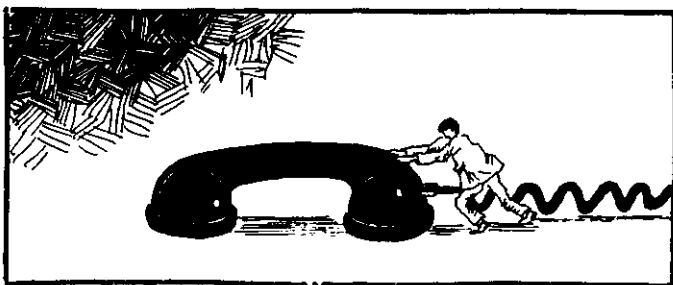


# LOS PAÍSES EN DESARROLLO

## Y LAS NEGOCIACIONES PARA UN ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE LOS SERVICIOS

*Germán Alejandro Ortega*



### I. INTRODUCCION

Anteriormente los estudiosos de las Ciencias Económicas, como Adam Smith<sup>(1)</sup> y aún Marx y Lenin,<sup>(2)</sup> pensaban que solamente los bienes eran parte del proceso de producción y que los servicios eran un gasto superficial, de lujo, que perjudicaba a la economía de un país.

Las últimas inclinaciones del comer-

cio mundial han demostrado que el sector de los servicios se va volviendo cada vez más activo, con un crecimiento superior a todos los otros sectores, y además, con una creación muy elevada de puestos de trabajo.

Por ejemplo, en las economías más desarrolladas entre el 65 y 70% del producto interno bruto es generado por el sector de los servicios, en los países de ingre-

(1) En su obra *The Wealth of Nations*, Adam Smith asocia los servicios a las actividades no productivas.

(2) Kierzkowski, Henryk: *Services in the development process and theory of international trade*. 1984. Ginebra. Instituto Universitario de Altos Estudios Internacionales, p. 1.

Los medios este porcentaje es de entre 35 y 55%, mientras que para los países menos desarrollados es de 10 a 35%.<sup>(3)</sup> Entonces, es lógico pensar que una mejora en las condiciones del comercio en ese sector beneficiaría en mayor medida a los países más desarrollados que han llegado a dominar el mercado internacional de los servicios. Pero, un crecimiento del comercio internacional puede favorecer también a los países del Tercer Mundo, si es que la liberalización de los servicios se hace teniendo en cuenta los desequilibrios estructurales de la economía mundial. Además, es innegable el efecto multiplicador que puede tener en una determinada economía, la existencia de comunicaciones eficientes, de teléfonos que funcionen, de aviones y autobuses que no se retrasen, de correos seguros o de suficiente flujo de electricidad, en fin, contar con servicios eficientes es básico para el desarrollo económico de una sociedad.

En cuanto a las negociaciones de los servicios, la labor de los diplomáticos y técnicos de los países subdesarrollados era que tal negociación se realice con el objeto de ayudar al desarrollo de los países que tienen mayores problemas económicos.

Tal premisa fue aceptada en Punta del Este, y ahora ha empezado a tomar forma un acuerdo multilateral sobre el comercio de los servicios en el marco del GATT y sus reuniones de la Ronda Uruguay.

El camino recorrido en estos últimos cuatro años ha sido largo y complejo, y

llegará a su fin en diciembre del presente año, cuando deberán presentarse al mundo los resultados de tal negociación.

En las próximas páginas se hará un análisis de las posiciones de los distintos grupos económicos y geográficos que han tenido una participación importante en el desarrollo de estas negociaciones. En especial se revisará la posición de los países no desarrollados.

## II. ESTADO DEL PROBLEMA ANTES DE 1986

Como señalé anteriormente, los servicios habían recibido muy poca atención por parte de los estudiosos de la economía, en general, y de los gobiernos, en particular. Sería los Estados Unidos de América el primer país en proponer que se introduzca en el seno del GATT una negociación sobre el comercio de los servicios;<sup>(4)</sup> la reacción de los países en vías de desarrollo (PVD) fue, más bien, de una cierta reserva sobre el tema.

Varios fueron los países que se opusieron a una negociación sobre los servicios y que quisieron bloquear su inclusión en la "Ronda Uruguay" porque pensaban que el Acuerdo debía concentrarse en la discusión de sus mandatos legales y no inmiscuirse en cuestiones que salen de su campo de acción. Cabe señalar que fueron Brasil e India los países que lideraron una posición más coherente en defensa de los

(3) Según cifras publicadas por el Banco Mundial en su Informe Anual de 1989.

(4) A partir de 1974 con la Trade Act, sección 102 g), los diplomáticos americanos tenían el mandato de presionar para llegar a un acuerdo sobre los servicios.

derechos del Tercer Mundo.

La presión de los Estados Unidos<sup>(5)</sup> obligó a los países no industrializados a coordinar acciones para elaborar una posición colectiva más estructurada, en orden a responder institucionalmente a las propuestas americanas.

Pero, aparte de eso, hace falta decir que en el momento de la demanda de los Estados Unidos de incluir los servicios en el GATT, existía una considerable confusión frente a los aspectos concretos y de definición sobre lo que es un "servicio", porque los estudios realizados hasta ese momento eran completamente preliminares.

Entonces, se acordó que era necesario comenzar por estudiar el sector de los servicios como un componente de la producción mundial, con el objetivo de ponerse de acuerdo sobre una definición y otros aspectos conceptuales.

En ese momento, los PVD trataron de hacer todo lo posible por alargar los debates y obtener más tiempo para que sus investigadores y especialistas logren formarse una concepción clara de lo que una negociación sobre los servicios significaría en el futuro para sus economías. Con el fin de obtener ese tiempo pusieron todo tipo de excusas para no aceptar tal negociación, dijeron por ejemplo:

- Que la agenda del GATT estaba llena y que hacía falta tratar materias más importantes que estaban en lista de espera desde la "Ronda Tokio".

- Que varias otras instituciones estaban encargadas de consolidar las reglamentaciones sobre ciertos tipos de servicios, por ejemplo la UNCTAD en transferencia de tecnología, la UNCTC en cuanto a corporaciones transnacionales, la WIPO en propiedad intelectual y la IATA en transporte aéreo.
- Declararon que sus industrias nacientes tenían necesidad de protección para poder competir con las compañías transnacionales de los países desarrollados que han logrado una gran experiencia y especialización en cada rubro, y que por lo tanto el libre mercado era inaplicable en el sector de los servicios.
- Que existen sectores sensibles sobre los cuales cada país debe tener el derecho de darles un tratamiento nacional.
- Protestaron por la política aplicada por los EU en cuanto a la prohibición de tratar en el seno de las Naciones Unidas ciertos temas como la transferencia de tecnología, la práctica restrictiva en los negocios y la conducta de las corporaciones transnacionales.
- Por último, los Estados Unidos planteaban que la mencionada negociación forme parte integral del GATT, pero los PVD respondieron que la jurisdicción del GATT no le otorgaba la

(5) La presión para que se llegue a una negociación sobre los servicios tuvo como origen los lobbys americanos. P. Montagnon dice: "So far the main private sector lobbyists on services have been US bankers and financial services executives like Mr. John Reed, Chairman of Citibank, and Mr. James Robinson of American Express, whose companies have much to gain from improved access". Financial Times de 22 de mayo de 1989.

posibilidad de que los servicios entren en su radio de acción y que la UNCTAD sería el foro más apropiado para tales discusiones.

Ciertamente, una negociación sobre los servicios no estaba, en ese momento, en la lista de prioridades de los PVD y estos reaccionaron negativamente a la proposición de EU de introducir en las negociaciones del GATT esta materia que era de su exclusiva prioridad.<sup>(6)</sup>

#### HACIA UNA NEGOCIACION:

Pero, la posición de los países en vías de desarrollo perdió cohesión porque en su seno había diversas tendencias; por ejemplo, los países recientemente industrializados (NIC's), que han conocido un desarrollo superior al resto, tenían interés en extender sus inversiones y ventas hacia otros países; los latinoamericanos mantenían una posición intermedia y los países menos desarrollados estaban en contra de toda negociación.

Además de esto, algunos PVD moderados prefirieron comenzar a negociar para así dar un impulso a las negociaciones multilaterales que estaban debilitadas por la escalada del proteccionismo y la ausencia de negociaciones multilaterales. Estos

países pensaron que si daban algunas ventajas en el sector de los servicios iban a recibir una compensación en agricultura, textiles y en el sector manufacturero.

Entonces, la posición de los PVD perdió fuerza y los países con una posición más "dura" quedaron aislados; estos países son: Brasil, India, China, Egipto, México, Perú, Nicaragua, Nigeria, Tanzania y Cuba.<sup>(7)</sup>

Después de años de conversaciones sobre el tema de los servicios los PVD debieron aceptar que se den negociaciones multilaterales, también, porque por otro lado, el tratamiento bilateral de los temas se había vuelto caótico con la proliferación de los Tratados de Amistad, Comercio y Navegación, cuyo cumplimiento estaba ligado a las presiones y voluntad de las grandes potencias.<sup>(8)</sup>

Otros factores también contribuyeron a que se llegara a este desenlace: el temor de quedar aislados de las posibles negociaciones que podían llevarse a cabo solo entre los países desarrollados<sup>(9)</sup> y, sobre todo, la división al interior del grupo, pues hay intereses contrapuestos en este tema.

De todas maneras, el éxito de estas negociaciones implica el aumento de la inversión extranjera y de la transferencia

(6) Los servicios son el 20% del comercio internacional mundial, en el cual el 12% pertenece a los EU. Bendor, David: *Les négociations pour son accord international sur le commerce des services bancaires et financiers*. IUHEI. Ginebra, 1990, p. 4

(7) Pero, el peso de estos países en el comercio internacional es muy bajo, menos del 5% del comercio mundial. GATT, 1986.

(8) Por ejemplo, el Brasil y Corea del Sur han recibido fuertes presiones de parte de EU en el sector de la informática y de los seguros, respectivamente. Esta presión sería más fuerte si no se llega a tener un sistema claro de normas que regulen las transacciones de los servicios.

(9) Esta posibilidad expresada por algunos investigadores de los países desarrollados no es muy convincente, porque precisamente, esos países no están muy conformes con el statu quo que les impide tener negocios muy rentables en los PVD.

de tecnología que ayudará al desarrollo de los PVD. Por otro lado, siempre es importante participar en la creación de las reglas del comercio internacional, más aún cuando se espera que luego de la "Ronda Uruguay" se alcanzará un sistema más efectivo de control del cumplimiento de estas reglas.

### III. LA DECLARACION DE PUNTA DEL ESTE (1986)

Las PARTES CONTRATANTES se dieron cita en la ciudad de Punta del Este, en Uruguay, y se pusieron de acuerdo sobre la Declaración, que contiene las bases sobre las cuales se desarrollarían los siguientes cuatro años de negociaciones. En la Segunda Parte de esa Declaración se puede encontrar los lineamientos básicos para las negociaciones sobre el comercio de los servicios.

En esta segunda parte, se establecieron dos características especiales que determinan y condicionan los acuerdos que se alcanzarían en la Ronda.

- a) En primer lugar, las PARTES CONTRATANTES, lograron alcanzar un acuerdo *sui-generis*. En vista de que los PVD no querían que los servicios entren en el marco del GATT, decidieron dividir la Declaración de Punta del Este en dos partes, la primera trataría sobre la negociación de los bienes, y la segunda trataría sobre los

servicios.

Esto tiene efectos legales porque, mientras el comercio de los bienes caería bajo el régimen del GATT, el comercio de los servicios es una negociación entablada por los gobiernos de cada Parte Contratante y no estaría sujeta a las normas del GATT. (10) Pero, el Grupo para la Negociación de los Servicios (GNS) es parte de la Ronda Uruguay y está ligado al Comité de Negociaciones de Comercio (órgano del GATT), al cual debe enviar informes periódicos.



(10) Como señala P.S. Randhawa, delegado de la India: *The Punta del Este Declaration embodies the compromise which preserves the Multilateral Trade Negotiations as a single political undertaking, but ensures that the Negotiations on Services are conducted as a distinct process outside the framework of the GATT.* p. 164.

b) La segunda característica de esta Declaración es que los países desarrollados han aceptado que la negociación sobre el comercio de los servicios deberá realizarse con el objetivo específico de ayudar al desarrollo de los países no industrializados y con el objetivo general de favorecer el crecimiento económico de todos los estados miembros. El objetivo es la expansión del comercio y no su liberalización per se.

Lograr que se acepten estos conceptos ha sido un triunfo para los PVD que pusieron su desarrollo como centro de las negociaciones.

#### ESTRUCTURA Y PLAN DE NEGOCIACIONES: (1987)

En enero de 1987 se reunieron el Grupo de Negociación sobre las Mercancías, el Grupo de Negociación sobre los Servicios y el Comité de Negociaciones Comerciales y convinieron en un programa para la fase inicial y negociaciones que se llamó "Ronda Uruguay - Estructura y planes de negociación", en el cual se puede encontrar una parte dedicada a las actividades que desarrollaría el Grupo de Negociaciones sobre los Servicios.

Al comienzo, existieron opiniones divergentes acerca de la necesidad de ponerse de acuerdo sobre una definición del comercio de los servicios para permitir que progresaran los trabajos del Grupo. Se elaboraron diferentes versiones de un acuerdo sobre las definiciones, todas ellas giraban alrededor de la cuestión de saber si, como lo pensaban algunos, un acuerdo multilateral debía cubrir únicamente la

venta transfronteriza de los servicios — cuando el servicio propiamente dicho franquea la frontera— o si este acuerdo debía también abarcar las transacciones y actividades de los servicios que necesitaban de movimientos transfronterizos de factores de la producción o del consumidor del servicio.

En cuanto a las estadísticas, también hubo desacuerdos, los participantes convinieron en que hacía falta aumentar los contactos con las organizaciones internacionales que se ocupan de sectores específicos de servicios, para determinar cuáles eran las informaciones precisas disponibles.

Algunos conceptos generales sobre los cuales podrían fundarse ciertos principios y reglas para el comercio de los servicios fueron discutidos en el curso de las negociaciones. Entre otros: el tratamiento nacional, la transparencia, el tratamiento de la nación más favorecida y la no discriminación. Se buscaba establecer si esos conceptos podían aplicarse al comercio de los servicios, el Grupo puso en evidencia el hecho de que las consecuencias de su aplicación no serían las mismas que en el caso del comercio de mercancías.

La cuestión surgió cuando ciertos PVD plantearon la pregunta de hasta qué punto los conceptos "tipo GATT", mencionados en el párrafo anterior, ayudarían a alcanzar los objetivos de la Declaración de Punta del Este y, en particular aquel de "promover el crecimiento económico de todos los socios comerciales y el desarrollo de los países en vías de desarrollo". Si estos principios se revelaban inadecuados haría falta analizar qué otros conceptos se

podían introducir para alcanzar las metas alcanzadas.

Se discutió también el campo de aplicación del cuadro multilateral concerniente el comercio de los servicios. Algunos miembros propusieron que las delegaciones presenten, en una fase preliminar, una lista tentativa de los sectores, subsectores y actividades que deseen ver cubiertas. Los debates demostraron claramente que la cuestión del campo de aplicación y de las definiciones estaban estrechamente ligadas.

Se habló también acerca del rol de las reglamentaciones nacionales en el sector de los servicios. Como se ve, en el primer año de negociaciones, los acuerdos avanzaban lentamente, limitándose a cuestiones conceptuales.

#### IV. EL ACUERDO DE MONTREAL (1988)

Como es ya una costumbre en las Rondas del GATT, después de dos años de negociaciones en el seno de la Ronda Uruguay, las PARTES CONTRATANTES hicieron en 1988, en Montreal, un examen parcial del cual resultó un documento llamado: "Acuerdos del Comité de Negociaciones Comerciales en el Balance a Mitad de Período".

En la segunda parte de este largo documento se puede encontrar una mención

sobre las negociaciones del comercio de los servicios, en donde se ve las principales bases sobre las cuales se desarrollarán las negociaciones. En esta ocasión el Grupo de Negociación sobre los Servicios (GNS) presentó un informe de labores al Comité de Negociaciones Comerciales.<sup>(11)</sup>

La cuestión de la promoción del desarrollo de los países no industrializados estuvo en el centro de los debates. En otros términos, si bien numerosos países ven claramente las ventajas comerciales que ellos obtendrían de un acuerdo sobre los servicios hace falta también tener en cuenta los intereses de los países en desarrollo.

Otro tema de discusión, en esta ocasión, fue la cuestión del derecho soberano de todos los países para reglamentar las actividades de las industrias de los servicios de manera que estas respondan a los objetivos de política económica y social del país. Porque se temía que las reglas concebidas para promover y desarrollar el comercio internacional puedan disminuir o limitar la capacidad de los gobiernos para obrar libremente y alcanzar los objetivos nacionales.

El informe presentado por el Grupo precisó, también, los puntos de convergencia y de divergencia que habían aparecido en el desarrollo de los trabajos cuyo objetivo era establecer un cuadro de reglas y disciplinas multilaterales que regulen el comercio de los servicios.

Los Ministros convinieron en que era

(11) Es el documento MTN. GNS-21.

necesario hacer avanzar los trabajos de manera sustancial. Previeron las etapas siguientes para los futuros trabajos del Grupo:

- El grupo debía concretar, para fines de 1989, los elementos que se incluirían en un proyecto de acuerdo marco sobre el comercio de los servicios, que sería negociado detalladamente enseguida.
  - La secretaría debía establecer una lista de referencias indicando los sectores de servicios que podrían ser objeto del acuerdo.<sup>(12)</sup>
  - Se invitó a los participantes a comunicar sus propias listas de servicios que les interesaría incluir.
  - Se definió que la siguiente etapa de negociaciones en 1989 se concentraría a examinar las consecuencias de la aplicación de los conceptos, principios y reglas concernientes al comercio en sectores de servicios determinados.
  - Ciertos principios y conceptos fueron identificados, como son:
    - necesidad de asegurar la transparencia de leyes y reglamentos relativos a servicios;
    - liberalización progresiva del comercio de los servicios;
    - aplicación de reglas de "tratamiento nacional";
    - aplicación del principio de la "nación más favorecida"/la no discriminación;
    - los proveedores de servicios tendrán acceso al mercado que ellos escojan;
- disposiciones que faciliten la expansión de los servicios en los países en desarrollo y la participación creciente de estos países en el comercio mundial;
  - salvaguardias y excepciones;
  - reconocimiento del derecho que tienen los gobiernos para reglamentar los servicios, conforme a los compromisos que deriven del cuadro multilateral.

En los debates sobre los principios específicos susceptibles de ser incluidos en un acuerdo sobre los servicios, el Grupo examinó el problema de las salvaguardias, en el sentido de determinar si una salvaguardia del tipo de aquellas que son previstas en el artículo XIX del GATT sería apropiada, o si haría falta recurrir a otros mecanismos para asegurar la producción nacional.

De otro lado, los Ministros acordaron que los trabajos sobre definiciones deberían desarrollarse teniendo como principio que el cuadro multilateral comprendería el comercio de servicios que impliquen el movimiento transfronterizo del servicio, de los consumidores o un movimiento transfronterizo de factores de la producción cuando ello es indispensable para los proveedores.

Los Ministros convinieron en que los trabajos deberán continuar sin que ningún sector de servicios sea excluido por anticipado, en vista de llegar a un acuerdo de los sectores que serían objeto del cuadro multilateral conformemente con las consideraciones siguientes:

(12) Esa lista fue presentada el 13 de abril de 1989 en el documento MTN.GNS-W-50.



- el campo de aplicación deberá asegurar un equilibrio de intereses de todos los participantes,
- los sectores que interesan al comercio de exportación de los PVD deberán ser incluidos,
- ciertos sectores podrán ser excluidos en su totalidad o en parte por ciertas consideraciones primordiales, y
- el cuadro deberá incluir la mayor parte de sectores que presenten un interés para los participantes.

## V. DESPUES DEL BALANCE A MITAD DEL PERIODO

El Grupo de Negociación sobre los servicios se reunió siete veces durante el año 1989: 18-29 de abril, 5-9 de junio, 17-21 de julio, 18-22 de septiembre, 23-25 de octubre, 20-24 de noviembre, y el 18 de diciembre.

Durante las cuatro primeras reuniones se examinó las consecuencias y la aplicabilidad de los conceptos, principios y reglas para cada sector particular.

### 1. EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES<sup>(13)</sup>

Este es uno de los sectores más afectados por los avances tecnológicos y que ha llegado a cambiar el ritmo de vida actual. Existen fuertes intereses económicos de las compañías de los países desarrollados para que los mercados de los PVD se abran a sus productos pues estos son mer-

cados prácticamente vírgenes para los nuevos sistemas de comunicación. Por otro lado, existe también el interés en desarrollarse que tienen los PVD, para lo cual sería una base contar con una red de telecomunicaciones eficiente. Sin embargo, estos PVD abrirían sus mercados solo bajo ciertas reglas.

También se han identificado otros puntos controvertidos en este sector. Por ejemplo, numerosos participantes relievieron la diferencia que existe entre la red de base (que en la mayoría de casos es un monopolio estatal) y los servicios extras que utilizan la red de base pero que tienen un valor agregado, como son el telefax, el correo electrónico, la teleinformática. Muchos consideraron que el nuevo cuadro de reglas comerciales no debía aplicarse, al menos en un comienzo, sino a los servicios con valor agregado.

Por otro lado, se quiso ligar la venta de mercancías (equipos para centrales telefónicas, por ejemplo) y la provisión de servicios en ese sector, pues, su comercialización reviste una importancia particular en razón de la rápida evolución de la tecnología. Los participantes de países desarrollados insistieron en que se debería tener en cuenta los problemas de seguridad y de protección de los agentes privados en este sector, mientras que muchos países en desarrollo insistieron en la necesidad de que se aseguren los servicios telefónicos en las zonas rurales, ya que estas áreas son por definición no rentables.

En cuanto a la aplicabilidad de la noción de transparencia en este sector, se

(13) Sobre este tema revisar el Documento MTN/GNS/W/52. Nota del Secretariado de 19 de mayo de 1989.

hizo patente que la necesidad de tal transparencia en cuanto a las actividades de numerosos organismos nacionales de reglamentación era una preocupación común. Para solucionar este problema se planteó la creación de puntos de información nacional ante los cuales los proveedores extranjeros pudiesen informarse de los cambios en las reglamentaciones vigentes en cada país. Para muchos participantes, la noción de liberalización progresiva significaba que finalmente se tenga acceso a la red de base, aunque ésta podría extenderse también a la provisión de material.

## 2. EL SECTOR DE SERVICIOS DE TRABAJOS PUBLICOS Y DE INGENIERIA<sup>(14)</sup>

Otro sector importante para los PVD en donde se desarrollaron interesantes negociaciones es el de la construcción, en el cual los movimientos de mano de obra ligados a la provisión de servicios juegan un rol más importante que en la mayor parte de otros sectores. Muchos PVD señalaron la necesidad de formalizar un acuerdo marco que reglamente la movilidad de la mano de obra, sea ésta calificada o no-calificada. Los países desarrolladores reconocieron que el tema de la mano de obra debía ser examinado atentamente, pero, muchos países hicieron observar que se trataba de un problema delicado, ya que los acuerdos en la materia introducirían modificaciones importantes a las legislaciones relacionadas con la inmigración.

Por otro lado, este sector es también importante económicamente para los países desarrollados, pues son los que tienen el capital y la tecnología para efectuar todas las grandes obras de infraestructura que necesitan los PVD; por ejemplo, en países africanos es necesario contratar con empresas extranjeras hasta la construcción de carreteras y edificios, y en nuestro país las obras monumentales, como represas y obras hidroeléctricas son construidas por compañías de países desarrollados.

Pero, es obvio que en un mercado libre la grandes transnacionales acapararían los contratos por lo cual los gobiernos de los PVD deben dar cierta protección a sus empresas nacionales, para favorecer su fortalecimiento.

## 3. EL SECTOR DE LOS TRANSPORTES AÉREOS<sup>(15)</sup>

En cuanto a los transportes, la discusión trató principalmente acerca de los transportes aéreos y marítimos, aunque se hayan dado ciertos criterios acerca del transporte terrestre y el transporte multimodal.

En cuanto a los transportes aéreos, la documentación de base, proporcionada por la Secretaría del GATT mostraba que, en 1988, los Estados Unidos eran de lejos el principal proveedor de servicios aéreos regulares para pasajeros, fletes y correos. Eran seguidos por la Unión Soviética, el Japón, Gran Bretaña y Francia.

Algunos participantes notaron que el sector de servicios aéreos regulares estaba

(14) Ver a este respecto el Documento MTN GNS/W/53 de 23 de mayo de 1989, nota de la Secretaría.

(15) Revisar el documento MTN. GNS/4/60, de 4 de julio de 1989.

demasiado reglamentado y era objeto de innumerables acuerdos bilaterales. Esos acuerdos, negociados en el cuadro de la Convención de Chicago de 1944, determinan el acceso de las compañías aéreas a rutas y aeropuertos y están fundados en el principio de la soberanía nacional sobre el espacio aéreo. Además, las tarifas aéreas son negociadas en el marco de la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA), y por otro lado, este tipo de transporte es objeto de una reglamentación pormenorizada a nivel nacional (seguridad, itinerarios, etc.).

Muchas delegaciones coincidieron en que los principios de la no discriminación o del tratamiento nacional no podían ser aplicados en el sistema actual. Según ellos, los acuerdos bilaterales se vuelven, poco a poco, más liberales y no debían ser cuestionados ni regulados por las nuevas disciplinas multilaterales. Las delegaciones de los países desarrollados insistieron, de todas maneras, en que el sistema actual era demasiado restrictivo y que, si bien no se podría pedir su regulación inmediata por las normas del GATT, este era un paso necesario a término mediano, pues los servicios aéreos no debían quedar definitivamente excluidos del campo de aplicación de un acuerdo sobre los servicios.

Por otro lado, y de acuerdo a la opi-

nión general, los principios de Montreal podían ser aplicados a ciertos aspectos del transporte aéreo, como los servicios de mantenimiento en tierra, el flete de aeronaves o los sistemas de reservación informatizados.

Este es uno de los sectores en los cuales la libre competencia es más despiadada, hemos visto desaparecer de los aeropuertos nacionales a Braniff y a Eastern por no haber tenido capacidad de adaptación a los nuevos requerimientos del sistema. Podemos imaginar qué es lo que pasaría con Ecuatoriana de Aviación si en nuestro país rigieran las reglas de la libre competencia.

#### 4. EL SECTOR DE TRANSPORTES MARÍTIMOS<sup>(16)</sup>

El Grupo de Negociaciones de Servicios constató, igualmente, que el sector de Transportes Marítimos estaba bastante reglamentado. La aplicación de la mayor parte de los principios de Montreal encon-



traría problemas pues, hacía falta tomar en

(16) *Idem.*

cuenta lo establecido en cada Conferencia Marítima (acuerdos de compañías que fijan las tarifas de las líneas regulares), el código de conducta de las conferencias marítimas de la UNCTAD (sugerencia de compartir los derechos de flete entre las compañías de los países desarrollados y aquellas de los no desarrollados) y las normas sobre cabotaje (transporte marítimo costero reservado a los botes de pabellón nacional).

Los países en desarrollo observaron que, si bien este sector estaba bastante reglamentado, esto se debía a la necesidad de promover la capacidad interna en materia de transporte marítimo en orden a defender su seguridad nacional. Pero, algunas delegaciones de países desarrollados insistieron en que el sistema actual protegía los intereses de los agentes proveedores de estos servicios, que el sistema era restrictivo, ineficaz y susceptible de crear fletes de transporte inútilmente elevados. Estos países estimaron que la aplicación de los principios liberales en este sector no debían ser descartados a largo plazo.

#### 5. EL SECTOR DE LOS SERVICIOS TURISTICOS<sup>(17)</sup>

Incluye todos los servicios que se dan a un viajero, este sector ha sido, según las estimaciones, la más grande industria del mundo con ventas totales, en 1987, de 1.9 mil millones de dólares americanos. En vista de que todos los gobiernos se es-

fuerzan por atraer a los turistas, los intercambios son menos reglamentados en este sector que en otros sectores de los que el Grupo se ocupa.

De todas maneras, existen reglamentaciones que afectan al turista en sí (restricciones concernientes a visas o divisas, por ejemplo), a la actividad y a la propiedad de las empresas (agentes de viaje, hoteles y servicios de restaurantes). Se ha planteado al Grupo la cuestión de los movimientos transfronterizos de personal, así como el problema de las restricciones a la propiedad privada de los organismos de turismo. El Grupo de trabajo consagró una parte de su tiempo a discutir la promoción del turismo en los países en desarrollo.

#### 6. EL SECTOR FINANCIERO<sup>(18)</sup>

Los servicios financieros comprenden los servicios bancarios, los servicios relacionados a valores mobiliarios y los servicios de seguros. Se ha determinado que los servicios bancarios y aquellos que son ligados a los valores mobiliarios pueden ser considerados, primero, en relación con los flujos financieros transfronterizos, y en segundo lugar, con respecto a su establecimiento físico y su presencia comercial en un país. Estos servicios están extremadamente reglamentados en vista de que ellos son los instrumentos de gestión económica nacional e internacional: políticas monetarias, políticas de gestión de la deuda y políticas presump-

(17) Para obtener más información acerca de este tipo de servicios se deberá revisar el documento MTN.GNS/W/61. Nota del Secretariado de 4 de julio de 1989.

(18) Ver el documento MTN.GNS/W/68. Nota de Secretaría de 4 de septiembre de 1989.

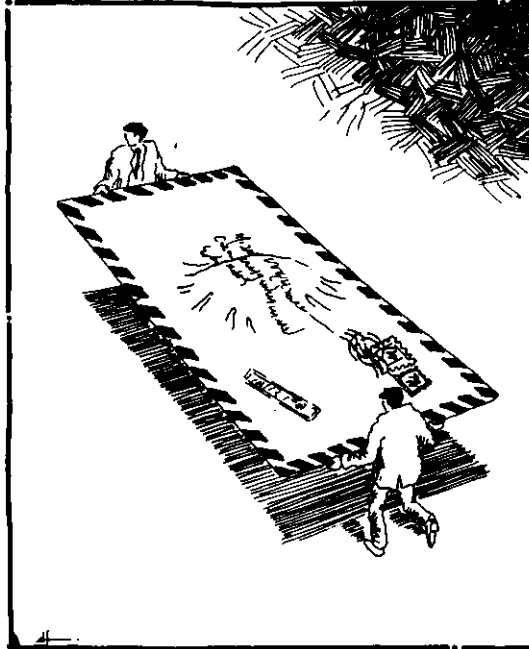
tarias, por ejemplo. Las instituciones y mercados financieros están sometidos a un control prudencial.

Varias delegaciones señalaron que era importante preservar la integridad de los sistemas de reglamentación en razón de preocupaciones económicas más importantes y han reconocido en general que la aplicación de un nuevo cuadro de reglas comerciales podrían significar el incremento de reglamentaciones. Sin embargo, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados se ha comprobado en estos últimos años una tendencia hacia la simplificación de las reglamentaciones y hacia la liberalización, asociadas a la liberalización de los movimientos de capitales. De todas maneras, muchos participantes consideraron que existen numerosos reglamentos que frenan todavía el establecimiento, la adquisición de las empresas nacionales y la gestión de los bancos bajo control extranjero por lo cual era reco-

mendable que este sector se someta a las disciplinas que emanan de un cuadro multilateral. Muchos países en desarrollo remarcaron la importancia que tienen los bancos para el desarrollo.

En cuanto a los seguros, el total de primas contratadas en 1987, tanto para los seguros de vida como para los seguros de accidentes, ha sido estimada en 1.070 millones de dólares americanos, 40 por ciento de cuyo total pertenece a compañías de

Norte América, más del 30 por ciento a Europa y 25 por ciento al Asia. El total recibido por primas en el conjunto de los países en desarrollo se sitúa alrededor del 5 por ciento. Este sector ha sido también bastante reglamentado, en parte para proteger al consumidor, en parte porque las



primas de seguros son una fuente mayor de fondos para la inversión. Puestos de lado los reaseguros, los seguros de transportes y la cobertura a escala mundial de las operaciones multinacionales, el comercio transfronterizo de los seguros es en casi todos los casos excluido por las leyes.

Las reglamentaciones son, más que todo, para el establecimiento de las aseguradoras, para determinar si un asegurador extranjero puede ser admitido en el merca-

do y en qué condiciones puede ejercer sus actividades. Los países en desarrollo expresaron su preocupación de que sus compañías nacionales de seguros puedan verse amenazadas por la aplicación de principios comerciales liberales, otras partes consideraban que existe posibilidades importantes de liberalización progresiva del sector.

#### 7. EL SECTOR DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES<sup>(19)</sup>

Entre los servicios profesionales que son objeto de comercio internacional figuran los servicios contables, los servicios jurídicos, los consejos en gestión, los servicios publicitarios, los servicios de salud, las oficinas de arquitectos e ingenieros, y los servicios relativos a operadores de computadoras. Su comercio puede ser transfronterizo (con la ayuda de terminales de computadora, por ejemplo, o mediante el desplazamiento del proveedor o del cliente), o bien, efectuarse gracias a la presencia comercial local.

La reglamentación en este sector se explica en general por la protección que debe darse al consumidor, la promoción de las empresas nacionales y del empleo local, la necesidad de manejar los recursos en divisas y la preservación de la identidad cultural. En particular, el reconocimiento de calificación profesional y el otorgamiento de una autorización para la prestación de estos servicios son negados a sociedades extranjeras.

En el curso de los debates, las partes llamaron la atención sobre la especificidad

de cada servicio profesional y del peligro que entraña una generalización. De cualquier modo, una de las cuestiones claves era la práctica de la discriminación fundada sobre la nacionalidad y el reconocimiento de títulos extranjeros para poder ejercer. Los países en desarrollo señalaron las dificultades con las cuales deben luchar para formar y educar a profesionales calificados que inmediatamente son atraídos por empleos en los países desarrollados.

#### VI. HACIA UN ACUERDO GENERAL

Fue en el curso de la cuarta reunión del Grupo de Negociaciones de los Servicios, en el año 1989, cuando Nueva Zelanda,<sup>(20)</sup> propuso que se definieran las normas de un "acuerdo general sobre el comercio de los servicios" que consistiría en un cuadro de reglas generalmente aplicables, acompañado de listas nacionales de reservas y de concesiones.

La lista de reservas permitiría a cada parte contratante enunciar los sectores, subsectores o actividades, a los cuales las obligaciones previstas en el acuerdo no podrían aplicarse en forma inmediata. En el curso de los ciclos regulares de negociación las medidas serían progresivamente suprimidas de las listas de reservas y luego serían consolidadas. De acuerdo al plan de Nueva Zelanda, el acuerdo sería aplicable a todos los servicios que son o pueden llegar a ser objeto de intercambio. El

(19) En este tema revisar el documento MTN/GNS/W/67. Nota de la Secretaría de 25 de agosto de 1989.

(20) Ver el documento MTN.GNS/W/72.

plan preveía también un "derecho de entrada" al acuerdo, bajo la forma de un nivel inicial de compromisos a ser adquiridos.

Por otro lado, los Estados Unidos presentaron el primer proyecto de texto de un acuerdo marco.<sup>(21)</sup> Algunas delegaciones de países desarrollados aplaudieron la presentación del proyecto de EU y señalaron que era una contribución importante a los trabajos del Grupo. Otros participantes pidieron aclaraciones, o estimaron que el proyecto daba demasiadas facilidades para las exclusiones y reservas y que no tomaba en cuenta a los agrupamientos comerciales regionales como, por ejemplo, las uniones aduaneras. Pero la preocupación más extendida entre los países no desarrollados fue que el proyecto no trataba las cuestiones que interesan a este grupo de naciones, ni la promoción de ciertos sectores de servicios en esos países.

La India fue uno de los participantes que señalaron la necesidad de buscar un equilibrio en la estructura del acuerdo marco sobre los servicios, entre los intereses de los países desarrollados y aquellos de los países en desarrollo. Para ello, recordó que debía tenerse en cuenta el espíritu y la letra de la declaración de Montevideo y de la declaración hecha en el examen de mitad de período en Montreal, pues, sus objetivos eran esencialmente promover y reforzar la capacidad nacional de los países en desarrollo para proveer servicios y acrecentar sus niveles de

exportación en productos de este sector. Estos objetivos de Montreal deberían estar claramente enunciados en el acuerdo marco y no tomados en cuenta superficialmente en el libelo general, como era el caso en la proposición americana. India estimó que había que promover cierta protección en el caso de las industrias nacientes que, en el sector de los servicios, necesitaban una protección más importante que en el sector de las mercancías.

Una proposición presentada por Singapur<sup>(22)</sup> hacía hincapié en ciertas consideraciones ligadas al desarrollo. Se preveía que los países no desarrollados se beneficien de plazos más largos para poner en marcha sus concesiones y que, además, tengan la posibilidad de otorgar preferencias o incentivos a los proveedores nacionales. Sugería igualmente la creación de disposiciones de salvaguardia contra prácticas de sociedades transnacionales que perjudiquen a las compañías nacionales.

#### 1. LAS ÚLTIMAS REUNIONES DE 1989

En el curso de la sexta reunión del Grupo, llevada a cabo entre el 20 y 24 de noviembre de 1989, el Brasil envió una comunicación<sup>(23)</sup> en la cual presentó una definición de lo que se entendería por comercio de servicios, que sería "el movimiento transfronterizo del servicio en sí, de sus consumidores o de factores de producción, en este último punto solamente cuando el movimiento es indispensable para los proveedores y bajo reserva de

(21) Ver el documento MTN/GNS/W/77.

(22) Ver esta proposición en el documento MTN/GNS/W/78.

(23) Ver el documento MTN/GNS/W/86.

ciertos criterios". La definición no comprende a la inversión extranjera directa ni a la migración internacional de carácter permanente. El acuerdo, que se aplicaría a todos los servicios aquí definidos, deberá ser elaborado de modo que evite toda exclusión a priori, tendría que enunciar el principio de que se procederá a una liberalización progresiva para llegar a la cual se deberá respetar cuatro principios fundamentales: respeto a los objetivos de política nacional, compatibilidad con los objetivos nacionales de desarrollo, equilibrio de ventajas entre los participantes y excepciones. La proposición brasileña contenía igualmente ideas detalladas sobre la participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial de los servicios.

Otras declaraciones y comunicaciones, presentadas por Perú (MTN/GNS/W/84), Indonesia (MTN/GNS/W/81), Malasia (MTN/GNS/W/89), y México (MTN/GNS/W/85), han puesto también en evidencia los imperativos del desarrollo que deberían ser tomados en cuenta en un acuerdo sobre los servicios. Estos países han explicado claramente su posición con respecto a ciertos principios y elementos.<sup>(24)</sup>

Con todos estos elementos, las PARTES CONTRATANTES adoptaron en la última reunión de 1989, el 18 de diciembre, un proyecto de texto que recogía los

elementos necesarios que permitirían proceder a negociaciones con el objetivo de concretar las partes que tendría el convenio multilateral que entraría en vigor al final de la Ronda Uruguay.

Este proyecto está dividido en tres secciones, y se ha previsto una cuarta, consagrada a aspectos institucionales del convenio futuro. La primera sección trata del alcance del acuerdo y contiene la definición de comercio de servicios. La segunda enuncia los conceptos, principios y reglas que deberán figurar en el acuerdo: transparencia, liberalización progresiva, tratamiento nacional, acceso a los mercados, tratamiento de la nación más favorecida/no discriminación, participación creciente de los países en desarrollo, salvaguardias y excepciones, situación en materia de reglamentación y otras disposiciones. La tercera sección propone varias soluciones en lo que concierne al alcance del acuerdo, las modalidades de la liberalización progresiva (compromisos iniciales y mecanismos de liberalización) y anotaciones sectoriales que permitan interpretar o clarificar las disposiciones del acuerdo marco.<sup>(25)</sup>

Las delegaciones acogieron el proyecto con satisfacción, aunque ciertos países desarrollados expresaron su decepción por cuanto ellos habrían deseado un acuerdo más global con relación al contenido del futuro acuerdo. Delegaciones

(24) Todas las proposiciones presentadas al Grupo de Negociaciones sobre los Servicios (GNS) por los participantes, concnientes a cada uno de los aspectos del acuerdo marco, y que han sido examinadas en este trabajo, han sido reunidas por la Secretaría del GATT en un documento de 50 páginas, que tiene el fin de ayudar a los miembros del Grupo a alcanzar la meta fijada para el fin de la Ronda Uruguay. El código de este documento es el MTN/GNS/W/90.

(25) Documento MTN/GNS/28.



de países en desarrollo estimaron que en tal proyecto no estaban suficientemente protegidos sus intereses. De cualquier modo, la prioridad del Grupo en 1990 sería ponerse de acuerdo lo más pronto posible sobre la estructura definitiva de dicho convenio.

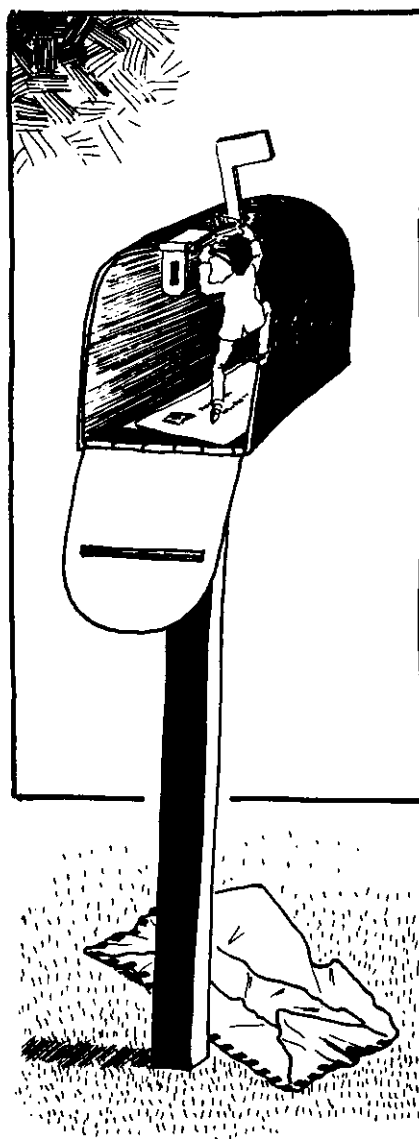
Se estableció que las próximas reuniones se verificarían entre el 15-19 de enero, 5-9 de marzo y 17-20 de abril de 1990.

## 2. LAS REUNIONES EN 1990

En estos últimos meses las negociaciones se centraron en la discusión de la estructura que tendría el documento resultado de la negociación. Se aceptó la propuesta de Nueva Zelanda, mencionada anteriormente, en la medida en que se tendrá un "Acuerdo general sobre el Comercio de los Servicios" que será un convenio marco con reglas generalmente aplicables, pero, por otro lado habrá una lista nacional de reservas y de concesiones, la cual se definirá por sectores y que será susceptible de negociaciones.

A este respecto, ha habido varios proyectos de texto del acuerdo, una de ellas la de EU, que mencioné anteriormente y que fue duramente criticada por los países en desarrollo, los cuales respondieron con nuevas propuestas que trataban de llenar los vacíos detectados en la propuesta americana. Uno de estos nuevos proyectos fue presentado por países de América Latina, apoyados por el SELA, y que incluyen a Brasil (país que indiscutiblemente ha liderado la posición tercer

mundista) Chile, Colombia, Cuba, Honduras, Jamaica, Nicaragua, México, Perú, Trinidad y Tobago y Uruguay.<sup>(26)</sup>



(26) Documento MTN/GNS/W/95 de 26 de febrero de 1990.

Esta proposición es bastante completa, reconoce la importancia de los servicios para el crecimiento económico mundial y para el desarrollo de los países menos desarrollados. Acepta que se negocie sobre todos los servicios presentes y futuros que se comercien a nivel internacional. Acepta el concepto de Nación más Favorecida, pero con ciertas excepciones cuando un PVD dé preferencias a otro PVD. Establece excepciones generales a la aplicación del convenio en el caso en que sea necesario proteger la moral pública, la identidad cultural y social, el orden público, la seguridad nacional, el medio ambiente o la salud. Incorpora conceptos de transparencia en las reglamentaciones nacionales, el tratamiento nacional para todos los servicios, las salvaguardias, la competencia leal y la necesidad de obtener cooperación técnica por parte de los países desarrollados. Prohíbe los subsidios a las exportaciones de los países industrializados, pero no a las de los PVD.

Esta propuesta establece que las PARTES CONTRATANTES tendrán la obligación de comenzar negociaciones multilaterales para perfeccionar una lista de compromisos iniciales de acceso a los mercados. Se aceptan las negociaciones sectoriales.

Uno de los puntos más interesantes y controvertidos ha sido la proposición, por parte de estos países latinoamericanos, de crear una Entidad internacional para administrar el acuerdo, entonces no se crearía una organización internacional normal, sino que se adoptaría el sistema actual del GATT, el cual no cuenta con un tratado constitutivo sino que son las PAR-

TES CONTRATANTES las que por medio de acuerdos tomados en sus Asambleas Generales han creado las respectivas instancias institucionales.

Pero, la proposición latinoamericana no logró aglomerar todas las posiciones del Tercer Mundo, se presentó otro proyecto por parte de Camerún, China, Egipto, India, Kenia, Nigeria y Tanzania. Esta proposición, liderada por la India, contiene normas parecidas a la latinoamericana, pero hace énfasis en las medidas que se tendría que tomar para favorecer el desarrollo de los países menos desarrollados —para lo cual señala normas que tienen el mismo matiz del NOEI— y por otro lado, propone la creación de una Organización Internacional de Comercio de Servicios, que sería parte del Sistema de las Naciones Unidas.

Hasta el momento, continúan las negociaciones para lograr un acuerdo multilateral. Los países en desarrollo deberán tratar de mantener una posición unificada que tenga como fin principal favorecer el desarrollo, tal como fue el mandato de la "Declaración de Punta del Este".

Los observadores y participantes son muy optimistas y parece ser que las negociaciones relacionadas con los servicios, comenzadas hace cuatro años en el marco de la Ronda Uruguay, terminarán en un Acuerdo que revolucionará el comercio internacional. Pero, habrá que observar el marco global de todas las negociaciones de la Ronda, pues hay que tener en cuenta que si falla la negociación en agricultura, principal reivindicación tercer mundista, eso afectaría también a los otros campos de negociación.

Estas negociaciones son globales, los PVD cederán mucho en el rubro servicios si los países industrializados ceden en agricultura.

En cuanto a la posición del Ecuador en este ámbito, es conocido que tenemos tan solo el estatus de observador ante el GATT en general, pues, no solicitamos ser observadores de la Ronda Uruguay. Por lo tanto nuestro aporte y participación en la formulación del nuevo cuadro legislati-

vo que regirá el comercio mundial ha sido inexistente. Pero, en vista de que los acuerdos resultantes estarán abiertos a la firma para todos los países sería aconsejable pasar a estudiar seriamente la posibilidad de formar parte de ellos, más aún ahora en que se desea orientar nuestra economía hacia la exportación, la única manera de hacerlo es por medio de las normas del GATT.

## BIBLIOGRAFÍA:

### FUENTES:

- GATT: Documento MTN/GNS/W/50, de 13 de abril de 1989.
- GATT: Documento MTN/GNS/W/52, de 19 de mayo de 1989.
- GATT: Documento MTN/GNS/W/53, de 23 de mayo de 1989.
- GATT: Documento MTN/GNS/W/60, de 4 de julio de 1989.
- GATT: Documento MTN/GNS/W/61, de 4 de julio de 1989.
- GATT: Documento MTN/GNS/W/67, de 25 de agosto de 1989.
- GATT: Documento MTN/GNS/W/68, de 4 de septiembre de 1989.
- GATT: Documento MTN/GNS/W/95, de 29 de febrero de 1990.
- GATT: Documento MTN/GNS/W/101, de 4 de mayo de 1990.
- GATT: Documento MTN/GNS/21.
- UNCTAD: Documento TD/B/941/Rev. 1.
- UNCTAD: Documento TD/B/1008/Rev. 1.
- UNCTAD: Documento UNCTAD/ITP/26.
- Actividades del GATT en 1987. Examen anual de la labor del GATT. Ginebra, junio de 1988. p. 157 (GATT/1988-2).
- Actividades del GATT en 1988. Examen anual de la labor del GATT. Ginebra, junio de 1989. p. 198 (GATT/1989-2)
- Texto del Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio. Publicado por el GATT, Ginebra, julio de 1986, p. 105.
- Textos de los Acuerdos de la Ronda Tokio. Publicados por el GATT. Ginebra, agosto 1986, p. 222.

TRABAJO:

- Akehurst, Gary: *The Economics of services*, editado por Gary Akehurst y Jean Gadrey. Londres, 1987, p. 138.
- Amesse, Fernand: *Quelques perspectives sur le commerce international des services industriels*. Victoria, 1988. Institute for Research on Public Policy. Canadá, p. 54.
- Arosón, Jonathan David: *Trade in services: a case for open markets*. Victoria-Washington D.C.-Londres 1984. Institute for Research on Public Policy, Canadá, p. 46.
- Bendor, David: *Les négociations pour un accord international sur le commerce des services bancaires et financiers*. IUHEI, Ginebra, 1990, p. 23.
- Brock, William: *A simple plan for negotiating on trade in services*. Londres, 1982. Aparecido en "The World Economy" de noviembre de 1982. Volumen 5, Nº 3, pp. 229-240.
- Camara, Ismael: *Comprendre le GATT*. Quebec, Canadá. Le Griffon d'argile, 1990, p. 101.
- Clark, Melvin G.: *GATT Uruguay Round negotiations relating to services*. Halifax, 1988. Institute for research on Public Policy. Canadá, p. 20.
- Cohen, Michael: *Elimination on non tariff barriers to trade in services: recommendations for future negotiations*. M. Cohen. Washington D.C. 1981, p. 120.
- Ewing, A.P.: *Why free trade in services is in the interest of developing countries*. Londres. Publicado en "Journal of world trade law". Vol. 19 Nº 2, marzo-abril 1983, pp. 147-169.
- Fekeetekuty, Geza: *International trade in services: an overview and bleve print for negotiations*. Cambridge, Mass. Ballinger. 1988. National Bureau of Economique Research, p. 355.
- Giarini, Orio: *The emerging service economy*. Editado por Orio Giarini para "The Service World Forum". Ginebra, Pergamon Press, 1987, p. 298.
- Gibbs, Murray: *Services: cooperation for development*. Londres, 1988. Publicado en "Journal of world trade". Abril 1988. Vol. 22 Nº 2, pp. 81-107.
- Hindley, Brian: *Service sector protection: considerations for developing countries*. Washington D.C. IBRD, 1988. Publicado en "The World Bank economic review". Mayo 1988. Vol 2 Nº 2, pp. 205-224.
- Kawecka-Wyrzykowska, Elzbieta: *Services in Uruguay Round*. Varsovia: Central School of planning and statistics, 1987. World economic research institute.
- Kierszkowski, Henryk: *Services in the development process and theory of international trade*. IUHEI. Ginebra. Octubre de 1984, p. 40.

- Koekkoek, Ad: *The applicability of GATT to international trade in services: general considerations and the interes of developing countries*. St. Gallen, 1987. Publicado en "Aussenwirthschaft". Abril 1987. Vol. 42 Nº 4, pp. 65-84.
- Mark, Janette: *Trade in services: the negociacion concerns of the developing countries*. Halifax, 1987. Institute of research on public policy. Canadá, p. 58.
- Martínez Alvarez Icaza, Gerardo: *El AGAAC y los países en desarrollo. Perspectivas para México*. Universidad Nacional Autónoma de México. México, México D.F. 1987, p. 95.
- Nicolaides, Phedon: *Liberalizing service trade: strategies for success*. Londres. Rothledge, 1989. Royal Institute of International Affaires, p. 119.
- Nusbaumer, Jacques: *Les négociations internationales sur les services ou la quadrature du cercle*. París, 1986. Publicado en "Revue d'économie politique", 1986, Nº 5, pp. 541-550.
- Nusbaumer, Jacques: *Les services: nouvelle donné de l'économie*. París. Económica. 1984, p. 142.
- Randhawa, P.S.: *Punta del Este and after: negotiations on trade in services and the Uruguay Round*. Londres, 1987. Publicado en "Journal of world trade law". Vol. 21 Nº 4. Agosto de 1987, pp. 163-171.
- Rivers, Richard: *Putting services on the table: the new GATT Round*. Stanford, California, 1987. Publicado en "Journal of international Law". Primavera de 1987. Vol. 23 Nº 1, pp. 13-30.
- Schott, Jeffrey J.: *Trade in services and developing countries*. Londres 1986. Publicado en "Journal of world trade law". Mayo-junio 1986. Vol. 20 Nº 3, pp. 253-273.
- Tamames, Ramón: *Introducción a la Economía Internacional*. Alianza Editorial. Madrid, 1983, p. 237.