# EL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

Siempre han existido actividades de servicios ligadas a las transacciones internacionales de mercancías (transporte, financiación, seguro...), y en los últimos años se han visto incrementadas (consultorías, turismo, transmisión de información...). Sin embargo, es más reciente su tratamiento analítico separado del comercio de mercancías, del que hasta hace no mucho se las consideraba un mero apéndice. A explicar la nueva situación está dedicado este artículo de Miguel Angel Díaz Mier. El autor, tras referirse a las razones que están en la base de este creciente interés por el intercambio internacional de servicios, y ofrecernos una descripción de la situación actual de las negociaciones internacionales sobre la materia, presenta un análisis de la evolución de este sector globalmente y para algunas de sus principales ramas, tales como servicios bancarios y financieros, de información y comunicación, y de transporte; concluyendo su trabajo con una reflexión sobre situación actual y perspectivas tanto en el campo de la teoría como en el de las políticas comerciales (\*).

### INTRODUCCION

IN temor a graves equivocaciones, puede decirse que las consideraciones que siguen a continuación no hubieran sido posibles sólo diez o quince años atrás. Y es que el tema del comercio internacional de los servicios constituye un ejemplo más de algo bien conocido por los científicos sociales. Con más o menos frecuencia, en nuestro mundo se dan situaciones reales cuyo análisis requiere instrumentos que, en un cierto momento, distan de ser perfectos, y que exigen una atención suplementaria de investigadores y prácticos. Tal es el caso de los servicios y de su comercio internacional en los años referidos.

Resulta clásico, pero impres-

cindible, referirse a la antigua clasificación de las actividades económicas de Colin Clark. Pues bien, el peso y el dinamismo del sector terciario son hoy en día evidentes. Así lo reflejan buen número de indicadores (población activa, participación en el PIB, etcétera). Sin embargo, la literatura social y económica consagrada a los restantes sectores es mucho más abundante. Con alguna excepción —el mundo financiero—, no existe parangón en este orden en cuanto a servicios se refiere.

Esto ocurre tanto con las consideraciones microeconómicas como con las globales. Sólo muy recientemente se han intentado trasplantar al mundo de los servicios conceptos de amplia tradición en el lenguaje económico, como economías de escala, ven-

taias comparativas, especialización, etc. En estos últimos años. se observa una tendencia a resaltar las especiales características de este grupo de actividades, v así, se han acuñado términos como «servucción», que se aplica a técnicas gerenciales o «industrias de servicios». Por ejemplo, el Panorama industrial de la CEE 1989, de la Comisión de las Comunidades Europeas, incluve entre los obietos de su análisis actividades tradicionalmente terciarias, como son el transporte, el marketing, los servicios de limpieza, los recreativos, la banca y el sector financiero, etcétera.

Inicialmente, la consideración de los aspectos internacionales resultó relativamente fácil. Desde tiempos muy remotos existían actividades de servicios ligadas a las transacciones de mercancías entre naciones: el transporte, la financiación, el seguro. En épocas más recientes, nuevas actividades han entrado en órbitas supranacionales: el turismo, las consultorías, la transmisión de informaciones, etc. 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, aplicándolas, en consecuencia, el mismo o similar tratamiento analítico.

Sin embargo, la simple descripción de los temas que actualmente preocupan en este orden muestra que esto no resulta posible hoy por hoy. A situar el interés contemporáneo y algunas de las razones de la nueva situación se destinan las siguientes consideraciones.

## I. EL PORQUE DE UN CRECIENTE INTERES

Pocos estudios sobre comercio internacional son tan esperados, año tras año, como el informe del GATT. La larga serie de trabajos llevados a cabo, en situaciones muy diversas, y el buen hacer del grupo que los realiza son garantía de seriedad y conocimiento técnico y práctico. Un análisis muy somero de tres períodos distintos (los años sesenta, de crecimiento rápido, los setenta posteriores a las crisis energéticas y los últimos ochenta) permite extraer de los estudios citados tres datos significativos: a) que el ritmo de crecimiento del comercio mundial (2,5 billones de dólares en 1987) es superior al de la producción mundial; b) que aún mayor es el ritmo de crecimiento de las tradicionales rúbricas de invisibles de las balanzas de pagos de los distintos países (cifradas, en ese mismo año, en 0,8 billones de dólares); c) que la estimación de movimientos financieros no refleiados en las balanzas de pagos es de unas 80-85 veces las cifras de comercio de mercancías, y apunta hacia una nueva situación de prioridades en las actividades económicas, en contraste con tradicionales concepciones sobre las mismas.

No son solamente estos datos cuantitativos —y otros que pueden encontrarse fácilmente (los de participación en el PIB muestran la tendencia, en los principales países desarrollados, a que el sector terciario alcance las dos terceras partes de aquél)— los que ponen de manifiesto la importancia del tema. En los últimos quince años, se ha producido una auténtica revolución silenciosa en ciertos campos de lo que tradicionalmente se conside-

raban servicios que merece la pena resaltar:

- a) En transportes y comunicaciones, la reducción de costes y tiempos, y el uso de nuevas tecnologías (transmisiones vía satélite, por ejemplo), han modificado las condiciones de «presencia» de los interesados en las relaciones comerciales.
- b) En informática y en telecomunicaciones, se han hecho presentes nuevos conceptos y nuevas necesidades, como las corrientes transfronterizas de datos. Y, al mismo tiempo, la telemática ha introducido, y sigue introduciendo, fórmulas distintas y posibilidades insospechadas para los sectores financieros, los seguros, etcétera.
- c) Como ha destacado la OCDE, se ha registrado un cambio sutil, pero de importancia clave, en las técnicas y en los criterios de decisión de los agentes económicos. Por una parte, existe un mayor conocimiento de las herramientas utilizadas por todos y, por otra, se requiere una más amplia información acerca de lo que está simultáneamente ocurriendo a miles de kilómetros de distancia «real».

Esta referencia a aspectos de la vida económica que comienzan a estudiarse y valorarse, asociados a los conceptos de interdependencia, interrelación y de exigencias de una mayor coordinación de las políticas macroeconómicas, parece de todo punto necesaria para la mejor comprensión de las cuestiones que nos han de ocupar. En efecto, la importancia que el sector de servicios adquiere en las economías nacionales pasa a reflejarse en las cuentas de intercambios entre naciones, como antes se ha dicho. Es una deducción coherente que si los conceptos que integran las rúbricas de invisibles de las balanzas de pagos son los que muestran mayor dinamismo, y sirven para financiar los desequilibrios de las balanzas comerciales, habrá de procurarse su expansión, siguiendo los precedentes que han caracterizado la del comercio de mercancías.

Y puesto que este comercio ha crecido en cifras espectaculares, como consecuencia de la eliminación de los obstáculos de naturaleza arancelaria o paraarancelaria (restricciones cuantitativas, etc.) que se ha llevado a cabo en los últimos años en las distintas rondas negociadoras del GATT, es fácil pensar en la inclusión de los servicios en un nuevo ejercicio de negociación de esta institución. Esta cuestión coincide, además, en el tiempo y en las finalidades, con los procesos de desregulación que se llevan a cabo en diversos sectores de varios países.

## II. LA SITUACION DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

En los foros internacionales, la cuestión del comercio internacional de servicios hace acto formal de presencia coincidiendo con las últimas actividades de la ronda Tokio (1979). Antes, en la OCDE, y dentro de un contexto en el que se mezclan conceptos más tarde sometidos a tratamientos distintos, como son los aspectos comerciales de la propiedad intelectual y la protección de las inversiones en el exterior, Estados Unidos había presentado un estudio que ponía de relieve ciertos obstáculos que encontraban en el exterior sus empresas de servicios. El foro no podía ser más oportuno. La organización,

como es bien sabido, ha estado en vanguardia de los movimientos para la liberalización de los pagos por invisibles y, en la actualidad, sus estudios de prospectiva en materia de comercio internacional tienen una alta reputación. Su alcance, sin embargo, está limitado a los países occidentales que la componen.

No es de extrañar, así, que el tema se ampliase en 1982, con ocasión de una importante reunión de las partes contratantes del GATT, que tenía el propósito básico de llevar a cabo una valoración de los resultados de la ronda Tokio, finalizada tres años antes. En ella se pondrían de manifiesto dos tipos de posiciones. Por un lado, los países en desarrollo expresaban su preocupación por la falta de acciones concretas en áreas de su mayor interés, como son el comercio de productos tropicales, el de productos textiles y la necesidad de un tratamiento especial y diferenciado para ellos en los instrumentos ya negociados. Por otro, Estados Unidos, tímidamente apoyado por la CEE, presionó para que en el programa de trabajo del GATT de los años siguientes se incluyese, entre otros temas. el comercio de servicios.

Esta petición de estudio no podía ser frontalmente rechazada por los países en desarrollo presentes, aunque éstos consideraron que las prioridades del programa debían recaer en los temas citados no resueltos en la ronda Tokio. Como solución pragmática, clásica en el GATT, se acordó proceder al examen de todas las cuestiones, estableciéndose una serie de grupos de trabajo encargados de analizar todos los temas propuestos. En concreto, y en lo referente al comercio de servicios, se invitaba a que en los años siguientes se realizasen y presentasen estudios nacionales, que habrían de ser puestos a disposición de los demás países participantes para que, en un momento posterior, éstos considerasen la posibilidad de llevar a cabo acciones multilaterales sobre el tema.

En el período 1982-1984, se registraron, además, una serie de declaraciones y acuerdos de diversos tipos que ponen de relieve el interés creciente por la cuestión. Destacan entre ellos: una resolución de la VI UNCTAD, que se refería a la relación entre el sector de los servicios y los procesos de desarrollo; la Ley de Comercio y Aranceles de los Estados Unidos, de 1984, entre cuyos objetivos figura «la reducción o eliminación de las barreras u otros obstáculos al comercio internacional de los servicios», y los estudios que llevan a cabo diversos órganos de la OCDE. Al mismo tiempo, un cierto número de notables académicos comenzaron a considerar diversos aspectos de la cuestión.

Todos estos datos, y su secuencia de reuniones y estudios, se encuadran en el preludio de una decisión importante: el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones del GATT, la octava, en la que los países desarrollados solicitaron la inclusión del comercio internacional de servicios entre las cuestiones. a debatir en el marco del establecimiento de concesiones y compromisos de alcance operativo propio del Acuerdo General. mientras que los países en desarrollo, argumentando básicamente la falta de competencia del GATT en esta materia, se oponían de forma espectacular. Al final, en la declaración de Punta del Este (septiembre, 1986), que lanzaba oficialmente la ronda, se encontraría una solución: las ma-

terias estrictamente comerciales, incluyendo las más antiguas —como las negociaciones arancelarias— y las más actuales -como los aspectos comerciales de la propiedad intelectual-, se incluirían en el mecanismo de negociación tradicional del GATT. mientras que en materia de comercio de servicios, de forma simultánea y paralela, se trabajaría por conseguir una pluralidad de objetivos en el marco de una conferencia ministerial ad hoc. En este punto, cabría preguntarse sobre la oportunidad de un previsible futuro mecanismo internacional que, en cierta forma, habría de regular el comercio internacional de servicios y las tendencias hacia la desreglamentación en buen número de sectores. La respuesta es relativamente sencilla: su razón de ser sería meiorar las condiciones de transparencia e información, y contribuir a una eliminación de obstáculos al libre comercio.

Los años siguientes (1987-1989) serían testigos de los primeros pasos importantes para cumplir el objetivo previsto de establecimiento de un marco multinacional. En este orden, es de señalar que la Comisión de la CEE ha actuado con un mayor entusiasmo que en etapas anteriores, en las que la iniciativa parecía corresponder más a Estados Unidos. Posiblemente, la razón principal haya sido la de contribuir de una forma más eficaz a la creación del gran mercado interior, a la vez que Estados Unidos parece haberse centrado en los aspectos comerciales de la propiedad intelectual.

En diciembre de 1988, dentro del programa de negociaciones cuyo término está previsto para 1990, se celebró en Montreal una reunión definida como «a medio camino», en la que se llevó a cabo una valoración de las actividades realizadas en los distintos grupos negociadores, valoración que, como es bien conocido, hubo de ser completada en abril de 1989, en Ginebra. En lo que se refiere específicamente a servicios, el documento final de la conferencia, cuyo texto se recoge en el recuadro incluido entre estas páginas es de una gran importancia, pues pone de mani-

fiesto que se había producido una cierta identidad de puntos de vista entre participantes que hasta ese momento defendían posiciones encontradas. Un primer examen del texto de Montreal pone de relieve las siguientes características:

 a) En el momento actual, no existe una definición clara de lo que es comercio internacional de servicios. Las dificultades derivan de la multiplicidad de subsectores, de las definiciones estadísticas hasta el momento utilizadas y de las nuevas características estructurales del concepto. Por ello, el texto invita a los participantes a un examen más profundo de las cuestiones que se puedan derivar del análisis y comparación de ciertas materias: movimientos transfronterizos de servicios, consumidores y factores de producción, teniendo en

# REUNION DE MONTREAL (Diciembre de 1988)

Los Ministros reafirman los objetivos convenidos en Punta del Este para las negociaciones sobre el comercio de servicios. Los Ministros convienen en que se han realizado progresos sustanciales en la prosecución de esos objetivos.

Los trabajos relativos a la definición deberán desarrollarse sobre la base de que el marco multilateral podrá abarcar el comercio de servicios que implique movimiento to transfronterizo de servicios, movimiento transfronterizo de los consumidores y movimiento transfronterizo de los factores de producción cuando tal movimiento sea indispensable para los proveedores. Sin embargo, ello necesita un examen más a fondo de la luz de, en particular, los siguientes elementos:

- a) Movimiento transfronterizo de los servicios y los pagos.
  - b) Especificidad de objetivos.
  - c) Delimitación de las transacciones.
  - d) Duración limitada.

Los Ministros convienen en que los trabajos deberán desarrollarse, sin excluir a priori ningún sector del comercio de servicios, con miras a llegar a un acuerdo sobre los sectores que habrá de abarcar el marco multilateral, de conformidad con, entre otras, las siguientes consideraciones: el ámbito deberá permitir un equilibrio de intereses respecto de todos los participantes, deberán incluirse los sectores de interés para las exportaciones de los países en desarrollo; podrían excluirse algunos sectores, en su totalidad o en parte, en atención a determinadas consideraciones predominantes; y el marco deberá prever la cobertura más amplia posible de los sectores de interés para los participantes.

Los Ministros convienen en que, antes de que se acuerden finalmente los conceptos, principios y normas que integren el marco multilateral del comercio de servicios, dichos conceptos, principios y normas habrán de examinarse desde el punto de vista de su aplicabilidad y de las consecuencias de su aplicación para los distintos sectores y tipos de transacciones que habrá de abarcar el marco multilateral.

Los Ministros convienen en que las negociaciones sobre la elaboración de un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios deberán desarrollarse de manera expedita. A tales efectos, se consideran pertinentes los siguientes conceptos, principios y normas:

#### a) Transparencia

Las disposiciones deberán garantizar que se facilite información con respecto a la totalidad de las leyes, reglamentos y directrices administrativas, así como a los acuerdos internacionales relativos al comercio de servicios de los que los signatarios sean partes, mediante prescripciones adecuadas referentes a su divulgación. Deberá llegarse a un acuerdo con respecto a cualesquiera cuestiones pendientes a este respecto.

## b) Liberalización progresiva

En las negociaciones deberán establecerse normas, modalidades y procedimientos del acuerdo marco multilateral que permitan la liberalización progresiva del comercio de servicios, respetando debidamente los objetivos de las políticas nacionales, con inclusión de disposiciones que contemplen la aplicación de principios a sectores y medidas. Deberán también establecerse disposiciones para nuevas negociaciones después de la Ronda Uruguay. Podrían ser precisos procedimientos específicos para la liberalización de sectores determinados.

El objetivo de estas normas, modalidades y procedimientos debera ser lograr, en esta Ronda y en futuras negociaciones, un nivel de liberalización progresivamente más elevado, teniendo debidamente en cuenta el grado de desarrollo de los distintos signatarios. A tal fin, deberán reducirse los efectos desfavorables de todas las leyes, reglamentos y directrices administrativas, como parte del proceso de facilitar un acceso efectivo a los mercados, con inclusión del trato nacional

cuenta otras consideraciones (por ejemplo, la duración de tales movimientos).

b) Como es lógico, el texto no pretende prejuzgar cuál haya de ser el resultado final institucional de la negociación. A este respecto, debe citarse que han existido dos posturas límite. Por un lado, algunos países han demostrado su preferencia por la creación de un gran marco de

principios, normas y procedimientos de aplicación general que alcanzarían a todos los subsectores de servicios, los cuales habrían de figurar, en tal caso, como apéndices, sobre los cuales se podría negociar más adelante. En el otro extremo, algunos países han señalado que las especificidades de los subsectores son tan grandes que un marco para todos ellos debería ser muy genérico, dando prioridad a que cada

sector tuviese un tratamiento diferenciado. Pues bien, sin entrar en el tema, lógicamente el texto invita a proseguir los trabajos de definición de los sectores, sin excluir ninguna posibilidad, aunque apunta que algunos subsectores podrían verse fuera del futuro marco.

 c) Teniendo en cuenta las experiencias registradas en el comercio de mercancías y las posi-

Las normas, modalidades y procedimientos para la liberalización progresiva deberán permitir la flexibilidad apropiada para que los distintos países en desarrollo abran menos sectores o liberalicen menos tipos de transacciones o para que aumenten progresivamente el acceso a sus mercados a tenor de su situación en materia de desarrollo.

#### c) Trato nacional

Cuando se conceda de conformidad con otras disposiciones del marco multilateral, queda entendido que trato nacional significa que las exportaciones y/o los exportadores de servicios de un signatario recibirán en el mercado de cualquier otro signatario, con respecto a todas las leyes, reglamentos y prácticas administrativas, un trato «no menos favorable» que el dispensado a los servicios o proveedores de servicios nacionales en el mismo mercado.

# d) Nación más favorecida/no discriminación

El marco multilateral deberá contener una disposición sobre n.m.f./no discriminación.

#### e) Acceso a los mercados

Cuando los signatarios tengan acceso a los mercados, deberá ser sobre la base de que, de conformidad con las demás disposiciones del marco multilateral y con la definición del comercio de servicios, los servicios extranjeros podrán suministrarse según el modo de prestación que se prefiera.

#### f) Participación creciente de los países en desarrollo

El marco deberá prever la creciente participación de los países en desarrollo en el comercio mundial y la expansión de sus exportaciones de servicios, mediante, en particular, el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad.

Las disposiciones deberán facilitar el acceso efectivo a los mercados de las exportaciones de servicios de los países en desarrollo mediante, entre otras cosas, un mejor acceso a los canales de distribución y redes de información. Dichas disposiciones deberán facilitar la liberalización del acceso a los mercados en sectores de interés para las exportaciones de los países en desarrollo.

Deberá permitirse la liberalización autónoma del acceso a los mercados en favor de las exportaciones de servicios de los países en desarrollo.

Deberá tenerse especialmente en cuenta la gran dificultad con que tropiezan los paises menos adelantados para aceptar compromisos negociados debido a su especial situación económica y a sus necesidades comerciales, financieras y de desarrollo.

### g) Salvaguardias y excepciones

Será necesario proseguir las negociaciones sobre las disposiciones en materia de salvaguardias, por ejemplo por motivos de balanza de pagos, y en materia de excepciones, por ejemplo las basadas en objetivos de seguridad y política cultural.

#### h) Situación en materia de reglamentación

Se reconoce que los gobiernos reglamentan los sectores de servicios, por ejemplo mediante la concesión de derechos exclusivos en determinados sectores o la imposición de condiciones a las operaciones de las empresas dentro de sus mercados para proteger a los consumidores, y en aplicación de políticas macroeconómicas.

Existen asimetrias con respecto al grado de desarrollo de las reglamentaciones en

materia de servicios de los diferentes países. Por consiguiente, se reconoce el derecho de los países, en particular de los países en desarrollo, a establecer nuevas reglamentaciones. Ello deberá estar en conformidad con los compromisos contraídos en virtud del marco.

Se considerarán también otros elementos mencionados en el documento MTN.GNS/21, así como las ideas y conceptos nuevos que los participantes puedan desear exponer.

Queda entendido que la aceptabilidad del marco multilateral dependerá del nivel inicial de compromisos negociados de los signatarios.

#### Trabaios futuros

Los trabajos futuros deberán incluir:

- a) Conclusión, por parte de la Secretaria, para el 20 de abril de 1989, de una lista de referencia de sectores. Este proceso podría contar con la ayuda de comunicaciones de los participantes.
- b) Invitación a los participantes para presentar listas indicativas de los sectores de interés para ellos, fijando como fecha objetivo mayo de 1989.
- c) A medida que se disponga de las listas, deberá iniciarse el proceso de examen de las consecuencias y aplicabilidad de los conceptos, principios y normas respecto de sectores determinados y transacciones específicas.
- d) Prosecución, en la medida necesaria, de la labor relativa a la función de las disciplinas e instrumentos internacionales y a las cuestiones de definición y estadística.
- El GNS deberá procurar reunir, para finales de 1989, los elementos necesarios para un proyecto que permita la celebración de negociaciones encaminadas a ultimatodas las partes del marco multilateral y su entrada en vigor para el final de la Ronda Uruguay.

ciones de los distintos países, se perfila un acuerdo intermedio entre dos posiciones: la de aquéllos que hubieran deseado una aplicación cuasi literal del actual GATT, para lo cual sería bastante añadir las palabras «y servicios» en las ocasiones en que el Acuerdo General hace referencia a las mercancías, y la de los que desearían un acuerdo ex novo. Para ello, y respecto a los trabajos que habrán de llevarse a cabo en los próximos dos años, se invita a un examen profundo de la aplicabilidad de varios principios, algunos de ellos ya presentes en el actual GATT y otros de nuevo cuño. En todo caso, el simple enunciado de las prioridades de los principios presenta diferencias con el del Acuerdo General. que se basa, como es sabido, en el principio de nación más favorecida entendido multilateralmente.

En el caso de los servicios, los principios a que se alude son los de transparencia (en el sentido de una información accesible sobre las normas reguladoras en los distintos sectores y mercados), liberalización progresiva de las barreras al comercio (si bien haciéndola compatible con objetivos de política nacional y con la situación de los países en desarrollo, entre otras matizaciones), trato nacional (esto es, la iqualdad ante las normas de los prestadores de servicios nacionales y extranjeros) y, finalmente, el principio de nación más favorecida, entendido en su aspecto más formal de no discriminación.

Para cerrar la declaración, y realizando una aproximación a lo que será, con mayor o menor exactitud, el previsible marco institucional, se recogen, además, otras ideas expuestas en el transcurso de las negociaciones hasta 1989, dejando abiertas las puertas

para otras que puedan surgir en los años siguientes. En este orden se sitúan el acceso a los mercados -que, al principio de liberalización, añade la posibilidad de prestación de servicios extranjeros en cualquier forma (aunque su realización operativa sique siendo objeto de grandes debates)—, la mayor participación de los países en desarrollo, las excepciones (por razones de protección a los consumidores y, lo que resulta novedoso, por aplicación de políticas macroeconómicas) y las salvaguardias (tema complejo, aún lejos de resolverse en la esfera del comercio de mercancías).

Pese a que nos encontremos aún a un año del término de las negociaciones, este breve esquema permite señalar el aumento y la especialización del número de elementos que confluyen en el interés que el comercio internacional de los servicios ha despertado, e igualmente posibilita subrayar con una descripción más amplia algunos de los conceptos enunciados.

## III. ESTIMACION GLOBAL

La comparación entre los ingresos y los pagos por los diversos conceptos de invisibles de las balanzas de pagos ha sido la primera forma en que las instituciones internacionales más prestigiosas, como la OCDE, han examinado cuantitativamente el comercio de servicios.

Existen grandes dudas sobre su valor como indicador de la realidad, pero no debe olvidarse que han constituido el punto de partida de los estudios nacionales llevados a cabo en el período 1982-1984 y, lógicamente, junto a los datos proporcionados por

el FMI, tienen un papel destacado en los trabajos de la actual ronda. Merece la pena subrayar algunos aspectos de estos datos que se encuentran en multitud de publicaciones:

- a) Se está logrando precisar las diferencias entre fenómenos entre los que existe una clara interrelación. Así, los datos empiezan a registrar que las rentas producidas por los factores de producción en el exterior deben considerarse de forma separada de los pagos e ingresos por servicios. En esa misma línea, aparecen destacadas las rentas generadas en el exterior por el concepto (que también se está negociando en la actualidad) de propiedad intelectual.
- b) En líneas generales, en los servicios específicos puede observarse una cierta tendencia. que podría calificarse de estructural, hacia el mantenimiento de los signos de los saldos de los ingresos y pagos, aún con un incremento notable en las cifras correspondientes a los diez últimos años. Entre los saldos negativos destacan los de Estados Unidos, Japón y la República Federal de Alemania, y entre los positivos, los de Francia, Reino Unido e Italia. De espectacular cabe definir el aumento, muy positivo, de las cifras españolas.
- c) Igualmente, en líneas generales, y por lo que respecta a otros conceptos de invisibles (rentas en el exterior), los ingresos generados no llegan a compensar a los pagos, salvo en los casos de Estados Unidos, Japón, República Federal de Alemania, Inglaterra y Suiza. Sin duda, buena parte de las preocupaciones clásicas y contemporáneas sobre relaciones entre poder económico, inversiones en el exterior y propiedad intelectual tienen aquí su reflejo y su justificación.

- d) A efectos de un análisis más preciso, sería necesario establecer los orígenes y destinos de los ingresos y pagos, aunque seguramente una proporción muy alta de las transacciones se lleva a cabo entre los países de la OCDE. Tales datos permitirían conocer mejor la posición de los países en desarrollo, clave en el actual proceso negociador.
- e) Existen múltiples ausencias de datos en distintos subconceptos, lo que no permite construir series temporales homogéneas ni, por otro lado, perfilar más adecuadamente las primeras características de las relaciones internacionales de algunos subsectores.
- Para precisar los ritmos de crecimiento en los intercambios de servicios, aun con el carácter primario de estos datos, sería preciso construir series representativas de los porcentajes de cobertura que significan los invisibles en las distintas balanzas de los países a considerar. Igualmente, de forma aproximada, las relaciones ingresos por servicios/ingresos por mercancías y de cada uno de esos conceptos respecto al producto bruto de los países considerados (y los restantes del mundo) pueden constituir un punto de arrangue de nuevos estudios.
- g) Con todas estas condiciones, el crecimiento es distinto entre los subsectores; encontrándose, lógicamente, mayores ritmos en aquéllos en que se han registrado grandes progresos tecnológicos, lo que plantea, entre otras cuestiones, la necesidad de mejora en las estimaciones de la productividad. Desde la óptica de la actual negociación, junto a otros datos, esto parece justificar la observación ya recogida de que no resulta posible otorgar a

todos los sectores el mismo tratamiento.

Estas consideraciones, basadas en datos cuantitativos fácilmente asequibles en los trabajos del FMI, la OCDE, etc., han de completarse con algunas observaciones de carácter cualitativo. Siguiendo la metodología de Nayyar, se pueden señalar las siguientes:

- a) El comercio de servicios tiende a concentrarse en los países industrializados. Así, en la década de los setenta, ocho de ellos (Estados Unidos, Reino Unido, Francia, República Federal de Alemania, Bélgica, Italia, Japón y Holanda) suponían más de las dos terceras partes de la cifra global de exportaciones, y más de la mitad de las importaciones. La concentración es mucho mayor que en el caso del comercio de mercancías.
- b) Existe una clarisima presencia de empresas multinacionales en el sector y en los principales subsectores. Los estudios sobre relación entre número de empresas y ventas totales muestran una tendencia a la concentración en pocas firmas aún mayor que en el caso de los productos industriales. Esta presencia ha producido una transformación radical en muchos países, pues en ellos se ha eliminado la red de pequeñas empresas que constituían, en general, el entramado de la prestación de actividades terciarias. Se ha producido un alto grado de centralización en la dirección y el control general, mientras que se regionalizaban o nacionalizaban aspectos de marketing y distribución, como nuevas formas de penetración de las firmas multinacionales.
- c) Por último, se ha registrado una internacionalización

creciente. De la misma forma que se da un cierto paralelismo entre la expansión del comercio y el crecimiento de las actividades primarias, y más tarde de los productos industriales, se puede hablar de un aumento de las relaciones internacionales de servicios coincidente con su mayor peso en las economías nacionales.

Los trabajos que en la actualidad se llevan a cabo tienden a destacar y precisar las características propias del mundo de los servicios y su rapidísima transformación. A lo largo de los años, con intensidades diferentes según los sectores, las relaciones internacionales de servicios han sido objeto de tratamientos institucionales varios. En algunos casos, se encuentran organizaciones multilaterales; en otros (los más abundantes), hay un tejido de relaciones bilaterales, basadas o no en el principio de reciprocidad, y en buen número de casos, se aplican legislaciones de carácter general con preferencia a las específicas. Las mutaciones vertiginosas del mundo de los servicios, con su creciente internacionalización, han empezado a despertar un nuevo interés por meiorar su conocimiento y por la posibilidad de aplicar el nuevo marco de relaciones al que se ha aludido anteriormente.

# IV. ALGUNOS ASPECTOS SECTORIALES

Se exponen en este apartado ciertos elementos de los principales subsectores de servicios teniendo en cuenta su vertiente internacional, lo que en algunos casos exige trazar el perfil de características propias como consideración incidente en la comercialización. En general, sólo en

los últimos años empiezan a existir estudios sobre la cuestión concreta de los intercambios internacionales de cada sector, si bien no suelen encontrarse datos estadísticos fuera de los habituales de ingresos y gastos registrados en balanza de pagos, y éstos con las limitaciones ya expuestas. Son, posiblemente, las instituciones internacionales más afectadas por estas cuestiones (UNC-TAD, OCDE, GATT y agencias especializadas del sistema de Naciones Unidas) las que están elaborando mayor número de trabajos, pero estamos aún muy leios de la abundancia y precisión de los datos existentes en el comercio de mercancías.

# 1. Servicios bancarios y financieros

Los principales estudios realizados sobre los aspectos internacionales del sector coinciden en ciertas consideraciones generales:

- a) Su crecimiento muy rápido. Así, la Secretaría del GATT ha estimado que, entre 1978 y 1988, el tipo medio anual de crecimiento del crédito bancario internacional fue de un 15 por 100, muy superior al 8,5 correspondiente al comercio mundial para el mismo período.
- b) Su evolución acelerada hacia la integración de los mercados y la internacionalización de las actividades; que coincide con un proceso de introducción de innovaciones financieras y de avances en tecnología de comunicaciones e información, que las facilitan.
- c) Su papel importante en algunas políticas macroeconómicas esenciales, lo que justifica la presencia de reglamentaciones

complejas y diversas según los países. Se presentan, en ese orden, una pluralidad de situaciones. Téngase en cuenta que, además de los países de la OCDE, cuyo grado de información permite un buen conocimiento (no perfecto) del subsector, en la ronda Uruguay participan otros setenta países con niveles de desarrollo muy dispares.

- d) Una gran heterogeneidad en la gama de servicios que entran bajo la rúbrica del concepto general. Existen muchos submercados que difieren entre sí, lo que no hace posible una aplicación indiscriminada de los principios que se discuten en la negociación Uruguay en curso. La Secretaría del GATT ha distinguido entre servicios bancarios minoristas, servicios mayoristas, servicios relacionados con valores. servicios interbancarios y servicios financieros internacionales, aunque esta clasificación está lejos de haber sido aceptada por todos.
- e) La internacionalización se centra en dos aspectos interesantes: el comercio transfrontera de servicios (p.ej.: préstamos y depósitos internacionales) y el establecimiento en sus diversas formas.

La gran diversidad de situaciones que se da entre los países que participan en la ronda Uruguay tiene su reflejo en la disparidad de medidas que pueden afectar a la internacionalización, que de forma concreta se contienen en las diversas reglamentaciones que se refieren a las transacciones transfrontera, al establecimiento y a las condiciones de actuación y competencia. Los estudios llevados a cabo indican, en esta línea, que pueden ser de aplicación útil al sector, y a algunos de sus subsectores, los principios de transparencia, liberalización progresiva, trato nacional, no discriminación y acceso a los mercados. También habrían de coexistir con reglamentaciones de distinto contenido liberalizador, según cada grupo de países; con medidas de salvaguardia; con la situación de los países en desarrollo, etcétera.

Al terminar 1989, las posiciones de los distintos países en el proceso de negociación permiten señalar que, en el horizonte inmediato (1990-1991), no parecen perfilarse unas negociaciones tendentes a reducir barreras en el sector de una manera inmediata, aunque sí es previsible que más adelante se intenten hacer operativos algunos de los principios recogidos, especialmente la liberalización progresiva y el acceso a los mercados en el marco institucional de negociación que se consiga en 1990.

# 2. Servicios de información y comunicaciones

Los estudios más prestigiosos destacan en este sector una serie de características que, en buena medida, le hacen ser, en el momento actual, el eje del proceso en los intercambios de servicios. Su evolución ha hecho posible la de otros grandes conceptos (especialmente los servicios financieros y los seguros). A la vez, se ha producido una evolución desde la concepción de servicio público, organizado de forma más o menos monopolística, a la de una industria que proporciona una gran variedad de productos.

La complejidad y la rapidez del cambio han generado en diversos foros la necesidad de llegar a sistemas de clasificación de los servicios considerados. Resulta bastante extendida la distinción entre servicios básicos y servicios de valor añadido, o mejorados, incluvendo entre los primeros los tradicionales de telefonía y otros con funciones circunscritas a la transmisión y la conmutación, mientras los mejorados cumplen funciones adicionales. Esta clasificación puede encontrarse en muchas reglamentaciones nacionales. Su extensión al plano internacional plantea buen número de cuestiones. Este criterio mínimo puede ampliarse con la consideración de los distintos tipos de equipo, las facilidades (redes), la distinción entre la información (mensaje) y la función de transporte de la misma, y la distinción entre servicios transaccionales y servicios basados en la red de telecomunicaciones.

El comercio de servicios de telecomunicación exige la interconectividad y la interoperatividad de sistemas nacionales. Ello ha originado un amplísimo conjunto de reglamentaciones que afectan, desde el punto de vista comercial internacional, a multitud de aspectos (utilización de infraestructuras, contabilidad de costes, establecimiento de normas, homologación, etcétera).

Posiblemente por todo ese conjunto de circunstancias, el mundo de las telecomunicaciones proporciona, dentro de los servicios, el más conocido ejemplo de presencia de obstáculos al libre comercio de servicios (como refleja el catálogo abreviado que se recoge en el último apartado de estas consideraciones). Desde restricciones de entrada hasta normas técnicas aplicadas con sentido discriminatorio, pasando por diversos obstáculos a los movimientos de factores, toda una panoplia de figuras se encuentran presentes en este caso. Como es lógico, por esas características especiales del sector, su inclusión en todo acuerdo que pueda negociarse respecto al comercio de servicios es absolutamente indispensable.

## 3. Servicios de transporte

La internacionalización de esta actividad, relacionada con la expansión del comercio, es antigua y clara. Como lo es también que resulta fácil establecer en esta rúbrica una serie de subsectores o especialidades que no tienen idénticas características. Así, se ha distinguido en los estudios entre transporte aéreo, marítimo, multimodal y transportes por carretera, ferrocarril, vías fluviales, gasoductos, etcétera.

La disponibilidad de datos específicos respecto a movimientos internacionales resulta en estos subsectores mayor que en otros servicios. En efecto, existen datos respecto a líneas regulares y no regulares, relativos a movimientos de mercancías y personas, y se conocen con bastante precisión las redes que han configurado el sector. Esta disponibilidad de elementos también resulta paralela a los intentos de llegar a acuerdos multilaterales y a sistemas específicos (IATA, OACI para el transporte aéreo; la organización marítima internacional y el Código de Conducta de Conferencias Marítimas para el marítimo, etcétera).

En todos los casos, las características estructurales, así como los progresos tecnológicos que han tenido lugar —de forma espectacular— en los últimos años, han desarrollado una red de reglamentaciones que buscan, con distintos objetivos, la presencia de servicios nacionales en los distintos mercados. Sin entrar en detalle sobre esas características estructurales (la existencia de las

«libertades» para el tráfico regular aéreo, el mundo de las conferencias en el marítimo, los análisis de coste de los servicios y su relación con las tarifas a satisfacer, etc.), sí debe repetirse que existe en el sector un mejor conocimiento de las condiciones de mercado, lo que no quiere decir que los principios de la negociación internacional en curso no puedan tener aquí su aplicación.

La exposición realizada de algunas de las características de tres destacados sectores internacionales de servicios, en relación con la actual ronda negociadora, pone de manifiesto algunos aspectos con los que podría cerrarse este apartado:

- a) Es clara la alta heterogeneidad entre los subsectores, y aun dentro de los mismos. Solamente principios muy generales, como los recogidos en la declaración de Montreal, podrían ser de aplicación a todos ellos.
- b) El resultado final de la ronda Uruguay parece cifrarse en el establecimiento de un marco institucional, sobre cuya amplitud hay grandes discrepancias. Tal marco habría de permitir la celebración de negociaciones posteriores, destinadas a un posible aumento del grado de liberalización. Ahora bien, no resulta fácil hacer compatible tal liberalización con otros objetivos legítimos que también se incluirían en dicho marco. La liberalización alcanzaría básicamente a las reglamentaciones discriminatorias o restrictivas actualmente existentes.
- c) El actual estado de los conocimientos sobre los distintos sectores no permite hacer un cálculo económico, ni siquiera aproximado, de los efectos de

cualesquiera medidas liberalizadoras. En el comercio de mercancías, una reducción de aranceles permite la estimación de minoraciones recaudatorias fiscales como primera forma de medición de las contribuciones de países. No resulta esto posible en el caso del comercio de servicios.

d) Las negociaciones, hasta el momento, no permiten hablar de sistemas y técnicas de negociación, por lo que cuestiones de gran interés, como el intercambio de concesiones entre los diferentes subsectores de servicios o entre servicios y mercancias, que parecen preocupar a los tratadistas, exigirían un período de tiempo adicional para su discusión y puesta en práctica.

# V. NOTAS SOBRE PRESENTE Y FUTURO

Son muchas las cuestiones que quedan abiertas en el dominio del comercio internacional de servicios. Para hacer honor al título de estas consideraciones, deberíamos al menos señalar algunos campos de preocupación, aunque otros (el estadístico, por ejemplo) igualmente habrían de ser objeto de atención.

# El campo teórico

Pocos estudios tan agudos existen en este orden como el de Feketekuty, autor que, por otra parte, ostenta una envidiable condición de práctico, mostrada a lo largo de muchos años en los trabajos de las distintas organizaciones que han conducido a las actuales negociaciones. Pues bien, a la hora de valorar la aplicabilidad de las teorías del comercio de mercancías a este

mundo específico de relaciones entre países en materia de servicios, para él existen tres cuestiones clave:

a) Si los servicios tienen alguna característica propia que no permita su adecuación al funcionamiento normal del mecanismo de mercado, que constituye, como es sabido, una hipótesis básica de la teoría de la ventaja comparativa; b) si la relación entre el comercio de servicios y los movimientos internacionales de mano de obra, información, elementos financieros y reales pudiera afectar a la teoría, y c) si las necesidades de inversión en las producciones locales y las facilidades de distribución del país importador pudieran invalidar la teoría tradicional.

Sentadas esas bases, los análisis teóricos realizados sobre las diversas situaciones de competencia, y sobre las ganancias y pérdidas que pueden obtenerse del intercambio de servicios, combinados con otras hipótesis -como las de industrias nacientes- no permiten invalidar las conclusiones de la teoría tradicional. Sin embargo, su contrastación empírica específica pone de manifiesto al menos dos aspectos: a) que el campo del comercio de servicios prácticamente se encuentra por explotar; b) que la competencia internacional en materia de comercio de servicios se basa más en las capacidades humanas, el entorno institucional y las redes internacionales que en la dotación de recursos. De ahí la conclusión de Feketekuty: «se requiere realizar un trabajo especialmente intenso en la economía del comercio de servicios, en la de la información y la propiedad intelectual, en los análisis económicos de desarrollo de redes de comunicación especializadas y el comercio de servicios profesionales, así como en las interrelaciones entre políticas tradicionalmente consideradas de forma aislada, tales como las comunicaciones, el transporte, los movimientos migratorios y la inversión extranjera».

Ante esta carencia de contrastaciones empíricas, no resulta extraño que las posiciones expresadas por autores de países en vías de desarrollo (p.v.d.) difieran de las de colegas de países desarrollados, especialmente al considerar las implicaciones de las actuales negociaciones en los distintos subsectores. Así, han subrayado que éstas se están llevando a cabo en aquellos subsectores en los que los países desarrollados tienen una gran ventaja comparativa y en los que actuaciones estáticas (el mantenimiento o el aumento de la liberalización) podrían aumentar las diferencias. Junto a este criterio. se hace especial hincapié en argumentos tradicionales: la industria naciente, tanto en su versión de industrias que inician su vida en los p.v.d. (telecomunicaciones) como en las que tienen un desarrollo minúsculo en comparación con sus homólogas de los países adelantados (bancos, seguros). Tampoco faltan alusiones relativas a soberanía nacional v a razones estratégicas. Las líneas de acción y preocupación en las negociaciones son así, claro es, muy distintas.

Junto a ello, buena parte de la discusión teórico-práctica se encuentra dirigida a subrayar las asimetrías en los procesos de liberalización. Así, en opinión de autores que favorecen las posiciones de países en desarrollo, como Nayyar o Gibbs, las liberalizaciones propuestas se dirigen a sectores intensivos bien en capital y elementos financieros, bien en mano de obra y capital,

o bien en tecnologías nuevas, frente a los servicios intensivos sólo en mano de obra, más típicos de los p.v.d. De ahí extraen la consecuencia de la necesidad de un planteamiento menos asimétrico de las negociaciones.

Posiblemente, a remolque de las necesidades reales, se asistirá en este dominio, y en los próximos años, a un espectacular incremento de los análisis teóricos y de contrastaciones empíricas de los mismos. De forma intuitiva. se podría señalar que las necesidades de una delimitación sectorial y de un perfeccionamiento de los métodos estadísticos se harán aún más evidentes..., pero también que las realidades avanzarán aún con mayor rapidez. Y en estos terrenos nuestro país habría de rellenar con prontitud sus carencias.

# 2. Las políticas comerciales

En anteriores secciones se han recogido, como principios inspiradores de un posible acuerdo multilateral sobre servicios, los de liberalización progresiva y acceso a los mercados. Esto quiere decir que, en opinión de muchos autores y prácticos, existen una serie de barreras al comercio «libre» de servicios. Tres cuestiones previas deben señalarse en esta materia: a) que, de forma contraria a lo que ocurre en el comercio de mercancías, no hay una cierta institución «maquilladora» de las evidentes diferencias entre productos, como son, en aquel caso, los derechos arancelarios; b) que las variaciones entre sectores. tanto en lo que se refiere a la definición de barreras como a su valoración, dependen grandemente de países y conceptos. No debe olvidarse, además. que hay una serie de factores de gran importancia detrás del establecimiento de restricciones (soberanía nacional, razones estratégicas, defensa de los consumidores, por ejemplo), y c) que, como se ha mostrado anteriormente, no existe una idea exacta de los beneficios que pueden conseguirse con una eventual liberalización, como tampoco de los calendarios y formas en que ésta se podría llevar a cabo.

De ahí que, con carácter orientativo, pero en todo caso ilustrativo de situaciones, varias instituciones y algunos países hayan utilizado el sistema de confección de catálogos o inventarios de obstáculos al consumo. La metodología para su elaboración es relativamente sencilla: a través de encuestas a empresas representativas de los sectores, por conducto oficial o privado, se recogen y procesan opiniones de los agentes que consideran que existen problemas a su libre implantación en los distintos mercados exteriores. El primer estudio de este tipo, como se ha señalado anteriormente, fue presentado por Estados Unidos en la OCDE en los años setenta, y posteriormente hav otros de Canadá, Holanda, uno nuevo de Estados Unidos y CEE. Difieren en muchos aspectos: la clasificación de sectores, los mercados estudiados, la definición de obstáculos, etcétera. Aun con esas limitaciones, merece la pena señalar algunos de los criterios que pueden combinarse. Así, se encuentran los siguientes:

- a) Obstáculos a la entrada, que se refieren a los problemas relativos al acceso y al establecimiento.
- b) Obstáculos al funcionamiento, que afectan a las condiciones de mercado que impiden la libre competencia entre nacionales y no nacionales.

- c) Obstáculos fiscales, tanto en la entrada como en el uso discriminatorio entre nacionales y extranjeros de los diferentes aspectos de la importación y el gasto público.
- d) Obstáculos financieros, relativos a la libertad de movimientos de capital.
- e) Obstáculos a los movimientos de mano de obra, tanto en lo que se refiere a la libertad de movimientos internos como a la importación o exportación.
- f) Obstáculos técnicos (normas, especialmente), que se aplican en algunos sectores (comunicaciones, transporte, etcétera).

Las formas específicas y los grados que revisten estos obstáculos son muy diversos, y hasta el momento actual, de manera distinta a lo que ocurriera antes de la ronda Tokio en relación con las más importantes barreras no arancelarias al comercio de mercancías, que pudieron agruparse en algunas rúbricas generales -sistema que permitió la negociación de códigos para las más importantes-, no ha existido un intento similar de agrupación para los servicios. Merece la pena detallar algunas de las que se encuentran en estudios nacionales.

Dentro de los obstáculos a la entrada, se hallan desde las drásticas prohibiciones al establecimiento hasta normas discriminatorias respecto a nacionales, pasando por exigencias de reciprocidad, licencias, regulación de las formas de inversión, monopolios estatales, prohibiciones a la propiedad de extranjeros en grado diferente, etc. Entre los que afectan al funcionamiento, pueden citarse las políticas de compras públicas, las subvenciones, las restricciones impuestas por legislaciones protectoras de la

propiedad intelectual, las exigencias de contenido local, la aprobación previa de nuevos servicios, la limitación de éstos. etcétera. Los obstáculos financieros se refieren, claro está, a las normas de control de cambios, a las restricciones a los movimientos de capital, a requisitos respecto a capital y reservas, a discriminaciones en las relaciones entre las variables citadas, como más visibles. Los de mano de obra hacen referencia a requisitos de visado, a limitaciones cuantitativas respecto a personal extranjero empleado, a obligaciones de contratar personal nacional o que cumpla calificaciones nacionales, como más significativas. Por último, los obstáculos técnicos hacen referencia a obligaciones de utilizar normas técnicas locales o equipo nacional. a restricciones relativas a la transmisión transfronteriza de datos etcétera.

En relación con la situación de nuestro país en este aspecto, han de señalarse varios datos básicos. En cuanto a las exportaciones de servicios por parte de empresas nacionales, éstas van dirigidas, en un altísimo porcentaje -cuando existen—, a los países de la CEE, por lo que se verán especialmente afectadas por la aplicación práctica del Acta Unica. Claro que, a su vez, ésta se ve influida, en mayor o menor grado, por la negociación en curso. Salvo muy escasos intentos, llevados a cabo por iniciativa oficial u oficiosa, no existen estudios sobre la cuestión y, lo que es más grave, no parece existir una conciencia generalizada sobre su necesidad. La plena integración en la CEE obligará a nuestras entidades a considerar los avatares de las demás entidades comunitarias. En lo que se refiere a obstáculos a la importación, sin duda el horizonte parece bien perfilado, pues el sistema que haya de operar será el que resulte de la construcción del mercado interior (de modo análogo, igualmente influenciable por las negociaciones globales). En grandes líneas, se tendería a la disminución de los obstáculos interiores de todo tipo, pero queda por estudiar la difícil asignatura de la dimensión exterior del mercado interior.

Naturalmente que una valoración económica de estas restricciones (definidas en cualquiera de sus formas) se encuentra relacionada con las dificultades de los criterios aplicables y de la medición estadística. Y cuantas observaciones se han realizado al respecto anteriormente pueden tener aquí cabida. Con independencia de la negociación inmediata y de las previsibles, la propia lógica y el dinamismo de los hechos económicos exige la mejora de nuestro conocimiento del sector y los subsectores.

El paralelismo con la política comercial clásica -el uso de los instrumentos arancelarios en menor o mayor grado— no puede sostenerse en ese campo específico, pero sí, en cierta medida. en cuanto a las regulaciones internacionales de las medidas no arancelarias. Y existen aún otras posibilidades, puesto que, cualquiera que sea el marco institucional que se cree tras el término de la ronda Uruguay, las experiencias y algunos de los principios que han estado vigentes durante la vida del GATT habrán de ser de utilidad, y de aplicación en su caso.

Habría, pues, que hablar de una política comercial para los servicios, en cierta manera, específica, basada parcialmente en experiencias anteriores. Y, de modo similar al comercio de mercancías, las dificultades inherentes a la valoración de la protección paraarancelaria harán aquí su aparición.

En todo caso, la creación de una institución internacional, de alcance mayor o menor en cuanto a los sectores abarcados y en cuanto a su competencia, en la que se lleven a cabo procesos de negociación de las actuales normas en que se basa el comercio internacional de servicios. parece que será una realidad al término de la ronda Uruguay. Son muchísimas las razones que permiten realizar esta afirmación. La multiplicidad de situaciones y problemas y los diferentes objetivos de las políticas nacionales permiten también augurar que su tarea no será fácil.

Los campos citados constituyen, en este mundo de servicios, aspectos en los que los investigadores habrán de avanzar en los años que se avecinan. Quizá cuando, dentro de poco tiempo, se analice el estado del comercio de los servicios, las perceptibles deficiencias de nuestros conocimientos a fines de 1989 hayan dejado de existir, al menos en la situación que este artículo ha tratado de reflejar.

#### NOTA

(\*) Un estudio de esta naturaleza, necesariamente limitado en su extensión y en su dimensión temporal, se ha visto enriquecido por las observaciones y comentarios de un buen número de personas, a las que el autor expresa su agradecimiento. Así, a la confianza que depositó en el trabajo el profesor Cuadrado, hay que sumar la eficaz y constante colaboración de M. Gómez Torres, del Banco Bilbao Vizcaya, las de A. Castañer y C. Teijelo, funcionarias ejemplares de la Subdirección General de Politica Comercial Multilateral, y las de M. Girona, especialista en intermediación financiera, y U. Stump, de la Universidad de Friburgo. Para facilitar la lectura, se ha prescindido de citas bibliográficas, aunque una relación de libros y documentos consultados se puede encontrar a continuación de esta nota. Evidentemente, las opiniones expresadas son de naturaleza personal, por lo que su responsabilidad, así como las deficiencias que se puedan observar, corresponden al autor.

#### **BIBLIOGRAFIA**

- ARONSON, J. D., y COWHEY, P. F. (1988): When countries talk, American Enterprise Institute (AEI).
- BANOT, J. de (dir.) (1985): «Les Services dans les societés industrielles», Economica.
- BAUCHET, Pierre (1988): «Le transport international dans l'économie mondiale», Economica
- BAUDRY, C. (1986): «Manager les Services», Economica.
- Benz, S.: «Trade liberalization and the Global Service Economy», *Journal of World Trade Law*, vol. 19.
- BHAGWATI (1987): «Splintering and disembodiment of Services and developing nations», The World Economy; «Trade in Services and The multilateral trade negotiation», The World Bank Economic Review, septiembre.
- Comisión Comunidades Europeas (1989): Panorama of EC Industry 1989, Bruselas.
- DIAZ MIER, M. A. (1988): «El GATT como marco de un acuerdo internacional de Servicios», Información Comercial Española, agostoseptiembre.
- y Gómez Torres, M. (1985): «El comercio de servicios y la economía esopañola: una primera aproximación», *Información Comercial* Española, abril.
- Eiglier, P., y Langeard, E. (1989): Servucción. McGraw-Hill.

- EWING, A. F. (1985): «Why freer trade in Services is in the interest of developing countries?», Journal of World Trade Law.
- FEKETEKUTY, Geza (1988): International trade in Services. AEI.
- FINGER, M., y OLECHOWSKI, A. (1987): "The Uruguay Round: A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations", The World Bank.
- GATT: Documentos series MDF, GNS/W y GNS
- GIARINI, O. (1987): The Emerging Services Economy. Oxford.
- (1988): L'Europe face à la nouvelle économie de service, PUF.
- GIBBS, M. (1985): "Continuing the international debate on Services", Journal of World Trade Law, mayo-junio.
- y Mashayekhi (1989): «Elements of a multilateral framework of principles and rules for trade in Services», en *Uruguay Round: Papers on Selected Issues*, United Nations, Nueva York.
- GRUBEL, H. G. (1987): "Trade Services are embodied in materials or people". The World Economy, septiembre.
- Heskett (1988): La gestión en las empresas de servicios, traducción española, Plaza y Janés.
- HINDLEY, B. (1987): «La introducción de los servicios en el GATT», Información Comercial Española, junio.
- HOEKMAN, B. M. (1988): «Services as the Quid pro Quo for a Safeguards Code», The World Economy, junio.
- INMAN, R. (ed.) (1986): Managing the Service Economy: Prospects and Problems, Cambridge University Press.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (1988): La liberalización del comercio internacional de los servicios, n.º 1. Contiene una buena selección de trabajos, recogidos en otras citas.
- JACKSON, John H. (1988): "Constructing a constitution for trade in Services", The World Economy, junio.
- Kasper, D. M. (1988): Deregulation and globalization, AEI.
- (1988): «Liberalizing Airline Services: How to get from Here to There», The World Economy, marzo.
- KROMENACKER, R. J. (1984): World-traded Services: The challenge for the eighties, M. A. Dedham, Artech House.
- Lee, J. R., y WALTERS, D. (1988): International trade in construction, design and engineering services, AEI.

- LÓPEZ GARRIDO, D. (1989): Las crisis de las telecomunicaciones, Madrid, Fundesco.
- Malmgrem, Harald B. (1985): «Negotiating International Rules for Trade in Services». *The World Economy*, marzo.
- Mark, J., y Helleiner, G. K. (1988): *Trade in Services*. The North-South Institute, Ottawa.
- Nayyan, D.: International trade in Services, implications for developing countries, New Delhi, Export-Import Bank of India.
- (1988): «Some reflections on the Uruguay Round and trade in Services», Journal of World Trade Law, abril.
- Novelle, T. J., y Dutka, A. (1988): International trade in Business Services, AEI.
- OCDE: Documentos series TC y TC/WP.
- Petit, P. (1988): «La croissance tertiaire», Economica.
- PRYKE, R. (1986): Competition among international airlines. Thames Essays.
- RIO GÓMEZ, C. del (1988): «Una aproximación al comercio internacional de Servicios», Información Comercial Española, agosto-septiembre.
- ROSEMAN, D. (1988): «Towards a GATT Code on trade in telecomunication equipment», The World Economy, marzo.
- SAMPSON, G., y SNAPE (1985): «Identifying the issues in trade in Services», The World Economy, marzo.
- SAPIR, A. (1985): «North-South Issues in Trade in Services», The World Economy, marzo.
- Schott, J. J., y Mazza, J.: «Trade in Services and Developing Countries». Journal of World Trade Law
- SCHRIER, E.; NADEL, E., y RIFAS, B. (1986): Outlook for the liberalisation of Maritime Transport, Thames Essays.
- Stern, R. M., y Hoekman, B. (1987): «Issues and Data For GATT Negotiations on Services», The World Economy, marzo.
- TRADE IN SERVICES, OPEN MARKETS AND THE URUGUAY ROUND NEGOTIATIONS: Conferencia de la AEI en noviembre de 1987.
- UNCTAD: Documentos TD/B
- WHITE, L. (1988): International Trade in Ocean Shipping Services, AEI.
- Walter, Ingo (1988): Barriers to trade in banking and financial Services, Thames Essays.
- (1987): Global Competition in Financial Services, AEI.
- WILDMAN, S., y SIWEK, S. (1988): International Trade in Films and Television Programs, AEI.