fuera de la Comunidad, descienden notablemente y de Estados Unidos. Pero, además, ponen de manifiesto el papel más que significativo que desempeñan en este orden los países asiáticos, confirmando así la necesidad de tomar cada vez más en consideración sus actividades en las relaciones internacionales económicas.

## CONCLUSIONES

A modo de cierre de esta aproximación no queda sino destacar sintéticamente algunas conclusiones. En primer término, la importancia creciente del mundo de los servicios en la esfera internacional, aunque su medición cuantitativa sea francamente perfeccionable como también lo es su definición operativa. En segundo lugar, que desde 1994 se cuenta con un instrumento de regulación multilateral negociado entre los 151 Miembros de la OMC que se aplica en un grado inicial, requiriendo negociaciones ampliatorias en orden a conseguir una mayor liberalización.

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

## NOTAS

- [1] A efectos de conseguir la mayor síntesis de los temas no serán utilizados los tradicionales pies de página, limitándonos en la bibliografía a una simple enumeración de autores.
- [2] Cabe citar a modo de ejemplo trabajos de Bhagwati, Sampson, Snape, Hill entre los más conocidos. Títulos como «Los servicios, nuevo dato de la economía» o «La economía emergente de los servicios» son bien significativos de esta

tendencia que ha hecho aparecer un valioso elenco de tratadistas en esos y en los años posteriores.

- [3] Concepto tomado del GATT que consiste en el compromiso de no revisar al alza una norma existente. Es de fácil entendimiento en el caso de los derechos arancelarios. En ellos la nación que los consolida se compromete a no elevar tales derechos por encima del nivel acordado.

## BIBLIOGRAFÍA

- AHARONI, Y. y NACHUM, L. (2000): «*Globalization of Services: Some Implications for Theory and Practice*»; Routledge, Londres.
- BHAGWATI, J. (1987): «*International Trade in Services and its Relevance for Economic Development in the Emerging Services Economy*» Ginebra, E. Pergamon Press.
- BEAULIEU, E. (2007): «*Trade in Services*» en el «*Handbook on International Trade Policy*», ed. por W. KERR y J. GAISFORD, E. Elgar.
- BRONCKERS, M. y LAROUCHE, P. (2005): «*Telecommunications Services*» en «*The World Trade Organization*» obra editada por P. MACRORY, A. APPLETON y M. PLUMMER; Springer, Nueva York.
- CROOME, J. (1999): «*Guide to the Uruguay Round Agreements*». Klumer Law International-OMC, La Haya, Holanda.
- FEKETEKUTY, G. (1998): «*International Trade in Services: An Overview and a Blueprint for Negotiations*»; Ballinger, Cambridge. Estados Unidos. Inaugura una interesante serie de estudios sectoriales sobre servicios.
- FINDLAY, C. y WARREN, T. (2002): «*Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*»; Routledge, Londres.
- FOOTER, M. E. Y GEORGE, C. (2005): «*The General Agreement on Trade in Services*» en «*The World Trade Organization*» ed. por P. MACRORY, A. APPLETON Y M. PLUMMER, Springer, Nueva York.
- GALLOU, F. (2002): «*Innovation in the Service Economy: the New Wealth of Nations*»; Eduard Elgar, Cheltenham, Reino Unido.
- HOEKMAN, B. y KOSTECKI, M. (2001, 2ª ed.): «*The Political Economy of the World Trading System*», Oxford University Press, Nueva York.
- INT. MONETARY FUND: estadísticas diversos años. Economic Outlook
- MORA, E. (2003): «*El Acuerdo Internacional sobre comercio de servicios*»; tesis doctoral inédita, Universidad de Alcalá.
- RUBALCABA BERMEJO, L., CUADRADO ROURA, J.M. y BRYSON, J. (2003): «*Trading Services in the Global Economy*»; E. Elgar.
- RUBALCABA BERMEJO, L. (2007): «*The New Service Economy*»; E. Elgar.
- SAUVE, P. y STERN, R. (2000, eds.): «*GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*»; Brookings Institution Press, Washington.
- STEPHENSON, S. (2000, ed.): «*Services Trade in the Western Hemisphere: Liberalization, Integration and Reform*»; Brookings Institution Press, Washington.
- STERN, R.M. (2001): «*Services in the International Economy*»; University of Michigan Press, Estados Unidos.
- WTO: series de documentos «Estadísticas del Comercio Mundial»; series de documentos del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios.