



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA

EVOLUCIÓN DEL SECTOR SERVICIOS Y EL COMERCIO INTERNACIONAL
DE SERVICIOS: EL CASO DE BRASIL

GENILSON VALOTTO PATUZZO
JUNIO 2007



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA

EVOLUCIÓN DEL SECTOR SERVICIOS Y EL COMERCIO INTERNACIONAL
DE SERVICIOS: EL CASO DE BRASIL

Tesina de Investigación Tutelada (TIT) presentado para obtención del título de Diploma de Estudios Avanzados en Economía Aplica realizado por D. Genilson Valotto Patuzzo, bajo la dirección de Dr. Juan Ramón Cuadrado Roura (Catedrático de la Universidad de Alcalá en el Departamento de Economía Aplicada) y Dr. Luis Rubalcaba Bermejo (Catedrático de la Universidad de Alcalá en el Departamento de Economía Aplicada).

Alcalá de Henares, junio 2007

*A Dios
Por su infinita bondad y misericordia*

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Resumen.....	7
Abstract.....	7
Introducción.....	8

PARTE I

EL PROYECTO DE PESQUIESA

1. Objetivos de la Investigación.....	14
1.1. Metodología.....	14

PARTE II

CONSIDERACIONES TEÓRICAS

2. Conceptuación y Clasificación del Sector Servicios.....	16
2.1. Hipótesis sobre el Desarrollo de la Economía de Servicios.....	26

Constataciones Empíricas

3. El Sector Servicios en el contexto Económico de Brasil y Global.....	35
3.1. La Composición de las Actividades de Servicios.....	49
3.2. La Composición de las Actividades de Servicios Según la Nueva CNAE.....	56
4. Una Análisis Conceptual.....	64

PARTE III

LOS SERVICIOS A EMPRESAS

5. Antecedentes Históricos.....	67
5.1. Los Servicios a Empresas.....	69
5.2. El Crecimiento de las SEMP y las Relaciones con la Calificación y Educación (Una Visión Crítica).....	75

PARTE IV

EL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

6.	El Comercio Internacional de Servicios.....	79
6.1.	La Teoría Clásica del Comercio Internacional.....	80
6.2.	La Teoría Neoclásica del Comercio Internacional.....	83
6.3.	El Avance del Comercio Internacional de Servicios.....	88
6.4.	La Apertura al Exterior del Sector Servicios en Brasil.....	97
6.4.	El Comercio Internacional de Servicios Brasileños.....	104
6.4.1.	Brasil Frente al MERCOSUR y América Latina.....	114
7.	Los Acuerdos Multilaterales.....	119
7.1.	Las Negociaciones sobre el Comercio Internacional de Servicios.....	124
7.2.	La Ronda Doha y las Negociaciones en el GATS.....	130
	Conclusiones.....	136
	Bibliografía.....	140
	Anexo.....	159

Índice de Cuadros, Gráficos y Tablas

Cuadros

Cuadro 1.	La Participación de los Sectores Servicios en el Valor Añadido* Constante.....	53
Cuadro 2.	Participación porcentual en los ingresos netos, número de empresas, sueldos y otras remuneraciones y personal empleado, según los segmentos de los servicios – Brasil – 1998/2003.....	60
Cuadro 3.	Ingresos netos, número de empresas, sueldos y otras remuneraciones y personal empleado, según los segmentos de los servicios – Brasil – 1998/2003.....	61
Cuadro 4.	Media de los ingresos netos, productividad, sueldos medios mensuales y media del personal ocupado por las empresas, según los segmentos de los servicios en Brasil 1998/2003.....	62
Cuadro 5.	Participación de las actividades en el segmento de servicios prestados as empresas por empresas brasileñas-comparación 2002/2003 (%)......	72
Cuadro 6.	Principales alteraciones en los Acuerdo Regulador de IED en la Década de Noventa.....	100

Gráficos

Gráfico 1.	Participación del Sector Servicios Total Empleo – Mundo y Zonas...	44
Gráfico 2.	Participación EE.UU/Japón/CE en las Exportaciones Global de Servicios y de Bienes.....	45
Gráfico 3.	Mayores Exportadores Mundiales de Bienes y Servicios en porcentual en 2004.....	46
Gráfico 4.	Participación de los Segmentos en las Exportaciones de Servicios de los Países Desarrollados (%)......	48
Gráfico 5.	Participación de los segmentos de servicios en la formación del empleo y valor añadido 2001-2006 (%)......	55
Gráfico 6.	Participación de los segmentos de servicios en Brasil año de 2003....	59
Gráfico 7.	Saldo Comercial del Sector Servicios en Brasil de 1997-2005 (US\$ Billones)......	108
Gráfico 8.	Saldo Comercial de Brasil en el Comercio Internacional de Bienes y Servicios (US\$ mil millones) y el Tipo de Cambio Real Efectivo – 1994-2005.....	111
Gráfico 9.	Participación porcentual de Brasil en las Exportaciones e Importaciones Mundiales 1950-2006.....	113
Gráfico 10.	Relación Saldo de Servicios y Exportación en los Principales Países	

América Latina y MERCOSUR 2005 en Billones US\$.....	115
------------------------------------------------------	-----

Tablas

Tabla 1.	Tasas reales de crecimiento anual del PIB según los sectores en Brasil 1950-2002-(%).....	37
Tabla 2.	Participación porcentual del PIB según sectores en Brasil 1950-2005 (%).....	40
Tabla 3.	Distribución de la población según sectores en Brasil 1970-2006 (%)	43
Tabla 4.	Composición de PIB del sector terciario según las actividades en Brasil 1970-2000.....	50
Tabla 5.	Media de ingresos netos, productividad, sueldo medio mensual y media del personal empleado en las empresas según las actividades de los servicios prestados a empresas no Brasil en 2003.....	74
Tabla 6.	Resultado del Comercio Miles de Millones en US\$ Corrientes.....	100
Tabla 7.	Balanza comercial Brasil-MERCOSUR-América Latina.....	118

RESUMEN

El trabajo trae la preocupación de analizar las transformaciones ocurridas en la composición y desarrollo del sector servicios en la economía brasileña. Así como, algunas de las cuestiones del comercio internacional de servicios desde la transición del sector manufacturero hasta la economía de servicios en el proceso de modernización tecnológica en las organizaciones en el contexto global económico. Así como, la composición y los antecedentes históricos de las actividades en el sector servicios en la economía brasileña, la creciente globalización de las relaciones internacionales en el sector. Hacemos una explicación más amplia en los servicios a empresas en Brasil, en su participación en el sector de servicios y su desarrollo en los últimos años. Esto nos llevo a introducirnos en el mundo de los servicios desde una perspectiva introductoria en ámbito general de servicios en el mundo y al mismo tiempo local, caso de Brasil. Donde presentamos el sector de servicios en el mundo y las tendencias internacionales. También hacemos un recorrido al posicionamiento de Brasil, así como algunas propuestas y conclusiones para el sector servicios en Brasil, de acuerdo con la liberalización del sector en el GATS, América Latina y MERCOSUR. Y por final, presentamos las negociaciones del sector en la ronda Uruguay y recientemente en la Ronda DOHA y sus consecuencias para Brasil.

ABSTRACT

Work brings the concern to analyze the changes in the composition and development of services sector in the Brazilian economy. Just as some of the issues of international trade in services since the transition from manufacturing to service economy and the technological modernization process in organizations into the global economy. Just as the composition and the historical background of the activities in the service sector in the Brazilian economy, increasing globalization of international relations in the sector. The work brings a wider grading service to companies in Brazil, in their participation in the services sector and its development in recent years. This led us to enter the world of services from a general introductory level of services in the world and also local case of Brazil. Where present the services sector in the world and international trends. And we also travel to the position of Brazil as well as some proposals and conclusions to the services sector in Brazil, according to sector liberalization in GATS and MERCOSUR in Latin America. And by the end, we present the sector negotiations in the Uruguay Round and most recently in the Doha Round and its impact on Brazil.

INTRODUCCIÓN

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

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

Es también discutido en la literatura económica el papel inductor del desarrollo representado pelas actividades industriales, para cuyas se dirigen inicialmente el capital y la mano de obra excedentes, originarios del medio rural. Este fenómeno se comprobó ampliamente en los países desarrollados, pero no se acepta completamente para las economías menos desarrolladas, donde los excedentes de mano de obra inicialmente se dirigen hacia aquellas actividades terciarias que exigen una menor cualificación

¹ SMITH, Adam (2005): La riqueza de las naciones. Traducción Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial. Madrid; FISHER, A.G. (1939): “Production, Primary, Secondary and Tertiary”, Economic Record, n° 15, junio, p. 24-38 y CLARK, Colin (1940): The Conditions of Economic Progress. Macmillan and Co, Londres.

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

(MORAIS, 2005)³, dado que no está preparada para asumir puestos de trabajo que exijan conocimientos superiores. Por otro lado, se reconoce que existe un límite para la ampliación de las inversiones en las actividades secundarias y la consecuente absorción de mano de obra: este se configura por los límites de los mercados internos y externos y la rigidez de los coeficientes técnicos en las funciones de producción.

Se trata esta idea, pasarnos al examen de las actividades terciarias las cuales desarrollan en una primera fase momento atendiendo a las funciones de intermediación complementarias a los procesos de industrialización y modernización agrícolas. Por el contrario, en periodos posteriores del desarrollo, la “post industrialización” distribuye el capital humano que no encuentra oportunidades en otros sectores. En este caso, las actividades crean su propio mercado, compitiendo en la diversidad de los servicios ofrecidos, que se sitúan en una gama que se extiende desde los procesos de producción más moderno y de capital intensivo, a los procesos más tradicionales, cuyo único factor es el empleo de trabajo de baja cualificación.

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

El conocimiento de la evolución de las actividades de servicios, a través de los sectores de actividad, examinando para ello los cambios en la generación del producto, en la productividad y en la absorción de la fuerza de trabajo, permite por un lado establecer un paralelo con el proceso de industrialización y con el grado de

³ MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços Pessoais e Domiciliares no Brasil Contemporâneo: Modernização ou Volta ao Passado?” En: Prêmio IPEA-CAIXA 2005. Tema Mercado de Trabalho, Brasília.

modernización de una sociedad, y por otro, evidenciar el papel de estas actividades en el discurrir del desarrollo de la realidad económica que se examina.

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

En las economías menos desarrolladas se producen muchas veces transformaciones más rápidas que las que ocurren en las economías más desarrolladas, teniendo en cuenta la necesidad de “saltar” etapas, en el sentido de reducir la diferencia (el conocido “gap”) con los países más desarrollados y posibilitar su competitividad internacional. Esto se verificó también en Brasil en los periodos iniciales del desarrollo de la industrialización, particularmente a partir de la década de 1950, cuando la evolución de los servicios tuvo la función específica de complementar las actividades secundarias y atender a una población que se urbanizó intensamente, atraída por las oportunidades crecientes de empleo. En este período, el comportamiento de los servicios fue en dirección de establecer economías de acumulación, que terminaron en la concentración del capital, recursos humanos y materiales

Mientras, observase entre varias regiones del país, comportamientos diferenciados en que se refiere al grado de desarrollo económico, que puede ser mensurado pela renta per cápita, y que refleja en composiciones también diferenciadas de la estructura de las actividades de los servicios. Estas diversidades son resultados de diferentes especialidades, o sea, las especificidades espaciales del país, que son derivadas no solamente de condiciones históricas y dotación de recursos naturales, pero también de la base macro-social de cada espacio, compuesta por una gama de interrelación entre ambientes políticos, culturales, de participación y económicos. Ahora bien, a partir de la década de ochenta, las políticas económicas gubernamentales restrictivas, volcadas para la estabilización económica, situaran el país en un proceso

coyuntural desfavorable en las inversiones productivas. Mientras, la observación sobre la absorción de los trabajadores en el sector terciario revela la continuación de las tasas del crecimiento.

Por otra lado, la preocupación por las cuestiones del comercio internacional de servicios ha sido lógica y nunca ajena al interés que ha despertado en distintos ámbitos, comercial y especialmente académico, pero la investigación empírica en el ámbito del comercio de servicios ha sido bastante limitada, debido en gran parte a la falta de disponibilidad y baja calidad de los datos.

Así, este trabajo nace con la pretensión de analizar la evolución de las actividades terciarias, desde el periodo del desarrollo industrial de la década de 1950, hasta el año de 2002 (Parte I, II y III) y el comercio internacional de servicios, en particular, el caso de Brasil (Parte IV), sobre las transformaciones ocurrientes conforme con las liberalizaciones del sector de servicios, en consecuencia de la globalización creciente de las economías y modernización tecnológica observada en la actualidad. Para ello se verterán a lo largo del trabajo una serie de estudios y conclusiones que revelan la importancia del tema en el presente, y sobre todo, en el futuro para Brasil.

Cuando la problemática en las formas del ajustamiento, de estas actividades terciarias a las medidas gubernamentales, sea como sector equilibrado del nivel de empleo del mercado de trabajo, sea como proveedores de infra-estructura que propicie la retomada de la modernización económica, aun no fueran debidamente examinadas en el país.

En concreto, a través de estas páginas intentaremos determinar el posicionamiento y los caminos seguidos por Brasil en la comercialización de servicios en el mercado internacional. Está distribuido en cuatro partes, siete capítulos y conclusiones.

En la parte I, se tratará de los objetivos de la investigación y la metodología seguida para el desarrollo del mismo, siendo la mayor parte de ellas se utilizó el volumen de personas empleadas, como indicador de la evolución de este sector, teniendo la dificultad de la disponibilidad de las informaciones necesarias para la pesquisa. Pero, en el principio de los años noventa, sobre la determinación de las políticas gubernamentales de estabilización, la economía brasileña sufre alteraciones considerables, en búsqueda de un ajustamiento a los puntos de constricción y la resolución de problemas estructurales, que deben repercutirse fuertemente en el comportamiento de las actividades de servicios.

En la parte II, concretamente en los capítulos 2 y 3, haremos algunas consideraciones teóricas y empíricas sobre el comercio de servicios, haciendo la hipótesis sobre el desarrollo de la economía de servicios, siendo la evolución del sector terciario relacionado, por un lado, a factores intrínsecos al desarrollo de esas actividades. Particularmente que se refiere la demanda por servicios en la economía, y que hay como respuesta la reinversión en lo propio sector, del excedente operacional generado. Por otro lado, hay también los comportamientos de factores exógenos.

En las constataciones empíricas presentaremos los datos recorridos de 1950-2002, de cómo está distribuido los sectores (primario, secundario y terciario) y la población en los sectores servicios en la economía brasileña.

En la parte III, hacemos un camino por los Servicios prestados a empresas, pues evidentemente, es una rama específica dentro del sector servicios que supone elementos claves en las economías modernas. Son, cada vez más, un componente imprescindible de todo proceso de modernización del sector industrial y de las restantes actividades productivas, ya sean agrarias, extractivas o de servicios. Constituyen, asimismo, un elemento decisivo en el proceso de mejora de la competitividad de las empresas y, por lo tanto, de todo el sistema productivo.

La parte IV, está compuesta por los capítulos 6, 7 y, las conclusiones. En el capítulo 6, se realiza una discusión de las tendencias recientes del comercio de servicios, apuntando para el papel de liderazgo de los países ricos, tanto en los flujos del comercio internacional, como de las inversiones directas extranjeras (IDE).

El capítulo 7, procuramos describir los impactos a lo largo de los años noventa, de la abertura del sector de servicios en Brasil, en términos de eliminación de puestos de trabajos y de disminución de los empleos. Además, se intentara resaltar los impactos negativos de la liberalización del sector de servicios sobre la balanza comercial de los servicios, sus causas y consecuencias de las políticas adoptadas por el gobierno brasileño en los últimos años en respecto de la apertura comercial en consecuencia de las negociaciones en el GATS y la posición que se encuentra el sector en Brasil en relación a sus socios comerciales en América latina y MERCOSUR. Describimos algunas propuestas para el sector en Brasil.

Así como, transcribimos un breve panorama de la evolución de las negociaciones multilaterales de servicios en el ámbito de GATS, desde la creación de la OMC. El foco principal viene sobre al reciente cumbre de Hong Kong, de diciembre de 2005, cuando los países desarrollados presionaran fuertemente por la abertura de los sectores industrial y de servicios, en cambio de una pequeña abertura en el sector agrícola. Mientras las condiciones propuestas no interesan a las naciones en desarrollo, pues el modo que son impuestas comprometen las autonomía de los Estados para definición de políticas públicas y de desarrollo, aunque de llevar a una reducción del nivel de empleo y una disminución de las condiciones de trabajo.

En las conclusiones, en la medida del posible, expondremos sobre algunas transformaciones de las políticas económica para la integración de la economía en ámbito mundial, y la respectiva liberalización del sector de servicios y algunas propuestas para una mejor competitividad de la economía y para el sector de servicios en términos mundiales y regionales.

PARTE I

EL PROYECTO DE PESQUISA

1. Objetivos de la Investigación

El objetivo global de esta investigación fue actualizar y profundizar el conocimiento sobre la evolución de las actividades del sector servicios en Brasil y particularmente sobre el posicionamiento en el sector servicios a empresas y su evolución envolviendo un periodo a partir de la década de ochenta hasta dos mil y cinco, año en que fueran posibles las informaciones estadísticas. La finalidad del estudio es verificar el papel de estas actividades en el contexto del sistema económico brasileño. Los objetivos intermediarios que constituyen los objetivos del estudio global fueron:

- 1) Examinar las constataciones más recientes e histórica en la literatura nacional e internacional sobre las transformaciones ocurrentes en la composición y el papel del sector terciario, en el transcurso de la globalización creciente de las economías, del incremento en la velocidad de modernización tecnológica observada en la actualidad.
- 2) Valorar el comportamiento del sector terciario brasileño, en el contexto global del sistema económico, o sea, en una comparación con el comportamiento de los sectores secundarios y primario.
- 3) Examinar la evolución y transformaciones del sector servicios a empresas.

1.1. Metodología

En este trabajo partimos de la necesidad de encontrar un sistema o método de valoración que permita realizar una valoración completa (cuantitativa y cualitativa) del

sector servicios en Brasil y su comercio internacionalmente. Para eso partimos del alcance del objeto de investigar en proceso de liberalización del sector en Brasil y evaluar los resultados reales de la aplicación del mismo. Hemos pensado que intentar una línea de investigación en la búsqueda de criterios de evaluación desde una visión pluralista e integradora era un paso necesario para llegar a sistemas susceptibles de ser aplicados al campo del comercio de servicios y principalmente en ámbito internacional. En otros términos, hemos intentado en primer lugar buscar los conceptos de los servicios y su aplicación al comercio internacional con criterios de valoraciones cuantitativas y cualitativas que han sido utilizados en otros ámbitos de la investigación económica. De forma subsidiaria, hemos intentado, en el caso de que tales métodos no fuesen de aplicación, formular otros sistemas de aplicación específica al comercio de servicios.

Nuestra primera propuesta metodológica se dirigió al estudio de un enfoque teórico-descriptivo del sector servicios, apoyándonos en el levantamiento bibliográfico para verificar las aportaciones que se han realizado al efecto desde la literatura especializada. Nos parece que un requisito previo de la investigación es hacer un análisis en esta para intentar desde distintas perspectivas hacer una revisión crítica del mismo y de su desarrollo en ámbito internacional de Brasil, con el objeto de llegar a una valoración objetiva. Al efecto, han de indicarse las limitaciones que se presentan al incursionar esta temática, por un lado porque, son muy pocos los trabajos relacionados con el comercio internacional de servicios y por otra lado las cuestiones relacionadas con la valoración llevan implícita una serie de dificultades en el tratamiento de datos estadísticos para llevar a cabo una investigación cuantitativa. En lo que respecta a la investigación cualitativa esta es un terreno aún por desarrollar, cuyo valor científico es objeto de discusión continuo.

PARTE II

CONSIDERACIONES TEÓRICAS

2. Conceptuación y Clasificación del Sector Servicios

La tarea de definir y conceptuar los servicios no es sencilla, pues bajo el término servicios se abarca un conjunto heterogéneo de productos y actividades intangibles que resultan difíciles de englobar en una definición simple. Los servicios también son muchas veces difíciles de separar de los productos con los que pueden estar vinculados en diversos grados.

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

Durante un largo periodo de la historia del pensamiento económico, los “bienes inmateriales”, como eran llamados los servicios, no fueron tomados en consideración. Adam Smith quizás fue el primero en no resaltar la importancia del el sector y su contribución económica y social, iniciando, a lo largo del tiempo, una tendencia a un concepto residual de “servicio” como afirma Smith (2005)⁴.

*El trabajo de un empleado doméstico (...) no añade ningún valor a nada (...)
El valor de algunas de las más respetadas clases de nuestra sociedad es
igual que el de los empleados domésticos, improductivo de cualquier valor,
y no determina o da lugar a ningún objeto permanente o mercancía
vendible que dure después de ejecutado el trabajo (...) En la misma clase,*

⁴ SMITH, Adam (2005): La riqueza de las naciones..., op.cit., pp. 425.

debemos incluir a miembros del clero, abogados, artistas, payasos, músicos, cantantes de ópera, etc.

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

Otros autores como Fisher (1939) y Clark (1940)⁵ también definían el sector servicios dentro de categorías residuales de la economía, es decir, aquello que no podía considerarse ni agricultura ni industria manufacturera. Las consecuencias de este fenómeno han sido amplias. Su máxima expresión reside en quienes piensan, al igual que los economistas clásicos, que los servicios son actividades improductivas, aunque el debate sobre el carácter productivo de los servicios pareció concluir a finales del siglo XIX de forma favorable a los servicios.

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

⁵ FISHER, A.G. (1939): “Production, Primary, Secondary...”op.cit.; CLARK, Colin (1940): The Conditions of Economic...,op.cit, fueron citados por la autora MEIRELLES, D. S. (2006): “O Conceito de Serviços”, Revista de Economia Política, vol. 26, nº 1 (101), janeiro-março/2006, pp. 119-136, en este artículo ella hace una revisión de varios autores sobre el concepto de servicios como autores clásicos como: Smith (1776), Marx (1867), Say (1803), Mill (1848) y Walras (1874); y otros autores contemporáneos como: Gershuny y Miles (1983), Nusbaumer (1984), Walker (1985), Marshall;Wood (1995), y Hill (1976, 1999).

El entorno industrialista que gobierna en las economías occidentales después de la II Guerra Mundial no resulta favorable al desarrollo acompañado al del sector servicios, de lo que se traduce en que se presentan sobre las definiciones cargadas de connotaciones negativas. Ahora bien, en la época se formulan unas primeras conceptualizaciones basadas en las características más relevantes del sector. Aunque supone un paso más en relación con las anteriores definiciones *marginalistas*, el esfuerzo llevado a cabo a partir de la segunda mitad del siglo XX para encuadrar los servicios desde un punto de vista positivo, enumerando o presentando sus características particulares (inmaterialidad, perecederos, de difícil cuantificación, no almacenables, etc.) conserva el aspecto negativo que define a los servicios no por lo que son, sino por lo que no son, en contraste con lo que ocurre con los bienes.

Entre los muchos intentos de construir un concepto que se llevaron a cabo en este sentido, tal vez el primer intento serio de definición de “servicios”, y una de las interpretaciones más extendidas en la actualidad sea el que propuso Peter Hill⁶, en un artículo clásico⁷ de 1977:

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

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

⁶ HILL, T. P. (1977): “On goods and services”. *Review of Income and Wealth*, nº 4, pp. 318.

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

definiciones clásicas⁸ presentadas hasta este momento, subrayando la inmaterialidad de los servicios. El mérito principal de esta definición es que se basaba en características económicas, más que en aspectos formales. Se define el servicio a partir de su resultado. Sin embargo, por sí misma, tiene la limitación de que no diferencia claramente bienes y servicios.

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

*(...) con bastante frecuencia, la literatura en torno a los servicios ha eludido su definición y se ha limitado a exponer su naturaleza y características dominantes. Así se explica que todavía no sea posible en la actualidad contar con una definición de común aceptación. Tan sólo se puede hablar de aproximaciones conceptuales que, sometidas a comparación, ponen de manifiesto el cambio de actitud de los estudiosos del sector en línea con su propia evolución.*⁹

Cabe resaltar así que el problema se plantea por la ausencia o la carencia de una definición de servicios admitida de manera universal. Ahora bien, en su construcción encontramos un gran número de intentos de definiciones realizadas por autores como Hill, Bhagwati, Sampson y Snape, etc. Algunas de ellas son de carácter descriptivo, destacando las características de los servicios. Otras son meramente enunciativas y suelen detallar un listado de las actividades que comprenden los servicios y se observa el contraste con la producción de bienes. Las características que poseen los servicios y que los distinguen de los productos las podemos encontrar abajo en autores como Sampson y Snape (1986), Bhagwati (1988), Cuadrado Roura y Del Río (1993) y González (1999)¹⁰, entre ellas destacamos como presentadas con más frecuencia:

⁸ En su trabajo, Bhagwati (1987): *International Trade in Services...* op.cit, expone que el intento de establecer distinciones entre bienes y servicios, de acuerdo con los economistas clásicos, que buscaban establecer el correspondiente contraste entre trabajo productivo y no productivo, hace tiempo que ha desaparecido de la escena moderna.

⁹ CUADRADO ROURA, J. R. y DEL RÍO, C. G. (1993): *Los Servicios en España*. Ediciones Pirámide, Madrid, pp. 53.

¹⁰ Señalamos los trabajos de SAMPSON, G. y SNAPE, R. H. (1986): "Identificación de los problemas en el comercio de servicios", *Información Comercial Española* N° 636-637; BHAGWATI, J. (1988): *El Comercio de Servicios y las Negociaciones Comerciales Multilaterales*. In: *La Liberalización del Comercio Internacional de los Servicios*, Revista del Instituto de Estudios Económicos, N° 1, Madrid;

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

CUADRADO ROURA, J. R. y DEL RÍO, C. (1993): Los Servicios en España...op.cit. y GONZÁLES, F. G. (1999): Comercio Internacional de Servicios: Revisión Conceptual y Especial Referencia al Caso Español, Editorial Universidad de Granada, Granada.

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

Los servicios no son entidades independientes sobre las que se pueden establecer derechos de propiedad; asimismo, no pueden intercambiarse por separado de su producción. Los servicios son productos heterogéneos producidos sobre pedido que generalmente consisten en cambios en las condiciones de las unidades que los consumen y que son el resultado de las actividades realizadas por sus productores a demanda de los consumidores. En el momento de concluir su producción los servicios han sido suministrados a sus consumidores.¹¹

En resumen, las definiciones anteriores de servicios por un lado destacan quien contribuye y facilitar a la producción y la distribución en comparación con el comercio de bienes y por otro lado atiende la necesidad de la vida personal de los individuos. Pero muchas veces no queda exactamente clara la distinción entre bienes y servicios. Si, por ejemplo, el consumidor se dirige a un restaurante tipo “fast-food”, es posible discutir si lo hacen para comprar la comida ya preparada, o para adquirir los servicios de la preparación y distribución de la misma.

Por otro lado, algunos bienes sólo pueden ser consumidos a partir de la disponibilidad conjunta de algunos servicios, como por ejemplo, la compra de un aparato de televisión. Ella está asociada a la disponibilidad de los servicios de transmisión de los programas. Por tanto, en algunos casos, puede distinguirse

¹¹ Los organismos aquí citados destacamos la United Nations (UN), UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTDA), Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), World Trade Organization (WTO) y International Monetary Fund (FMI) que en el año señalado desarrollaron un manual par alas estadísticas del comercio internacional de servicios que puede ser consultado en: UN (2003): Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios. Ed. UN, UNCTDA, OECD, WTO, IMF, Ginebra, pp. 6. Disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd/32/45/2404428.pdf>

exclusivamente entre la compra de un bien, o si este incorpora un servicio, y en qué actividad de producción debe ser considerada.

Cuando la problemática del sector servicios empezó a ser por sí misma el centro de atención en los debates económicos y comienzan a desarrollar estadísticas sobre este sector, la mayoría de los intentos en definirlo se basaban en las características indicadas y empleando un solo criterio. Recordamos así que estos eran, principalmente, los de intangibilidad, perecedero, no almacenable, ausencia de necesidad de contacto entre proveedor y consumidor. Ahora bien, debido a la alta heterogeneidad y complejidad que caracteriza las actividades de servicios, ninguno de estos intentos ha conseguido una aceptación general. Además, muchos de estos criterios podían adecuarse a las actividades terciarias en épocas anteriores, pero a una visión actual de los servicios no resulta apropiado presentar definiciones basadas en un único criterio como alguna de las mencionadas anteriormente.

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

En esta línea, el citado Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios de UN (2003) también hace una proposición siguiendo el mismo Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), así:

Hay un grupo de industrias generalmente clasificadas como industrias de los servicios, cuyas producciones tienen muchas de las características de los bienes; es el caso de las industrias relacionadas con el suministro, el almacenamiento, la comunicación y la difusión de la información, el asesoramiento y el entretenimiento en el sentido más amplio de esos términos: la producción de la información general o especializada, las noticias, los informes de consultorías, los programas de computación, el

cine, la música, etcétera. Las producciones de estas industrias, sobre las que se pueden establecer derechos de propiedad, se almacenan frecuentemente en objetos físicos –papel, cintas, discos, etc.– que pueden comercializarse como los bienes ordinarios.

Esas producciones se caracterizan como bienes y como servicios, poseen la peculiaridad común y esencial de que pueden ser producidos por una unidad y suministrarse a otra, haciendo posible de esa manera la división del trabajo y la aparición de mercados.¹²

Existe así una gama de empresas cuya proporción de productos tangibles y no tangibles es variable. Otra definición de servicios se basa en el producto del sistema productivo en que se inserte, o sea, define un servicio como perteneciente a un sistema productivo que se clasifica según las siguientes clases (MURDICK; READER y RUSSELL, 1990)¹³.

- a) Clase 1 – cuando el producto del sistema es consumido simultáneamente con su producción, como el caso de un tratamiento médico, peluquería, cinema, entre otros;
- b) Clase 2 – cuando el producto del sistema es la información o energía que pueden ser almacenadas en algún equipo para ser usadas posteriormente, como el caso de una empresa auxiliar que almacena resultados de búsquedas en archivos, CDs, y los vende en otro periodo de tiempo, o una empresa de distribución de gas embotellado;
- c) Clase 3 – El producto del sistema es suministrar actividades de apoyo que faciliten las actividades de otra empresa o familia, como sucede en el caso de decoración de interiores, actividades financieras, consultoría, transportes y comunicaciones, entre otras. En la mayor parte de las veces, la definición de las actividades de servicios se formula como complemento de las

¹² UN (2003): Manual de Estadísticas del Comercio Internacional...Op.cit., pp. 6.

¹³ Los autores MURDICK, R.G., READER, B. y RUSSELL R. S. (1990): Services Operation Management. Allyn and Bacon, Boston, pp. 23, hacen un alerta al lector para señalarle que la frontera entre los servicios y los bienes materiales o físicos es difícil de establecer porque al comprar un bien cualquiera también viene acompañado con servicios y viceversa. Los servicios y los bienes tangibles son dos polos de un continuo, porque por ejemplo la compra de un coche es casi en un 80% compra de un bien (good) y en cambio los servicios de un hotel son casi un 75% de puros servicios, al igual que una peluquería o el servicio hospitalario (services).

actividades económicas de un sistema productivo, como residuo o actividades que no forman parte de los sectores manufacturero y el sector primario de extracción vegetal y mineral.

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

En este sentido, de las líneas sintéticamente presentadas hasta ahora permite obtener una misma idea de que bienes y servicios no son independientes entre sí, sino que existe una relación entre ambos. Cuadrado Roura (1999)¹⁴ hace referencia a esa relación como un resultado del crecimiento experimentado en los bienes industriales como consecuencia del incremento de los servicios. Asimismo, un aumento en los

¹⁴CUADRADO ROURA, J. R. (1999): El Sector Servicios y el Empleo en España: Evolución Reciente y Perspectivas de Futuro. Fundación BBV, Bilbao, pp. 92, menciona una clasificación realizada por Baumol (1985) que establece una diferenciación en servicios como: A) Servicios progresivos; B) En estancamiento; C) Asintóticamente estancados.

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

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

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

servicios llevará a un crecimiento en los bienes industriales. Así podremos decir de manera general que en casi todas las distinciones entre servicios y bienes hay excepciones y anomalías, de forma que ninguna de las definiciones hasta ahora ha alcanzado gran consenso dentro de la literatura económica. Pero considero que una de las mejores definiciones encontradas en el desarrollo de esta tesis fue la descrita por Cuadrado y Rubalcaba (2000)¹⁵, “en realidad, los servicios – en general – vienen definidos por la función que desempeñan en la sociedad y, por ello, ofrecer una definición no supone más que un mayor esclarecimiento de aquellos elementos que conforman su peculiar fisonomía económica”.

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

(...) el análisis conceptual de los servicios consiste en entender que el servicio es fundamentalmente diferente de un bien o de un producto. Servicio es trabajo en proceso, y no el resultado de la acción del trabajo; por esa razón fundamental, no se produce un servicio, sino que se presta un servicio. Esa perspectiva del enfoque conceptual alienta cambios significativos en el tratamiento dado hasta el momento a estas actividades, tanto en términos de clasificación y cuantificación (...) como desde el punto de vista de su papel en la dinámica económica.¹⁶

¹⁵ CUADRADO, ROURA, J.R. y RUBALCABA, L.B. (2000): Los Servicios a Empresas en la Industria Española. Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

¹⁶ MEIRELLES, D. S. (2006): “O Conceito de Serviços”...op.cit., pp. 134.

2.1. Hipótesis sobre el Desarrollo de la Economía de Servicios

El sector servicios, históricamente como hemos señalado ha sido marginado en el estudio de la economía; por la expansión de la Economía de Servicios constituye uno de los cambios más importantes registrados en las economías mundiales a partir de la segunda mitad del siglo XX. Anteriormente, subrayamos que sus actividades fueron consideradas como "no productivas" y definidas como residuales, es decir, todo lo que no pertenece a la industria o a las actividades agrícolas. Sin embargo, el crecimiento de la participación en el empleo y el valor añadido en el sector servicios, junto con la aparición de las tecnologías de la información y la comunicación como un vector para la innovación en otros sectores de la economía, han llevado a una mejor comprensión de las especificidades de las actividades de servicios y a que ganaran más prestigio en el orden académico de la economía.

De esta forma, la importancia del sector servicios en el empleo y su presencia en los sectores dinámicos y los productores de insumos para la industria pasan a justificar la pertinencia del desarrollo de estudios que contribuyen al enriquecimiento del conocimiento del sector. El profesor Cuadrado (2003), alude en su estudio a la existencia de un mayor número de trabajos y estudios realizados sobre el sector servicios: "el lector interesado cuenta con una bibliografía cada vez más abundante sobre los problemas del sector, en general, así como estudios específicos referidos a algunas de sus ramas de actividad"¹⁷.

El sector servicios ha ido adquiriendo así una importancia creciente dentro de la economía mundial. Ha de resaltarse nuevamente su importancia para la generación de empleo. Las empresas de esta rama están involucradas directamente en la revolución tecnológica propiciada por las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), que es sin duda una rama muy heterogénea, que incluye pequeñas y grandes empresas. A la

¹⁷ CUADRADO ROURA, J. R. (2003): "Expansión y dinamismo del sector de servicios", Información Comercial Española, nº 811, pp. 275.

vez, es un campo de estudio que todavía está en vías de investigación, sobre todo en Brasil.

El influyente texto de Baumol de (1967)¹⁸ contribuyó en gran medida a generar la opinión de que el crecimiento de este sector llevaría a la disminución de la productividad de la economía. La lectura sobre la innovación en el texto de Baumol, igualmente presenta una visión negativa sobre las actividades de servicios las cuales serían incapaces de proporcionarle innovación.

La opinión negativa sobre el sector servicios ha esbozado sus orígenes a partir de los economistas clásicos. Como apunta la autora Meirelles (2006), “Adam Smith no consideró las actividades de servicios como productivas, sino de baja rentabilidad”¹⁹. Para esta autora, Karl Marx avanza significativamente en relación a Smith, porque todos los servicios cuyo proceso de producción se den sobre la base de producción capitalista se consideran productivos, independientemente de que los resultados de este proceso ser tangibles o intangibles. Para los utilitaristas, a su vez, todos los servicios, como creadores de valor, son considerados productivos. También señala la autora Kon (2004)²⁰, la visión keynesiana define cualquier actividad que merezca una recompensa monetaria como útil y productiva. La visión schumpeteriana considera que los servicios

¹⁸ BAUMOL, W. J. (1967): “Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis”. American Economic Review, v. 57, n. 3, pp. 415-426. Quizás este trabajo sea el más influyente en la literatura sobre los efectos del crecimiento de la productividad del sector servicios en la economía, pues Baumol introduce la teoría denominada "enfermedad de los costes". Inicialmente, el autor divide la economía en dos sectores: uno con actividades tecnológicamente dinámicas, con amplias oportunidades para el crecimiento de la productividad como resultado de las innovaciones tecnológicas; otro, con actividades más intensivas en trabajo y cuya naturaleza no permite el continuo aumento de la productividad. Es evidente que, de acuerdo con el razonamiento anterior, el primer sector se identifica con la industria, mientras que el segundo, con los servicios. Baumol, en la continuación, hace uso de tres supuestos simplificadores:

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

¹⁹ MEIRELLES, D. S. (2006): “O Conceito de Serviços”...op.cit., pp. 121.

²⁰ KON, Anita (2004): *Economia de Serviços: Teoria e Evolução no Brasil*. Editora Campus, Rio de Janeiro, pp.18-19.

son complementarios y relevantes para el consumo, siendo este último el objetivo principal de la producción y, por tanto, esencial para la actividad productiva.

Así, no es preciso esforzarse en decir que hasta no hace mucho tiempo los estudios económicos habían considerado que el sector servicios tenía muy escasa relevancia en la economía de los países. Esta opinión se ha modificado y hoy, en cambio, se le atribuye un papel destacado. Ello se debería a diversos factores. Así, agregan valor al producto de la economía, bien al generar solamente la remuneración del trabajo, o bien un excedente operacional o lucro²¹. La capacidad de generar productos y empleo se pone de manifiesto cada vez más por parte de este sector en las economías avanzadas o en proceso de expansión, donde no alcanza los niveles significativos, poniendo en cuestión el papel desempeñado por este sector en la economía moderna, que tiende a caracterizarse más como una economía de servicios, correspondiendo a la evolución socioeconómica postindustrial²².

El término de “economía postindustrial” es ampliamente utilizado para describir una economía de servicios que se asocia al desarrollo de una economía manufacturera. Este cambio fue experimentado por la mayor parte de los países. Pero recordamos que la Economía de Servicios no fue vista siempre como deseable por los estudiosos, que consideran la industria como el “motor del crecimiento”. Estos autores defienden la idea de que los recursos empleados en el sector servicios no generan el mismo grado de desarrollo económico que los empleados de las manufacturas, puesto que son menos productivos e implican menores rendimientos. Esas afirmaciones se basan en investigaciones empíricas²³ realizadas por Murdick; Reader y Russell (1990)²⁴.

²¹ Este valor puede ser medido y expresado por el Producto Interior Bruto (PIB).

²² Sociedad postindustrial es un concepto propuesto por varios economistas teóricos para describir el estado de un sistema económico que ha evolucionado según unos cambios específicos en su estructura que corresponden a un estado de desarrollo posterior al proceso de industrialización clásico de la Revolución Industrial. En una sociedad postindustrial se ha producido una transición económica, que reestructura la sociedad entera, de una economía basada en la industria a otra basada en los servicios, una división del capital nacional y global (globalización) y una privatización masiva. El pre-requisito de este cambio son los procesos de industrialización y liberalización.

²³ Los autores señalan que existe una importante diferencia entre la gerencia operativa de los servicios y la gerencia operativa de la actividad manufacturera. La manufactura es más racional, con mayor avance tecnológico y mayor productividad que la actividad de los servicios.

Entre tanto, autores como Cuadrado Roura (2003) en uno de sus trabajos afirma que el sector servicios es mucho más estable que el manufacturero.

*Especialmente si se compara con la industria manufacturera, uno de los rasgos más destacables de los servicios es que sus principales ramas de actividad han sido y son creadoras de empleo. Otra característica a destacar es que, cuando se analizan los ciclos de las economías, el comportamiento de este sector es mucho más estable que el de la industria y contribuye en alguna medida a la suavización de las fluctuaciones cíclicas de las economías (...)*²⁵

Quizá la consideración más fiable acerca del desarrollo de la Economía de Servicios esté relacionada con los cambios estructurales²⁶ presentes en la historia económica al largo del siglo XX y, principalmente, en los cambios registrados en ella respecto a las actividades de servicios²⁷. En el ámbito económico, el gran desarrollo industrial de la postguerra desplazó los estudios acerca de las actividades de servicios a un segundo plano. Sólo a mediados de los años 1970, cuando se produce una desaceleración de los procesos de urbanización y de industrialización y paralelamente a este proceso económico, se produce un paulatino desplazamiento del centro de atención

²⁴ MURDICK, R.G., READER, B. y RUSSELL R. S. (1990): Services Operation...op.cit., pp.3.

²⁵ CUADRADO ROURA, J. R. (2003): “Expansión y dinamismo...”, op.cit., 274.

²⁶El cambio estructural constituye un proceso que ha acompañado inexorablemente al crecimiento de todas las economías más desarrolladas. Seguramente es incluso más adecuado afirmar que en ningún país se ha producido crecimiento económico sin cambios estructurales, porque también los países en vías de desarrollo han experimentado cambios en sus sistemas productivos que implican una reasignación de los recursos disponibles para lograr continuas mejoras de la productividad CUADRADO ROURA, J.R. (2005): Servicios a Empresas: Crecimiento, “geografía” inter-industrial y Concentración Territorial. En: Maneco, F. y Pascual, H. “Innovación Tecnológica, Servicios a Empresas y Desarrollo Territorial”. Ed. U. Valladolid, Valladolid, pp. 57.

²⁷ Esta hipótesis fue hecha con base en autores y documentos como: BHAGWATI, J. (1988): El Comercio de Servicios...op.cit.; CUADRADO ROURA, J. R. (1999): El Sector Servicios y el Empleo...,op.cit.; CUADRADO ROURA, J. R. (2003): “Expansión y dinamismo del...”, op.cit.; CUADRADO ROURA, J.R.(2005): Servicios a Empresas..., op.cit.; CUADRADO ROURA, J. R. y DEL RÍO, C. G. (1993): Los Servicios en España..., op.cit.; CUADRADO, ROURA, J.R. y RUBALCABA, L.B. (2000): Los Servicios a Empresas..., op.cit.; KON, Anita (1996): “Evolução do setor terciário brasileiro”, Coleção Relatório de Pesquisa nº 14, EAESP/FGV, São Paulo; KON, Anita (2004): Economía de Serviços..., op.cit.; MELO, H. P., ROCHA, F., FERRAZ, G., DWECK, R. H. y DI SABBATO, A. (2000): “O crescimento dos serviços no Brasil: considerações preliminares”, Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, V Encontro Nacional, p. 449-66; MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de Servicios en el Marco del Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios. Tesis Doctoral, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares, y OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios, disponible en: www.wto.org.

de los analistas económicos desde el sector secundario al terciario y consecuentemente surgen nuevos estudios dirigidos a la una mejor comprensión del sector servicios.

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

*Si los servicios tienen hoy un mayor interés entre el público, en general, y entre los estudiosos y hacedores de política económica, en particular, es porque ya no se les considera, como antaño, actividades “improductivas” en relación con el crecimiento económico.*²⁸

Los estudios y la evolución del sector terciario de una economía están relacionadas, por un lado, con factores intrínsecos al desarrollo de esas actividades, particularmente en lo que se refiere a la demanda de servicios en la economía, donde los servicios se “desgajan”²⁹ de los bienes y, por otro lado, con el comportamiento de factores exógenos. Entre estas condicionantes externas cabe resaltar:

- el volumen y la velocidad de liberación de la mano de obra de actividades agrarias que se dirigen a las áreas urbanas;
- la evolución cuantitativa y cualitativa de las actividades del sector secundario, que requieren la ampliación y la modernización de servicios complementarios;
- la capacidad del sector secundario del país de absorber la mano de obra liberada de la agricultura;

²⁸ CUADRADO, ROURA, J.R. y RUBALCABA, L.B. (2000): Los Servicios a Empresas..., op.cit., pp. 32.

²⁹ La expresión fue utilizada por BHAGWATI, J. (1987): International Trade in Services ..., op.cit., cuando trataba de las implicaciones para la creciente comerciabilidad de los servicios y sus consecuencias en la economía secundaria, donde hace referencia al rápido cambio técnico entre bienes y servicios y viceversa, “(...)el cambio técnico tomado en sentido amplio, incluidas las innovaciones organizativas. El cambio técnico da lugar a lo que he bautizado recientemente como “el proceso de desgajamiento”, por el cual los bienes se “desgajan” de los servicios y los servicios, a su vez, de los bienes.”

- la generación de un excedente operacional de otros sectores económicos que debe ser reasignado a las actividades de servicios,
- la existencia de una infraestructura económica concentrada en una región, que ofrece economías externas para la localización de nuevas actividades económicas.

Esos factores exógenos encuentran respaldo en la capacidad del sector terciario de una economía para absorber la mano de obra oriunda de otros sectores, tanto la no cualificada cuanto la cualificada, y en la posibilidad del sector de expandir las actividades informales en periodos de menor actividad económica o de recesión.

Considerando el papel del sector terciario en el discurrir del desarrollo económico de la sociedad en las fases iniciales del proceso, se esclarece la idea de la relación de los procesos de urbanización con el crecimiento de las actividades de servicios, lo que denota el inicio de cambios en la estructura productiva, característica de la transición de un sistema económico de baja productividad per cápita a otro de productividad más elevada.

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

Se discute en la literatura económica, (por ejemplo, Almeida y Silva (1973), De Negri y Kubota (2006), Dedeca y Montagner (1992), Kon (1992, 1996, 2001 y

2004)³⁰, el papel de las actividades secundarias en cuanto inductoras del desarrollo, hacia las cuales se dirigen inicialmente el capital y la mano de obra oriundos del medio rural. La dinámica de transformación en la estructura productiva iniciada se difundiría posteriormente hacia el sector terciario de la economía. Este fenómeno se ha comprobado ampliamente en los países más desarrollados, pero algunos teóricos defienden la idea de que en economías en desarrollo los emigrantes rurales se dirigen primeramente al sector terciario, a actividades que no exigen alta capacitación, en el sentido de adquirir la preparación adecuada para asumir actividades que necesitan mayor conocimiento, y a desplazar posteriormente al sector secundario.

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

Así, si las actividades terciarias se desarrollan atendiendo a las funciones de intermediación complementarias de los sectores, en diversas situaciones se amplían porque allí se asignan el capital y la mano de obra excedentarios, que no encuentran oportunidades en los otros sectores. En este caso, tales actividades buscan su propio mercado. Para ello concurren la naturaleza de los servicios ofrecidos, que se encuentran en una gama que se extiende desde el proceso de producción más moderno y capital

³⁰ ALMEIDA, W. J. y SILVA, M. C.(1973): *Dinâmica do setor de serviço no Brasil – emprego e produto*. Rio de Janeiro: IPEA / INPES. Coleção Relatórios de Pesquisa, nº. 18; DE NEGRI, J. A., KUBOTA, L. C.(2006) (Org.): *Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços no Brasil*. IPEA, Brasília; DEDECCA, C. y MONTAGNER, P.(1992): “Crise econômica e desempenho do terciário”. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, v. 6, n.3, jul/set; KON, Anita (1992): *A Produção Terciária...*, op.cit.; KON, Anita (1996): “Evolução do setor terciário...”,op.cit.; KON, Anita. (2001): “Atividades terciárias: induzidas ou indutoras do desenvolvimento econômico”. Mimeo. Paper presentado en el Seminário Raul Prebisch, IE-UFRJ; KON, Anita (2004): *Economia de Serviços...*, op.cit.

intensivo al proceso más tradicional, cuyo único factor de producción empleado es el trabajo de baja cualificación.

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

*(...) siendo del 71 por ciento en los países de ingresos altos (del 75 por ciento los Estados Unidos) y del 55 por ciento y el 47 por ciento, respectivamente, en los países de ingresos medios y bajos. Incluso en este último grupo de países, la producción de servicios es en general una actividad económica básica, cuya contribución al PIB es superior a la de la industria y la agricultura (...)*³¹

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

³¹ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit., pp. 8 y 9.

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

Más allá de esos factores, las transformaciones significativas por las cuales pasaron las economías en el proceso industrial, particularmente tras la Segunda Guerra Mundial, tuvieron consecuencias considerables en el proceso terciario asociado al desarrollo económico global. El proceso de concentración y centralización de la riqueza exigió una reestructuración en la administración y en el control de las empresas, implicando la necesidad de creación de una red de empresas de servicios auxiliares que constituirían la base de nuevas formas de organización. En segundo lugar, la internacionalización del capital por medio de la *multinacionalización* de las empresas aumentó la demanda de servicios externos parte a las mismas (actividades financieras, de contabilidad, de asesoría jurídica, etc.), de apoyo a su financiación, tanto en los países de origen como en los países hospederos.

Aun más, con el desarrollo de la alta tecnología, seguido por la creación de empresas sectoriales y la creciente complejidad de los sistemas organizacionales en las grandes empresas, éstas han recurrido al *outsourcing* de los servicios, lo que lleva al crecimiento de la Economía de Servicios.

Mientras, el crecimiento del sector servicios revela una situación de cambio estructural análoga a la que ocurre en la fase de reorganización de la economía rural hacia la industrial. Así, algunos autores³² llaman la atención sobre el hecho de que en

³² Podremos aquí referenciar a autores como: ALMEIDA, W. J. y SILVA, M. C.(1973): Dinâmica do setor de serviço no Brasil..., op.cit.; CUADRADO ROURA, J. R. (2003): "Expansión y dinamismo del sector...", op.cit.; DEDECCA, C. y MONTAGNER, P.(1992): "Crise econômica e desempenho...", op.cit.; FREYSSINET, Jacques (2005): As Transformações das Estruturas de Emprego na União

algunas sociedades, los cambios importantes en dirección a la tercerización ocurren con más énfasis en el empleo y no en el producto.

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

CONSTATAÇÕES EMPÍRICAS

3. El Sector Servicios en el contexto Económico de Brasil y Global

La expansión de las actividades de servicios es uno de los cambios más importantes en la vida cotidiana de la segunda mitad del siglo XX. Este cambio bien motivado por factores como los que vimos en el epígrafe 2.1, donde no es preciso esforzarse para subrayar que hasta hace poco solía considerarse a este sector como un conjunto de actividades fundamentalmente no comerciables cuya productividad presentaba un escaso potencial de crecimiento. Se pensaba que su expansión en los países industriales era un efecto secundario de la desindustrialización en los países en desarrollo. Ello se atribuía al crecimiento del sector informal, a la urbanización caótica y a la ampliación del sector público.

En general, el crecimiento de los servicios se consideraba, en el mejor de los casos, una consecuencia de la evolución de los sectores primario y secundario y, en el peor, un obstáculo para el crecimiento económico a largo plazo. Un trabajo citado

Européia. En: O Trabalho no Setor Terciário: Emprego e Desenvolvimento Tecnológico. DIEESE/CESIT, Campinas, São Paulo; KON, Anita. (2001): “Atividades terciárias: induzidas...”, op.cit. y MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços...”, op.cit.

anteriormente, muy influyente en la literatura sobre este tema, el de Baumol (1967)³³, que demostraba el impacto del crecimiento del sector servicios en la productividad de la economía. En él se introduce la teoría titulada “la enfermedad de los costes”. El trabajo de Baumol contribuye a la visión de que el crecimiento del sector servicios llevaría a una reducción en la productividad de la economía, lo que actualmente verificamos que no ha ocurrido, pues gran parte del sector servicios está dedicado a la producción de insumos para la industria, contribuyendo de manera decisiva a la mayor y/o menor productividad de este sector y a medida que la TI transforma las industrias de servicios y se reconoce más la importancia de los servicios de producción eficientes, su desarrollo se empieza a considerar como requisito previo del crecimiento económico.

La creciente expansión de los servicios en términos mundiales, principalmente después de la segunda Guerra Mundial, no ha sido diferente en el caso de Brasil. La historia del crecimiento de los servicios en Brasil viene desde finales del siglo XIX (1880), principalmente con las entradas de las IED, pues el comercio de servicios en general tiende a ser complementario de las IED. Según Kon (2006a)³⁴ esta se dirigió hacia aquellos sectores de servicios directamente relacionados con la exportación de actividades como los ferrocarriles, el transporte marítimo, los servicios financieros y los de comercialización. Sin embargo, al considerar el reciente crecimiento de sector servicios de Brasil, no se pueden ignorar los problemas estructurales históricos en el país, como indicamos en el epígrafe 2.1.

La gran concentración de la propiedad de la tierra y la falta de crecimiento industrial para absorber el aumento de los trabajadores que no encontraban alternativa hicieron que muchas personas se emplearan en las actividades urbanas de baja capacitación (MORAIS, 2005)³⁵, tales como el comercio y los servicios a las familias.

³³ BAUMOL, W. J. (1967): “Macroeconomics of unbalanced growth...”, op.cit.

³⁴ KON, Anita (2006a): “Características econômicas das indústrias de serviços no Brasil: uma comparação entre empresas de capital estrangeiro e de capital nacional”. Textos para Discussão 03/2006. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.

³⁵MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços Pessoais...”, op.cit., pp. 23, el autor hace referencia a LESSA, A. C. M. (2000): A parceria bloqueada: as relações entre França e Brasil, 1945-2000. Tesis Doctorado, Univ. de Brasília. Brasília, pp. 228, que expone la realidad del mercado laboral de

Pero al evaluar el desempeño del producto generado por el sector servicios de la economía brasileña, se observa el papel de complementariedad de esas actividades en relación con la evolución de las actividades industriales en periodos de desarrollo económico, particularmente en los centros polarizadores y en los periodos de crisis económica o de estancamiento. La capacidad de ampliación de los servicios representó una válvula de escape para parte de la población liberada de otros sectores, que muchas veces permaneció subempleada, y siguió contribuyendo a la generación de producto.

En la tabla 1 refleja la evolución del sector servicios en Brasil en el contexto de la economía como un todo (sectores rurales e industriales), desde el periodo de inicio del proceso de industrialización brasileña de la década de los cincuenta hasta el año de 2002. Entre los años 50 y 80 el PIB brasileño creció a tasas extraordinariamente elevadas.

Tabla 1. Tasas reales de crecimiento anual del PIB según los sectores en Brasil 1950-2002-(%)

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

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

El crecimiento real medio anual de la producción de servicios acompañó a la media de crecimiento global de la economía. En estas décadas, la expansión global de las actividades secundarias, impulsada por políticas gubernamentales de incentivos y

Brasil en medio de la transición y expone la realidad del sector servicios en el mercado de trabajo brasileño, “el crecimiento insuficiente del mercado laboral organizado y la expansión de la población aumentaron la proliferación de las actividades paralelas de subsistencia. Se preservó la forma tradicional, y en este escenario se aceleró el aprendizaje del arte de sobrevivir en el medio urbano. Se estimuló la búsqueda de la creatividad y la adaptabilidad. La creatividad se debe a la precariedad de la inserción de los pobres y a su necesidad de buscarse la vida continuamente para sobrevivir, una creatividad popular de la gente que va más allá de la subsistencia y encuentra medios de sobrevivir en otros sectores de la vida social”.

proteccionismos, llegó a tasas reales considerables, entre el 7% y el 9% anuales, pero algunos sectores manufactureros particularmente en los años 1970 mostraron un crecimiento superior a 12%.

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

Entre los años 1980-1983, con la situación económica coyuntural adversa y como consecuencia de las políticas gubernamentales de ajuste, la producción del país presentó tasas negativas en su evolución, pero el producto del sector servicios continuó creciendo, aunque a tasas considerablemente inferiores a las de los periodos anteriores, desde luego resultado de la concentración en esas actividades de la mano de obra subempleada oriunda de los otros sectores, que pasó a trabajar bien como autónomo o bien sin contribuir a la Seguridad Social, ligada al sector formal de la economía, con sueldos inferiores a los otros empleados, o sea en el mercado informal.

Las tasas considerablemente negativas de los sectores primario y secundario reflejan, desde el punto de vista de las políticas económicas, que el problema fundamental fue la pérdida de control sobre el principal precio macroeconómico de una economía abierta: el tipo de cambio. El país dejó de controlar esta variable debido a la apertura de las cuentas financieras y permitió que el tipo de cambio se revalorizara como consecuencia de la estrategia de crecimiento con ahorro externo propuesta por los Estados Unidos y las crecientes reformas liberalizadoras, con una privatización irresponsable de servicios monopolísticos y la apertura de su cuenta de capital.

A partir de 1984, la actividad económica presentó una recuperación, que culminaría en 1986 con una aceleración como resultado de una mejora temporal en la economía. En los años siguientes se observan otra vez tasas menores de crecimiento anual del producto, e incluso para algunos sectores industriales, tasas negativas. Como consecuencia, el producto global desde 1983 hasta el final de la década, acusó un crecimiento medio anual del 3,3% para el país en su conjunto, mientras los servicios crecen casi el 4% anual, pero esta década de los 80 se conoce como “la década perdida”³⁶.

En el inicio de la década de noventa, las fuertes medidas estabilizadoras tuvieron como resultado una considerable caída de la actividad económica de la sociedad brasileña, observándose al respecto hasta 1994 tasas de crecimiento anual del producto generado por los servicios de apenas el 2,3%, inferior a la absorción de trabajadores en el sector, pero que se situaba en la media de la evolución del país, teniendo en cuenta que las actividades industriales fueron las que presentan menores tasas de crecimiento del PIB. En este periodo fue el sector de actividades primarias el que reveló las mayores tasas de crecimiento, si bien no muy considerables.

La tabla 2 muestra la composición sectorial del PIB del país, y revela la importancia relativa del sector servicios en el proceso de desarrollo económico en la etapa de fuerte incremento de las actividades industriales a partir de la década de los 50.

³⁶ La década perdida de los 80 fue el período de menor crecimiento en la industria desde la década de 50. Este periodo ha contribuido a la aplicación del neoliberalismo en Brasil desde el gobierno Sarney. A principios de los años 90, la producción industrial es prácticamente la misma durante diez años. Y durante el decenio, por la apertura económica que permite la entrada masiva de productos importados, la industria está en retroceso y se produce una pérdida de participación en el PIB del sector servicios.

Tabla 2. Participación porcentual del PIB según sectores en Brasil 1950-2005 (%)

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

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

La participación de los servicios en la composición sectorial ven aumentando constantemente hasta los años 90. Esta fuerte concentración del PIB en el sector servicios desde la década de los 50, de casi la mitad del producto generado por el país, evidenciaba que a pesar del inicio de la industrialización acelerada que entonces se iniciaba, la producción de servicios dirigía la atención al flujo y comercialización de productos primarios, desarrollando en esta primera etapa servicios de infraestructura de transportes y financieros. Pero el capital acumulado en el sector agropecuario no se reinvertía en gran medida en el propio sector o en la industria, sino que se destinaba mayormente al consumo de bienes de lujo importados, como herencia de una mentalidad de la era colonial.

En el auge del proceso de industrialización, cuando la producción secundaria llegó al 36% del PIB brasileño, la participación de los servicios en el PIB también sufrió un incremento, llegando cerca del 54% en 1970 y hasta mediados de esa década, período en el que las actividades secundarias expandieron considerablemente su presencia en el PIB, y el incremento paralelo de la producción de servicios representó un papel complementario a estas actividades. Así, en los años posteriores de crisis económica, particularmente a partir de 1980, el continuo aumento de la participación de la producción de servicios en el volumen global de producción del país se efectuó por la mayor incorporación de personas a sector, pero con tasas decrecientes de producto por trabajador. Hasta que en 1994, teniendo en cuenta las tasas de crecimiento relativamente más acentuadas de la producción del sector primario, aumentó la participación del producto generado por estas actividades, en detrimento de la del sector terciario. Esto tuvo lugar porque estas actividades de servicios, al inicio de la década de los 90,

absorbieron de modo más intenso un contingente elevado de trabajadores, pero en su gran mayoría de baja cualificación, siendo su remuneración y productividad relativamente inferiores.

Desde la década de los noventa el sector servicios sufriría algunas tendencias globales, aunque con manifestaciones diversas dependiendo de la zona en que se encuentre, y esto también se deja notar en el caso de Brasil, como se ha expuesto anteriormente. La primera tendencia se encuentra en la creciente participación del sector servicios en la estructura de los empleos y de la producción en los países desarrollados y de algunas zonas del mundo en desarrollo, como el caso de Latinoamérica. Ya a principios de los años setenta, mirando desde la perspectiva de los países desarrollados, algunos investigadores pasan a clasificar estas sociedades de pos-industriales, tanto en la dinámica económica, como en la estructura social, o sea, que se trata de un cambio estructural.

No se trata simplemente de un cambio en el sector que activa el motor de la economía, sino de la importancia del conocimiento para la innovación tecnológica y la educación como base de una movilidad social, empezando por una infraestructura anclada a las comunicaciones, y que dependa menos del capital físico de que la cualificación de los recursos disponibles (BELL, 1999)³⁷. Esta idea tiene un carácter ideológico (esto no se puede negar) y tal vez fuera la contribución necesaria que creó las condiciones para que los nuevos segmentos del sector servicios cambiasen de las manos del sector público a las del privado, abriendo los primeros caminos a la internacionalización y una posterior globalización.

El país y la sociedad no estaban preparados para este cambio, como vimos, por el bajo crecimiento en la década de los 80, debido a una mayor apertura al mercado externo, con la sustitución de producciones internas por importaciones, y a la fragilidad del sector secundario y terciario para absorber la mano de obra del sector agrario.

³⁷ BELL, Daniel. (1999): *The Coming of Post-Industrial Society*. Basic Books, 3ª edición, New York.

Rodrik (2001) expone en su trabajo la debilidad que ha mostrado la sociedad con la apertura comercial de los países.

La apertura al comercio exterior expone a la sociedad, y especialmente a la mano de obra, a crisis de origen externo. La negociación sobre multilateralismo de la posguerra fue contingente y apoyada por un compromiso de los gobiernos nacionales de proteger y aislar a la mano de obra de las vicisitudes de los mercados mundiales. Unos gobiernos internos fuertes y estabilizadores constituían la contrapartida interna de la expansión mundial del libre comercio. (...) los gobiernos están perdiendo su capacidad de desempeñar la función de protección, porque la globalización limita la eficacia de las políticas gubernamentales. (...) Estas tendencias exponen a los grupos que carecen de movilidad internacional-desde la mano de obra poco cualificada hasta los cuadros intermedios – a riesgos que no tenían que afrontar hasta hace muy poco.³⁸

Si examinamos la tabla 3, observamos que en el período de mayor crecimiento industrial del final de la década de los 60 hasta los 80 estas actividades absorbían de forma más significativa la mano de obra liberada por las actividades rurales (Cardoso de Mello y Novais, 1998 apud Moraes, 2005)³⁹, mientras que en toda la década de los ochenta, el aumento de trabajadores en el sector servicios fue considerablemente mayor en relación con el sector manufacturero. De hecho, esta tabla muestra que la disminución de la población ocupada en el sector rural se llevó a cabo a partir de la absorción más intensa de trabajadores por el sector servicios, que en el año de 1990 ya absorbe más de la mitad de la mano de obra brasileña.

³⁸ RODRIK, Dani (2001): Globalización y mano de obra, o si la globalización es un cesto de cerezas, ¿por qué hay tantas caras largas alrededor de la mesa? En: BALDWIN, R. E., COHEN, D., SAPIR, A. y VENABLES, A. Integración de mercados, regionalismo y economía global. Instituto de Estudios Económicos n° 12. Fundación Pedro Barrié de la Maza, pp. 191.

³⁹MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços Pessoais...”, op.cit, pp. 25, hace referencia a CARDOSO DE MELLO, J. M. y NOVAIS, F. (1998): Capitalismo tardío e sociabilidade moderna. En: SCHWARCZ, L. M. (org.) História da vida privada no Brasil. Companhia das Letras, vol. 4, São Paulo, pp. 584, que "Son infinitas las mujeres, que en el cruce de la extrema pobreza del campo, que se convirtieron en empleadas de hogar, cajeros, manicura, peluqueras, enfermera, secretaria, asistentes, vendedores, etc. que pasaran a ocupar un gran número de puestos de trabajo con baja cualificación, algunos de cualificación media”.

Tabla 3. Distribución de la población según sectores en Brasil 1970-2006 (%)

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

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

Este cambio estructural de la composición de las actividades sectoriales que ocurrieron en Brasil fue debido a los cambios que estaban ocurriendo en el mundo, debido a la mayor globalización y liberalización de los mercados, principalmente en el siglo XXI. En 2005, cerca del 40 % de los empleos mundiales estaban concentrados en este sector, porcentaje que se eleva hasta el 71,4 % en los países desarrollados y hasta el 62,4 % en Latinoamérica. No obstante, en zonas como África subsahariana y sur de Asia, el sector servicios responde del 30 % del total de mano de obra empleada (gráfico 1).

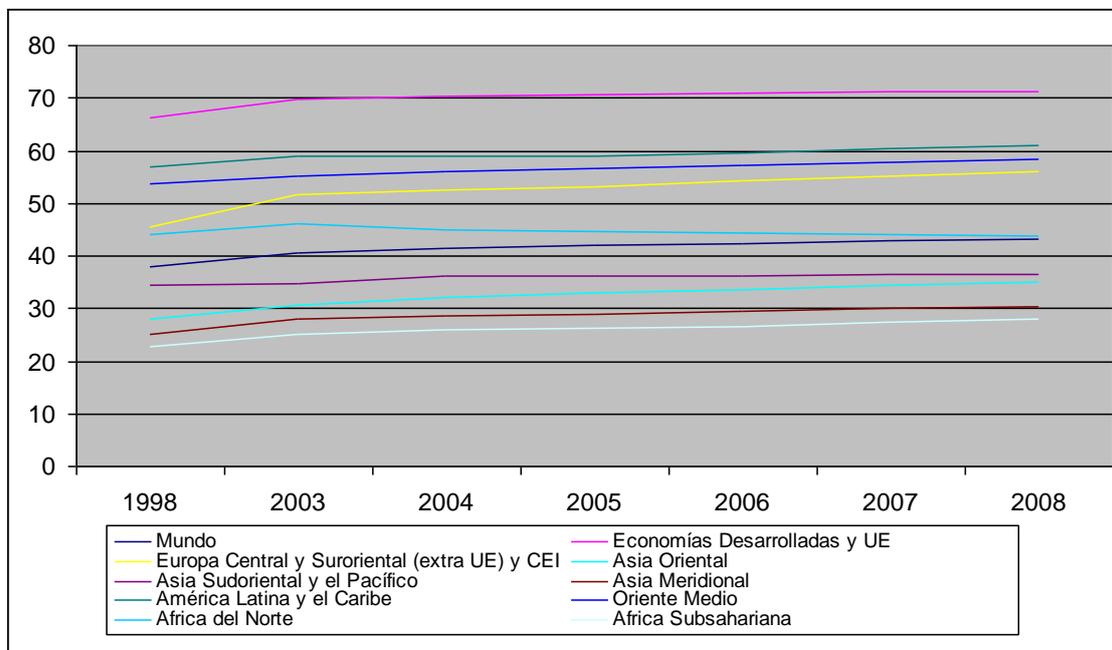
Por otra parte, dentro de los países desarrollados existen desfases en el porcentaje de participación del sector servicios en el empleo, pues en los países más globalizados supera el 70 %, como en los Estados Unidos, Suecia y Holanda; para Europa Occidental se estima en el 65 %. Y, dentro de aquellos que poseen un porcentaje superior al 70%, la estructura de empleo presenta particularidades. Por ejemplo, Suecia y Reino Unido tienen un 75% de los trabajadores empleados en el sector servicios; sin embargo, Suecia destaca por los servicios sociales, y el segundo país por la mayor importancia relativa de los sectores financieros, el comercio y la hostelería (FREYSSINET, 2005)⁴⁰. Y, según la autora Wólfel (2005)⁴¹, uno de los principales motivos para el fuerte desempeño del sector servicios en los años recientes es la creciente importancia de la globalización en muchos servicios. Un cambio en los modelos de negocios hace que las empresas busquen proveedores especializados de servicios en el país de origen o en el exterior. Esta nueva dinámica se intensificó por los

⁴⁰ FREYSSINET, Jacques (2005): *As Transformações das Estruturas de Emprego...*, op.cit.

⁴¹ WÖLFEL, Anita (2005): "The services economy in OECD countries". STI Working Paper 2005/3.

cambios tecnológicos, como la digitalización de servicios y el incremento de las redes de banda ancha.

Gráfico 1. Participación del Sector Servicios Total Empleo – Mundo y Zonas



Fuente: Elaboración propia con datos de OMC varios años

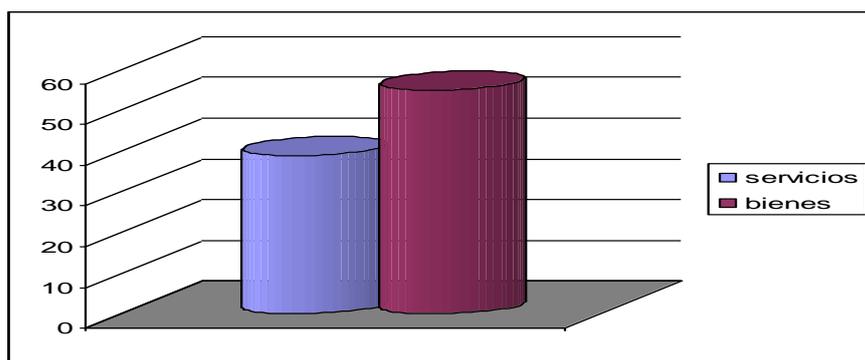
En Latinoamérica, esta tendencia a la elevada participación del sector servicios está asociada con los altos niveles de urbanización, la existencia de una clase media con elevado poder de consumo y la sobreoferta de trabajadores en los segmentos débiles del sector.

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

precarias y de baja productividad, correlacionadas con la estructura de la oferta de trabajo.

Los procesos de privatización han permitido una mayor flexibilidad a los grandes grupos económicos que ofrecen servicios, bien directamente desde sus países (comercialización), bien por medio de las IED. Además, las nuevas tecnologías permiten una mayor relevancia del comercio entre fronteras. Como se ve en el gráfico 2, el comercio de servicios está aún concentrado en los países desarrollados; Unión Europea, Estados Unidos y Japón representan un 55 % de los flujos de exportaciones, contra un 39 % del comercio de bienes, siendo mayor las diferencias en términos de escala de producción y de nivel tecnológico.

Gráfico 2. Participación EE.UU/Japón/CE en las Exportaciones Globales de Servicios y de Bienes (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC (2006a)⁴²

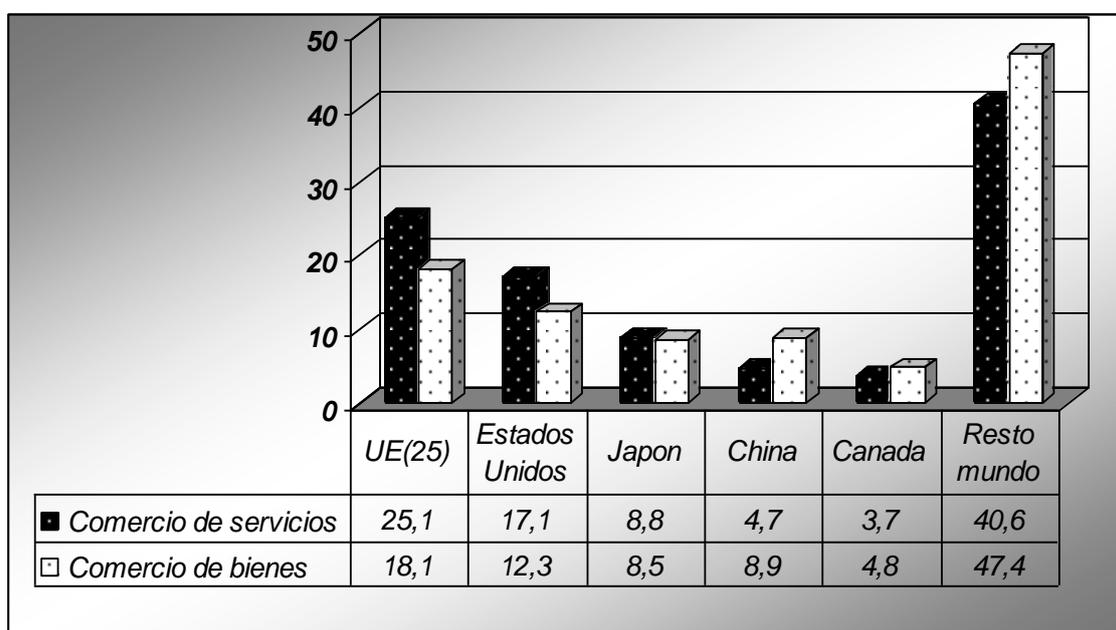
En términos individuales, la Unión Europea⁴³ está a la cabeza en el comercio de servicios, representando el 47 % de las exportaciones totales, seguida por los Estados Unidos y Japón. En cuarta posición se encuentra China, que ha demostrado un posicionamiento de ventaja en el comercio de bienes, y destaca internacionalmente también en el sector servicios (gráfico 3).

⁴² OMC (2006a): La Medición del Comercio..., op.cit.

⁴³ Aquí nos referimos a Unión Europea de 27 países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rep. Checa, Rumania y Suecia.

Otro punto a tener en cuenta son los procesos de privatización que tienden a la formación de verdaderos oligopolios mundiales en el sector servicios. Como en el caso europeo, la internacionalización del sector servicios, junto con el proceso de privatizaciones ocurrido en la década de los noventa, permitió la aparición de nuevas transnacionales con actuación global en algunos sectores, por ejemplo, en las telecomunicaciones y en el sector eléctrico (SEATTLE TO BRUSSELS NETWORK, 2005)⁴⁴.

Gráfico 3. Mayores Exportadores Mundiales de Mercancías y Servicios en porcentual en 2004



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de OMC (2005b)

Hay sectores que tienen casos de relevancia, y, principalmente en los Estados Unidos y la Unión Europea, existen economías dependientes del sector servicios, pues las empresas dependen de los rendimientos generados en sus sucursales para mantener su nivel de rentabilidad. Entre las treinta mayores empresas de telecomunicaciones, doce son provenientes de la Unión Europea y siete de los Estados Unidos. En el caso energético, de las veinticinco mayores, once pertenecen a la Unión Europea y ocho son

⁴⁴ SEATTLE TO BRUSSELS NETWORK. (2005): The European Union Corporate Agenda: the Role and the Interests of Corporations and their Lobby Groups in Trade Policy-Making in the EU. Brussels/Berlin.

norteamericanas. Y en el sector financiero, de los veinte grupos mayores, once son europeos, cuatro norteamericanos y cuatro japonesas. En el sector del comercio minorista, excepto algunos grupos, como por ejemplo Wal-Mart Stores y Roebuck and Co, de los veinte mayores grupos, 17 son de capital europeo (UNCTAD, 2004)⁴⁵.

Esta mayor participación de los países desarrollados en el comercio de servicios está vinculada a las IED, que se originan en empresas de capital europeo y norteamericano. En el periodo 2001-2002, la mayor cantidad de las inversiones de las multinacionales en el sector servicios siguió concentrada en los países desarrollados (UNCTAD, 2005)⁴⁶, constituyendo esencialmente una inversión en procesos de fusiones y adquisiciones, que en su mayor parte implica una redistribución del poder entre los grandes grupos en sus respectivos mercados.

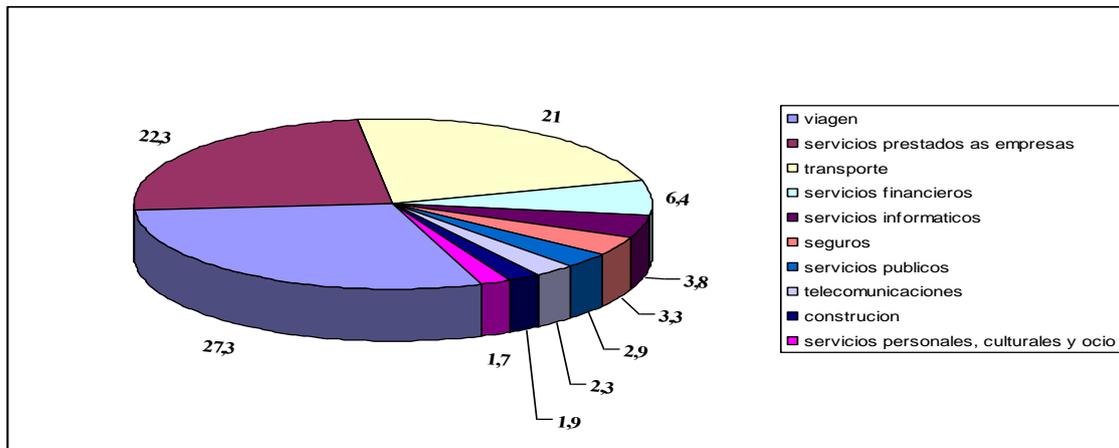
Paralelamente a la expansión de la presencia comercial, asistimos a un incremento del comercio de servicios entre fronteras. En el gráfico 4 se puede comprobar que los segmentos que suponen la mayor parte de las exportaciones de servicios se llevan a cabo solamente por parte de los países desarrollados.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

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

⁴⁵ UNCTAD, (2004): World Investment Report. The Shift Toward Services. UNCTAD, Geneva.

⁴⁶ UNCTAD, (2005): World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. UNCTAD, Geneva.

Gráfico 4. Participación de los Segmentos en las Exportaciones de Servicios de los Países Desarrollados (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC (2006a)⁴⁷

En términos de expansión del comercio de servicios en el período reciente, aunque en términos globales éste no haya crecido tan rápidamente como en el caso del comercio de bienes, recordemos que algunos segmentos presentan resultados bastante dinámicos. Así cuando se consideran las exportaciones de servicios de los países desarrollados, según los datos citados de la OMC se comprueba que las mismas crecieron a una tasa de cerca del 20% anual entre 1998 y 2003, y del 18% anual en el caso de los seguros. Los servicios financieros, telecomunicaciones y consultoría crecieron a un ritmo cercano a la tasa media anual del conjunto del sector, del 6%.

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

La rápida introducción en el contexto global de la economía del sector servicios, con el incremento de la privatización y la globalización de las principales

⁴⁷ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit.

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

3.1. La Composición de las Actividades de Servicios

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

El documento MTN_GNS/W/120 de la OMC (1991)⁴⁸ clasifica sectorialmente los servicios y está compuesto por 12 sectores y 55 subsectores; entre tanto, para nuestro análisis nos centraremos en los sectores, debido a que el SCN presenta sus cuentas según sectores, no identificando los subsectores. Pero para el Sistema de Cuentas Nacionales de Brasil los sectores de servicios son 14, incluyendo algunos y no haciéndolo con otros. En el cuadro 5 establecemos la comparación entre la clasificación de la OMC y la del SCN de Brasil. En virtud de los datos que se presentan y están disponibles por el IBGE, tendremos en cuenta en este apartado los presentados por este organismo hasta el año 2006, y estableciendo una discontinuidad entre los años, ya que hasta el año 2000 existía una clasificación sectorial, y en 1998 hubo la necesidad de adecuar los análisis de los datos por parte de los organismos gubernamentales, y a partir

⁴⁸ OMC (1991): Multilateral Trade Negotiations..., op.cit.

del año 2000 hasta 2006 se haría una nueva clasificación. En 2006 se pasó otra revisión que inicia su utilización en 2007.

En el análisis de los datos presentados observamos que las tasas de crecimiento anual para los servicios revelan un crecimiento en torno al 7% en el periodo 1950-70, y un poco por debajo del 10% en la década de los setenta, para presentar un crecimiento moderado en torno al 3% en la década de ochenta. El examen separado de la evolución de los géneros de servicios, sin embargo, revela comportamientos diferentes entre ellos, plasmándose las modificaciones en la composición sectorial a lo largo del tiempo, como se comprueba en el cuadro 6. La dificultad de obtener informaciones consistentes para el periodo anterior a 1970 para el conjunto del país limita el análisis a periodos a partir de este año, lo que se refleja en una fase de rápida aceleración de las actividades.

Como muestra la tabla 4, en el inicio del periodo de mayor crecimiento de la producción global del país, en 1970, la participación de las actividades de comercio era superior a los Otros Servicios⁴⁹ y juntamente con la administración Pública y los Servicios Inmobiliarios, representaba cerca del 60% del PIB generado por los servicios. En las décadas posteriores, aun creciendo en términos reales, la producción generada por los servicios comerciales fue perdiendo relativamente importancia en la participación, si la comparamos con el comportamiento de los Otros Servicios.

Tabla 4. Composición de PIB del sector terciario según las actividades en Brasil 1970-2000

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

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del IBGE

⁴⁹ El Sector Otros Servicios incluye los servicios de Mantenimiento, Turismo, Prestados a las Empresas, Educación y Salud.

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

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

En el cuadro 1 podremos observar la evolución, participación e importancia de cada rama de servicios en el valor añadido y de manera más desglosada. Vemos que el sector servicios fue el que más creció en el periodo 2001-2006 en relación con los sectores primario y secundario, agropecuario e industria respectivamente. En el sector servicios podemos destacar el crecimiento de la Educación Privada, pero su participación en el valor añadido tiene una cuantía pequeña. Además, entre los cuatro sectores principales, Servicios Inmobiliarios, Comercio, Administración Pública y Servicios Financieros, podemos destacar el primero como el sector que más creció en el periodo analizado. Este crecimiento lo podemos destacar por los cambios en la

economía, porque la población percibió unos mayores ingresos, por el aumento del crédito destinado a compra de la primera vivienda, por la expansión y calidad de los préstamos hipotecarios, con una cultura de crédito inmobiliario seguro por la reducción en los tipos de interés como consecuencia del control de la inflación.

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

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

CUADRO 1. La Participación de los Sectores de Servicios en el Valor Añadido* Constante

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

Fuente: Elaboración propia con datos de las cuentas nacionales nº 20 y nº 24

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

Esta modernización está vinculada a los cambios en los sistemas productivos relacionados con las aplicaciones de nuevas tecnologías y, más concretamente, a la incorporación de la tecnología de la información, como expone Rubalcaba (2001).

*Las empresas y particulares incorporan a su actividad cotidiana nuevas tecnologías de un modo generalizado, impensable en otras épocas en las que las tecnologías se reservaban para actividades muy determinadas. La extensión del uso de tecnologías ha posibilitado, entre otras cosas, la flexibilización de los procesos productivos y la creación del compuesto bien-servicio. La misma incorporación de tecnología en los servicios ha posibilitado nuevas oportunidades dentro de los diversos escenarios que existen.*⁵⁰

Los cambios producidos por las nuevas tecnologías han acercado enormemente los espacios geográficos. Los mercados están más próximos, aunque se vuelven más complejos, puesto que el éxito de cualquier empresa reside cada vez más en la información y la formación que posee el factor humano.

Observemos el gráfico 5 desde el punto de vista de la relación entre el valor añadido y el empleo, y veremos en el cómo está distribuido el empleo por sectores. Podemos encontrar sectores con baja participación de empleos, pero con gran participación en el valor añadido, como los sectores inmobiliario, financiero, servicios prestados a las empresas e información (comunicación). Estos sectores son de características tales que emplean mano de obra cualificada, o sea, con gran valor en el factor humano.

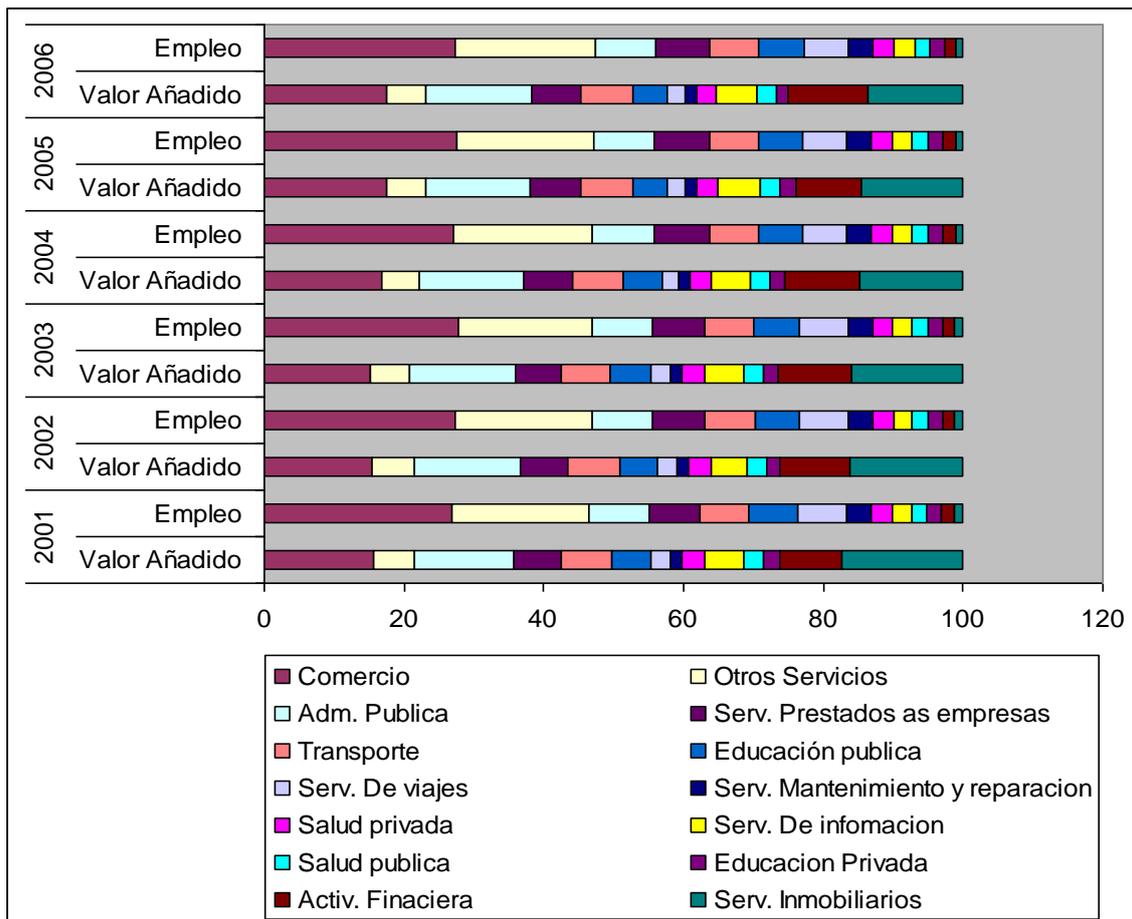
Por otro lado, vemos sectores que emplean un gran número de trabajadores y no tienen su respectiva proporcionalidad en la composición en el valor añadido, como son los casos del comercio, de otros servicios y administración pública. Los dos primeros pueden ser explicados por ser trabajadores provenientes en su gran mayoría del sector primario y con baja cualificación profesional (MORAIS, 2005)⁵¹. Entre tanto,

⁵⁰ RUBALCABA, L. B. (2001): La Economía de los Servicios a Empresas en Europa, Ediciones Pirámides, Madrid, pp. 41.

⁵¹ MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços...”, op.cit.

la administración pública está vinculada a baja productividad debido a la burocracia y a su tamaño.

Gráfico 5. Participación de los segmentos de servicios en la formación del empleo y valor añadido 2001-2006 (%)



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

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

La devaluación del trabajo, legado de la esclavitud, se redefine por el juicio de cada ocupación, de acuerdo con sus características más o menos agradables, es decir, conforme a la visión y, también al mismo tiempo, la jerarquía capitalista del trabajo: es más limpio o más sucio, más leve o más pesado, más rutinario o más creativo, más subordinado o más de dirección.⁵²

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

En los años subsecuentes, principalmente a partir de 1998, los datos recogidos permiten identificar ciertas mejoras en los datos de las pesquisas realizadas, por supuesto, que existan espacio en este sentido, principalmente después del año de 2000, que siguieron las normas internacionales de estandarización de las actividades, y en año 2004 hicieron los ajustes finales a CNAE, Clasificación Nacional de Actividad Económica (ver anexo 1, pp. 158).

3.2. La Composición de las Actividades de Servicios Según la Nueva CNAE

Las investigaciones a partir del año 1998, el Instituto Brasileño de Geografía y Estadísticas – IBGE y Pesquisa Anual de Serviços – PAS, que presenta las principales pesquisas anuales que responde por las informaciones necesarias a caracterización de la estructura productiva en los diversos segmentos de las actividades de servicios. Presenta informaciones sobre la coyuntura económico-financiera de las empresas. Aquí, en razón de la necesidad de sintetizar los datos, nos limitaremos al resultado de la investigación de los segmentos de las actividades de servicios.

⁵² CARDOSO DE MELLO, J. M. y NOVAIS, F. (1998): Capitalismo tardio e sociabilidade..., op.cit, apud MORAIS, L. P (2005): “Mercado de Trabalho e os Serviços..., op.cit, pp. 19.

Estos segmentos aborda los grupos de actividades prestados a familias, servicios de limpiezas, de información y de correo, transporte y servicios auxiliares, las actividades inmobiliarias y alquiler de coches, máquinas y equipamientos y otros servicios, de acuerdo con la Clasificación Nacional de Actividad Económica – CNAE. De hecho, al que se refiere específicamente las actividades prestadas a familias, a PAS considera como tal, las actividades recreativas y culturales, de alojamiento y alimentación y los “servicios personales”, que engloban fundamentalmente los servicios de peluqueros, academias y otros ⁵³.

Al emprender un estudio de esta rama de actividad conviene tener presente algunas cuestiones previas, la heterogeneidad de su clasificación. Por su relativa novedad y frecuentes cambios, estas actividades carecen aún de una clasificación homogénea y universalmente aceptada. Numerosos autores han propuesto sus clasificaciones o se han adherido a otras anteriores con ciertas reservas. Pero, normalmente, y por razones prácticas, acaban por imponerse las clasificaciones de los organismos internacionales y nacionales especializados. Y este, es el caso de la clasificación CNAE⁵⁴, que es la más empleada por los institutos de estadística y por la mayoría de los investigadores nacionales (Brasil), pero ésta actual, sufrió en el año de 2000 alteraciones para adecuarse a las normas internacionales.

Las investigaciones sobre el sector de servicios ven se ampliando intensamente en los últimos años en todos los países, debido a su importancia en el crecimiento económico, desde el punto de vista del incremento de la renta, como de la creación de puestos de trabajos. En Brasil, con el expuesto en la PAS, había en 2002 cerca de 945 mil empresas de servicios mercantiles no financieras que emplean 6856 mil personas que recibieran a lo largo del año R\$ 55,1 billones de reales (cerca de € 22 billones de euros a precios corrientes) referentes a sueldos, retiradas y otras remuneraciones.

⁵³ IBGE (2004): Classificação Nacional de Atividades Economicas-CNAE; 2ª Edição, Rio de Janeiro.

⁵⁴ Ver anexo 1, pp. 158.

Las actividades de servicios pesquisadas por PAS generan una receta operacional liquida de R\$ 290,5 billones, (€ 119 billones), con destaque para los servicios de información, que participan con 31,6%. Mientras, este segmento represento solamente 6,3% de los empleos y 5,4% de número de empresas pesquisadas por PAS, lo que puede ser explicado por el facto de incluir las empresas de telecomunicaciones y de televisión, que en su grande mayoría, son empresas de gran porte.

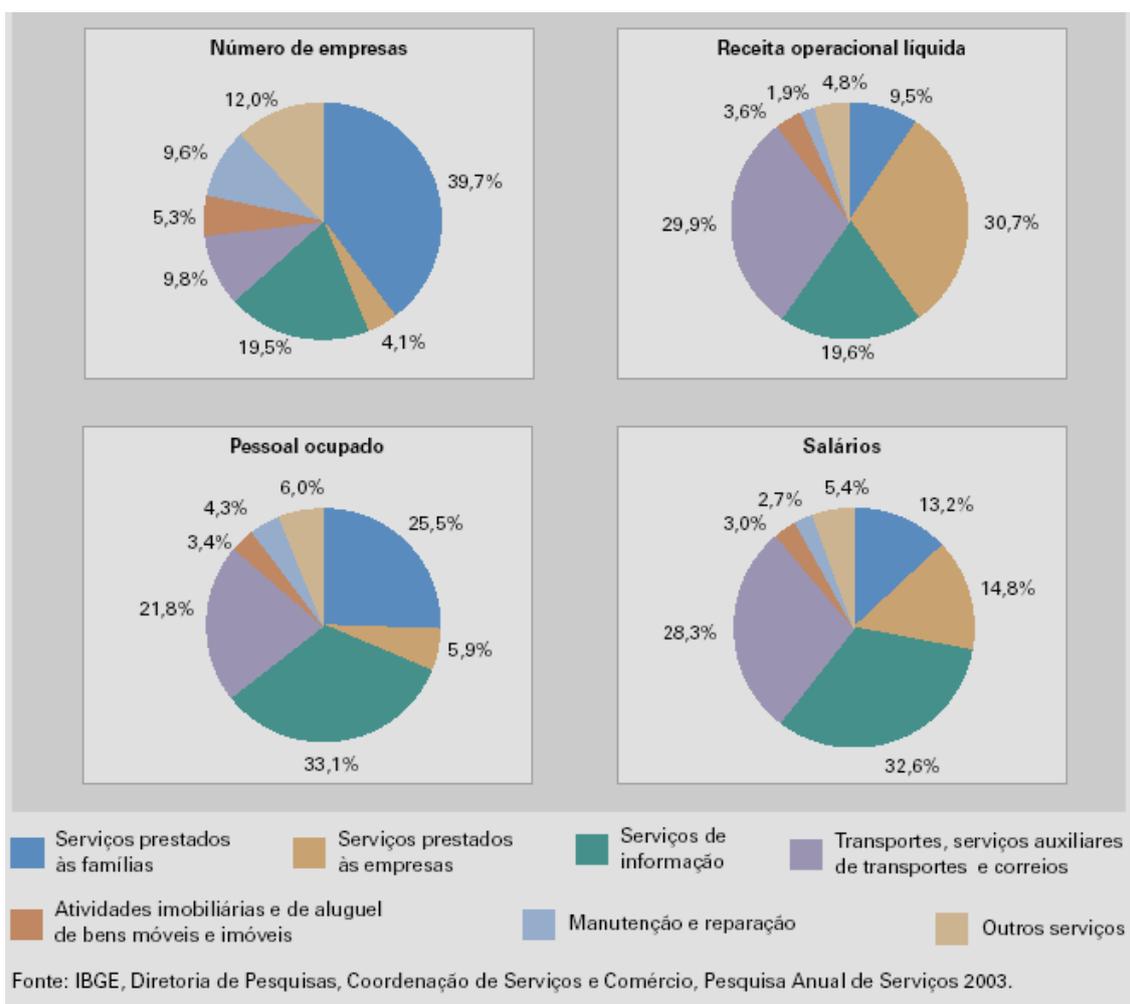
El segmento compuesto por las actividades de transportes y de correo, presentan solamente 10,1% del total de las empresas pesquisadas, llama la atención por presentar 21,5% del número de personas ocupadas y 29,3% de la receta operacional liquida de los servicios no financieros. Esto refleja la presencia significativa de grandes empresas en esta actividad. Ya los servicios prestados a las familias, cuyos predominan las empresas de pequeño y mediano porte, las PYMES, fueran responsable por 38,4% del total de empresas, 25,5% de los puestos de trabajo y solamente 9,9% de la facturación liquida, del conjunto de las empresas pesquisadas por PAS 2002.

El grupo de servicios prestados a las empresas fue el mayor generador de puestos de trabajo, representando 33,8 % del total. También contribuye con 19,4% de la receta operacional liquida y con 22,2% del número de empresas en el total de los servicios no financieros. Dentro de las actividades que hacen parte da PAS, las que incorporan el segmento inmobiliario fueran los menos significativos, representando solamente 5,2% del número de empresas, 3,4% del total de personas empleadas y 3,5% del total de la receta liquida, en 2002.

Los datos de la última PAS realizada en 2004 referente a los datos de 2003 fueron semejantes a encontrada en la pesquisa de 2002. Estos datos pueden ser visualizados en el gráfico 6.

Pues, cuando hacemos el análisis comparativo de las informaciones para los años de 1998 y 2003, los planos de la muestra son distintos según la clasificación de las actividades, pues antes de 2000 no había algunos detalles de las actividades disponibles.

Gráfico 6. Participación de los segmentos de servicios en Brasil año de 2003



El cuadro 2 muestra que en 1998 el segundo sector más importante en términos de la variable (renta operacional líquida) fueron los servicios prestados a empresas, con la participación de 20,3%, el correo y telecomunicaciones ocupaban el tercero puesto, con la participación de 17,7%. Observase que en 2003 las posiciones se cambian. El correo y telecomunicaciones pasan a representar 23,0% de la renta líquida, en cuanto los servicios prestados a empresas, 19,7%. Ese cambio estructural debe al crecimiento diferenciado de estas actividades. Las actividades de correo y telecomunicaciones aumentan su participación debido a su crecimiento de 77,2%, cuadro 3 en términos reales, o sea, superior al crecimiento medio de las otras actividades de la pesquisa (36,3%), y la

tasa encontrada para las actividades de servicios prestados a empresas fue (32,2%), cuadro 3.

Cuadro 2. Participación porcentual en los ingresos netos, número de empresas, sueldos y otras remuneraciones y personal empleado, según los segmentos de los servicios – Brasil – 1998/2003

Segmentos de los servicios	Ingresos netos		Números de empresas		Sueldos		Personal	
	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
Servicios de alojamiento y alimentación	9,6	7,8	42,1	33,8	11,2	10,4	23,5	21,1
Transportes y servicios auxiliares	30,6	28	8,4	9,6	29,9	24,8	22,3	19,9
Correo y telecomunicaciones	17,7	23	0,4	0,5	8,7	8,9	3,8	3,2
Actividades de informática	5,3	6,4	3,2	4,0	6,3	7,5	2,8	3,9
Actividades inmobiliarias y alquiler de bienes	4,1	3,6	4,6	5,5	3,1	3,1	3,4	3,5
Servicios prestados as empresas	20,3	19,7	18,7	19,9	28,5	32,9	30,8	33,7
Otras actividades de servicios	12,4	11,5	22,7	26,7	12,3	12,4	13,4	14,7

Fuente: IBGE, Pesquisa Anual de los Servicios 1998/2003 (PAS), Adaptación propia

La pérdida en la participación del segmento transportes y servicios auxiliares en la variable sueldos y otras remuneraciones, es otro resultado que llama la atención, pues este paso de 29,9%, en 1998, para los 24,8%, en 2003, cuadro 2. Así, el principal sector en términos de la masa salarial pasa a ser el segundo. En contrapartida, el segmento los servicios prestados a empresas, que ocupaba el segundo puesto, con la participación de 28,5% en el total de salarios y otras remuneraciones en 1998, pasa a ocupar el primero puesto en 2003 con 32,9%, cuadro 2. Eso se explica el porqué la masa salarial, en términos reales, aumento 32,2% en los servicios prestados a empresas y bajo -5,5% en los transportes y actividades auxiliares. Además de eso, ocurrió un aumento de personas ocupadas en los servicios prestados a empresas (40,5%) en proporción a los transportes y servicios auxiliares (14,7%), cuadro 3, aún, el sueldo medio en los transportes bajo más que en los servicios prestados a empresas: -30,4% y -18,4%, respectivamente, cuadro 4.

Cuadro 3. Ingresos netos, número de empresas, sueldos y otras remuneraciones y personal empleado, según los segmentos de los servicios – Brasil – 1998/2003

Segmentos de los servicios	Receta operacional líquida			Números de empresas			Sueldos y otras remuneraciones			Personal ocupado		
	1998	2003	variación	1998	2003	variación	1998	2003	variación	1998	2003	variación
	1.000.000.000 R\$		(%)	En 1.000		(%)	1.000.000.000 R\$		(%)	En 1.000		(%)
Total	238,3	324,7	36,3	602	903,1	50	54,6	62,5	14,4	5179	6648	28,4
Servicios de alojamiento y alimentación	22,9	25,2	9,8	253,4	305,1	20,4	6,1	6,5	6,9	1220	1402	15
Transportes y servicios auxiliares	72,9	90,9	24,7	50,4	86,7	72,2	16,4	15,5	-5,5	1156	1327	14,7
Correo y telecomunicaciones	42,1	74,7	77,2	2,4	4,9	106,2	4,8	5,5	15,6	199	214	7,5
Actividades de informática	12,6	20,9	66,6	19,3	36,4	89	3,4	4,7	36,6	143	258	80,2
Actividades inmobiliarias y alquiler de bienes	9,7	11,7	20,4	27,8	49,2	76,9	1,7	1,9	14,1	174	230	32
Servicios prestados as empresas	48,4	64	32,2	112,7	179,8	59,5	15,6	20,6	32,2	1593	2238	40,5
Otras actividades de servicios	29,6	37,3	25,9	136,1	240,9	77	6,7	7,8	15,9	694	979	41

Fuente: IBGE, Pesquisa Anual de los Servicios, 1998/2003 (PAS), Adaptación propia

Notas: 1-Valores actualizados para el año 2003 por el IPCA- Índice de precios al consumidor ampliado.

2-Valores actualizados para 2003 por el INPC – Índice nacional de precios al consumidor.

Cuadro 4. Media de los ingresos netos, productividad, sueldos medios mensuales y media del personal ocupado por las empresas, según los segmentos de los servicios en Brasil 1998/2003

Segmentos de los Servicios	Renta líquida media ¹		Productividad		Sueldos medios mensuales (en sueldos mínimos) ²		Media del personal ocupado por empresas	
	1998 ³	2003	1998 ³	2003	1998	2003	1998	2003
	1.000 R\$		1.000 R\$					
Total	395,8	359,5	46,0	48,8	4,1	3,2	9	7
Servicios de alojamiento y alimentación	90,4	82,5	18,8	17,9	2,0	1,6	5	5
Transportes y servicios auxiliares	1446,8	1048,1	63,0	68,5	5,6	3,9	23	15
Correo y telecomunicaciones	17602	15122,1	211,5	348,5	9,4	8,7	83	43
Actividades de informática	650,9	573,8	87,6	81,0	9,4	6,2	7	7
Actividades inmobiliarias y alquiler de bienes	349,6	238,0	55,9	51,0	3,8	2,8	6	5
Servicios prestados as empresas	429,6	356,1	30,4	28,6	3,8	3,1	14	12
Otras actividades de servicios	217,8	154,9	42,7	38,1	3,8	2,7	5	4

Fuente: IBGE, Pesquisa Anual de los Servicios 1998/2003 (PAS), Adaptación propia.

Notas: 1-Valores calculados por la división de la receta operacional líquida por el número de empresas.

2-Valores calculados por las retiradas y otras remuneraciones por el sueldo mínimo anual, cuyo cálculo incluye la décima tercera paga anual, y en seguida por el total de personas ocupadas en la actividad. En 1998, el sueldo anual era de R\$ 1.650,00 (€ 643,50 valor actualizado para 2006) y en 2003, R\$ 2.960,00 (€ 1.208,00 valor actualizado para 2006).

3-Valores actualizados por el IPCA (2003) – Índice de precios al consumidor ampliado.

Ahora bien, el cuadro 4, los indicadores y resultados más expresivos fueran la reducción de receta media del segmento correo y telecomunicaciones. Hubo gran aumento del número de empresas, muy superior a la tasa de crecimiento de la receta. También, la reducción en el porte de las empresas (personal ocupado por empresas), que pasó de 83 personas ocupadas en la media, para 43 personas ocupadas por empresa. Ese resultado puede ser explicado por el aumento de las actividades de *courier*, que comprenden grande número de empresas pequeñas operando en el mercado de entregas rápidas. Observase, también, un incremento de la productividad en este segmento que ya presentaba la más elevada productividad del conjunto del sector servicios, pasando

de R\$ 211,5 mil, en 1998, para R\$ 348,5 mil, en 2003, (€86,3 mil, €142,2 mil, respectivamente en valores actuales, 2006).

El segmento transportes y actividades auxiliares presento significativa baja en el número de personas ocupadas por empresas y también el deterioro en la productividad. Las empresas de ese segmento ocupaban en la media 23 personas, en 1998, y 15, en 2003.

En todos los segmentos, hubo una baja en los sueldos medios mensuales en términos de sueldos mínimos, siendo que la mayor disminución ocurrió en las actividades de informática, cerca de -34,0%, siendo la remuneración media, en 1998, de 9,4 sueldos mínimos, y de 6,2, en 2003, cuadro 4. Analizando el cuadro 3, llegase que, a pesar del aumento de 36,6% en el total del sueldo y otras remuneraciones en estas actividades, esa baja puede ser explicada por el aumento de 80,2% del número de personas ocupadas.

Transportes y servicios auxiliares, correo y telecomunicaciones fueron los segmentos que presentaron aumento de la productividad, cerca de 8,7% y de 64,8%, respectivamente, cuadro 4, pues fueron las actividades que presentaron tasa de crecimiento real de receta líquida operacional, superior al incremento del personal empleado. De acuerdo con el cuadro 3, transportes y servicios auxiliares tuvieron aumento real de 24,7% y la receta del 14,7%, en personal ocupado, en cuanto Correo y telecomunicaciones presentaron aumento de 77,2% y la receta del 7,5% en el personal ocupado.

Las actividades con la mayor productividad presentaron, también, la mayor remuneración media. El segmento con la mayor productividad fue Correo y telecomunicaciones, también fue el sector con la remuneración media más elevada, y el principal segmento en términos de aumento de productividad y receta media, o sea, fue el segmento donde esas variables presentaron los valores más elevados, mientras los

servicios de alojamiento y alimentación presentaran la más baja productividad y receta media, cuadro 4.

Puede, aún, llamar la atención para la tasa de crecimiento de las personas empleadas en el sector servicios en el periodo de 1998 a 2003, que fue de 28,4%, cuadro 3 y, por tanto, más expresiva que del crecimiento de 14,2% de la población económicamente activa estimada por la Pesquisa Nacional por Muestra de Hogares – PNAD para el mismo periodo.

Esto enseña que los sectores de servicios investigados, en el periodo de 1998 a 2003, tuvieron importante papel en el fomento del empleo en el mercado de trabajo. El sector servicios tiene absorbido la mano de obra proveniente de los sectores agrícola e industrial, en función de la reestructuración productiva, por intermedio de la tercerización y por la incorporación creciente de actividades de servicios a la fabricación de bienes.

4. Una Análisis Conceptual

Teniendo en cuenta esta Pesquisa, además de la posibilidad de efectuar tabulaciones específicas con los micros datos de los Censos Demográficos, bien como de la Pesquisa Nacional de Muestra por Domicilios – PNAD, no llegó, en la literatura especializada, a un consenso acerca de las consideraciones sobre las actividades prestadas a personas y las familias. Desde la óptica de “servicios de baja calificación”⁵⁵, afirma que esas actividades “generalmente reciben tan poca atención que la propia coleta de datos peca por falta de una definición teórico orientador”.

Más allá, generalmente los servicios parecen en las estadísticas del producto y de fuerza de trabajo de varios países debajo de la denominación de “otros servicios” o aun de “prestación de servicios”, incluso, en muchos casos las varias combinaciones de

⁵⁵ Ver Almeida (1976), p. 73.

actividades adicionales como del Gobierno, actividades sociales, etc. Por supuesto, ese segmento del sector de servicios está lejos de poder ser omitido por parte de los estudios sobre el tema, inclusive por ser las actividades que más tiene creado empleo y renta en el país, principalmente a partir de los años 1950.

Tal constatación puede ser comprobada en Almeida (1976) que llama la atención al hecho de que el problema del empleo en “servicios de baja calificación” en Brasil han sido de forma agravadora, “alcanzando proporciones dignas de preocupación” una vez que esos sectores son los que más absorbieron la mano de obra, de 1950 a la primera mitad de la década de 1970; y también en estudios más recientes, como de Carbalho (2004)⁵⁶ que, mismo se refiriendo a las actividades como “servicios prestados a las personas”, concluye que este fue el sector que responde por la mayoría de los ocupados en servicios en el cual se verificó el mayor número de ocupaciones nuevas en la década de 90.

Ahora bien, que aún no se tenga llegado a una clasificación clara de las actividades que deben abarcar el segmento de servicios personales y domiciliarios, una cosa es cierta: es un segmento casi siempre equivocado con actividades de bajo status social, o sea, actividades que, Joan del Río, en “A alma encantadora de las Calles”, llamaba de “trabajos ignorados”, que expresó Almeida (1976), es significativo que los servicios de baja calificación, en general, serán aún una connotación peyorativa, oriunda de la época en que solamente una elite reducida no las prestaba a sí misma.

En continuación, la autora hace una reflexión importante, “el poder de ahorrarse de las tareas y comandar los trabajos de esclavos o vasallo en la suya ejecución definía la posición jerárquica del miembro de la clase dominante”, de modo que “cuanto más disponible el servicio, cuanto más mezquino por el consumidor, mayor la connotación de poder al ser ejecutado por otra persona”⁵⁷.

⁵⁶ CARVALHO, M. A. (2005): “Acordos comerciais do Brasil”. *Informações Econômicas*, SP, v. 35, nº 10, pp. 80-86.

⁵⁷ Ver Almeida (1976), p. 57.

El hecho es que al analizar la clasificación propugnada por Meirelles(2005), también se puede detectar ciertas dificultades inherentes a una investigación más desagregada de los servicios prestados a personas y las familias, sobre todo cuando se lleva en cuenta la “relaciones de proximidad” entre prestadores y usuarios de los servicios que ocurren no solamente en el ámbito familiar e individual, mas en empresas e instituciones económicas y financieras, como el caso de los servicios de la banca en relación cliente con el gerente, los servicios de guardia y vigilancia particular, etc. Conforme bien observó Meirelles (2005), *“la manutención de relaciones de confianza es una característica presente en prácticamente en todas las actividades de servicio, sea en los procesos de trabajo puro, en los procesos de transformación y producción completo, o en los procesos de cambio y circulación”*⁵⁸.

En términos generales, lo que se pretende resaltar es que los servicios personales contemplan una variedad de servicios que no son considerados en las relaciones estadísticas oficiales disponibles para la realización de estudios/pesquisas, etc. O sea, ellos abarcan una gama de actividades mucho mayor que las observadas, como los servicios prestados a personas y las familias, más allá de que, inclusive, son contabilizados, en las estadísticas nacionales, en sectores de actividades no considerados como de servicios orientados a demanda individual o al ambiente domiciliario, pero, por ejemplo, como servicios “distributivos” (el caso del comercio), “productivos” (como los servicios de la banca y la relación de servicio entre el gerente y el cliente, servicios de seguridad particular, etc.), y también “sociales” (como la educación y la salud).

El hecho de agregar una gama muy amplia de actividades, muchas de ellas derivadas del sector productivo, faz con que la característica predominante del sector de servicios sea la heterogeneidad. Tal característica trasciende el aspecto relativo al número y variación de las actividades, aplicando también al modo como ellas surgen y se integran con las actividades pertinentes a los demás sectores, no solamente desde el punto de vista económico, mas también del punto de vista social y cultural.

⁵⁸ MEIRELLES, D. S. (2005): “Serviços: características e organizações de mercado”. Anais do X Encontro Nacional de Economia Política, SEP, pp. 476-497.

PARTE III

LOS SERVICIOS A EMPRESAS

5. Antecedentes Históricos

En la historia de las civilizaciones, ya habían trabajos eminentemente profesional y se puede vincularse a los servicios a empresas, pues el nacimiento de las civilizaciones modernas y la aparición de los primeros grupos de negocios estructurados.

En Brasil, el proceso de empresas prestadoras de servicios está íntimamente relacionado al modo de como se desarrollo la implantación del parque industrial y la expansión de las actividades del comercio ligadas a industria, principalmente después de los años 50. Más recientemente, esa expansión es observada en función del proceso de globalización de la economía, acompañando el movimiento realizado por los países en desarrollo, pero de manera, aún, subordinado.

En los años 30 comienza la industrialización brasileña y también en el resto del mundo desarrollado, la introducción de los servicios como un sector de actividad económica, a medida que avanza la industrialización aparecen actividades que no son agrícolas ni industriales, pero que no pueden ser calificadas de improductivas, es así como se inicia el estudio de las actividades económicas por separado, pero los datos estadísticos no son suficientes para elaboración de gráficos o cuadros, principalmente los datos respectivos a los servicios a empresas que solamente será posible a partir de la década de 90.

Según los datos disponibles en el IBGE, Brasil paso por profundas mudanzas socioeconómicas desde la grande depresión de los años 30, y principalmente, después de la segunda guerra mundial. Su economía, durante siglos volcada para la exportación de una pequeña cantidad de productos primarios, fue dominada por un sector industrial

amplio y diversificado en un espacio de tiempo relativamente corto. Al mismo tiempo, su sociedad predominantemente rural se torno cada vez mas urbanizada.

Esa rápida transformación socioeconómica puede ser ejemplificada con algunos números. En 1940, solamente 30% de la población del país era urbana; en 1970, esa proporción había aumentado para 56% y en 1991 para 76%. La contribución de la agricultura en el PIB disminuyó de 28% en 1947, para cerca de 11% en el inicio de los años 90 (avaluado en precios actuales), en cuanto la contribución de la industria aumentó de 20% en 1947 para cerca de 38%, en el mismo periodo.

Además de todo el desarrollo económico que Brasil sufrió en el recorrer de los años, no fue capaz de criar una sociedad más justa, sin duda crió una sociedad más capitalista y más desarrollada. Hasta 1930, el Brasil era un país agrícola. Entre 1930 y 1960, industrializó vía sustitución de importaciones. Después de 1960, desarrollo un parque industrial poderoso, integrado y tecnológicamente sofisticado. Así, comienza el desarrollo de las empresas prestadoras de servicios y los servicios a empresas.

Mientras, es preciso señalar, sin embargo, que estos importantes avances no solo se han debido a un crecimiento efectivo del sector, como consecuencia de cada vez mayor la demanda de servicios por parte de las familias, de las empresas y del sector exterior. En el caso del empleo, la expansión del sector terciario debe valorarse teniendo en cuenta el paralelo retroceso que han registrado la industria y las actividades agrarias. Retroceso que en el caso de la industria se debió, principalmente, a los importantes procesos de reestructuración que tuvieron lugar desde mediados de los años ochenta, aunque también ha contribuido a ello el trasvase de empleo que se ha producido desde la industria a los servicios debido a la “exteriorización” de algunas actividades que anteriormente estaban integradas, estadísticamente, en el sector industrial. Por otra parte, hay que recordar también que en el caso del PIB a precios corrientes esta magnitud incorpora las variaciones que han venido experimentando los precios de los distintos sectores productivos.

5.1. Los Servicios a Empresas

La heterogeneidad del sector terciario, donde se incluyen desde servicios personales, como el de peluquería, por ejemplo, hasta servicios de elevadas exigencias de inversión, como el desarrollo de productos industriales, transporte aéreo, y servicios colectivos fuertemente intervenidos por los Estados, como la sanidad o la educación. Junto con el diverso comportamiento económico que muestran sus respectivas trayectorias, justifican la necesidad de llevar a cabo análisis que permitan detectar y aclarar sus dispares características y explicar, asimismo, las causas que subyacen en su evolución y los condicionantes, ventajas y perspectivas de crecimiento de cada actividad en el interior de las economías nacionales y en un contexto internacional cada vez más abierto y globalizado.

Esta es, precisamente, la razón de esta parte de la investigación, haber abordado sobre los “servicios a empresas”. Los servicios a empresas son, evidentemente, una rama específica dentro del sector servicios. Pero son, también, mucho más. Son uno de los elementos clave de las economías modernas. Son, cada vez más, un componente imprescindible de todo proceso de modernización del sector industrial y de las restantes actividades productivas, ya sean agrarias, extractivas o de servicios. Constituyen, asimismo, un elemento decisivo en el proceso de mejora de la competitividad de las empresas y, por lo tanto, de todo el sistema productivo. Y, si las industrias necesitan más servicios a empresas para crecer y para mantener o ganar competitividad, parece innegable que la cantidad y calidad de tales servicios no puede considerarse una cuestión carente de interés.

Los servicios a empresas, está compuesta por un conjunto de actividades bastante heterogéneas en la que se integran desde servicios de carácter operativo y escasamente avanzados (como la vigilancia o la limpieza industrial, por ejemplo), hasta servicios muy tradicionales(contabilidad, asesoramiento legal y fiscal, entre otros) y los servicios que actualmente suelen calificarse como estratégicos debido a su muy directa

relación con el crecimiento y las necesidades competitivas de las empresas (informática, comunicaciones, auditorías tecnológicas, diseño industrial, etc.).

Así, los servicios a empresas se vinculan al desarrollo de ciertas profesiones, en particular, de aquellas que se llaman hoy “profesiones liberales”. El profesional del servicio a empresas tiene la habilidad de poder elegir, al menos teóricamente, su modalidad de contratación, por cuenta ajena o por cuenta propia. Aunque ésta no sea una característica exclusiva del servicio a empresa, pues muchos profesionales de otros sectores tienen la misma facultad. Resulta evidente que un buen número de las actividades del sector han surgido, precisamente, como resultado de los cambios que han modificado las relaciones entre el trabajo por cuenta propia y el trabajo por cuenta ajena. Pues, cuando un profesional liberal, o sea informático, ingeniero, economista, abogado, se ven requeridos a una mayor profesionalidad en su trabajo, es frecuente que estos acudan a otros compañeros para aprovechar juntos rendimientos crecientes. Entonces surgen las agrupaciones y empresas de profesionales que, poco a poco, van corroborando cada una de las actividades del sector.

Así, los servicios a empresas se multiplican gracias a su utilidad en las empresas usuarias, pues los servicios a empresas contribuyen a la mejora de las tradicionales funciones básicas de la empresa a través de los cambios, por ejemplo; cambios en la dirección de la empresa, gestión de la producción, gestión del personal, gestión del marketing, gestión financiera, gestión de la calidad, etc.

Evidentemente los cambios a partir de las relaciones anteriores, es posible abordar las principales funciones que los servicios a empresas generan en el proceso industrial. Estas pueden ser resumidas según Cuadrado y Rubalcaba (2000) como sigue:

1. Adaptación a los nuevos retos competitivos de la economía global. El refuerzo de los procesos globales de la economía y las ganancias derivadas de uso de servicios en la competencia internacional.
2. Modernización de la industria. Los servicios a empresas obligan a repensar la empresa de un modo nuevo, mucho más ágil, más flexible,

más necesitado de responder a los nuevos retos. La industria que hace uso de servicios a empresa está en mejores condiciones de realizar con éxito todas y cada una de sus funciones, de sus procesos productivos.

3. Factores de innovación. Los servicios a empresas son factores de innovación por varios motivos. Porque algunos contribuyen directamente a estimular la innovación. Los servicios de I+D, de diseño, de calidad, de ferias, etc., tienen como objetivo primordial mejorar la innovación.
4. Creación de empleo. Dada su alta capacidad de generar empleo y valor añadido, los servicios a empresas constituyen una de las piezas centrales en la creación de empleo. Por cantidad directa e indirecta, y por calidad.
5. Reequilibrio del tamaño empresarial. Los servicios a empresas contribuyen a la expansión empresarial en términos de mercado pero no necesariamente en términos de tamaño.
6. Elementos de reequilibrio territorial. Los servicios a empresas también desarrollan una función cada vez más relevante en los procesos de localización industrial y reequilibrio territorial. Los servicios a empresas pueden ser un factor de convergencia o divergencia regional.

De acuerdo con los factores propuestos arriba, los servicios prestados a empresas en Brasil, viene se desarrollando en las actividades con el grado de conocimiento más elevado como veremos en el cuadro 5 que muestra el desarrollo de los segmentos más significativos de los servicios prestados a empresas.

Los servicios prestados a empresas son, en general, intensivos en la mano de obra. El sector posee expresiva diversificación entre sus actividades, comprendiendo: servicios técnicos-profesionales; selección y colocación de personal; servicios de investigación, vigilancia y seguridad; y servicios de limpieza en las comunidades y hogares.

Los servicios técnico-profesionales son, en general, intensivos en conocimiento y información, siendo el tamaño de las empresas que los ofrecen, en números de

personal empleado, relativamente pequeño, pero es el sector que más se desarrollo en números de empresas, considerando los resultados das actividades pesquisadas en la PAS 2002 y 2003.

Cuadro 5. Participación de las actividades en el segmento de servicios prestados a empresas por empresas brasileñas-comparación 2002/2003 (%)

	Servicios técnico profesionales		Selección de mano de obra		Servicios de investigación vigilancia y seguridad		Servicios de limpieza (comunidades y hogares)	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Número de empresas	51,3	59,7	2,4	2,4	1,2	1,6	45,1	36,3
Personal empleado	22,7	22,0	17,6	17,6	15,8	16,7	43,9	43,7
Receta operacional liquida	53,2	48,9	8,0	7,4	11,0	11,2	27,8	32,5
Salarios	-*	39,8	-*	11,5	-*	16,2	-*	32,4

Fuente: Elaboración propia, datos IBGE, Pesquisa Anual de Servicios 2002 y 2003.

* Datos no disponibles para este año.

Las otras actividades del segmento de servicios prestados a empresas son más intensivas en la ocupación de la mano de obra no cualificada. Las empresas de colocación de mano de obra temporales y empresas que prestan servicios de vigilancia, por ejemplo, presentan tamaño mediano-alto, tanto en términos de personal empleado por empresa cuanto en términos de renta media, según los resultados de PAS 2003. Pero, como estas actividades son intensivas en trabajo de baja escolaridad, su sueldo medio mensual y productividad están debajo de la media encontrada para las otras actividades pesquisadas.

Los indicadores referentes a empresas de servicios de limpieza de comunidades y hogares tuvieron comportamientos similares a las dos actividades mencionadas anteriormente, excepto por su tamaño medio, que está debajo de la media encontrada para los servicios no financieros.

Los servicios técnico-profesionales y los servicios de limpieza de comunidades y hogares fueron los destaques en este segmento en comparación de 2002 para 2003. En 2003, de las 179.751 empresas que actuaran en la prestación de servicios a empresas, 59,7% eran de servicios técnico-profesionales y obtuvieron R\$ 31,3 billones en renta líquida, o sea, 48,9% del total. Así, los servicios técnico-profesionales fueron los que más generaron renta en el segmento de servicios prestados a empresas. Esta actividad también presentó la mayor participación en la gama salarial, cerca de R\$ 20,6 billones, siendo responsable por el pago de R\$ 8,2 billones en sueldos y otras remuneraciones, los cuales presentaron 39,8% del total de pago en este segmento. Los servicios técnico-profesionales ocuparon la segunda posición en términos de variable personal empleado, con 22% de las 2,2 millones de personas que trabajan en el segmento de servicios prestados a empresas, representando, aproximadamente, la mitad de la participación de la actividad servicios de limpieza en comunidades y hogares⁵⁹.

Los servicios de limpieza de comunidades y hogares, actividad que absorbe mucha mano de obra con baja escolaridad, ocupan 43,7% del total de puestos de trabajo de los servicios prestados a empresas, pero, en función de la baja remuneración, los sueldos de esta categoría representan aproximadamente 32,4% del total de este segmento. El sueldo medio mensual, de 2,3 sueldos mínimos en 2003, fue el menor que el estimado para la media del segmento, cerca de 3,2 salarios (tabla 5). El número de empresas en esta actividad fue de 65.159, representando 36,3% del total de los servicios prestados a empresas. La participación en la generación de renta para el segmento fue de 32,5%, conforme se observa en el cuadro 5.

La actividad de servicios de investigación y vigilancia se sobresalió por presentar un elevado número de personas empleadas por empresa (130 personas). Los servicios de selección y colocación de mano de obra, presentaron un número medio de personas empleadas, 90 personas por empresa y un sueldo medio mensual de 2,0 salarios mínimos.

⁵⁹ Ver cuadro 5, pp. 72

La expansión de algunos sectores de los servicios a empresas constituye un hecho que es común a las economías en desarrollo como las economías avanzadas y que puede explicarse según un conjunto de causas de diversa magnitud. Señalaremos algunas de ellas, sin que el orden de presentación implique su respectiva importancia. Hay que referirse a algunos factores vinculados al crecimiento de los mercados, como son la internacionalización de actividades, la necesidad de acompañar al cliente donde este se expande, contribuyendo a una correcta adaptación a los nuevos mercados, los cambios en el equilibrio regional y la concentración espacial de actividades terciarias.

Tabla 5. Media de ingresos netos, productividad, sueldo medio mensual y media del personal empleado en las empresas según las actividades de los servicios prestados a empresas no Brasil en 2003

Actividades de los servicios prestados a empresas	Ingresos netos de explotación	Productividad ¹	Sueldo medio mensual ²	Media del personal empleado en las empresas
	R\$ 1000			
Total	354,0	48,3	3,2	7
Servicios prestados as empresas ³	356,1	28,6	3,1	12
Servicios técnico profesional	291,5	63,6	5,6	5
Servicios de reclutamiento y selección de mano de obra	1076,0	11,9	2,0	90
Servicios de investigación y seguridad	2517,2	19,3	3,0	130
Servicios de limpieza en comunidades y hogares	319,3	21,3	2,3	15

Fuente: IBGE, Dirección de Pesquisas, Coordinación de Servicios y comercio, Pesquisa Anual de Servicios 2003. Adaptación propia.

Notas: 1-Valores calculados por la división de la receta operacional líquida por el número de personas empleadas.

2-Valores calculados por la división de los salarios, retiradas y otras remuneraciones del salario mínimo anual, cuyo calculo incluye la 13 paga y luego el total de personas empleada en las empresas. El cálculo del salario mínimo anual resulto en R\$ 2,960 reales, € 1,121 Euros.

3-La metodología utilizada en este cálculo es distinta del utilizado por las cuentas Nacionales.

* Valores calculados por el cambio medio de la primera quincena de mayo 2006.

Algunos factores están vinculados al llamado proceso de “outsourcing”, fenómeno que viene produciéndose tanto en las empresas del sector industrial, como de empresas de la construcción y en muchas ramas de servicios. Dicho proceso se manifiesta a través del hecho de que un buen número de servicios que antes se producían dentro de las propias empresas se adquieren ahora vía mercado. El crecimiento de algunas actividades de servicios a empresas, como las de Servicios técnico-profesional, está vinculado también a los cambios tecnológicos, a la necesidad de incorporación de nuevas tecnologías y de introducir en las empresas innovaciones organizativas y estratégicas.

Mientras, hay que tener en cuenta la existencia de factores referenciados a los cambios en el empleo y las calificaciones. Las mayores necesidades de una especialización en la provisión de ciertos servicios, centralidad de la información en la formación de los trabajadores, modificaciones del marco y legislación laboral así como la promoción de formas de trabajo más flexible, incorporación de la mujer al mercado de trabajo, y también tuvieron influencias factores derivados de la intervención del Estado en la economía, que hacen más complejo el gobierno y la eficacia de las empresas en las regulaciones de servicios. La presencia del Estado como promotor de ciertos servicios, la legislación que obliga a utilizar determinados servicios, la política, en general, que afecta a los servicios a las empresas⁶⁰.

5.2. El Crecimiento de los SEMP y las Relaciones con la Calificación y Educación (Una Visión Crítica)

Las cuestiones relativas al crecimiento del sector servicios y los SEMP (Servicios a Empresas), como el fenómeno del movimiento contemporáneo del capital, son significativas para la comprensión de sus reflejos sobre la producción y reproducción de la fuerza de trabajo y, principalmente para la comprensión del sentido

⁶⁰ RUBALCABA, L. B. (2001): La Economía de los Servicios a Empresas en Europa, Ediciones Pirámides, Madrid.

que la calificación tiene en este sentido de movimiento, como la categoría mediadora entre el trabajo y la cultura.

Sin embargo, es posible afirmar que la calificación, entendida como la relación social, ejerce una función especialmente importante en la formación y transformación cultural, atendiendo a los intereses del capital, pues es el mercado de trabajo capitalista quien define las tendencias y los requisitos de esta calificación. La calificación es un principio simbólico-cultural de la sociedad capitalista y, es también elemento fundamental de negociación para la fuerza de trabajo que se relaciona con el capital como mercancía.

Desde este punto de vista, todos los individuos son presionados por la lógica capitalista a mantenerse calificados dentro de los requisitos lanzados en el mercado. Sin embargo, eso no es la garantía de tener espacio dentro de este mismo mercado, porque sus criterios de selección son altamente excluyentes. Hay criterios relacionados a la edad, sexo, raza, credo, y otros, que van sofisticándose tecnológicamente hasta los aspectos de formación genética, como ya ocurre actualmente en algunos países.

La calificación pasa por transformaciones que van desde la formación educacional, complementando por el propio trabajo y en las diversas instancias culturales de la sociedad, impregnadas por la ideología del capital.

Entre tanto, ese proceso aún no se muestra suficientemente eficaz. Pues, los criterios de exclusión del mercado tienden a substitución del concepto de calificación por la noción de competencia, absolutamente refinada con la ideología liberal – oportunidades iguales para todos sobre la desigualdad de condiciones para llegar hasta ellas. A los que no llegan hasta sus oportunidades, queda la pormenorizada incompetencia.

El propio término competencia contiene un significado que remete a cualquier idea de fracaso al individuo, descartando la imagen de relación social presente en lo

concepto de calificación. Al remeter toda la responsabilidad por su suceso o fracaso en el campo profesional, pues el capitalismo neutraliza aspectos de su relación social con el trabajo y su expansión en ello. Donde es perceptible, la íntima y compleja relación entre el crecimiento del sector de servicios y la forma como este se desarrolla su racionalización junto con los cambios en el sector moderno de la producción, tanto en términos de incorporación de las nuevas tecnologías como la asimilación de las técnicas de gestión y organización del trabajo que acompañan los cambios.

Estos cambios, la educación se cobija de una nova importancia y las reformas educacionales ganan centralidad. Los cambios culturales deseados por el capital son tan profundos, en este momento histórico, que hasta la educación infantil pasa a ser considerada parte del sistema educacional asegurado por la nueva ley de Directrices y bases de la Educación Nacional. Así, el mercado de trabajo establece las habilidades que deben ser desarrolladas en la formación del perfil profesional deseado a la transición para el nuevo modelo de desarrollo comenzando con la enseñanza fundamental, hasta la enseñanza superior.

El tipo de relación que se desarrolla con el trabajo de por vida, se cambia en función de la flexibilización de los contratos y al final de los empleos (recordando que el fin de los empleos no tiene que ver con el fin de las ocupaciones económicamente productivas). Las relaciones capital/trabajo son marcadas por una opacidad que confunde los intereses de los extremos, haciendo que parezca, muchas veces, convergentes.

Ahora bien, considera que el proceso de transición para el nuevo modelo de desarrollo puede encontrar analogía con la entrada de un coche sin frenos en un túnel de mano única, no habiendo desvíos, salidas o retornos posibles, siendo solamente el camino que apunta la luz al final del túnel. El propio cotidiano es repleto de ejemplos de aspectos regresivos que van colocándose en nuestra cultura, aportando a tope la barbarie o posibilitando la reflexión social y acciones políticas consistentes.

El propio espectáculo de la Copa del Mundo, muestra un lado de esa cuestión. Pues, de los treinta y dos países presentes en el evento, todos viven serios problemas sociales que pueden ser narrados al proceso de transición para un nuevo modelo de desarrollo. Los hooligans de un país de capitalismo avanzado son solamente la expresión más extremada de un movimiento que apunta para la tendencia de las sociedades, están como una olla de presión prestes a explotar.

Los eventos deportivos en general, y en especial, los de gran destaque como las Olimpiadas o la Copa del Mundo, se tornaran palco para las grandes estrategias mercadológicas e inversiones publicitarias. La figura de los deportistas y sus propias biografías son ofrecidas como mercancía por los medios envueltos. Los valores admitidos en este palco son, solamente, los del mercado y, son altos. Torcedores son puestos como consumidores de los productos vendidos en los espectáculos. Una tal agresión a la subjetividad humana.

Hay muchas posiciones sobre las cuales de esta cuestión pueda ser analizada. Pero, el punto de vista de las relaciones del hombre con su trabajo, es posible inferir que, cada vez menos, los aportes ideológicos permitan que el hombre reconozca en este trabajo, visto que, se complace de los requisitos de calificación que le son cobrados.

Sin embargo, la necesidad de la percepción de todos los aspectos que cercan las transformaciones que pasa el capital y el crecimiento acompañado de la diversificación de las actividades del sector servicios es un factor significativo en el proceso del cambio cultural. Así, la problemática aquí presentada no posibilita teologías a cerca de las transformaciones culturales, da relación capital/trabajo o de la propia subjetividad humana. Posibilitan, solamente, entrever los factores que emergen en la danza entre alienación y consciencia, en la actualidad del mundo del trabajo y de la vida.

PARTE IV

EL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

6. El Comercio Internacional de Servicios

Antes de empezar a tratar las teorías del comercio internacional de servicios, en este apartado expondremos sintéticamente, puesto que en gran cantidad de obras se desarrolla este concepto de la teoría del comercio internacional desde las corrientes del pensamiento clásico y neoclásico. Dichas teorías explican, desde un enfoque estrictamente macroeconómico basado en la ventaja comparativa, el origen del comercio internacional y la especialización de los países en determinadas actividades productivas, entre las que se encuentra, como no, la actividad de servicios, pues la importancia del comercio internacional para los países involucrados siempre fue objeto de intenso debate y controversia entre los economistas de diferentes enfoques (MATLABA, 2003)⁶¹.

En este sentido, puede decirse que las teorías del comercio internacional tratan de explicar, en primer lugar, las características de los flujos comerciales entre países y, por lo tanto, la especialización de éstos en la producción y el comercio exterior de determinadas mercancías, sean éstas bienes o servicios. Dentro de las teorías del comercio internacional vamos a analizar de forma somera de la teoría clásica del comercio internacional, la teoría neoclásica del comercio internacional y las nuevas teorías del comercio internacional, prestando especial atención a las diferencias que se identifican entre las mismas.

⁶¹ MATLABA, V. J. (2003): *Liberalização comercial e diferenciais de salários entre grupos de ocupações em São Paulo e Recife*. Dissertação de mestrado, Departamento de Economia da USP, São Paulo, el autor resalta que la controversia no surge sólo de la diferencia entre las teorías, sino también de la dificultad de analizar y evaluar con precisión los impactos reales en una economía que abandona su situación de autarquía para insertarse en el mercado internacional, parcial o totalmente.

6.1. La Teoría Clásica del Comercio Internacional

La teoría clásica del comercio internacional puede decirse que fue la primera que, de una forma integrada y coherente, intentó explicar los patrones del comercio internacional entre países y la especialización de éstos en la producción y el comercio de determinadas mercancías. Por consiguiente, es la primera teoría explicativa de la competitividad de los países en determinados sectores productivos. Dicha teoría empezó a elaborarse por los economistas clásicos⁶² en la segunda mitad del siglo XVIII, comenzando Adam Smith con la primera teoría de las ventajas del comercio internacional como capítulo integrante de la *Economía Política*. Y, posteriormente, los autores David Ricardo y John Stuart Mill elaboraron, ya en la primera mitad del siglo XIX, una primera teoría del comercio internacional. Con las palabras de Gaytán (1996):

*(...) dos autores, David Ricardo y John Stuart Mill, elaboraron la primera teoría del comercio internacional como disciplina un tanto independiente de la economía y regida por sus propios principios que enriquecieron a la misma economía política. Esto sucedió en la primera mitad del siglo XIX. Si Smith la inició, Ricardo le dio su contenido esencial y Mill dejó formulada en lo fundamental la Teoría clásica del comercio internacional.*⁶³

Entre tanto, el intercambio internacional de bienes y servicios ha existido siempre aunque no haya evolucionado de la misma forma. Su evolución ha venido marcada o definida por la configuración de la economía mundial y por las políticas comerciales aplicadas por los principales países. Ambos factores han determinado periodos de mayor o menor apertura comercial (HEREDERO DE PABLO, 2004)⁶⁴. Y, uno de los precursores de la apertura comercial según Schwartz (2001), “Gournay fue

⁶² Nos referimos principalmente a Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, cuyas principales obras se sitúan en los años: 1776, año en que Adam Smith publicó *La Riqueza de las Naciones*; 1817, año en que David Ricardo publica *Principios de economía política y tributación*; y 1848, año en que Stuart Mill publicó *Principios de economía política*. La obra de Smith marca el inicio de la economía clásica y la ruptura con los modelos económicos mercantilistas y fisiócratas.

⁶³ GAYTÁN, R. T. (1996): *Teoría del Comercio Internacional*. Edición nº 20, Editora Siglo XXI, pp. 74.

⁶⁴ HEREDERO DE PABLO, M. I. (2004): *La Organización del Comercio Mundial y la División Internacional del Trabajo*. Cap. 8, pág. 176-197. En: DE LA CRUZ, J. M. y ROMERO, G. D. (Coord): *Sistema Económico Mundial*. Thomson, Madrid.

quien parecer cuñó la frase “laissez faire, laissez passer, tout va de soi” (Dejad hacer, dejad circular, todo va solo), frase que desde entonces se ha convertido en el eslogan de los librecambistas”⁶⁵.

A su vez, esta primera teoría integral del comercio internacional, como ya se ha comentado anteriormente, se encuadra dentro del pensamiento económico clásico, ocupando un lugar muy importante y participando, por lo tanto, de sus principales teorías⁶⁶. Dicha teoría intenta fijar un modelo explicativo del comercio internacional de forma que a partir del mismo se pudieran explicar las causas de ese intercambio comercial entre países y sus ventajas. De esta forma, se identifican los factores que determinan el que unos países se especialicen y sean más competitivos que otros en la producción de determinadas mercancías.

Según esta teoría, entre dos países se pueden dar hasta cuatro situaciones diferentes que explican la existencia o no de determinados intercambios comerciales entre los mismos. Estas cuatro situaciones pueden describirse según Gaytán (1996):

- Diferencias absolutas de coste y ventajas de la división internacional del trabajo: esta situación se da cuando un país A tiene ventaja absoluta en los costes de producir una determinada mercancía sobre B, mientras que B tiene ventaja absoluta sobre A en la producción de otra mercancía. Por tanto, si los países, en función del principio de la división internacional del trabajo, se especializan en la producción de aquellas mercancías en las que tienen ventajas absolutas de costes, la producción conjunta será mayor que antes de adoptar la división internacional del trabajo. Ese aumento equivale a un incremento de la productividad del trabajo. El creador de esta teoría de la ventaja absoluta fue Adam Smith.

⁶⁵ SCHWARTZ, Pedro (2001): “El comercio internacional en la historia del pensamiento económico”. Documento de Trabajo 2001-3, IUDEM, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, pp. 13.

⁶⁶ Entre sus principales teorías se encuentran: el egoísmo individual como impulsor de la actividad económica, el libre cambio entre países y la libre competencia, el trabajo como único factor que generaba valores económicos y el análisis centrado en las mercancías. Ideas tomadas de autores como: LÓPEZ MARTÍNEZ, Iván (2003): *Las Relaciones Comerciales entre España y Portugal en el Contexto de la Integración Europea*. Tesis Doctoral, Universidad de Coruña, A Coruña; RUIZ, D. F. (2007): *Competitividad Sostenible de los Espacios Naturales Protegidos como Destinos Turísticos: Un Análisis Comparativo de los Parques Naturales Sierra de Aracena y Picos de Aroche y Sierras de Cazorla, Segura y las Villas*. Tesis Doctoral, Universidad de Huelva, Huelva y SCHWARTZ, Pedro (2001): “El comercio internacional...”, op.cit.

- Costes comparativos o relativos: esta situación la encontramos cuando uno de los países produce a menor coste ambos productos, aunque la ventaja en cada producto es diferente. En esta situación también conviene que ambos países se especialicen, de forma que el país A, que produce a menores costes, se dedique a producir aquel producto en el que obtenga una mayor ventaja - menor coste -, mientras que el país B se deberá especializar en el otro producto. Por tanto, este supuesto también explicará la especialización y competitividad de determinados países en diferentes sectores productivos. El creador de la teoría de la ventaja comparativa fue David Ricardo y en ella, como comentaremos posteriormente, encontramos el precedente de la teoría neoclásica del comercio internacional.

- Ventaja incomparable: los países incurren en esta situación cuando cada uno de ellos produce una mercancía que no produce el otro. En este caso es necesario el comercio internacional, ya que determinados países no tienen recursos suficientes para producir determinados productos.

- Diferencias iguales de coste: esta situación se da cuando un país produce las dos mercancías más baratas y en la misma proporción que otro. En este caso no se produce ninguna relación de intercambio entre países.⁶⁷

Por tanto, para los autores clásicos, defensores del libre comercio internacional, éste contribuirá a aumentar el valor de la producción y, por tanto, el crecimiento económico de los países que participen en el mismo, así como el bienestar universal. Y tal modelo también nos da una explicación para el comercio internacional, modelo éste establecido con base en las ofertas de los países, donde éstos exportaron y se especializaron en la producción de bienes. Hoy podemos también referirnos a los servicios cuyos costes sean comparativamente menores con relación a los demás países. Este modelo fue formalizado por David Ricardo, que según Schwartz (2001)⁶⁸ amplió la teoría de Smith para explicar en qué circunstancias podría esperarse que tuvieran lugar intercambios entre dos países. Es decir, ahondó en la explicación de Smith basada en los costes absolutos, subrayando que lo importante era que los costes relativos de producción fueran diferentes.

⁶⁷ GAYTÁN, R. T. (1996): *Teoría del Comercio Internacional...*, op.cit., pp.81.

⁶⁸ SCHWARTZ, Pedro (2001): "El comercio internacional en la historia...", op.cit.

Así pues, del análisis detallado del párrafo anterior podemos extraer los principales factores que, según la teoría clásica del comercio internacional, van a marcar la especialización de los países en la producción de determinados bienes. De esta forma, los factores sobre los que estos autores se apoyan para explicar esta especialización productiva de los países son, fundamentalmente, factores naturales, como situación geográfica, clima y abundancia de determinadas materias primas, entre los más importantes, aunque también hacen referencia a factores creados en el propio país, como la mano de obra y la maquinaria. Estos factores se encontrarían distribuidos de forma homogénea a lo largo del país y de forma heterogénea entre países, existiendo obstáculos para su libre circulación entre éstos, lo cual impulsa la especialización de la producción y, por tanto, el comercio internacional.

6.2. La teoría neoclásica del comercio internacional

En el último tercio del siglo XIX empezó a cobrar relevancia en el panorama del pensamiento económico lo que, posteriormente, se conocería como la escuela neoclásica, de la que también resultarían decisivas aportaciones a la teoría del comercio internacional. En este sentido, Díaz Mier (2000)⁶⁹ también hace referencia al nacimiento de la economía que hoy conocemos, pues según el autor, “el último tercio del siglo XIX puede ser definido de esa forma”.

Entre tanto, es necesario hacer una distinción entre los conceptos de ventaja absoluta y ventaja comparativa, pues son términos que deben ser entendidos de una forma clara si queremos comprender las diferencias entre la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional, las cuales influyen, a su vez, en las causas que generan la competitividad internacional de los países en determinados sectores productivos. Así pues, cuando David Ricardo se refería a la ventaja comparativa estaba haciendo referencia a la ventaja existente entre dos sectores económicos distintos situados en

⁶⁹ DÍAZ MIER, M. A. (2000): “Un siglo de relaciones comerciales internacionales”. Revista de economía mundial, N° 3, pp. 11-45.

ventaja absoluta, pues ésta hace referencia a la diferente ventaja competitiva existente, dentro de un mismo sector, entre países distintos.

En este sentido, la corriente ortodoxa neoclásica ha optado por englobar bajo el nombre de “ventaja comparativa” una serie de elementos diferentes y contradictorios que proceden de las teorías originales de Ricardo y Smith y que han sido englobados en el “precedente clásico” de lo que, posteriormente, ha sido la teoría neoclásica del comercio internacional. Por este motivo, antes de exponer, de forma somera, la teoría neoclásica del comercio internacional, detallamos algunos aspectos diferenciales que deben ser tenidos en cuenta a la hora de analizar ambas teorías (clásica y neoclásica). Entre estas diferencias destacamos las siguientes:

- Mientras que Smith, cuando se refiere a la ventaja absoluta, realiza una comparación entre las ventajas que tiene un país con respecto a otro para producir un determinado producto, Ricardo hace referencia, mediante el concepto de ventaja comparativa, a la diferencia existente entre países a la hora de producir diferentes mercancías.
- La ventaja absoluta, al igual que la ventaja comparativa, es un término relativo que, en contra de lo que se piensa, hace referencia a la comparación de unidades económicas. La ventaja absoluta, por tanto, no quiere decir ventaja universal.
- En contra de lo que se suele sostener, la teoría de la ventaja absoluta no sólo se basa en la ventaja en productividad, en el valor-trabajo, sino que para Smith la ventaja absoluta venía dada por unos costes unitarios⁷⁰ inferiores a los de los competidores. Por tanto, la productividad sólo interviene como elemento determinante pero no único, pues esta teoría mantiene que la ventaja absoluta se basa en el menor coste unitario y no en la mayor productividad.

⁷⁰ En este sentido el coste unitario de producción, si sólo consideramos al factor trabajo como único factor del proceso productivo, vendría dado tanto por el salario como por la productividad del factor trabajo.

- Lo característico de la teoría de la ventaja comparativa es el bajo coste relativo desde una perspectiva inter-sectorial y no intra-sectorial como propone la teoría de la ventaja absoluta.
- En contra de lo que hace Smith, la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo no incluye el principio general del valor-trabajo y sí una específica teoría del dinero, la teoría cuantitativa. Esto lleva a Ricardo a sostener que los saldos en la balanza comercial tienden a ser a corto plazo, pues existe un mecanismo de ajuste automático que se pone en marcha cuando se dan los primeros desequilibrios. Debido a este mecanismo monetario, los costes monetarios se desvían de los costes del trabajo, por lo que se elimina la eficacia predictiva de los valores-trabajo de los que parte la teoría de la ventaja absoluta. Para la teoría de la ventaja comparativa, por tanto, la productividad del trabajo y su constante mejora no se tiene en cuenta a la hora de explicar los patrones del comercio internacional.

Vale la pena resaltar que, como Markusen et al. (1995) señala, “un concepto fundamental en la teoría del comercio internacional es la ventaja comparativa. (...) las características económicas de las naciones y los productos básicos se combinan para explicar el patrón del comercio internacional”⁷¹.

En definitiva, podemos apreciar como la teoría de la ventaja absoluta no debe confundirse con la teoría de la ventaja comparativa, pues ambas parten de supuestos diferentes y, por lo tanto, tienen implicaciones muy dispares a la hora de actuar para incrementar la competitividad de los países en determinados sectores o subsectores económicos. En este sentido, mientras que la teoría clásica del comercio internacional, basada en la ventaja absoluta, concede un importante valor a la productividad del trabajo a la hora de incrementar la competitividad de algunos países en ciertos sectores económicos, la teoría neoclásica del comercio internacional basada en la ventaja comparativa considera que los modelos del comercio internacional no depende de la

⁷¹ MARKUSEN, J. R., MELVIN, J. R., KAEMPFER, W. H. y MASKUS, K. E. (1995): *International Trade Theory and Evidence*. McGraw-Hill, Nueva York, pp. 11.

productividad del trabajo y sí de las condiciones del entorno (LÓPEZ MARTÍNEZ, 2003)⁷².

La teoría clásica del comercio internacional fue completada y corregida por los autores neoclásicos, dando lugar a la teoría neoclásica del comercio internacional⁷³. En este sentido, López Martínez (2003) expone:

*A este cuerpo teórico neoclásico también se le denomina la teoría pura del comercio internacional o la teoría de proporciones factoriales. Los neoclásicos implementan una nueva teoría del valor, basada en la utilidad de los bienes, y el modelo de equilibrio económico general, que interrelaciona las variables económicas más representativas para llegar a una solución de equilibrio.*⁷⁴

Esa teoría encontró su máximo exponente y perfeccionamiento en el teorema de Heckscher-Ohlin⁷⁵, formulado en el periodo comprendido entre las dos guerras mundiales. Este modelo, conocido como el modelo H-O, explica la existencia y composición del comercio internacional a partir de un nuevo concepto, el de la abundancia relativa de los factores de producción de cada país, lo cual originará la ventaja comparativa (LÓPEZ MARTÍNEZ, 2003)⁷⁶. Entre las conclusiones más importantes a las que llega el modelo H-O destacamos las siguientes, propuestas por Gaytán, (1996):

- La condición determinante del comercio internacional son las diferencias regionales en la oferta de factores.

⁷² LÓPEZ MARTÍNEZ, Iván (2003): Las Relaciones Comerciales..., op.cit.

⁷³ El pensamiento neoclásico modificó sustancialmente algunos de los supuestos que hacían los clásicos. En este sentido, incorporaron el capital, junto a la mano de obra, como factores generadores de valor económico, emplearon un análisis marginalista en lo productivo y en la distribución, emplearon el método del equilibrio parcial y le asignaron un importante papel al precio como factor para lograr la asignación más racional de una dotación de recursos dados segundo el autor: LÓPEZ MARTÍNEZ, Iván (2003): Las Relaciones Comerciales..., op.cit.

⁷⁴ LÓPEZ MARTÍNEZ, Iván (2003): Las Relaciones Comerciales..., op.cit., pp. 41.

⁷⁵ La principal aportación que hicieron estos economistas suecos fue la de incorporar la teoría del comercio internacional a la teoría del equilibrio general. También profundizaron en la diferente dotación de los factores como principal causa de los distintos costos de producción existentes entre países y regiones (GAYTÁN, R. T. (1996): Teoría del Comercio Internacional..., op.cit.; LÓPEZ MARTÍNEZ, Iván (2003): Las Relaciones Comerciales..., op.cit. y SCHWARTZ, Pedro (2001): “El comercio internacional...”, op.cit.)

⁷⁶ LÓPEZ MARTÍNEZ, Iván (2003): Las Relaciones Comerciales..., op.cit.

- La principal razón de la localización se debe a que los factores de producción (tierra, clima, recursos naturales, mano de obra, capital, etc.) están distribuidos en proporciones desiguales.
- Cada región usará en mayor proporción sus recursos naturales más abundantes por ser más baratos.
- La diferencia de factores y de precios influyen en la localización de la producción.
- A medio y largo plazo se debe dar una situación de equilibrio en la balanza comercial de los países, pues cuando en el corto plazo aparece una situación de déficit o superávit comercial se activa un dispositivo auto corrector que tiende a equilibrar este saldo.⁷⁷

En este sentido, Chacholiades (1992) dice que la idea básica del modelo H-O, parte de dos premisas:

1. Los productos se diferencian por sus factores;
2. Los países se diferencian por su dotación de factores.

Así, Chacholiades (1992), aún expone que: “De acuerdo con Heckscher y Ohlin, un país tiene una ventaja comparativa en aquellos productos que utilizan intensamente sus factores abundantes”⁷⁸. Por otra parte, los autores Krugman y Obstfeld, (2006) también hacen referencia al modelo H-O que, según sus palabras:

En el modelo Heckscher-Ohlin: hay múltiples factores de producción que pueden desplazarse entre sectores. Se trata de un modelo más complicado que los otros dos⁷⁹, pero que conlleva una comprensión más profunda sobre cómo pueden los recursos determinar los patrones de comercio.⁸⁰

Así pues, simplificando, podremos llegar a la conclusión de que el modelo neoclásico se produce en un momento en el cual el capitalismo ya se encontraba afianzado como modo de producción dominante, y que los neoclásicos reconocerán el

⁷⁷ GAYTÁN, R. T. (1996): Teoría del Comercio Internacional..., op.cit., pp. 141.

⁷⁸ CHACHOLIADES, Miltiades (1992): Economía internacional. 2ª edición. McGraw-Hill, Madrid, pp. 63.

⁷⁹ Los autores aquí hacen referencia a los modelos de Smith y Ricardo.

⁸⁰ KRUGMAN, P. R. y OBSTFELD, M. (2006): Economía Internacional. Teoría y Política. 7ª edición, Pearson Educación, Madrid, pp. 91.

orden capitalista como la forma más apropiada para organizar los procesos de producción, distribución y consumo.

Así, la configuración de las ventajas comparativas entre los países resulta de la interacción entre la disponibilidad relativa de los factores de producción y la tecnología de producción, que determina la intensidad con que los factores específicos de cada país son empleados en la producción de bienes específicos. Aunque este modelo lleva al entendimiento de que la tecnología de producción es la misma para todos los países. Así, el comercio internacional es explicado únicamente por la diferencia relativa en la dotación de los factores, llevando a que cada país deba exportar el bien cuya producción es intensiva en el factor que posea en mayor cantidad relativa.

A partir de estas teorías (clásica y neoclásica), surgen nuevas teorías que procuran incrementar y hasta proponer alternativas a las teorías de comercio tradicionales, adoptando hipótesis como el carácter endógeno de la innovación tecnológica, la existencia de economías de escala y rendimientos crecientes, la existencia de ciclos de productos y otras. Pero al mismo tiempo que estas nuevas teorías intentan ampliar los modelos tradicionales de comercio incluyendo variables como el capital humano y la innovación, aún siguen siendo estáticas y susceptibles de críticas.

6.3. El Avance del Comercio Internacional de Servicios

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

Hay que destacar que en la actualidad al sector de servicios se le atribuye un papel destacado en la economía mundial por la expansión que han tenido los servicios

en la estructura productiva de las economías avanzadas y en desarrollo, como es el caso de Brasil, y la capacidad del sector para generar empleo. En la actualidad, los servicios representan más de dos tercios del producto interno bruto (PIB) mundial. La parte del valor añadido de los servicios en el PIB tiende a aumentar significativamente con el nivel de ingresos de los países, siendo del 71 por ciento en los países de ingresos altos (del 75 por ciento los Estados Unidos) y del 55 por ciento y el 47 por ciento, respectivamente, en los países de ingresos medios y bajos⁸¹. El sector de los servicios es uno de los que más ha crecido en las economías avanzadas.

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

*El marcado crecimiento del comercio de servicios estuvo acompañado de cambios significativos en la estructura de los servicios objeto de comercio. Entre otros factores, la revolución de la comunicación eliminó obstáculos importantes a la prestación internacional de una serie de servicios, al ofrecer los medios de suministrarlos a distancia.*⁸²

Teniendo en cuenta la importancia que los servicios tienen en el funcionamiento de las economías y las nuevas situaciones que plantea el intercambio de los servicios en el contexto internacional, el comercio de servicios se presentaba como una temática nueva a desarrollar, no contando con una normativa específica. Por otra parte, los países no han podido permanecer al margen de los cambios que paulatinamente se han producido tanto en su interior como al incrementarse los intercambios internacionales de servicios. Esta preocupación por las cuestiones del comercio internacional de servicios⁸³ se ha visto reflejada en la necesidad de elaborar

⁸¹ Los datos aquí recorridos están disponibles en el documento: OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit.

⁸² OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit., pp. 11.

⁸³ KIERZOKOWSKI, H. (1986): "Los servicios en el proceso de desarrollo de la teoría del comercio internacional", Información Comercial Española, nº 640, pp. 95, expone en su trabajo que el comercio

una reglamentación a nivel internacional que tendiera a dar un ordenamiento a esta nueva realidad.

Sin duda, el comercio internacional de servicios ha pasado a ser un tema a considerar desde distintos puntos de vista (académico, de negocios, etc.), no sólo por ser una materia nueva que se incorporaba al ámbito de las negociaciones comerciales con normas de carácter universal, sino también porque los servicios objeto de transacción internacional constituyen un eje principal alrededor del cual se observan una serie de aspectos que trascienden la pura normativa legal. Y no ajeno a esto, las primeras valoraciones sobre el tratamiento de las actividades de servicios en las primeras publicaciones relevantes de carácter económico parten de los mercantilistas; pero conviene recordar que muchos servicios tenían entonces un desarrollo muy incipiente y que su importancia desde el punto de vista social tampoco es comparable con la que gozan en la actualidad (CUADRADO ROURA y DEL RÍO, 1990)⁸⁴.

Aunque desde tiempos muy remotos existían actividades de servicios ligadas a las transacciones de mercancías entre naciones: el transporte, la financiación, el seguro Díaz Mier (1990), a partir del desarrollo tecnológico en los sistemas de transportes (desde el siglo XVI) fue posible en las naciones la intensificación de sus interrelaciones económicas, ampliando el acceso a los insumos y a los mercados, como resultado la internacionalización económica (KON, 2006b)⁸⁵. Sin duda, las aportaciones posteriores de los mercantilistas son las principales para el comercio internacional (bienes y servicios) que hoy conocemos.

internacional de servicios ha sido durante mucho tiempo un huérfano desgraciado de la teoría del comercio internacional, y hace un planteamiento sobre por qué este olvido ha durado tanto tiempo, “Una explicación, posible pero no aceptable, consiste en que el comercio internacional de servicios no merece ningún estudio especial, ya que es idéntico al comercio de bienes. Un corolario de esta afirmación sería que todas las teorías que se aplican a los movimientos internacionales de bienes se aplicarían exactamente en la misma forma, propia o impropia, a las transacciones internacionales de servicios”.

⁸⁴ CUADRADO ROURA, J.R y DEL RÍO, C. G. (1990): “Los economistas y los servicios”...op.cit.

⁸⁵ KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria de serviços: os impactos no desenvolvimento de países da América Latina”. Cadernos PROLAM/USP, ano 5 - vol. 2, pp. 9 - 47.

Como citamos en el primer capítulo, las principales aportaciones sobre servicios parten de A. Smith. Aunque se mostrara poco interesado, y al mismo tiempo crítico, con los servicios, hay que subrayar que sus ideas contribuyeron significativamente a que se desarrollase un cierto debate teórico sobre el valor económico de los servicios. Entre tanto, los economistas clásicos seguían con la tesis de que los servicios son improductivos por su forma de tratamiento, como subraya Díaz Mier “La primera tendencia tradicional, hoy superada, fue considerar todas estas actividades y su impacto en las relaciones económicas entre naciones como apéndices del comercio de mercancías, aplicándoles, en consecuencia, el mismo o similar tratamiento analítico”⁸⁶.

En el siglo XIX, y con el prelude de las ideas de los economistas neoclásicos, o más precisamente entre mediados del siglo XIX y 1930, es cuando los economistas generan ideas y planteamientos que supondrán el abandono del debate sobre el carácter productivo o improductivo de los servicios, y el acercamiento a un tipo de enfoque cada vez más adecuado a la realidad (CUADRADO ROURA y DEL RÍO, 1990)⁸⁷. Pues, como cita Kierzokowski (1986), el enfoque moderno del papel de los servicios en la economía comenzó en este periodo con el desarrollo de la tesis de las etapas económicas elaborada por la escuela histórica alemana, principalmente en la figura de Friedrich List⁸⁸, que desempeñó un papel fundamental en este movimiento intelectual, que, a diferencia de la escuela clásica, consideraba al desarrollo de los servicios como un signo de progreso económico y social. Pues según Kierzokowski (1986) “List no dudaba de que una sociedad que crease unos sectores manufactureros y de servicios fuertes alcanzaría el más alto nivel de desarrollo económico”⁸⁹.

⁸⁶ DÍAZ MIER, M. A. (1990): “El comercio internacional de servicios”. Papeles de Economía Española, nº 42, pp. 84.

⁸⁷ CUADRADO ROURA, J.R y DEL RÍO, C. G. (1990): “Los economistas y los servicios”...op.cit., hace una reflexión sobre la no diferenciación entre bienes y servicios, como siendo también una característica del pensamiento neoclásico al desarrollar el análisis económico, pero no implica que los autores no prestasen la debida atención a los servicios.

⁸⁸ Una de las principales obras de List podemos citar; LIST, Friedrich (1841): *Das nationale System der Politischen Oekonomie*. J.G. Cotta, Stuttgart y Tübingen. Traducido al americano con el título de *National System of Political Economy*. Lippincott & Co, Philadelphia, 1856.

⁸⁹ KIERZOKOWSKI, H. (1986): “Los servicios en el proceso...”, pp. 86.

En este sentido, la internacionalización, que desde los siglos pasados tenía un carácter de intercambios comerciales de mercancías, se intensificó en la segunda mitad del siglo XIX, principalmente con el desarrollo de la industria en Europa y el proceso extremadamente rápido de la concentración de la producción, y se transformó, en estas circunstancias, en la internacionalización del capital financiero, resultado de la acumulación del capital de los Bancos, que pasan a actuar no solamente como intermediarios, sino también como monopolistas del capital-dinero, de medios de producción y de materias primas en varios países, agrupándose con las empresas del proceso productivo (KON, 2006a)⁹⁰.

Sin embargo, es a partir de los años treinta cuando los servicios pasan realmente a ser objeto de consideración autónoma dentro del análisis económico, bajo la denominación genérica de “sector terciario”; tres autores contribuyen de forma decisiva a impulsar este giro en el tratamiento de los servicios: Allan Fisher, Colin Clark y Jean Fourastié⁹¹ (BHAGWATI, 1987; CUADRADO ROURA, 2003; CUADRADO ROURA y DEL RÍO, 1990).

De hecho, como citan algunos autores (CUADRADO ROURA y DEL RÍO, 1990; DEL RÍO, 1988; KON, 2006a y 2006b)⁹², el interés por los servicios como actividad económica y social se ha manifestado en diferentes ámbitos. Por una parte, coincidiendo con una etapa de concentración de los excedentes de capital, que en gran parte son exportados, se originó en una nueva etapa de desarrollo industrial, que ya en el siglo XX se ve a través de inversiones directas de las grandes empresas en el exterior en la producción de materias primas y de productos manufacturados en busca de mercados

⁹⁰ KON, Anita (2006a): “Características econômicas das indústrias de serviços no Brasil: uma comparação entre empresas de capital estrangeiro e de capital nacional”. Textos para Discussão 03/2006. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.

⁹¹ Estos autores fueron citados por: BHAGWATI, J. (1987): *International Trade in Services and...*, op.cit.; CUADRADO ROURA, J. R. (2003): “Expansión y dinamismo...”, op.cit.; CUADRADO ROURA, J.R y DEL RÍO, C. G. (1990): “Los economistas y los servicios”...op.cit.

⁹² CUADRADO ROURA, J.R y DEL RÍO, C. G. (1990): “Los economistas y los servicios”...op.cit.; DEL RÍO, C. G. (1988): “Una aproximación al comercio internacional de servicios”. *Información Comercial Española*, nº 660-661; KON, Anita (2006a): “Características econômicas das...”, op.cit. y KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria...”, op.cit.

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

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

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

En efecto, la producción o fabricación de un producto requiere, cada vez más, trabajo inmaterial, e incorpora así una cantidad creciente de actividades de servicios (BAILLY y MAILLAT, 1990)⁹³. En este sentido, las relaciones económicas internacionales se incrementaron substancialmente⁹⁴, y varios países (23 países)⁹⁵ las institucionalizaron en 1947 dentro de un sistema de cooperación internacional, establecido a partir de Bretton Woods, con la formación del GATT, hoy OMC, para abolir las cuotas y reducir los aranceles y con el objetivo de fijar normas referidas al

⁹³ BAILLY, A. y MAILLAT, D. (1990): "Actividades de servicios y sistema de producción". Papeles de Economía Española, n° 42, pp. 40-51.

⁹⁴ DÍAZ MIER, M. A. (2000): "Un siglo de relaciones comerciales...", pp. 20 "en los 50 se logró el «boom» más notable del comercio internacional y de las relaciones financieras conocido hasta entonces".

⁹⁵ Daniels et al. (2004): Negocios Internacionales..., op.cit., pp.192; y KRUGMAN, P. R. y OBSTFELD, M. (2006): Economía Internacional..., pp. 241.

comercio de bienes a nivel internacional (MORA, 2002)⁹⁶ y, según Daniels et al. (2004)⁹⁷, muchos consideran que la contribución del GATT a la liberalización⁹⁸ comercial permitió la expansión del comercio mundial en la segunda mitad del siglo XX.

A partir de finales de los años sesenta, particularmente con el avance de la microelectrónica y de la tecnología de la información, en algunos sectores el proceso de producción se internacionaliza, con el desarrollo de cada parte del proceso en una diferente zona del mundo (KON, 2006b)⁹⁹, o sea, el camino de su internacionalización es su movilidad, que viene como consecuencia de que el mundo se encuentra cada vez más y mejor conectado a través de las redes de telecomunicaciones. En la década de los setenta, precisamente en 1973¹⁰⁰, se inicia la Ronda de Tokio (1973-79), “con 99 países participantes”, De la Cruz y Romero (2004)¹⁰¹.

En este marco, desde la década de 1980 se configuró una nueva etapa más avanzada y veloz de las transformaciones tecnológicas y de acumulación de capital, intensificando la internacionalización económica, social, cultural y política. Esta década estuvo marcada por el fin de las políticas de sustitución de las importaciones¹⁰² y el

⁹⁶ MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional..., op.cit.

⁹⁷ DANIELS et al. (2004): Negocios Internacionales..., op.cit.

⁹⁸ La liberalización comercial y principalmente en el ámbito del comercio de servicios será tratada en el capítulo 4.

⁹⁹ KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria de serviços...”, op.cit.

¹⁰⁰ Durante el periodo de acelerado crecimiento comprendido entre 1950 y 1973, los países europeos primero y luego los latinoamericanos y los asiáticos, en muchos casos como resultado de políticas eficaces de industrialización, asimilaron un modelo económico, tecnológico y empresarial que a fines de la segunda guerra mundial era privilegio de unos pocos países, en especial de los Estados Unidos (VENTURA-DIAS, et al. (2003): “Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional”. CEPAL, Serie Comercio Internacional, n° 46, Santiago de Chile).

¹⁰¹ DE LA CRUZ, J. M. G. y ROMERO, G. D. (2004): Sistema Económico Mundial. Thomson, Madrid.

¹⁰² En Brasil, el inicio de la sustitución de las importaciones se estableció en 1951 en el gobierno de Getúlio Vargas, donde un sistema de licencias de importación daba prioridad a las importaciones de combustible y bienes de equipo. A continuación se amplió con un sistema de tipos de cambio múltiples a través del cual se introducían importaciones prioritarias en el país a un tipo favorable, mientras las importaciones de bienes que se consideraba que podrían ser producidos internamente eran castigadas con tipos de cambio más altos. Más tarde, la política comercial fue añadida al grupo cuando la Ley de Aranceles de 1957 aumentó la protección para los bienes producidos en el país (STIGLITZ, J. E. y CHARLTON A. (2007): Comercio Justo para Todos. Traducción de Natalia Rodríguez Martín, Ediciones Taurus, Madrid, pp. 55).

fenómeno de la globalización¹⁰³ y, ésta intensificó el mercado mundial y se difundió con mayor velocidad en la década de los 90, marcando un proceso histórico de la internacionalización del capital (KON, 2006b)¹⁰⁴.

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

Es sorprendente que en la abundante literatura acerca de la globalización económica existan escasas menciones a los servicios, aunque sea evidente que en cuanto al movimiento transfronterizo de bienes y servicios, la globalización económica es inseparable de los servicios de transportes, de telecomunicaciones, seguros y de los servicios financieros. Asimismo, las innovaciones organizacionales del tipo “just in time”(justo a tiempo), la fragmentación del proceso productivo, el comercio de productos intermedios, y la producción internacional requieren soluciones de logística de transportes, de gestión y de manejo de inventarios que son suministradas en gran parte por empresas de servicios independientes.¹⁰⁵

En el camino al desarrollo tecnológico y al proceso de globalización económica en la década de 90, mencionado anteriormente, nuevas formas de competición entre empresas y sistemas económicos se modelan y prevalecen en diversas ramas. Desde el punto de vista comercial, la globalización proporciona el desarrollo de semejanzas en las estructuras de la demanda y homogeneidad en la oferta de los países. Y este proceso fue intenso sobre la naturaleza y la división nacional e internacional del trabajo y, particularmente, sobre la condición de internacionalización de los servicios (KON, 2006a)¹⁰⁶. Estos servicios aseguraron la correlación entre los canales de

¹⁰³ Según Ventura-Dias et al. (2003): “Globalización y servicios: cambios...”, op.cit., la globalización económica, que adquirió notoriedad en la década de los noventa, corresponde al proceso de integración económica entre mercados y naciones, de larga evolución, que tiene su punto de partida en las transformaciones estructurales de las economías industrializadas, como resultado de innovaciones técnicas, organizacionales e institucionales. Su principal agente y beneficiario es la gran empresa transnacional, (en sí misma una innovación institucional), que posee capacidad estratégica y flexibilidad organizacional para moverse en un contexto internacional caracterizado por elevada incertidumbre y vulnerabilidad sistémica.

¹⁰⁴ KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria de serviços...”, op.cit.

¹⁰⁵ Ventura-Dias et al. (2003): “Globalización y servicios: cambios...”, op.cit., pp. 9.

¹⁰⁶ KON, Anita (2006a): “Características econômicas das indústrias...”, op.cit.

producción y distribución, desempeñando un papel relevante en el flujo en la economía internacional.

No obstante, grupos sofisticados de servicios están substituyendo las actividades manufactureras tradicionales como sectores líderes de las economías avanzadas y posiblemente también en las economías en desarrollo. Entre tanto, se ponen al descubierto los tipos de complementariedad entre el sector de producción de bienes y el sector terciario que permiten comprender la organización actual del sistema productivo, viéndose, en primer lugar, que industria y servicios no se desarrollan independientemente. En efecto, la fabricación de un producto requiere, cada vez más, trabajo inmaterial, e incorpora así una cantidad creciente de actividades de servicios (BAILLY y MAILLAT, 1990)¹⁰⁷.

Así, con la aceleración de la globalización, la política económica de cada país pasa a ser grandemente condicionada por factores externos, buscando atender los objetivos de la competitividad internacional y de la participación activa en el proceso de interlocución mundial. En cada economía nacional, la velocidad de la internacionalización de las actividades, en gran parte, está influenciada por las políticas internas compatibles con los requisitos del incremento de los flujos entre países. En realidad, las exportaciones e importaciones de servicios son partes importantes en el proceso de internacionalización a medida que los mercados globales se tornan más relevantes para las relaciones económicas. Tal proceso exige transformaciones en las infraestructuras económicas de los países, principalmente por medio de actividades de servicios, lo que conduce a un estímulo al desarrollo y al incremento de las oportunidades de empleo (KON, 2006b)¹⁰⁸.

En suma, los servicios acaban de empezar a recibir la debida atención de los analistas, en función de su relevante papel en la generación de ingresos y de empleo, además de su rol estratégico en la coordinación de las actividades económicas, que

¹⁰⁷ BAILLY, A. y MAILLAT, D. (1990): “Actividades de servicios...”, op.cit.

¹⁰⁸ KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria...”, op.cit., pp. 22.

respaldan el progreso de fragmentación productiva e integración por el comercio y las inversiones. Pues tradicionalmente los servicios se caracterizaban como intangibles, en oposición a los bienes, que son tangibles. La evolución tecnológica y la digitalización han permitido que, a pesar de permanecer la intangibilidad de los servicios, actualmente las empresas proveedoras pueden entregar sus productos ya sea bajo una forma física (el caso de los programas de informática), o en forma electrónica (sin que sea necesario el acto simultáneo de la producción y el consumo del servicio). Así, el suministro de servicios ha asimilado las características de racionalización y organización de las manufacturas, lo que ha permitido el surgimiento de verdaderas industrias de servicios.

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

6.4. La Apertura al Exterior del Sector Servicios en Brasil

La historia más reciente ha dado muestras de que el aislamiento de toda economía termina por generar graves desequilibrios en la misma que difícilmente pueden ser mantenidos en el tiempo. Y, Cualquier país que quiera estar en lo más alto de los niveles competitivos debe aspirar a tener un comercio de servicios bien desarrollado y que ofrezca posibilidades de expansión al conjunto de actividades económicas (RUBALCABA et al., 2005)¹⁰⁹

Hoy en día, y los autores más destacados en la materia consideran que, sin vuelta atrás, referirse a comportamientos aislados de las naciones resulta prácticamente imposible, pues toda actuación de índole política o económica que cualquiera de ellas

¹⁰⁹ Rubalcaba et al. (2005): Relaciones entre Globalización y Servicios..., op.cit.

realice se ve influida, a la vez que influye directa o indirectamente, por los demás países.

En el decurso de los años noventa, Brasil empezó a abrir su mercado internacional gracias al cambio de políticos que dominaban la política económica brasileña. Pues la nueva clase política intentó a todo costo forzar un conjunto de reformas estructurales que alterasen el modelo de inserción de la economía brasileña en el contexto internacional, dejando un pasado aislacionista en la economía brasileña, donde en el periodo de 1960-1980, casi nada se alteró en la legislación nacional referente al capital extranjero, estando ese impedido de actuar en varios segmentos y principalmente los servicios considerados estratégicos (IOS, 2005b).

La apertura al comercio internacional ayudó a numerosos países a crecer mucho más rápidamente de lo que habrían podido en caso contrario. El comercio exterior fomenta el desarrollo cuando las exportaciones del país lo impulsan; el crecimiento propiciado por las exportaciones fue la clave de la política industrial que enriqueció a Asia y mejoró la suerte de millones de personas (Stiglitz, J. 2002). Esto ha reducido la sensación de aislamiento experimentada en buena parte del mundo en desarrollo e inclusive en Brasil.

En este sentido, “la revolución de los servicios”¹¹⁰ obedece fundamentalmente a su carácter cada vez más comerciable y a la rápida expansión de los que están basados en conocimientos (como los técnicos y profesionales). Éstos contradicen los modelos que planteaban que los servicios son, como muchos investigadores decían en otros tiempos, actividades con poca intensidad de capital y escaso aumento de la productividad, ya que las industrias de servicios son los principales inversores en TI del mundo. El gasto en servicios basados en conocimientos, que tienen una elevada elasticidad, está aumentando rápidamente en los países en desarrollo e industriales.

¹¹⁰ Citado por varios autores como Cuadrado, Rubalcaba, Díaz Mier y otros.

Es indiscutible que hechos como la estabilidad política y social de los países, la reducción de las distancias favorecida por los avances tecnológicos conseguidos en transportes y comunicaciones, así como el reconocimiento y la ascendencia de la teoría de las ventajas comparativas como precursora de movimientos en relación a eliminación de barreras artificiales al comercio entre países, han impulsado una mayor liberalización e internacionalización de los mercados (Díaz Mier, 1996).

Los servicios contribuyen al crecimiento económico y al desarrollo mediante la creación de una economía competitiva y la aportación de nuevos puestos de trabajo, mejorando el acceso a los servicios considerando esenciales y estimulando el comercio en ámbitos como: los negocios y las finanzas; las telecomunicaciones; construcción; medio ambiente; la distribución; la atención sanitaria; educación y servicios culturales, son el eje de una economía integrada y eficaz, a nivel nacional, regional y mundial. Una mejor economía de servicios contribuye a un mejor desempeño en el comercio de mercancías ya que el aumento de la sofisticación y la disponibilidad de los servicios al productor aumenta la competitividad internacional en la exportación de productos primarios y productos manufacturados.

En la actualidad, tan solo logramos concebir la existencia de economías abiertas, y Brasil no ha sido una excepción al proceso de internacionalización que han seguido los países desarrollados y en vías de desarrollo. En este sentido, la tabla 6 muestra el proceso de apertura hacia el exterior que experimenta la economía Brasileña entre 1980 – 2005, de acuerdo con los resultados comerciales.

De la observación del cuadro (1), se ofrece la evolución de las exportaciones y importaciones y el saldo de la balanza comercial, y podemos distinguir una primera etapa en la década de ochenta, periodo este ya mencionado, como el periodo de aislamiento de la economía. Ya en la década de noventa empieza una mayor apertura comercial con las alteraciones en el marco regulador de las IED, señalada en el cuadro 6.

Tabla 6. Resultado del Comercio Miles de Millones en US\$ Corrientes

	Promedio		2002	2003	2004	2005
	1980-90	1990-2000				
Exportaciones, bienes y servicios	28,2	51	71,4	82,8	108,7	127,7
Importaciones, bienes y servicios	21,4	56,5	61,8	64,6	80,9	91,3
Balanza comercial de bienes y servicios	6,7	-5,5	9,6	18,2	27,8	36,3
Balanza en cuenta corriente	-4,9	-14,1	-7,6	4,2	12,2	14,4
En proporción del PIB(porcentaje)	-1,9	-2	-1,7	0,8	2	1,9

Fuente: Adaptación propia, datos Word Bank

Cuadro 6. Principales alteraciones en los Acuerdo Regulador de IED en la Década de Noventa

1991 a 1995	Fin de la restricción al ingreso de empresas extranjeras en el sector de tecnología de la información Eliminación de algunas restricciones a remesa de lucros y salida de capitales extranjeros
1995 y 1996	Fin de la distinción constitucional entre empresas nacionales y extranjeras Eliminación del monopolio estatal en telecomunicaciones, petróleo y gas por medio de reforma constitucional Aprobación de una nueva ley de concesiones, que regula los servicios de utilidad pública
1997 a 1999	Reducción de los costos administrativos relacionados al ingreso de capital extranjero en el país

Fuente: Motta Veiga, 2004.

En principios de los años noventa se ve un salto en las exportaciones e importaciones comerciales y, esto tiene una correspondencia entre la privatización y las IEDs. Desde la inauguración de Plano Nacional de Desestatización (PND) hasta el final del segundo gobierno de FHC (Fernando Henrique Cardoso), donde el gobierno vendió cerca de US\$ 105 billones en activos. Hasta 1994, el proceso de privatización se produjo de forma lenta, concentrando en empresas del sector industrial, especialmente siderurgia y petroquímica.

De 1996, adelante, se incrementa substancialmente el total del capital privatizado, siendo los años de 1997 y 1998, los de gran importancia en fondos generados por la venta de empresas estatales, o sea, 62% a lo largo del periodo de

privatizaciones. Y, en su gran parte, o sea, case 2/3 das privatizaciones se concentraran en dos sectores, telecomunicaciones y sector eléctrico.

La explicación de este proceso de la creciente apertura de la economía brasileña tiene un papel crucial en la progresiva liberalización de los intercambios comerciales, tanto de bienes como de servicios. Una liberalización que ha estado promovida, en primer lugar, por el aliento desprotegido estimulado por las sucesivas Rondas del GATT¹¹¹, que permitieron continuas rebajas de los aranceles y de otras barreras no arancelarias al comercio; y, en segundo lugar, por el cambio que se ha experimentado en el tono dominante de las políticas económicas aplicadas a partir de los años noventa, que parece mucho más confiado en las ventajas que se derivan de la apertura y de la inserción internacional.

Según Motta Veiga, 2004, en el periodo del gobierno de FHC, que se produce una elevación de la participación del capital extranjero en las privatizaciones, el cual llega a 53%, contra 5% en el periodo anterior. Y los países que tuvieron la gran parte de esa participación, está, Estados Unidos y España, formando juntos 1/3 del capital invertido, seguido por Portugal e Italia, según datos Banco Central de Brasil.

Esta apertura, tuvo como principal objetivo la entrada de capital extranjero en un momento de que los saldos comerciales negativos en transacciones corrientes se elevaban de formas crecientes y expresivas. Según los datos (UNCTAD, 2005), el volumen de las inversiones extranjeras directas contribuyeran de forma muy importante, donde en el año de 2000, 4% de las inversiones extranjeras de las multinacionales fueran alocados a Brasil. Y, eso contribuye para el perfil de los flujos y de estoque de capital extranjero en Brasil, pues en 1995, el sector servicios respondía por menos de 1/3 del capital de estoque extranjero en la economía brasileña, y en 2000, este porcentual salta para 64%.

¹¹¹ Véase en el capítulo 7.

Eso porque, en los años noventa en consecuencia de la privatización y flexibilización del marco regulador para las inversiones en el sector, 80% de los flujos de capital externos se concentraron en las actividades de servicios. Ya en principios de los años 2000 el sector servicios paso a delantera en términos de participación en el total de los flujos de inversiones extranjeras directas, con aproximadamente 53%. Mientras, el hecho se explica pela creciente importancia del sector de servicios para la dinámica de la economía brasileña, sin dejar el sector industrial, responsable en el mismo periodo por más de 40% de las IED recibidas.

Según la investigadora brasileña Anita Kon (2004), muchas empresas transnacionales de servicios, actuantes en países desarrollados y en desarrollo, deciden cuanto las inversiones extranjeras directas de manera que posan responder mejor a las demandas. La autora observa que los rápidos cambios tecnológicos ocurridos en las últimas décadas, llevaran a las empresas procuraren sustraer recurso de lugares más alejados, a fin de servir como insumos para atender a mercados más amplios. Y, otro punto importante, es cuando llegan las empresas extranjeras a menudo destruyen a los competidores locales, frustrando las ambiciones de pequeños empresarios que aspiraban a animar la industria nacional.

Brasil no es un caso diferente de muchos países en desarrollo que abrirán sus mercados, pues sirve de insumos para las grandes empresas multinacionales, pues exporta mucho productos semi-manufacturados y manufacturados y importa tecnología y servicios, por no tener un gobierno eficaz en la hora de hacer las inversiones en I+D y dejar las transnacionales llevaren lo que desean, y absorber los pequeños empresarios, y comprar de ellos en los países de origen de las compañías, a precios de alto valor añadido y en consecuencia, nos deparamos con una balanza comercial desequilibrada, o mejor, desfavorable. Pues, importamos tecnología y exportamos insumos. Cuando miramos el saldo comercial internacional de servicios, que veremos en el próximo punto, es aún peor, donde el saldo negativo se prolonga por varios años.

Según, Rubalcaba (1999)¹¹², el negocio de servicios esta en el centro de las atenciones internacionales. Una compañía moderna ten dificultades de competir y de tener suceso en la economía global caso ella no utilice los servicios como insumos. En algunos casos, las empresas precisan de servicios para aumentar la calidad de sus productos y procesos.

Muchas empresas brasileñas no llevan a cabo esta necesidad y se tornan obsoletas o sencillamente utiliza los servicios como un mero complemento para elaboración de sus estrategias. No es menos cierto, sin embargo, que las empresas necesitan cambios, que implican en la necesidad/obligación de importantes procesos de reestructuración en distintas ramas de las empresas de servicios y una actualización de los medios ofrecidos por el sector estatal y privado cuanto la necesidad de implementar una política de exportación de servicios, como la propuesta de la AEB (Asociación de Comercio Exterior de Brasil) en 2006 que tiene como base:

- la generación de empleo y ampliar la receta de cambio;
- eliminar la vulnerabilidad externa;
- absorber tecnologías;
- facilitar inversiones;
- expandir conocimientos;
- viabilizar y incrementar la exportación de mercancías;
- abrir mercados para productos brasileños;
- viabilizar el crecimiento de la exportación de las PYMES;
- promocionar la integración nacional y regional;
- reducir costos;
- difundir la imagen externa; y
- ampliar la capacitación competitiva.

A través de esta propuesta, podemos resumir los problemas brasileños cuanto al comercio internacional de bienes como de servicios en tres factores: la irracional e

¹¹² RUBALCABA, L. B. (1999): Business Services in European Industry: Growth, Employment and Competitiveness. European Commission, Brussels.

grandiosa burocracia, el sistema tributario contra al desarrollo y las condiciones impropias de financiamiento por los elevados intereses.

6.5. El Comercio Internacional de Servicios Brasileños

Después de trazar algunas consideraciones del sector servicio brasileño y su desarrollo tras los años noventa, vamos a analizar ahora en detalle la participación de Brasil en el comercio internacional de servicios y la internacionalización del sector, ocurrida por la creciente presencia del capital internacional en el mercado interno brasileño. En un primer momento, debemos plantearnos ¿el por qué de exportar servicios?, y ¿Cuales son las actividades que se consideran exportación de servicios?

El primero cuestionamiento tal vez sea una pregunta sencilla que se puede presentar varias respuestas sencillas, como; es el motor de las economías avanzadas; es la gran fuente de empleo; exportar servicios es participar en una de las industrias con mayor potencialidad y crecimiento en el mercado internacional. Pero, hay algunas respuestas más adecuadas al entorno reciente de las economías. Pues, cuando tratamos de industrias de servicios se habla de empresas que no contaminan el medio ambiente y por lo tanto se trata de industrias limpias, contribuye al crecimiento de la economía mediante transferencia de tecnología y mejoramiento de los canales de información.

Cuanto a la segunda, desde la entrada en vigor del AGCS, GATS según sus siglas en inglés, se ha producido una demanda creciente de información estadística detallada, pertinente e internacionalmente comparable sobre el comercio de servicios. Los negociadores comerciales necesitan las estadísticas, a ser posible por modos de suministro, como orientación para negociar compromisos específicos y controlar sus efectos económicos en cada tipo de servicio. Las estadísticas son necesarias, entre otras cosas, para evaluar las oportunidades de acceso a los mercados, comparar los compromisos de liberalización, evaluar el grado de liberalización alcanzado en

determinados sectores y mercados y contar con datos estadísticos en la solución de diferencias (OMC, 2006a)¹¹³.

Así, el informe de la OMC (2006a)¹¹⁴ establece la categoría de los servicios que se comercializan internacionalmente como servicios comerciales. Estos se han definido como integrados por todos los servicios menos los gubernamentales. A su vez, los servicios comerciales se han subdividido en tres grupos, que son:

- 1) Transporte – incluye los servicios de transporte realizados por los distintos medios posibles (aéreo, marítimo, por carretera, ferrocarril, el espacial y por tuberías, etc.). Se consideran tanto los servicios de transporte de pasajeros y mercancías, como los servicios auxiliares al transporte (carga y descarga, mantenimiento, etc.).
- 2) Viajes – se consideran los gastos en bienes y servicios adquiridos en una economía por viajeros procedentes de otra economía a título personal, por motivos relacionados con la salud o la educación. Los bienes y servicios más comunes abarcados por esta actividad son el alojamiento, los alimentos y las bebidas, el esparcimiento y el transporte, etc.
- 3) Otros servicios comerciales – esta rama de actividades corresponde a las siguientes actividades:
 - i) Construcción – se incluyen trabajos de construcción e instalación realizados por empresas de un país en otro diferente. No se consideran las actividades con un periodo de ejecución superior a un año (en tal caso, los flujos producidos son inversión directa) ni las realizadas a través del establecimiento de filiales.
 - ii) Comunicaciones – comprende los servicios de correos, recogida, transporte y entrega de paquetes postales, cartas, etc. Asimismo, se incluyen los servicios de telecomunicaciones (transmisión de sonido, imagen, otras informaciones por teléfono, télex, televisión por cable y

¹¹³ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit.

¹¹⁴ OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios..., op.cit.

por radiodifusión, servicios de satélite, correo electrónico, servicios de fax, etc.; también incluye los servicios empresariales de red, teleconferencias y servicios de apoyo, los servicios de telefonía móvil, de rutas de internet y de acceso en línea, incluido el acceso a internet.

- iii) Seguros – se incluyen todo tipo de seguros (transporte de mercancías, seguros de vida y fondos de pensiones, etc.), así como los servicios auxiliares a los mismos (comisiones, evaluación de riesgos, etc.).
- iv) Servicios financieros – se consideran todos los servicios ligados a la intermediación financiera bancaria y no bancaria¹¹⁵ (comisiones bancarias, asesoramiento y gestión de carteras).
- v) Servicios informáticos y de información – comprende los servicios informáticos (equipos de informática, soporte y procesamiento de datos), de agencias de noticias (suministro de noticias, fotografías y artículos a los medios de difusión) y de servicios de bases de datos y sistemas de búsqueda en internet.
- vi) Otros servicios empresariales – se incluyen una serie de servicios a empresas no considerados en actividades anteriores, como los servicios relacionados con el comercio, arrendamiento de explotación (alquileres) y servicios diversos prestados a las empresas, profesionales y técnicos, tales como servicios jurídicos, de contabilidad, de consultores en administración, relaciones públicas, publicidad, investigación de mercados y encuestas de la opinión pública, investigación y desarrollo, arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos, agricultura, minería, etc.
- vii) Servicios personales, culturales y recreativos – comprende servicios audiovisuales y conexos (servicios y derechos relacionados con la producción cinematográfica, musical, etc.), educativos, culturales, deportivos, etc.

¹¹⁵ Las actividades no bancarias podemos decir que son suministradas por bolsas de valores, empresas de factoring y empresas de tarjetas de crédito.

viii) Royalties y derechos de licencia – se incluyen los cobros y pagos entre residentes y no residentes relacionados con el uso de derechos de propiedad (patentes, marcas comerciales, franquicias, etc.).

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

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

(...) los más recientes adelantos de la economía de servicios se han centrado en la condensación de la relación entre servicios e industria, estudiando la complementariedad al mismo tiempo entre ambas economías como distinguir la naturaleza específica de los servicios. Esta nueva visión pone los servicios comerciales en una posición privilegiada para la investigación. Ellos han sido considerados el representante más significativo de la integración entre los bienes y servicios, así como el sector más activo de la nueva estructura económica. Esto está justificado por dos hechos básicos: por una parte, los servicios comerciales han disfrutado del crecimiento más alto en el empleo y valor añadido de cualquier sector en los últimos 20 años; por la otra, los servicios comerciales ejemplifican la relación de servicio industrial dentro de una profunda transformación de la dinámica económica.¹¹⁶

En este sentido, “la revolución de los servicios”¹¹⁷ obedece fundamentalmente a su carácter cada vez más comerciable y a la rápida expansión de los que están basados en conocimientos (como los técnicos y profesionales). Éstos contradicen los modelos que planteaban que los servicios son, como muchos investigadores decían en otros tiempos, actividades con poca intensidad de capital y

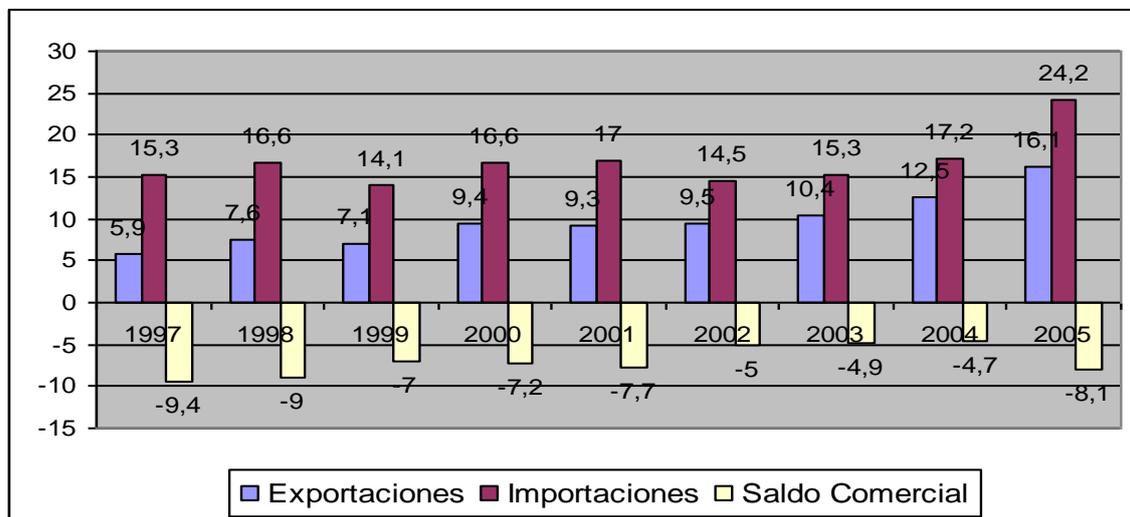
¹¹⁶ RUBALCABA, L. B. (1999): Business Services in European Industry..., op. cit., pp. 4.

¹¹⁷ Citado por varios autores como Cuadrado, Rubalcaba, Díaz Mier y otros.

escaso aumento de la productividad, ya que las industrias de servicios son los principales inversores en TI del mundo. El gasto en servicios basados en conocimientos, que tienen una elevada elasticidad, está aumentando rápidamente en los países en desarrollo e industriales.

Esto se está empezando a reflejar en Brasil, pues las exportaciones del sector servicios brasileñas crecieron casi el triple de la de la media mundial en 2005, según el ministerio de desenvolvimiento brasileño. En cuanto las ventas externas en el segmento de servicios en el mundo tuvieron un incremento de 10,5%, las ventas brasileñas tuvieron un incremento de 28,3% en relación al año de 2004. Con este resultado, Brasil se calificó en la 13ª posición entre los mayores crecimientos de todo el mundo, en el cual, Brasil ocupa la 35ª posición entre los mayores exportadores de servicios del mundo, con 0,6% de la participación mundial. Mientras tanto, en el mismo periodo las compras brasileñas al exterior se incrementaron un 38,7%. Con este incremento, según la OMC, Brasil es el 27º mayor importador de servicios del mundo, siendo históricamente deficitario en el sector como demuestra el gráfico 7.

Gráfico 7. Saldo Comercial del Sector Servicios en Brasil de 1997-2005 (US\$ Billones)



Fuente: Datos CEPAL, adaptación propia

De acuerdo con este gráfico, la posición claramente deficitaria de Brasil en el comercio de servicios, observase un déficit en el año de 2005 el mayor en la década de 2000. Los principales responsables por este déficit por orden de importancia son: alquiler de equipamientos, transportes, servicios de informática y información, viajes internacionales, seguros, audiovisual, servicios relacionados al comercio y servicios financieros. El país, por otro lado, presenta saldo positivo en algunos sectores de servicios como: arquitectura y ingeniería, instalaciones y mantenimiento de despachos, servicios profesionales, de comunicaciones, pase de los atletas profesionales, publicidad y construcción civil.

Evidentemente, Brasil no explora de manera eficaz las actividades que son superavitarias, donde debería especializarse en ellas y obtener mejores resultados en la balanza comercial. Sin embargo, hay también un factor relevante a ser explicado en los sectores de saldo negativos, que está vinculado a las barreras artificiales al comercio de algunos sectores, especialmente por la existencia de regulaciones gubernamentales en los mercados de servicios en el proceso de liberalización negociadas en Doha.

Negociaciones estas retomadas en marzo de 2007, después del embajador brasileño, Antonio Patriota, declarar que Brasil está dispuesto a hacer concesiones en los sectores de servicios y de bienes industriales para retomar las negociaciones da Roda de Doha y declara “estamos mirando atentamente para los sectores de bienes industriales y servicios y preparados para hacer las concesiones necesarias de modo a obtener un acuerdo satisfactorio” y continua “en una negociación, usted no puede solamente querer ganar. Tiene que mostrar flexibilidad”.

Pero, esta retomada de negociaciones tenemos que ver con cautela la liberalización de los servicios donde Brasil posee saldo positivo. Eso porque las estadísticas de servicios aún poseen deficiencias en los datos y no muestran con exactitud los flujos internacionales. Por ejemplo, el sector alquiler de equipamientos, que es deficitario, puede se referir a remesas de lucros de las empresas multinacionales.

Por consiguiente, vale exponer que los servicios de construcción, arquitectura e ingeniería, publicidad y profesionales, donde el país posee saldo positivo, con la liberalización se pueden perder mercado y eficiencia.

En el contexto, vale recordar que el sector servicios es el único – cuando se considera de forma agregada el comercio internacional de bienes (agrícolas e industriales) y de servicios- en que el país tiene una posición deficitaria. En el caso de bienes, cuando se ve conjuntamente el sector agrícola y los bienes industriales, el superávit brasileño supera los US\$ 42 billones en 2005, el cual se reduce para US\$ 36 billones al computar el sector de servicios. Adicionalmente, verifica que el sector de servicios responde solamente por 11% de las exportaciones brasileñas, en cuanto las importaciones saltan para los 22%. Y, con la liberalización tiene el riesgo de no elevar las exportaciones en el sector agrícola de forma substancial, contribuyendo para reducir el saldo positivo en el comercio de bienes y alagar el déficit en servicios.

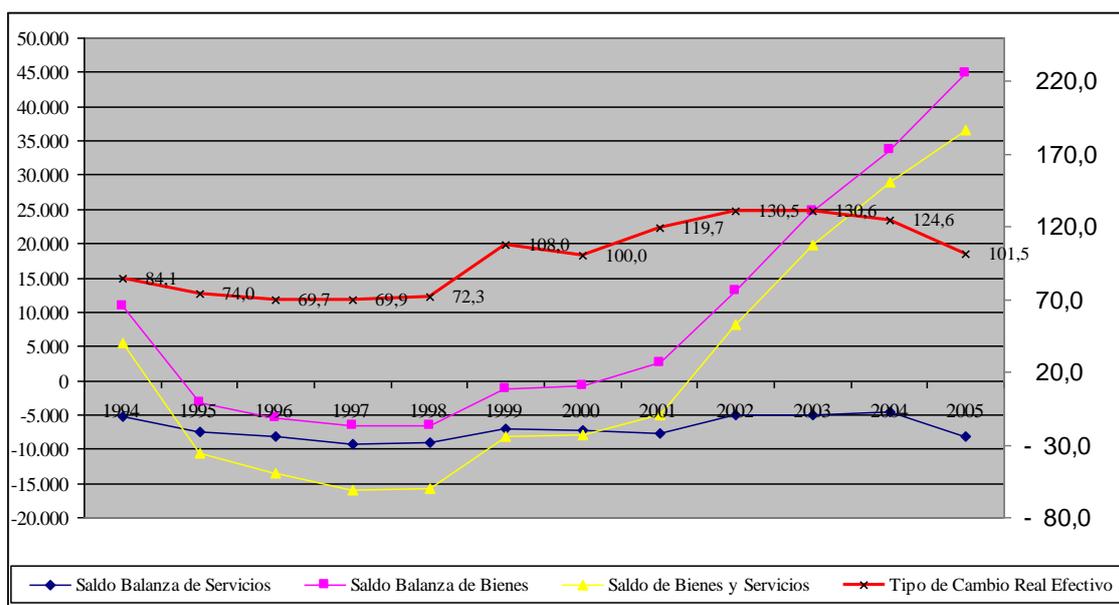
Estos efectos podrá ser aún más negativos y agravados en el panorama internacional de reducción en el crecimiento del PIB, en la queda y cantidad de las *commodities* industriales y agrícolas y, el retorno de los capitales de los países emergentes para su sitio de origen y principalmente con la subida de los tipo de interés en la economía norte-americana, que es el principal importador y exportador de servicios brasileños, 48,5% y 54,1%, respectivamente en 2006.

Otro punto de gran relevancia que debemos destacar para el panorama internacional de Brasil, está relacionado al cambio recientemente de la moneda, donde podemos observar en el gráfico 8 cuando Brasil deja el Cruzeiro Real para Real, en el cual la política monetario se valoriza el Real el sube el tipo de cambio real efectivo y las exportaciones de bienes bajan significativamente post 1994. Mientras tanto, el sector servicios se mantiene estable hasta 2004, cuando Brasil decide ampliar su liberalización en el sector. El conjunto de reformas implementadas durante los años 90 estuvo comprometido con la integración de Brasil en la economía internacional. Por esto, la estabilidad monetaria asume gran relevancia, pues las grandes empresas multinacionales

no tenían como evaluar precisamente el desempeño económico, la rentabilidad y los costos de producción y servicios.

Ahora bien, el país que llevaba case 15 años de alta inflación, adopta un programa de estabilización anclada en el dólar americano, permitiendo que el mercado interno internacionalizase sus costes y precios a partir de 1994, que fue acompañada por una mayor apertura comercial y financiera. Aún que, la rápida crecida en la tasa de cambio en la moneda contribuyó para la ampliación en la oferta de productos importados sin la contrapartida en la expansión de los bienes y servicios exportados. Como consecuencia, Brasil paso de una posición de superávit para deficitario en la balanza comercial.

Gráfico 8. Saldo Comercial de Brasil en el Comercio Internacional de Bienes y Servicios (US\$ billones) y el Tipo de Cambio Real Efectivo – 1994-2005



Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL

No obstante, entre los años 1998 y 1999, la moneda Brasileña vuelve a sufrir una desvaluación y con la entrada de las IED en el país la balanza comercial vuelve a

estabilizar gracias a las exportaciones de bienes que se incrementan de manera substancial post el año 2000 como se ve en el gráfico 8.

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

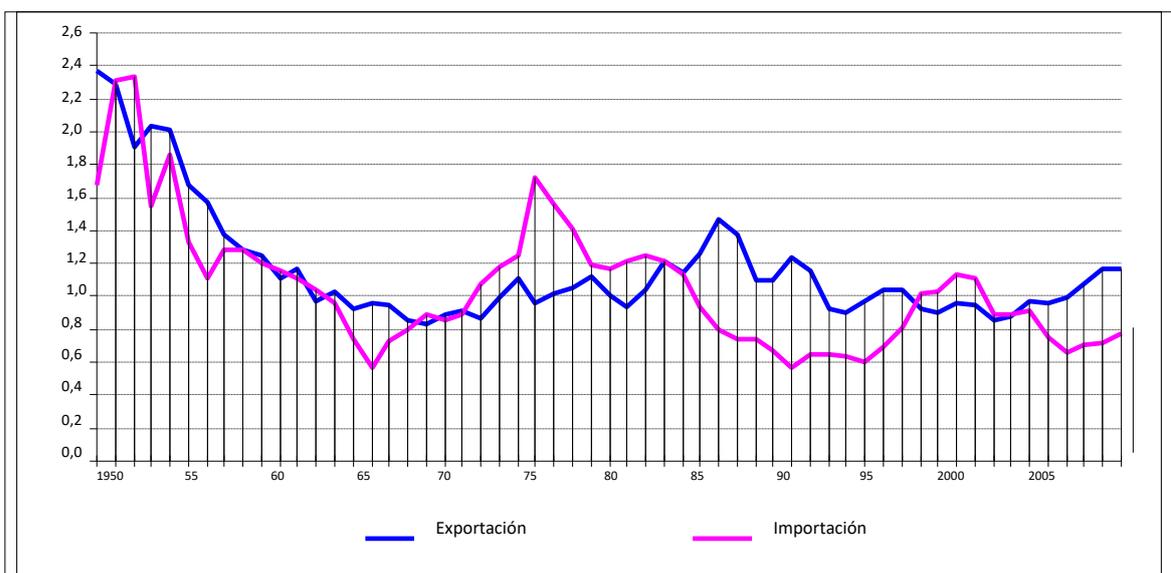
Con el avance del MERCOSUR, firmado en 1991, y fundamentado en un nuevo modelo económico, Brasil altero su inserción en la economía mundial, principalmente después que la política adoptada freno las altas tasas de inflación. En función de eso, procuró estimular la liberalización comercial. Pues, la liberalización comercial fue la responsable pela ampliación en la oportunidad de ser establecida en Brasil una nueva condición de inserción internacional. Donde Brasil disponía en la década de 80 el tercero mayor generador de excedentes comerciales del mundo, abajo solamente de Japón y Alemania.

Brasil se transformo abruptamente post implantación del Plan Real, en una economía deficitaria en los intercambios comerciales, como logramos observar en el gráfico 9. Esta apertura comercial drástica y desacompañada de políticas industriales y agrícolas adecuadas, llevo a desarticulación de algunas redes productivas, provocando la sustitución de productos nacionales por importados, donde las medidas gubernamentales volcadas para la valorización del cambio, las exportaciones encontraran una barrera adicional, y estimulo el crecimiento de las importaciones de bienes y servicios y gastos con servicios en el exterior.

Según Pochmann (2002), la adopción del no cumplimiento en la reglamentación comercial como un fin, en sí mismo. O sea, como instrumento de ampliación de la oferta de productos importados y, por consecuencia, del combate a inflación, devengó serios problemas. De un lado, la economía perdió la oportunidad de usar la política comercial como estímulo a las exportaciones y de incorporación de nuevas tecnologías.

Mientras, la participación brasileña en las exportaciones mundiales de productos manufacturados disminuyó, en cuanto las exportaciones de productos primarios fueron elevadas. Debido a la proporción, los años 90 representaran la vuelta a la dinámica comercial cerca de la verificada en Brasil de los años 30, cuando exportaba bienes de bajo valor agregado y pequeño contenido tecnológico e importaba bienes de mayor valor agregado y coeficiente tecnológico.

Gráfico 9. Participación porcentual de Brasil en las Exportaciones e Importaciones Mundiales 1950-2006



Fuente: Banco Central de Brasil

Así, logramos constatar que el país tiene perdido en relación a la situación económica en comparación con las naciones desarrolladas. Al contrario del ocurrido entre la década de 30 y 80, cuando hubo la elevación de la renta por habitante en Brasil en comparación con los EUA, por ejemplo. Mientras tanto, después de los años 80, Brasil sufre una reversión en la situación socioeconómica con la adopción de las políticas liberales de los años 90, aumentando la discrepancia en la renda per cápita del brasileño en relación al norte americano.

6.5.1. Brasil Frente al MERCOSUR¹¹⁸ y América Latina¹¹⁹

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

La modalidad de apertura externa también dio un lugar al cambio de patrón o estrategia de inserción internacional del país en un contexto económico mundial globalizado y regionalizado, que viene exigiendo a los sistemas económicos nacionales y a las instituciones, entre las que se encuentra el Estado, la obtención de altos niveles de competitividad, productividad y eficiencia para obtener ganancias netas en el comercio exterior.

El desarrollo productivo de Brasil después de la caída de las exportaciones como consecuencia de la política monetaria no ha sido suficiente para generar una oferta competitiva, con capacidad de acceso creciente a los mercados externos y un posicionamiento seguido por el comercio de servicios. Aunque, como se mencionó anteriormente, Brasil tiene ventajas competitivas en algunos segmentos, el déficit brasileño en servicios en 2005 es el mayor de América Latina y consecuentemente del MERCOSUR, como podemos observar en el gráfico 10 y en la tabla 7¹²⁰, donde demostramos los datos referentes a los años 1994¹²¹ hasta 2005.

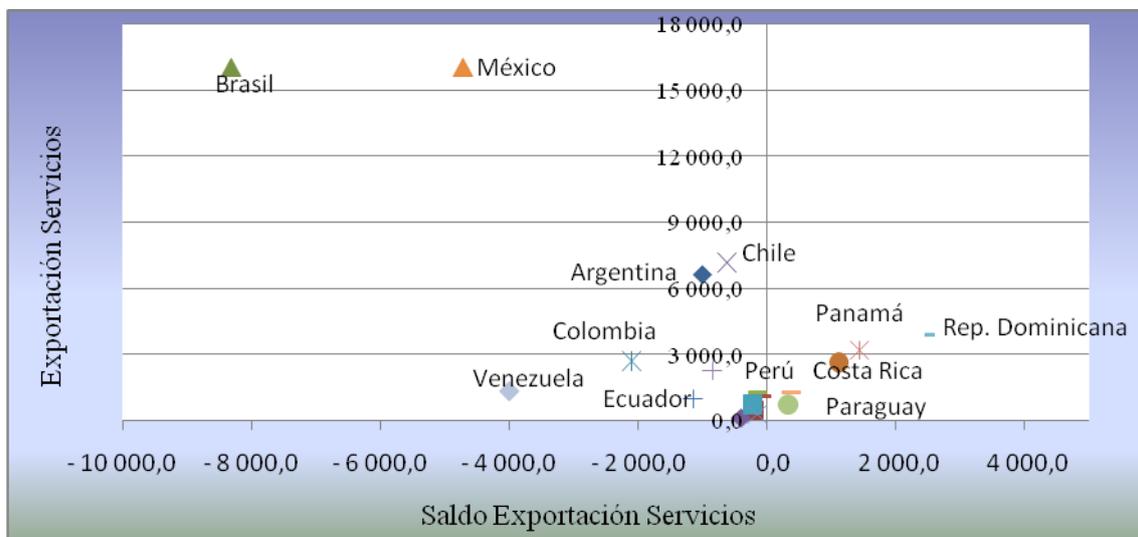
¹¹⁸ Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

¹¹⁹ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Venezuela, República Dominicana y Uruguay.

¹²⁰ Ver tabla 7 en la pp. 118.

¹²¹ Año del inicio del plan económico de Brasil, el Plan Real, y año cercano al inicio de la firma del tratado del MERCOSUR y el GATS.

Gráfico 10. Relación Saldo de Servicios y Exportación en los Principales Países América Latina y MERCOSUR 2005 en Billones US\$



Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL

En términos del saldo en la balanza de servicios brasileña en 2005, el déficit brasileño fue superior en un 70% al del segundo, México. Y cuando lo analizamos en relación con el MERCOSUR, aun peor, ya que Brasil obtiene un resultado devastador, pues se multiplica por 8 en proporción a Argentina, o sea, 1339% mayor. Pero las diferencias significativas en estas proporciones son de las exportaciones de los mismos países, pues esta proporción de Brasil/México fue de solamente un 17% superior, para una diferencia de más de 70% en el saldo de servicios, y la relación Brasil/Argentina se multiplica por poco mas de 2,5, mientras que el saldo comercial de servicios se multiplica por 8, dejando a Brasil con algunos datos muy inferiores a sus rivales y socios comerciales, tanto en términos de MERCOSUR como de América Latina. Pues Brasil, en virtud de sus magnitudes económicas y territoriales, representa el 66% de las exportaciones del MERCOSUR y el 23% de América Latina, mientras que países pequeños en territorio y mercado presentan saldos comerciales en servicios positivos, como el caso de Paraguay, uno de los cuatro países del MERCOSUR, y República Dominicana, que presenta el mejor saldo comercial de servicios de América Latina.

En 2005 vemos, de acuerdo con la tabla 7, que Brasil sufre un incremento en su déficit en servicios, cuando en los años anteriores, concretamente en 2002, 2003 y 2004, obtuvo un saldo en servicios por debajo de la mitad que en 2005, y esto está directamente relacionado con la política económica adoptada por el gobierno brasileño, y se debe probablemente a una mayor apertura de algunos sectores de servicios en los que no hay una formulación de políticas, que tiene necesidades de cortes sectoriales que respeten las especificaciones existentes entre los diversos segmentos de los servicios, pues los sectores deficitarios necesitan básicamente de cambios en dos campos en común: primero, la necesidad de medidas que solucionen la problemática del desempleo; segundo, las propuestas de capacitación tecnológica para las empresas de dichos sectores. No obstante, la segunda debe ser introducida en prácticamente en todos los sectores de servicios.

La inserción en el mercado mundial y la liberalización de los servicios en el escenario internacional necesitan de políticas activas de aumento de las capacidades tecnológicas de las empresas actuantes en el sector. La apertura comercial brasileña incrementó las exportaciones, mejorando su inserción internacional, pero no contribuyó al desarrollo productivo del sector servicios. De esta manera, el periodo analizado, y particularmente en el caso del último año 2005, podemos observar que las políticas llevadas a cabo por el gobierno brasileño no han sido muy eficaces en el desarrollo del saldo comercial de servicios.

Sobre el sector en Brasil, como se ha mencionado en el apartado 3¹²², donde expusimos algunas características del sector servicios en Brasil, aquí mencionamos algunas propuestas de acuerdo con los análisis realizadas en la literatura utilizada para la investigación, como Arbache (2002)¹²³, Barbosa y Jakobsen (2006)¹²⁴, Cervo

¹²² Véase en la página 35.

¹²³ ARBACHE, J. S. (2002): "Comercio internacional, competitividade e políticas públicas no Brasil". Texto para Discussão n°. 903, IPEA, Brasília.

¹²⁴ BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): OMC, Negociações de Serviços e os Riscos..., op.cit.

(2002)¹²⁵, De Negri y Kubota (2006)¹²⁶, Kon (2006a, 2006b, 2007)¹²⁷ y Vellozo Junior (2005)¹²⁸.

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

Faltan, sin embargo, las acciones sectoriales que deben privilegiar el aumento y la calidad del empleo, una línea de financiación adecuada para cada segmento de acuerdo con su calidad, importancia y acumulación de capital físico, y la naturaleza y adecuación de las reglamentaciones vigentes para el sector.

¹²⁵ CERVO, A. L. (2002): “Relações internacionais do Brasil: um balanço da era Cardoso”. Revista brasileira política internacional, v. 45, n. 1, pág. 5-35.

¹²⁶ DE NEGRI, J. A., KUBOTA, L. C.(2006) (Org.): Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços..., op.cit.

¹²⁷ KON, Anita (2006a): “Características econômicas das indústrias de serviços...”, op.cit.; KON, Anita (2006b): “O comércio internacional da indústria de serviços...”, op.cit.; KON, Anita (2007): “Sobre a economia política do desenvolvimento e a contribuição dos serviços”. Revista de Economia Política, vol. 27, nº 1 (105), janeiro/março, pág. 130-146.

¹²⁸ VELLOZO JUNIOR, J. (2005): “O crescimento das relações internacionais no Brasil”. Revista brasileira política internacional, v. 48, n. 2, pág. 221-223.

Tabla 7. Balanza comercial Brasil-MERCOSUR-América Latina**BRASIL**

SALDO BALANZA COMERCIAL

1994-2005 (Millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Balanza de bienes(Exportaciones-Importaciones)	10 861,0	- 3 157,0	- 5 453,0	- 6 652,0	- 6 603,0	- 1 261,0	- 697,7	2 650,5	13 121,3	24 793,9	33 640,5	44 748,1
Servicios (crédito)	4 908,0	6 135,0	4 655,0	5 989,0	7 631,0	7 189,0	9 498,4	9 321,9	9 551,3	10 447,0	12 583,5	16 095,0
Servicios (débito)	- 10 254,0	- 13 630,0	- 12 714,0	- 15 298,0	- 16 676,0	- 14 172,0	- 16 660,4	- 17 081,2	- 14 508,5	- 15 378,1	- 17 261,1	- 24 240,8
Balanza de servicios(crédito y débito)	- 5 346,0	- 7 495,0	- 8 059,0	- 9 309,0	- 9 045,0	- 6 983,0	- 7 162,1	- 7 759,3	- 4 957,2	- 4 931,1	- 4 677,5	- 8 145,8
Balanza de bienes y servicios	5 515,0	- 10 652,0	- 13 512,0	- 15 961,0	- 15 648,0	- 8 244,0	- 7 859,8	- 5 108,8	8 164,1	19 862,8	28 963,0	36 602,3
TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO	84,1	74,0	69,7	69,9	72,3	108,0	100,0	119,7	130,5	130,6	124,6	101,5
CRESCIMIENTO PIB/TOTAL	6,2	4,2	2,5	3,3	0,1	0,8	4,4	1,3	1,9	0,5	4,9	2,3
TASA DE CAMBIO REAL	0,84	0,96	1,00	1,11	1,19	1,88	1,95	2,44	3,59	2,92	2,74	2,28
MERCOSUR												
Balanza de bienes	5 772,7	- 1 633,0	- 4 966,9	- 10 344,0	- 10 865,2	- 3 391,6	289,7	8 646,1	30 067,2	41 505,8	46 729,7	56 784,2
Servicios (crédito)	10 026,7	11 894,8	10 992,9	12 601,8	14 331,3	13 568,6	16 305,0	15 626,8	14 186,5	16 048,2	19 525,4	24 373,8
Servicios (débito)	- 18 846,8	- 22 432,1	- 22 077,1	- 25 782,9	- 27 381,4	- 24 243,3	- 27 181,4	- 26 768,1	- 20 366,3	- 21 964,6	- 25 243,0	- 33 509,6
Balanza de servicios	- 8 820,1	- 10 537,3	- 11 084,2	- 13 181,1	- 13 050,1	- 10 674,7	- 10 876,4	- 11 141,3	- 6 179,8	- 5 916,4	- 5 717,6	- 9 135,9
Balanza de bienes y servicios	- 3 047,4	- 12 170,3	- 16 051,1	- 23 525,1	- 23 915,2	- 14 066,4	- 10 586,7	- 2 495,2	23 887,4	35 589,5	41 012,0	47 648,3
AMERICA LATINA												
Balanza de bienes	- 13 772,5	1 735,1	3 393,4	- 15 398,0	- 37 670,1	- 9 761,9	53,4	- 6 637,1	21 729,0	42 222,7	55 781,2	75 744,9
Servicios (crédito)	35 002,0	37 931,0	39 556,4	42 808,1	46 325,2	46 440,4	52 570,4	50 742,6	49 359,7	53 274,5	61 510,9	73 491,0
Servicios (débito)	- 50 101,7	- 52 606,6	- 54 042,1	- 60 285,9	- 63 366,1	- 60 525,8	- 67 376,7	- 67 721,8	- 61 673,3	- 64 246,1	- 73 253,3	- 87 677,0
Saldo de Servicios(crédito y débito)	- 15 099,7	- 14 675,6	- 14 485,7	- 17 477,8	- 17 040,9	- 14 085,4	- 14 806,3	- 16 979,2	- 12 313,6	- 10 971,6	- 11 742,3	- 14 185,9
Balanza de bienes y servicios	- 28 872,1	- 12 940,5	- 11 092,3	- 32 875,9	- 54 711,0	- 23 847,4	- 14 752,9	- 23 616,3	9 415,4	31 251,1	44 038,9	61 559,0

Fuente: Adaptación propia con datos de la OMC varios años

7. Los Acuerdos Multilaterales

Los objetivos generales de promover las exportaciones y alcanzar un rápido desarrollo han constituido parte integral de las políticas económicas de los países en desarrollo. A lo largo de los años, sucedieron diferentes perspectivas en cuanto a la forma más indicada de llegar a esos objetivos, tales como políticas de sustitución de importaciones marcadas por intenso proteccionismo y políticas de fomento a las exportaciones. Un gran número de países adoptaron políticas industriales intervencionistas con buen resultado. Esas políticas involucran la promoción tecnológica, la financiación y la especialización de la mano de obra (CELLI JUNIOR, 2007)¹²⁹. Muchos países emergentes, en América Latina y Brasil en especial, también utilizan instrumentos de fomento al desarrollo, tales como promoción a las exportaciones, restricciones a la importación y a la inversión extranjera, requisitos de desempeño, incentivos fiscales y otras medidas destinadas a promover la industrialización, con mayor o menor éxito.

El alcance y los tipos de instrumentos de las políticas de desarrollo también sufrieron alteraciones en virtud del aumento de las restricciones a su uso establecidos en acuerdos multilaterales y regionales, así como ajustes regulatorios internos demandados por instituciones financieras internacionales como condición para concesión de préstamos y financiación. Las mayores alteraciones provinieron de los acuerdos multilaterales firmados por los miembros de la OMC como parte de las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986/1993), que propone nuevas disciplinas para el uso de esos instrumentos de políticas de desarrollo (CLAVERAS, 1991; DEL RÍO GÓMEZ, 1988, DÍAZ MIER, 1996; DÍAZ MIER Y DEL RÍO, 1999 y GONZÁLEZ, 1999)¹³⁰. Al

¹²⁹ CELLI JUNIOR, Umberto (2007): “Os acordos de serviços (GATS) e de investimentos (TRIMS) na OMC: espaço para políticas de desenvolvimento”. Centro Brasileiro de Relações Internacionais, v.1, nº II, janeiro/março, pp. 7-19.

¹³⁰ Véase en: CLAVERAS, J. P. V. (1991): “El GATS: un acuerdo marco para los servicios”. Información Comercial Española, nº 694, pp. 7-23; DEL RÍO GÓMEZ, C. (1988): “Una aproximación al comercio internacional de...”, op.cit.; DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial de Comercio..., op.cit.; DÍAZ MIER, M. A. y DEL RÍO, P. G. (1999): Una Primera Evaluación del GATS. Boletín Económico de ICE nº 2634, pp. 19-34 y GONZÁLEZ, F. G. (1999): Comercio Internacional de Servicios: Revisión Conceptual..., op.cit.

mismo tiempo, obligaciones asumidas en la Ronda Uruguay y en acuerdos regionales, sumadas a esfuerzos unilaterales de liberalización, llevaron a un declive gradual del uso de medidas arancelarias y no arancelarias, concentradas invariablemente en el sector industrial.

Eso porque, al contrario del sistema GATT, los acuerdos multilaterales de la Ronda Uruguay tratan también de la liberalización de áreas importantes de la economía internacional, como el sector de servicios, y abordan temas relacionados con factores de mercado, como las Inversiones Extranjeras Directas (IED). En el caso de los servicios, vale resaltar que muchas industrias del sector agregan valor a manufacturas e introducen cuestiones paralelas pertenecientes al desarrollo de las industrias manufactureras. Así, restringir la discusión solamente a las industrias manufactureras constituye una discriminación contra las industrias no manufactureras, o que lleva la ineficiencia en ubicación de la producción en la economía. Aunque el crecimiento industrial y de las exportaciones de algunos países en desarrollo están concentrados en el sector de manufacturas como el caso de Brasil, en otros, el desarrollo del sector servicios tiene importancia crucial, razón por la cual el sector fue incluido en los acuerdos multilaterales.

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS o GATS, en inglés) es el primer acuerdo comercial multilateral que abarca el comercio de servicios. Su elaboración fue uno de los principales logros de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales (1986 a 1993) (OMC, 2006c)¹³¹. Había transcurrido casi medio siglo desde la entrada en vigor del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, que es su equivalente para el comercio de mercancías.

En esta fecha (1947) 23 países integraron el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) para abolir las cuotas y reducir los aranceles. Cuando la OMC reemplazó al GATT en 1995, había 125 países integrantes. Muchos consideran que la contribución del GATT a la liberalización comercial permitió la expansión del comercio

¹³¹ OMC (2006c): Efectos en el Desarrollo de la Liberalización de los Servicios en el Marco del AGCS

mundial en la segunda mitad del siglo XX. Según Ávila Álvarez; Castillo Urrutia y Díaz Mier (1994):

*El GATT nació así no como la organización internacional preconizada por los autores del señalado orden internacional de postguerra sino como un acuerdo firmado entre estados y territorios (Partes Contratantes en el mismo), afectando de modo primordial a las políticas comerciales de aquéllos. Pese a su provisionalidad y en cierta forma lo azaroso de su origen, la realidad es que ha durado cerca de 50 años, influyendo de manera importante en la regulación de las políticas comerciales de las referidas Partes contratantes.*¹³²

El principio fundamental del GATT se constituyó como un acuerdo comercial entre cada país integrante que debía abrir sus mercados en forma equitativa a cada uno de los demás países integrantes, cualquier clase de discriminación estaba prohibida. El principio de comercio no discriminatorio estaba plasmado en la cláusula de nación más favorecida (NMF) del GATT, es decir, una vez que un país y sus socios comerciales hubieran acordado reducir un arancel, esa reducción se extendería automáticamente a todos los demás países independientemente de si eran signatarios del acuerdo. El GATT sostuvo varias rondas importantes de 1947 a 1993 para abordar asuntos comerciales.

Estas sesiones condujeron a muchas reducciones multilaterales de barreras arancelarias y no arancelarias y en estas Ronda es cuando a comienzos de la década de los setenta, en los Estados Unidos, los servicios aparecen en el debate sobre la problemática, incipiente entonces, del comercio internacional de servicios; según Claveras (1991)¹³³ se producen iniciativas que provienen sobre todo del mundo empresarial pero que rápidamente se trasladan al ámbito gubernamental. El debate va ganando adeptos no sólo entre los países más industrializados como Estados Unidos, que era el primer producto y comercializador de servicios, pasando a ser el mayor defensor de la liberalización multilateral del comercio de servicios (MORA, 2002)¹³⁴, así como la Comunidad Europea y Japón, sino también, entre los países en vías de

¹³²ÁVILA ÁLVAREZ, A. M.; CASTILLO URRUTIA, J. A. y DÍAZ MIER, M. A.(1994): Regulación del comercio internacional tras la Ronda Uruguay, Tecnos, Madrid, pp. 64.

¹³³ CLAVERAS, J. P. V. (1991): "El GATS: un acuerdo marco para los servicios...", op.cit.

¹³⁴ MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de..., op.cit.

desarrollo que conducirán la polémica a una nueva versión del enfrentamiento “norte-sur” con toda su carga política.

El término “servicios” es incluido por primera vez en los acuerdos aprobados en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio en 1973, ya citado en el capítulo 2. Cabe resaltar la percepción que tenían los países del comercio de servicios, pues en casi todos los países las actividades de servicios se habían caracterizado por estar reguladas por los Estados y con un fuerte proteccionismo. En todo caso, la relación entre países seguía una reglamentación puramente bilateral.

Por una parte, en los países desarrollados los servicios comenzaban a adquirir importancia creciente en la economía, consecuencia de varios procesos, entre ellos el decrecimiento iniciado por el sector industrial. Las actividades consideradas dentro del sector terciario se incrementaban y pasaban a constituirse en elemento generador de riqueza para la economía con una participación muy importante expresada en porcentajes del PIB. Hasta ese momento no se había concedido importancia a las actividades relacionadas con los servicios, como vimos en el capítulo 1, existiendo cierto grado de desinterés para que las mismas tuvieran un lugar en el comercio internacional. A ello se unió el hecho de la presencia de una falta de familiarización de las autoridades responsables con las nuevas industrias de servicios (DEL RÍO GÓMEZ, 1988)¹³⁵.

Por otra parte, en los países en desarrollo las actividades del sector primario y secundario constituían los elementos principales de sus economías. El sector terciario en ellos era prácticamente inexistente o incipiente, dedicándosele escasa importancia. A partir de mediados de los setenta, los servicios adquieren un mayor interés por parte de las economías occidentales en la medida en que se produce en estos países una progresiva pérdida de competitividad en la producción industrial a favor de los países en vías de desarrollo. De este modo, los países desarrollados experimentan un cambio

¹³⁵ DEL RÍO GÓMEZ, C. (1988): “Una aproximación al comercio internacional...”, op.cit.

progresivo en la estructura de sus exportaciones a los países en vías de desarrollo hacia los servicios y bienes intensivos en servicios (GONZÁLEZ, 1999)¹³⁶.

Este crecimiento de las exportaciones de los países desarrollados, principalmente de los Estados Unidos, en la Ronda de Tokio, coincidió con el llamado “Consenso de Washington”¹³⁷ y el despuntar de empresas transnacionales gigantescas, principalmente estadounidenses, que por ser ya operadores globales, se tenían por exentas de las regulaciones internas de los estados y querían también la desreglamentación internacional. Estas corporaciones incluían gigantescas transnacionales de servicios, sedientas de apoderarse de los monopolios estatales, particularmente en el sector de servicios (BARLOW, 2003)¹³⁸.

A partir de esto, intensificado por las tendencias de la competencia en la privatización, la desregulación, la nueva regulación y la liberalización de los mercados, la revolución de las TIC, el aumento de la complejidad de la ciencia y la tecnología y de los procesos de prestación de servicios, y el cambio en las pautas de la demanda, surge la necesidad y la pretensión de que los gobiernos aborden el tema y negocien sobre el intercambio internacional de servicios (ABREU, 2005)¹³⁹, así como la forma en que dichas negociaciones se emprendan. Desde comienzos de los años ochenta los Estados Unidos han venido desplegando un tremendo esfuerzo diplomático orientado a persuadir a otros países de la necesidad de preparar negociaciones multilaterales sobre el comercio de servicios (CERVO, 2002)¹⁴⁰.

¹³⁶ GONZÁLEZ, F. G. (1999): Comercio Internacional de Servicios..., op.cit.

¹³⁷ Consenso de Washington es un modelo global de economía basado en los principios de privatización, del mercado libre y desreglamentación de los mercados.

¹³⁸ BARLOW, Maude (2003): “GATS: a última fronteira da globalização...”, op.cit.

¹³⁹ ABREU, P. S. (2005): “GATS – o acordo sobre serviços da OMC”. Revista do Programa de Mestrado em Direito do UniCEUB, Brasília, jul./dez., v. 2, n. 2, p.502-526.

¹⁴⁰ CERVO, A. L. (2002): “Relações internacionais do Brasil: um balanço da era Cardoso...”, op.cit.

7.1. Las negociaciones sobre el comercio internacional de servicios

Tras lo expuesto en el epígrafe anterior, la necesidad de un acuerdo sobre servicios pasó a ser una emergencia y los Estados Unidos a finales de 1983 presentan en el GATT una propuesta que contenía un esquema de un futuro marco multilateral en base a unos principios generales y básicos y, en su caso, otros aplicables únicamente a sectores particulares de servicios (CLAVERAS, 1991)¹⁴¹, que fue su estrategia de partida para negociar sobre el intercambio de servicios (DEL RÍO GÓMEZ, 1988)¹⁴².

La inclusión de los servicios en la agenda comercial multilateral coincidió, o tal vez fue seguida, por la reforma de la reglamentación en la tendencia iniciada en la década de 1980, culminando con la finalización de la Ronda de Tokio en 1979, que resultó en la eliminación o atenuación de las restricciones sustanciales a la competencia en las industrias de servicios. Los Estados Unidos vieron en esto las ventajas que necesitaban para reivindicar la apertura sobre los servicios, expresada por las grandes empresas de servicios de ese país, especialmente los bancos y las compañías de seguros (CHANE-KUNE y MULDER, 2000)¹⁴³, que necesitaban expandirse a nuevos mercados y principalmente hacia los no desarrollados (RICUPERO, 2002)¹⁴⁴.

El efecto de este proceso culminó en la reunión del GATT, celebrada en 1982 en la ciudad de Ginebra, con fuertes presiones de los países desarrollados, y la figura de los Estados Unidos como el principal, para presentar las bases de la futura liberalización del comercio de servicios (MORA, 2002)¹⁴⁵, pero no todos hicieron los deberes de casa. Esta situación es la que explica que en la sesión ministerial de las partes contratantes de 1982 los Estados Unidos lanzasen oficialmente la idea de negociaciones multilaterales sobre servicios.

¹⁴¹ CLAVERAS, J. P. V. (1991): "El GATS: un acuerdo marco para los servicios...", op.cit.

¹⁴² DEL RÍO GÓMEZ, C. (1988): "Una aproximación al comercio internacional de...", op.cit.

¹⁴³ CHANE-KUNE, B. y MULDER, N. (2000): "La apertura internacional de los...", op.cit.

¹⁴⁴ RICUPERO, Rubens (2002): "Os Estados Unidos e o comércio mundial: protecionistas ou campeões do livre-comércio?". Revista ESTUDOS AVANÇADOS, nº 16 (46), pp. 7-18.

¹⁴⁵ MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de..., op.cit.

Las partes contratantes reaccionaron ante la idea de formas diversas, ya que si aquélla obtuvo el apoyo de los principales países desarrollados, aun con matizaciones, se encontró una gran oposición por parte de los países en vías de desarrollo, especialmente Brasil e India (ABREU, 2005; ÁVILA, URRUTIA y DÍAZ MIER, 1994; CLAVERAS, 1991; DÍAZ MIER, 1988 y FEKETEKUTY, 1988)¹⁴⁶, que juntos lideraban un grupo de diez países en desarrollo (Torres, 2006). Estados Unidos proponía hacer una ampliación del GATT para incorporar los servicios dentro del acuerdo y ellos rechazaban negociar un acuerdo multilateral sobre servicios dentro del GATT, porque señalaban el peligro existente de dicha liberalización y querían un acuerdo sobre los servicios separado del GATT y que las negociaciones las realizarían los Gobiernos y no las partes contratantes del GATT (MORA, 2002)¹⁴⁷.

Tras un largo y complejo camino muy interesante, en septiembre de 1986 se presentó un documento consensuado que fue la Declaración de Punta del Este, que comprendía dos partes. La primera relativa a las negociaciones sobre el comercio de mercancías y la segunda a las negociaciones sobre el comercio de servicios, y esto indica la intención de los países negociadores de conseguir cuatro objetivos, como señala Ávila, Urrutia y Díaz Mier (1994):

1. La liberalización y expansión del comercio mundial, tradicional para el GATT y su razón de ser permanente.
2. El fortalecimiento del papel del GATT frente a los problemas de fragmentación e ineficacia de los años anteriores.
3. La mejora de la eficacia del sistema que debía responder en forma adecuada a las nuevas exigencias y situaciones del nuevo sistema de comercio.

¹⁴⁶ Véase en: ABREU, P. S. (2005): “GATS – o acordo sobre serviços da OMC...”, op.cit.; ÁVILA ÁLVAREZ, A. M.; CASTILLO URRUTIA, J. A. y DÍAZ MIER, M. A.(1994): Regulación del comercio internacional..., op.cit.; CLAVERAS, J. P. V. (1991): “El GATS: un acuerdo marco para los servicios...”, op.cit.; DÍAZ MIER, M. A. (1988): “El GATT como marco de un acuerdo internacional de servicios”. Información Comercial Española, agosto/septiembre, pág. 15-35 y FEKETEKUTY, Geza. (1988): “Estrategias negociadoras para la liberalización de la inversión y del comercio de servicios”. Revista del Instituto de Estudios Económicos, Nº 1, pp. 71-86.

¹⁴⁷ MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de..., op.cit.

4. La promoción de las acciones cooperativas como fórmula para resolver los grandes problemas del comercio mundial¹⁴⁸.

En este sentido, Díaz Mier (1996) también describe la finalidad de la Declaración de Punta del Este para los servicios, que según él era:

*Establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo. Tal marco respetará los objetivos de política general de las leyes y reglamentaciones nacionales aplicables a los servicios y tendrá en cuenta la labor realizada por los organismos internacionales pertinentes.*¹⁴⁹

Entre tanto, como en tantos otros campos, la ausencia de una teoría explicativa del sector y la carencia de conocimientos cuantitativos y cualitativos de su importancia y de los factores que pudieran tener posibles liberalizaciones en menor o mayor grado constituyen elementos que el proceso negociador debe contribuir a llenar (DÍAZ MIER, 1988)¹⁵⁰, pero desde el inicio de las negociaciones en 1986, precisamente en septiembre, cuando se inicia la Ronda Uruguay, pusieron de manifiesto las distintas posturas que tenían los países, como exhorta Díaz Mier (1996)¹⁵¹; inicialmente cabría hacer una síntesis mínima de las posiciones iniciales de la siguiente forma:

- a) Posiciones negativas. Serían las de aquellos participantes que seguían considerando imposible un acuerdo en este campo.
- b) Posiciones simplistas. Aunque minoritarias, pues la Declaración de Punta del Este se había decantado por otras soluciones, se limitaban a señalar que bastaría con añadir la palabra “y servicios” al Acuerdo General para cumplir el objetivo.
- c) Posiciones “educativas”. Según ellas, se trataría de interesar a todos los países sobre la conveniencia de llegar a un acuerdo.

¹⁴⁸ ÁVILA ÁLVAREZ, A. M.; CASTILLO URRUTIA, J. A. y DÍAZ MIER, M. A. (1994): Regulación del comercio internacional..., op.cit., pp. 84.

¹⁴⁹ DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial de Comercio..., op.cit., pp. 214.

¹⁵⁰ DÍAZ MIER, M. A. (1988): “El GATT como marco de un acuerdo internacional...”, op.cit.

¹⁵¹ DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial de Comercio..., op.cit., pp. 215.

- d) Posiciones pragmáticas. Entre ellas cabría distinguir: 1) Las que consideraban debía hacerse un cuadro general, similar en su estructura al GATT, como paso previo a la elaboración de una serie de acuerdos sectoriales; 2) quienes consideraban que existían sectores más maduros (más internacionalizados) sobre los que podría llegarse a un acuerdo, del que se seleccionarían elementos comunes para crear una especie de “sombrero”, y; 3) las que preconizaban una declaración amplia definitoria de principios (como el trato nacional, el acceso a los mercados) y una regulación sectorial.

No obstante, con el marco inicial de la Ronda Uruguay, en la que los ministros decidían también, como parte de las negociaciones multilaterales, nuevas negociaciones sobre el comercio de servicios diferenciado del de mercancías, que hasta entonces era el único contemplado y motivo de las discrepancias y divergencias de apreciación y opinión expresadas en las reuniones previas, tal inclusión suponía un formidable éxito de voluntad política.

En un primero momento, se constituía un grupo de negociaciones sobre servicios, dependiente del GATT, con la finalidad de establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluido la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares. Este grupo desarrolló durante 1987 y 1988 varios debates sobre los siguientes elementos:

- Cuestiones de definición y estadística.
- Conceptos generales sobre los principios y normas del comercio de servicios.
- Ámbito del marco multilateral.
- Disciplinas e instrumentos internacionales existentes.
- Medidas y prácticas que contribuyan a la expansión del comercio internacional de servicios o que lo limiten.

En diciembre de 1988 en Montreal y abril de 1989 en Ginebra se realiza un balance a mitad de período en el que se constatan los progresos sustanciales realizados en cuanto a las estadísticas y los instrumentos y disciplinas internacionales existentes y

se reafirma la voluntad ministerial de proseguir con los objetivos de la Declaración de Punta del Este. El proceso de concreción va avanzando al afirmar que el marco multilateral podrá abarcar el comercio de servicios que implique: movimiento transfronterizo de servicios; movimiento transfronterizo de los consumidores y movimiento transfronterizo de los factores de producción, cuando tal movimiento sea indispensable para los proveedores de servicios.

Sin embargo fue necesario profundizar en el diálogo añadiendo unos nuevos elementos a debate general en el plan del movimiento transfronterizo de los servicios y pagos; especificidad de objetivos; delimitación de las transacciones; y duración limitada. Se recuerda que en el acuerdo no debería excluirse ningún sector del comercio de servicios y que en todo caso para llegar a un acuerdo sobre los sectores que abarcaría el marco multilateral se debería tener en cuenta lo siguiente: el logro de un equilibrio de intereses respecto a todos los participantes; deberían incluirse los sectores de interés para los países en vías de desarrollo; podrían excluirse algunos sectores, bien en su totalidad o en parte, atendiendo a determinadas consideraciones predominantes y finalmente el marco deberá prever la cobertura más amplia posible de los sectores de interés para los participantes.

La Declaración Ministerial avanza un poco más al especificar los conceptos, principios y normas que deberían integrar el marco multilateral del comercio de servicios:

- i. Principios de transparencia: relativa a la garantía de facilitar información con respecto a la totalidad de las leyes, reglamentos y directrices existentes referentes a los servicios.
- ii. Liberalización progresiva: que teniendo en cuenta el grado de desarrollo de los distintos signatarios del acuerdo, faciliten un acceso efectivo a los mercados con inclusión del trato nacional y se elaboren procedimientos específicos para la liberalización de sectores determinados.

- iii. Trato nacional: que signifique que las exportaciones y/o los exportadores de servicios reciban un trato, no menos favorable, que el dispensado a los servicios o proveedores de servicios nacionales en el mismo mercado.
- iv. Nación más favorecida (NMF): el marco debería contener una disposición concreta sobre NMF, o sea, no discriminatoria.
- v. Acceso a los mercados: de conformidad con las demás disposiciones del marco y con la definición del comercio de servicios.
- vi. Participación creciente de los países en vías de desarrollo: teniendo en cuenta su especial situación económica y sus necesidades comerciales, financieras y de desarrollo.
- vii. Medidas de salvaguardia: para proteger la balanza de pagos, la seguridad nacional y políticas culturales.
- viii. Reglamentaciones nacionales: se reconoce la facultad de los Gobiernos para regular los sectores de servicios, por ejemplo mediante la concesión de derechos exclusivos en determinados sectores (monopolios) y el derecho de los países, en particular de los en desarrollo, a establecer nuevas reglamentaciones.

Entre las reuniones ministeriales de Montreal y de Bruselas a mediados de 1990 se pone sobre la mesa el primer borrador del proyecto de Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Se ha hecho un esfuerzo para primorear las definiciones de comercio de servicios y las barreras a ese comercio. No obstante, el proceso negociador no había terminado aún. Fue en abril de 1994 cuando finalizó con la firma de los ministros representantes de los países cosignatarios en la ciudad de Marrakech. Estos posteriormente sometieron a los procedimientos constitucionales de sus respectivos países la ratificación del Acuerdo sobre la creación de la Organización Mundial del Comercio, que sería objeto de preparación para su puesta en marcha en el segundo semestre de 1994.

Tras ese largo periodo de negociaciones se había conseguido elaborar un Acuerdo marco, recogido en el Acta Final de la Ronda Uruguay, así como un Acuerdo

General sobre Comercio de Servicios (GATS). Dicho Acuerdo entró en vigor a primeros de Enero de 1995, constituyéndose en el punto inicial para la liberalización del comercio de servicios en un marco multilateral (ABREU, 2005; BATISTA, 2007; CERVO, 2002 y CLAVERAS, 1991)¹⁵², en el que junto al Consejo General¹⁵³ se crearon tres consejos subsidiarios, uno para cada uno de los acuerdos principales de la OMC: bienes, servicios y propiedad intelectual.

Así, el comercio de servicios empieza a recibir institucionalmente un tratamiento equivalente o equitativo al comercio de bienes. Además, posee un acuerdo específico que define la estructura de negociación del comercio de servicios, aunque puede establecer reglas y principios específicos para el sector.

Al parecer, no fue mucha la liberalización del comercio de servicios efectivamente lograda en el marco de la Ronda Uruguay. Sin embargo, el acuerdo preparó el terreno para la Ronda de Doha, la cual veremos adelante. El marco acordado previo la continuación de negociaciones, además, nada impide a los países miembros adoptar medidas de liberalización unilaterales, siempre y cuando sean pactados con las disciplinas multilaterales establecidas por el GATS.

7.2. La Ronda de Doha y las Negociaciones en el GATS

En la cuarta reunión ministerial de la OMC celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001, se inició una nueva ronda de negociaciones comerciales mundiales que ha sido denominada por la propia OMC como el Programa de Doha para el Desarrollo, frecuentemente utilizando las siglas PDD o Ronda de Doha (RD). El

¹⁵² Véase en: ABREU, P. S. (2005): “GATS – o acordo sobre serviços da OMC...”, op.cit.; BATISTA, A. C. M. (2007): “O comércio de serviços ambientais na OMC sob uma perspectiva desenvolvimentista”. IDCID, Textos para discussão 01/2007; CERVO, A. L. (2002): “Relações internacionais do Brasil: um balanço da era Cardoso...”, op.cit.; CLAVERAS, J. P. V. (1991): “El GATS: un acuerdo marco para los servicios...”, op.cit.

¹⁵³ El Consejo General es responsable de la operación de la Conferencia Ministerial, órgano máximo de la OMC, y de la operativa como Órgano de Revisión de Política Comercial y como Órgano de Solución de Controversias.

objetivo de esta ronda de negociaciones fue proseguir la apertura del comercio, al mismo tiempo que revisar las normas comerciales vigentes, ampliar las normas a nuevos ámbitos y velar por que su conclusión refuerce la capacidad de los países en desarrollo de beneficiarse de las nuevas oportunidades comerciales así como de contribuir al desarrollo sostenible (Comisión Europea, 2004). Para conseguir que los países emergentes la apoyaran se planteó como una negociación para promover el desarrollo de los países pobres y lograr un mayor equilibrio en las relaciones económicas norte-sur (STEINBERG, 2007).¹⁵⁴ Que en palabras del Director de la OMC expone:

*El Programa de Doha nos ofrece la oportunidad de hacer del comercio una herramienta de desarrollo. Para que todos los países puedan beneficiarse plenamente del comercio global, necesitamos mejorar el acceso a los mercados para los productos agrícolas, los productos industriales y los servicios. El comercio debe expandirse no sólo entre los países desarrollados y los países en desarrollo, sino también entre los propios países en desarrollo (comercio sur-sur).*¹⁵⁵

Estaba previsto el término de las negociaciones de esta Ronda en tres años, o sea, que su conclusión fuera a finales de 2004; entre tanto, hasta el cierre de este trabajo todavía no había concluido las negociaciones. En esta nueva “Ronda de Desarrollo” se observaba un cambio de actitud ante los reclamos y reivindicaciones de los del sur, aunque como se verá más adelante esto fue más una pose retórica que realidad.

Uno de los gestos positivos de los países del norte fue retirar de la mesa la iniciativa de la cláusula social, lo cual de alguna manera propició el consenso para la nueva ronda. Pero en las negociaciones sobre los derechos de la propiedad intelectual y, sobre todo, donde se plasman las preocupaciones de los países del sur sobre el incumplimiento de los del norte, se observa el menosprecio a los asuntos de interés de

¹⁵⁴ STEINBERG, Francisco (2007): “El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?”. Real Instituto Elcano, ARI nº 95.

¹⁵⁵ COMISIÓN EUROPEA (2004): “Programa de Doha para el desarrollo: el comercio al servicios de todos”. Documentos Comisión Europea, Especial Cancún, Bruselas, prólogo.

los países en desarrollo y los menos adelantados por la ambigüedad con que fueron planteados ofrecimientos y promesas. En cambio, se insistía en la negociación de los llamados “Temas de Singapur” por parte de los países del norte. Esto posteriormente pesaría en el fracaso de la siguiente conferencia ministerial.

A lo anterior habría que agregar el reclamo de los países del sur respecto a la eliminación de los altos y el escalonamiento arancelario, que consisten en que los países del norte desarrollado elevan los aranceles a la importación de productos o servicios que tienen un mayor valor añadido provenientes de los países del sur, productos que generalmente utilizan como materia prima productos agrícolas.

En la Ronda inicial se mencionaron varios tópicos, viniendo uno de ellos desde la Roda Uruguay, que es nuestro objeto principal, el sector servicios, “se trata de un rompecabezas”. Donde cada sector y modo de oferta de servicios que fueron mencionados por sus países, en relación a la liberalización¹⁵⁶ total (bound) o ninguna (unbound), y las restricciones en término del acceso al mercado y tratamiento nacional.

Estas restricciones se refieren al número posible de prestadores de servicios, al valor de los activos o de las transacciones, al número total de operaciones y también las medida que restrinjan tipos específicos de personas jurídicas o las *joint ventures*, pudiendo existir la discriminación o tratamiento menos favorable a empresas provenientes de otros países (MARCONINI, 2003)¹⁵⁷. Es decir, ello ha permitido descubrir las ventajas e inconvenientes previstos como consecuencia de la liberalización de los mercados de servicios, de la que supuestamente resultarán países ganadores y países menos beneficiados.

Este ha sido uno de los tópicos prioritarios, pues Brasil tiene asumido un papel relevante en el debate, especialmente sobre la reglamentación doméstica. Este es un tema por el cual los países pueden estipular normas técnicas, dejando a los países

¹⁵⁶ Sobre el tema liberalización véase el capítulo 7.

¹⁵⁷ MARCONINI, Marco. (2003): OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços: Normativa Internacional e Interesse Brasileiro. Aduaneiras, São Paulo.

desarrollados en situaciones poco favorables, pues no hay un acuerdo específico para la reglamentación doméstica (SOUTH CENTRE, 2005)¹⁵⁸, resguardándose con patrones de calidad, requisitos mínimos de atención y licencias exigidas a los prestadores de servicios. Pues no existe reglamentación en el GATS que impida la libertad de actuación de los gobiernos (MARCONINI, 2003)¹⁵⁹.

Después de la lista de compromisos asumidos en el GATS-1995, se realizaron reuniones adicionales por la presión de los países desarrollados para incluir anexos sectoriales específicos para los servicios financieros, telecomunicaciones y transporte aéreo y marítimo. En 2000 se abren nuevamente las negociaciones para la liberalización progresiva, principalmente presionados por la Comunidad Europea y los Estados Unidos, y se retoman las negociaciones sobre el tema de los servicios, para ampliar las ofertas de los países en desarrollo.

De tal modo que las negociaciones logran hacerse a partir de cambios bilaterales que involucran el método de las demandas y ofertas, el mismo adoptado en la Ronda Uruguay. En el transcurso de la Ronda de Doha se llegó a defender la idea de la adopción de disciplinas en la reglamentación doméstica para el sector de servicios que sean lo menos restrictivas posibles para los proveedores de los servicios. Esto fue una tentativa por parte de los países desarrollados para disminuir los criterios rígidos impuestos por los menos favorecidos, y esto ya lo utilizaron ellos en acuerdos bilaterales, como el acuerdo de servicios en el NAFTA, donde todos los sectores forman parte de las negociaciones.

Pero no todo son derrotas: como alternativa, surge una modalidad de negociaciones de carácter sectorial, pero no menos comprometedoras. Las reuniones plurilaterales por sectores, a pesar de mostrar un carácter amistoso, funcionan como espacio de presión de los países desarrollados, que focalizan los intereses concretos de los grandes grupos económicos. Aunque, como las demandas y ofertas son colectivas,

¹⁵⁸ SOUTH CENTRE. (2005): "Situación de las negociaciones del AGCS: ¿Se benefician los países en desarrollo?" T.R.A.D.E Informes Sobre Políticas, Noviembre, n° 4, pg.1-8, Ginebra.

¹⁵⁹ MARCONINI, Marco. (2003): OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços..., op.cit.

se puede, en teoría, proteger a los países menos favorecidos en términos económicos. Los principales países defensores del enfoque plurilateral son países altamente competitivos en algunos segmentos del sector servicios – Canadá, Australia, Noruega, Japón, Chile y México – que prefieren apostar por la lógica de avanzar en algunos consensos, incluso limitados, que continuar siguiendo la estrategia de los Estados Unidos y Comunidad Europea de presionar a los países en vías de desarrollo por medio de todo tipo de maniobras.

En las negociaciones de la Ronda de Doha se situaran en tres columnas en el sector servicios las discusiones del movimiento de personas, la regulación doméstica y las negociaciones plurilaterales sectoriales (BARBOSA y JAKOBSEN, 2006)¹⁶⁰. La presión para liberalizar el movimiento de personas vienen principalmente de India, que cuenta con el apoyo de Brasil, y encuentra la resistencia de los países desarrollados, los cuales han adoptado medidas cada vez más restrictivas para la entrada de inmigrantes en sus territorios. Al mismo tiempo, están las multinacionales interesadas en promover la libre circulación de mano de obra entre sus subsidiarias extranjeras. Pero los países europeos y Estados Unidos se muestran contrarios a esta negociación, en la medida que rebajan los sueldos y beneficios sociales de la mano de obra cualificada de los países desarrollados, y aún más, porque es justamente en este momento cuando adoptan medidas restrictivas en relación con la entrada de inmigrantes en sus territorios.

Al respecto de la reglamentación doméstica, Brasil y Filipinas presentaron un documento que defiende el derecho de regular, e inclusive introducir, requisitos jurídicos que establezcan la prestación universal de servicios. Pero los representantes de los países desarrollados en el comité rechazaron este documento, afirmando que desequilibraría las negociaciones (KHOR, 2006a)¹⁶¹.

A medida que avanzaban las negociaciones relacionadas especialmente con los servicios financieros, telecomunicación, profesionales, construcción y distribución, los

¹⁶⁰ BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): OMC, Negociações de Serviços e os..., op.cit., pp. 18.

¹⁶¹ KHOR, Martin. (2006a): Services Domestic Regulation: Developing Countries Insist on Right to Regulate Services. Third World Network on WTO and Trade Issues, 12 mayo.

países desarrollados se mostraron optimistas, pero a Tailandia, África del Sur y Brasil no les interesaron mucho las negociaciones. Se trata, en definitiva, de que los países desarrollados se muestran más ofensivos en bienes industriales y servicios, defendiendo su rápida apertura, aunque protegen al máximo el mercado agrícola; y los países en desarrollo, especialmente los grandes productores agrícolas, como Brasil, se muestran ofensivos en este sector, y más defensivos en industrias y servicios.

No obstante, la situación es un poco más compleja, pues algunos países en vías de desarrollo son grandes proveedores de servicios para Europa y Estados Unidos, como India en los servicios de telecomunicación y software, y poseen una postura más ofensiva en este sector. Pero los países agrícolas temen la apertura agrícola, pues temen que empeore la condición de sus pequeños productores rurales, y más allá, perder espacio en la preferencia en los mercados de los países desarrollados. Dos ejemplos serían Brasil y África del Sur, pues en cuanto China gana con la apertura industrial e India con la posible apertura del sector de servicios, Brasil, en todo caso, se beneficiaría con su agricultura, pero no se sabe cuánto. México es otro ejemplo, pues teme la apertura agrícola, pero defiende la apertura del sector de servicios en algunas áreas en que se beneficiaría la actuación de varias de sus empresas, bastante internacionalizadas en Latinoamérica.

Sobre todas estas negociaciones en la Ronda de Doha probablemente se llegará a acuerdos futuros. Pero, en el caso de que haya un acuerdo final, éste puede incluir la liberalización de segmentos sensibles del sector servicios, como los sectores de medio ambiente, telecomunicaciones, electricidad, financieros, educación y salud, pues los países desarrollados imponen cada vez más su poder económico y comercial sobre los países en vías de desarrollo. Para conseguir que los países emergentes apoyaran la Ronda, se planteó como una negociación para promover el desarrollo de los países pobres y lograr un mayor equilibrio en las relaciones económicas norte-sur.

Conclusiones

Las evidencias y los argumentos presentados nos llevan a algunas conclusiones generales.

La economía brasileña, en los últimos cincuenta años viene se transformando en una economía en desarrollo, marcada por grandes desigualdades, pero industrializada, moderna y el sector de servicios se desarrollando de forma estructurada y moderna. Además, la ideología dominante es el capitalismo competitivo, liberal, pero la sociedad aun mantiene los trazos autoritarios de carácter patrimonialista y corporativista y una economía monopolista.

Es importante comprender que, a pesar de los desequilibrios y contradicciones, Brasil ya no es más un imperio colonial, o una simple economía periférica. La economía brasileña es hoy poderosa, tecnológicamente sofisticada, industrialmente integrada y el sector servicios aproximando a las economías desarrolladas con el mercado interno fuerte.

La sociedad brasileña es un todo complejo y multiforme, que nada tiene que ver con el mundo de los señores y esclavos del siglo pasado, o con la estructura social basada en una elite latifundista y una masa trabajadora rural da la primera república. Brasil ya no es la mezcla de sociedad capitalista mercantil y sociedad pre-capitalista, en la cual la acumulación primitiva era la forma por excelencia de apropiación del excedente, que era la dominación política existente

Entre tanto, esta acumulación primitiva propicio el crecimiento de la burguesía en Brasil, que hoy, es una clase poderosa. La acumulación del capital ocurrida en este país tiene permitido la formación de grandes empresas multinacionales y garantizo también la formación de una grande burguesía monopolista local, industrial y financiera, pero también de una media y pequeña burguesía formada de empresarios industriales, agrícolas, comerciales y principalmente de empresarios de los servicios.

Pero, a la hora de explicar el creciente peso de los servicios en la economía brasileña, ha sido la importante creciente utilización de servicios externos por parte de las empresas (industriales, agrarias y de servicios), consecuencia tanto de los cambios estructurales y organizativos que se han producido en el sistema productivo, como de la creciente complejidad de los problemas con los que actualmente deben enfrentarse las empresas (conocimiento de mercados, temas legales y fiscales, cuestiones laborales, introducción de innovaciones, etc.).

Pues desde el inicio de la década de 1990 Brasil tiene pasado por un intenso proceso de transformaciones, las cuales rompen con el cuadro económico y con el cuadro de las políticas públicas que prevalecerán por varias décadas. Donde Brasil introduce, tardíamente, el proceso de apertura comercial y la integración a la economía mundial como medio de promoción del crecimiento. Sin embargo, fueran introducidas, simultáneamente a la apertura, otras medidas como: la privatización, las desreglamentación, la estabilización y el ajuste de las cuentas públicas, que provocó fuertes disturbios en las exportaciones. Empresas y trabajadores con baja y/o poco calificados, respectivamente, fueron los grandes perjudicados.

El ejemplo del MERCOSUR sirve para demostrar que las políticas comerciales e industriales deben ser formuladas de manera que se retroalimentan, reforzando una a otra, permitiendo la ampliación de los resultados. Del otro lado, el mercado interno es potencialmente grande y no debe ser olvidado a favor del mercado internacional. En verdad, los mercados pueden complementar y no competir entre sí, ya que hay amplia capacidad productiva instalada y ociosa en varias industrias, y una oferta de mano de obra grande disponible. El gigantismo potencial del mercado internacional brasileño debe ser aprovechado como instrumento de política industrial y comercial para que las escalas de producción posan ser atingidas de manera que incrementan la competitividad internacional de la economía, y por consecuencia, los acuerdos comerciales favorables posan promover una distribución de la renta más equitativa para una mayor contribución

de los menos favorables a contribuye al incremento de la competitividad de la economía brasileña.

No obstante, los intereses que mueven las presiones de los países desarrollados por la liberalización del sector de servicios. Inicialmente eran solamente las empresas de servicios norteamericanas, ya en los años setenta, promovían la necesidad de abrir el sector en todas las modalidades. Después de los años noventa, la Unión Europea se agrega a la potencia norteamericana, con la apertura y la flexibilización de las privatizaciones, para entrar con mayor vigor en el tema de la liberalización del sector en las negociaciones en el GATS. Y recientemente el gobierno brasileño anunció la retomada en las negociaciones paralizadas en la Ronda de Doha.

En consecuencia Brasil puede correr varios riesgos y el más obvio está relacionado a la deterioración de la balanza de pagos, pues es un riesgo que afecta el conjunto de la economía y la sociedad, porque en cuanto en 2005 el país tenía un superávit en agricultura y en bienes, el déficit en el sector de servicios estaba en términos de los US\$ 8 billones y años anteriores en cifras de los US\$ 4 billones, para un país que el sector corresponde más de 60% de los empleos, de los cuales 57% este subempleados, o sea, en trabajos de baja remuneración y baja calificación profesional. Para estos trabajadores, la apertura tenga una consecuencia más negativa, donde el incremento en el excedente de la fuerza de trabajo sea ampliado, incrementando el número de trabajadores informales.

Esto se refleja en la economía interna del país con la disminución del poder de compra de estos trabajadores sacados con los resultados negativos de la mayor apertura del mercado, donde nuestras deficiencias competitivas son más visibles y consecuentemente incrementando la vulnerabilidad externa de Brasil.

Al mismo tiempo en que tenemos una gran deuda social para rescatar, tenemos también la necesidad de avanzar con la modernización, de tal modo que prepararemos el país para los nuevos desafíos de la internacionalización de la economía.

No obstante, la mayor de todos los desafíos de las autoridades tal vez sea o de saber cómo compatibilizar las necesidades de los miserables y de los excluidos, como también la necesidad de acelerar la modernización y la competitividad de la economía, teniendo en cuenta la creciente integración del país en la economía mundial. Políticas vigorosas, que ofrezcan educación de calidad, infra estructura social e inversiones en TI, son medidas fundamentales para la inclusión, de la economía brasileña en el mercado internacional.

Eses cambios pueden ser la oportunidad de la transición de Brasil de su condición de subdesarrollado para desarrollado, pues el crecimiento del sector de servicios y del mercado interno está ocurriendo, donde estamos entrando en un modelo de país emergente.

Bibliografía

ABALLE, A. y DE LEÓN, O. (2005): “Ejes de desarrollo y desequilibrios regionales en MERCOSUR”. Claves de la Economía Mundial, Ediciones Ices, Madrid, Pg. 314-322.

ABREU, P. S. (2005): “GATS – o acordo sobre serviços da OMC”. Revista do Programa de Mestrado em Direito do UniCEUB, Brasília, jul./dez., v. 2, n. 2, p.502-526.

AEB (2006): Estatísticas de Comercio Exterior. En: Internet (www.aeb.gov.br/estatisticas)

ALMEIDA, P. R. (1998): Relações Internacionais e Política Externa do Brasil: dos descobrimentos à globalização. Ed. da Universidade, Porto Alegre.

ALMEIDA, W. J. y SILVA, M. C.(1973): Dinâmica do setor de serviço no Brasil – emprego e produto. Rio de Janeiro: IPEA / INPES. Coleção Relatórios de Pesquisa, no. 18.

ALONSO, J. A. (Director) (2005): Lecciones sobre Economía Mundial, Introducción al Desarrollo y a las Relaciones Económicas Internacionales, 2º Edición, Ediciones Thomson.

ALONSO, J. A. y GARCIMARTÍN, C. (eds.) (2005): Comercio y Desigualdad Internacional. Catarata. Madrid.

ARASHIRO, Z. y WALDENBERG, D. (2004): Poverty impact of Doha: Brazil. Series 7. In: The Doha Development Agenda Impacts on Trade and Poverty. Disponible en: www.odi.org.uk/publications/briefing/doha/

ARBACHE, J. S. (2002): “Comercio internacional, competitividade e políticas públicas no Brasil”. Texto para Discussão nº. 903, IPEA, Brasília.

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

BABEIRO, N. M. A.(2002): “A Subordinação da Pequena e Média Empresa na Dinâmica da Globalização”. Fragmentos de Cultura Goiânia, V.12, nº 5, Set/Out, Ed. VCG, Goiânia.

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

BALASSA, Bela (1961): Teoría de la Integración Económica. UTEHA, México.

BALDWIN, R. E.; COHEN, D.; SAPIR, A. y VENABLES, A. (1999): *Market Integration Regionalism and the Global Economy*. Cambridge University Press, Cambridge.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (2006): *Balança Comercial Brasileira de Serviços, 2005-2006*.

BARBOSA, A. F. y JAKOBSEN, K. (2006): “OMC, negociações de serviços e os riscos de aprofundamento da abertura para o Brasil”. *Observatório Social, Relatório Final de Pesquisa*, São Paulo.

BARLOW, MAUDE (2003): “GATS: a última fronteira da globalização”. Publicado en 09 de enero. En: http://resistir.info/ambiente/barlow_gats.html

BATISTA, A. C. M. (2007): “O comércio de serviços ambientais na OMC sob uma perspectiva desenvolvimentista”. *IDCID, Textos para discussão 01/2007*.

BAUMOL, W. J. (1967): “Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis”. *American Economic Review*, v. 57, n. 3.

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

BHAGWATI, J. (1987): *International Trade in Services and its Relevance for Economic Development in the Emerging Service Economy*. Pergamon Press, Gêneve.

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

BHAGWATI, J. (2004): *In Defense of Globalization*. Oxford University Press, New York.

BHAGWATI, J. y HIRSCH, M. (Ed.) (1998): *The Uruguay Round and Beyond. Essays in Honour of Arthur Dunkel*. Springer, Barcelona.

BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A. y SRINIVASAN, T. (1998). *Lectures on International Trade*. Second edition, The MIT Press, United States of America.

BRESSER-PEREIRA, L. C. y THORSTENSEN, V. (1992): “Do MERCOSUL à integração americana”. *Política Externa*, 1 (3), dezembro, pp. 122-145.

BUSSOLO, M.; LAY, J., and MENSBRUGGHE, D. V. D. (2005): *A Focus on Labor Markets: Structural Change and Poverty Reduction in Brazil: The Impact of the Doha Round*, pg. 249-284. In: *Poverty and the WTO: Impacts of the Doha Development Agenda*. Palgrave Macmillan and the World Bank.

CARDOSO DE MELLO, J. M. y NOVAIS, F. (1998): Capitalismo tardío e sociabilidade moderna. En: SCHWARCZ, L. M. (org.) História da vida privada no Brasil. Companhia das Letras, vol. 4, São Paulo.

CARTA DE GENEBRA (2006): Informativo da Missão do Brasil em Genebra sobre a Rodada Doha. Ano V, nº 03, maio.

CARVALHO, M. A. (2005): “Acordos comerciais do Brasil”. Informações Econômicas, SP, v. 35, nº 10, pp. 80-86.

CELLI JUNIOR, Umberto (coord.) (2006): Comércio de Serviços na OMC. Juruá, Curitiba.

CELLI JUNIOR, Umberto (2007): “Os acordos de serviços (GATS) e de investimentos (TRIMS) na OMC: espaço para políticas de desenvolvimento”. Centro Brasileiro de Relações Internacionais, v.1, nº II, janeiro/março, pp. 7-19.

CEPAL (1994): El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. .

CERVO, A. L. (2002): “Relações internacionais do Brasil: um balanço da era Cardoso”. Revista brasileira política internacional, v. 45, n. 1, pág. 5-35.

CHACHOLIADES, Miltiades (1992): Economía internacional. 2ª edición. McGraw-Hill, Madrid.

CHANE-KUNE, B. y MULDER, N. (2000): “La apertura internacional de los servicios”. Revista Capítulos. Finanzas, Inversión y Crecimiento. Ed. Nº 59. Mayo – Agosto. En: http://www.sela.org/public_html/aa2k/es/cap/N59/rcap59-3.htm

CLARK, Colin (1940): The Conditions of Economic Progress. Macmillan and Co, Londres.

CLAVERAS, J. P. V. (1991): “El GATS: un acuerdo marco para los servicios”. Información Comercial Española, nº 694, pp. 7-23.

COMISIÓN EUROPEA (2004): “Programa de Doha para el desarrollo: el comercio al servicios de todos”. Documentos Comisión Europea, Especial Cancún, Bruselas.

CORREA, C. M. (2006): “La Ronda de Doha: expectativas y frustraciones de los países en desarrollo”. La Diaria de Montevideo, lunes, 13 de noviembre, Uruguay. En: Internet (www.ladiaria.com.uy)

- COSTAS, A. y BEL, G. (Editores) (1997): Los beneficios de la liberalización de los mercados de productos, La Caixa Colección Estudios e Informes, número 11, Barcelona.
- CRUZ, M. J. V.; NAKABASHI, L.; PORCILE, G. y SCATOLIN, F. D. (2007): “Uma análise do impacto da composição ocupacional sobre o crescimento da economia brasileira”. Universidade Federal do Paraná, Curitiba.
- CUADRADO ROURA, J. R. (1999): El Sector Servicios y el Empleo en España: Evolución Reciente y Perspectivas de Futuro. Fundación BBV, Bilbao.
- CUADRADO ROURA, J. R. (2003): “Expansión y dinamismo del sector de servicios”, Información Comercial Española, nº 811, pág.273-296.
- CUADRADO ROURA, J.R. (2005): Servicios a Empresas: Crecimiento, “geografía” inter-industrial y Concentración Territorial. En: Maneco, F. y Pascual, H. “Innovación Tecnológica, Servicios a Empresas y Desarrollo Territorial”. Ed. U. Valladolid, Valladolid.
- CUADRADO ROURA, J.R. y DEL RÍO, C. G. (1990): “Los economistas y los servicios”. Papeles de Economía Española, nº 42. Pag.2-18.
- CUADRADO ROURA, J. R. y DEL RÍO, C. G. (1993): Los Servicios en España. Ediciones Pirámide, Madrid.
- CUADRADO ROURA, J.R. y MORENO, M.G. (1987): El Sector de Servicios en España, Ediciones Orbis, Barcelona.
- CUADRADO, ROURA, J.R. y RUBALCABA, L.B. (2000): Los Servicios a Empresas en la Industria Española. Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- DANIELS, J. D.; RADEBAUGH, L. H. y SULLIVAN, D. P., (2004): Negocios Internacionales. 10ª edición. Pg. 175-244. Pearson Educación, México.
- DANIELS, P. W y MOULAERT, F. (Ed.) (1991): The Changing Geography of Advanced Producer Services: Theoretical and empirical perspectives. Belhaven Press, London.
- DE LA CRUZ, J. M. G. y ROMERO, G. D. (2004): Sistema Económico Mundial. Thomson, Madrid.
- DE NEGRI, J. A. y KUBOTA, L. C. (Org.) (2006): Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços no Brasil. IPEA, Brasília.
- DEDECCA, C. y MONTAGNER, P.(1992): “Crise econômica e desempenho do terciário”. São Paulo em Perspectiva. São Paulo, v. 6, n.3, jul/set.

DEL RÍO, C. G. (1988): “Una aproximación al comercio internacional de servicios”. Información Comercial Española, nº 660-661.

DIAS, R. y RODRIGUES, W. (Org.) (2004): Comércio Exterior. Teoria e Gestão. Atlas. São Paulo.

DÍAZ DE LA GUARDIA, C. y ZAYAS, J. M. (2005): “La competitividad internacional de los servicios en los países europeos. Una propuesta de taxonomía”. Información Comercial Española, nº 824, julio-agosto, pág. 49-69.

DÍAZ MIER, M. A. (1988): “El GATT como marco de un acuerdo internacional de servicios”. Información Comercial Española, agosto/septiembre, pág. 15-35.

DÍAZ MIER, M. A. (1990): “El comercio internacional de servicios”. Papeles de Economía Española, nº 42, pág. 84-95.

DÍAZ MIER, M. A. (1996): Del GATT a la Organización Mundial de Comercio. Editorial Síntesis. Madrid.

DÍAZ MIER, M. A. (2000): UN SIGLO DE RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES, Revista de economía mundial, Nº 3, 2000, pp. 11-45

DÍAZ MIER, M. A. (Coord.) (2003): Negocios Internacionales. Ediciones Pirámide, Madrid.

DÍAZ MIER, M. A. y DEL RIO, P. G. (1999): Una Primera Evaluación del GATS. Boletín Económico de ICE nº 2634, pp. 19-34.

DÍAZ MIER, M. A. y RIBEIRO-LARENAS, J., (2005): Los Servicios y el Comercio Euromediterráneo: Los Servicios en el Comercio Internacional: Referencia a los Países Socios Mediterráneos, pg. 117-138. En: El área de Libre Comercio Euromediterránea: Hitos Conseguidos y Perspectivas Futuras. Marcial Pons, Madrid-Barcelona.

DOMINGUES, E. P. (2002): Dimensão Regional e Setorial da Integração brasileira na Área de Livre Comércio das Américas. Tesis Doctoral. Universidade de São Paulo, São Paulo.

FARIA, L. A. E. (2006): “Las negociaciones comerciales de Brasil: escenarios, agendas e intereses”. Revista del Sur, nº 166, pp. 26-36.

FEKETEKUTY, Geza. (1988): “Estrategias negociadoras para la liberalización de la inversión y del comercio de servicios”. Revista del Instituto de Estudios Económicos, Nº 1, pp. 71-86.

FERREIRA FILHO, J. B. S. y HORRIDGE, M. (2005): Household Impacts of Price Changes. The Doha Round, Poverty, and Regional Inequality in Brazil, pp. 183-218. In: Poverty & The WTO: Impacts of The Doha Development Agenda. Palgrave Macmillan and the World Bank.

FISHER, A.G. (1939): "Production, Primary, Secondary and Terciary". Economic Record, nº 15, junio, pp. 24-38.

FITZGERALD, E. V. V. y PEROSINO G. (2005): Liberalización de Comercio, Empleo y Salarios: un enfoque crítico. En: ALONSO, J. A. y GARCIMARTÍN, C. (eds.) (2005): Comercio y Desigualdad Internacional. Catarata. Madrid.

FLEURY, A. C.C. y FLEURY, M. T. L. (2003): Estratégias Competitivas e Competências Essências: Perspectiva para a Internacionalização da Indústria no Brasil, Gestão & Produção, v.10, nº 2, pp. 129-144.

FONTS, J. C. (2005): "Manual de Comercio Exterior". Ediciones Gestión 2000, pp. 33-53, Barcelona.

FORÇA-TAREFA (2006): O Brasil na América do Sul. Relatório Final. Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento, junho, Brasília.

FORÇA-TAREFA (2007): O Brasil na América do Sul. Relatório Final. Centro de Estudo de Integração e Desenvolvimento, junho, Brasília.

FORTES, I. A. y RUEDA, A. G. (2005): "Análisis de los procesos de integración económica del continente americano". Boletín Económico de ICE, nº 2833, pp. 35-55.

FREIRE E ALMEIDA, D. (2007): Teorias do Comércio Internacional. USA: Lawinter.com, Março. En: www.lawinter.com/32007cidfalawinter.htm

FREYSSINET, Jacques (2005): As Transformações das Estruturas de Emprego na União Européia. En: O Trabalho no Setor Terciário: Emprego e Desenvolvimento Tecnológico. DIEESE/CESIT, Campinas, São Paulo.

FROHMANN, Alicia (1993): "Hacia una integración comercial hemisférica". Pensamiento Iberoamericano, nº 22-23.

GAYTÁN, R. T. (1996): Teoría del Comercio Internacional. Edición nº 20, Editora Siglo XXI. Disponible En: http://books.google.es/books?id=vWAEfcJWwqwC&pg=PR9&lpg=PR9&dq=teorias+comercio+servicios&source=bl&ots=fYmQVsfcx1&sig=LwccjLRpJ2Xrz49BpWnvxmO080&hl=es&ei=tcgrSqrU87LjAfq4s3dCg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=2#PPA18,M1

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

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

GICEM, (2005) (Grupo de Investigación sobre Crecimiento de la Economía Mundial), “Diversidades y Jerarquías entre las Economías de América Latina. Análisis Basado en la Elaboración de Indicadores Compuestos”. *Claves de la Economía Mundial*, Ediciones Ices, Madrid.

GOLD, Ellen (2003): “La Posición de Brasil en las Negociaciones de AGCS”. Publicado en *Midia Independente*, 28 de mayo. Disponible en: (www.midiaindependente.org)

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

GROSSE, ROBERT, (2003): *International Business in Latin America*. In. *The Oxford Handbook of International Business*. Oxford University Press, pg. 653-677.

GUITIÁN, M. y MUNS, J. (Coord.) (1998): “La cultura de la estabilidad y el consenso de Washington”. *La Caixa, Colección Estudios e Informes*, nº 15, Barcelona.

HADDAD, E. A. (Coord.) (2002): *Regional Aspects of Brazil’s Trade Policy*. INTAL. Occasional Paper 18, december 2002.

HAQUE, I. (1995): “Trade, technology and international competitiveness”. *Economic Development Institute of the World Bank*, cap.1, Washington D.C.

HARTMANN, E. y SCHERRER, C. (2003): *Negociaciones sobre el Comercio de Servicios*. Friedrich Ebert Stiftung, Uruguay.

HEREDERO DE PABLO, M. I. (2004): *La Organización del Comercio Mundial y la División Internacional del Trabajo*. Cap. 8, pp. 176-197. En: DE LA CRUZ, J. M. y ROMERO, G. D. (Coord): *Sistema Económico Mundial*. Thomson, Madrid.

HILL, T. P. (1977): “On Goods and Services”. *Review of Income and Wealth*, 23 (4), December, p. 315-38.

HIRATUKA, Célio (2002): *Empresas Transnacionais e Comércio Exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica*. Tese Doutoral, Universidade de Campinas, Campinas, 2002.

KOEDIJK, K. y KREMERS, J. (1997): Apertura de mercados, regulación y crecimiento en Europa, en COSTAS, A. y BEL, G. (eds.): Los beneficios de la liberalización de los mercados de productos, La Caixa Colección Estudios Económicos, número 11. Disponible en: www.estudios.lacaixa.comunicacions.com/webes/estudis.nsf/wurl/Sehomecos_esp.

HOEKMAN, B. (1994a): "General agreement on trade in services". The New World Trading System: Readings. OCDE, Paris.

HOEKMAN, Bernard. (1994b): "Market access through multilateral agreement: From goods to services", The World Economy, v. 15, N° 6, pp. 707 a 727.

HOEKMAN, Bernard (1995): "Tentative First Steps—An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Services". The Uruguay Round and the Developing Economies. World Bank Discussion, Paper Series N°. 307, Washington DC.

HOEKMAN, B. y MATTOO, A. (2000): "Services, economic development and the next round of negotiations in services". Journal of International Development v. 12, n° 2, March, pp. 283-296.

HOEKMAN, B.; MATTOO, A. y ENGLISH, P. (2002): Development, Trade, and the WTO. A Handbook. The World Bank, Washington, D.C.

HOEKMAN, B. y OLARREAGA, M. (Ed.) (2007): Global Trade and Poor Nations. The Poverty Impacts and Policy Implications of Liberalization. Brookings Institution Press, Washington, D.C.

HOEKMAN, B. y PRIMO BRAGA, C. A. (1997): Protection and Trade in Services: A Survey. The Open Economies Review, The world Bank.

HOEKMAN, B y SAUVÉ, P. (1994a): "Regional and Multilateral Liberalization of Trade in Services: Complements or Substitutes?". Journal of Common Market Studies, 32, pp. 283-317.

HOEKMAN, B. y SAUVÉ, P. (1994b): "Liberalizing trade in services". World Bank Discussion, Paper n° 243, Washington, D.C.

HORTA, M. H.; SOUZA, C. F. y WADDINGTON, S. C. (1998): "Desempenho do setor de serviços brasileiro no mercado internacional". Texto para Discussão n°. 600, IPEA, Rio de Janeiro. En: Internet (www.ipea.gov.br/textosparadiscussao)

HURRELL, Andrew (1994): Regionalismo en las Américas. En: LOWENTHAL, A. y TREVERTON, G. (Comps.). América Latina en un Mundo Nuevo. Fondo de Cultura Económica, p. 199-226, D. F, México.

IBGE (2000, 2001, 2002, 2003 y 2005): Diretoria de Pesquisas, Departamento de comércio e serviços. Pesquisa Anual de Serviços- PAS. Disponible en: www.ibge.gov.br

IBGE (2003): As Micros e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil – 2001. Rio de Janeiro. Disponible en: www.ibge.gov.br

IBGE (2003): Classificação Nacional de Atividades Economicas-CNAE; 1ª Edição, Rio de Janeiro.

IBGE (2004): Classificação Nacional de Atividades Economicas-CNAE; 2ª Edição, Rio de Janeiro.

IBGE (2006): Síntese de Indicadores Sociais – 2005. Rio de Janeiro. Disponible en: www.ibge.gov.br

INSTITUTO OBSERVATÓRIO SOCIAL. (2005b): Os Investimentos das Multinacionais no Brasil: Panorama Histórico, Tendências Recentes e o Desafio do Desenvolvimento com Promoção de Direitos. São Paulo.

IPEA (2007): Brasil o estado de uma nação. Estado, Crescimento e Desenvolvimento: a eficiência do sector publico no Brasil. IPEA, Brasília.

KEYNES, J. M. (1985): Ensayos sobre intervención y liberalismo. Ediciones Orbis, Barcelona.

KEYNES, J. M. (2002): The General of Employment. Interest and Money. Macmilan Cambridge University Press, Cambridge.

KHOR, Martin (2005): “Resultados de Hong Kong es Desfavorable para Países del Sur”. Third World Network, Hong Kong, diciembre. En: Internet (www.redtercermund.org.uy)

KHOR, Martin. (2006a): “Services Domestic Regulation: Developing Countries Insist on Right to Regulate Services”. Third World Network on WTO and Trade Issues, 12 mayo.

KHOR, Martin (2006b): “No Apresurarse a Abrir los Servicios, Recomendada UNCTAD”. La Diaria de Montevideo, lunes, 06 de marzo, Uruguay. En: Internet (www.ladiaria.com.uy)

KIERZOKOWSKI, H. (1986): “Los servicios en el proceso de desarrollo de la teoría del comercio internacional”, Información Comercial Española, 640, pp. 85-108

KLODT, H. (1988): “La Experiencia de la Liberalización del Comercio y la Inversión Directa en los Servicios”. La Liberalización del Comercio Internacional de los Servicios. Revista del Instituto de Estudios Económicos, Nº 1, Madrid.

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

KON, Anita (1996): “Evolução do setor terciário brasileiro”, Coleção Relatório de Pesquisa nº 14, EAESP/FGV, São Paulo.

KON, Anita (1999): “Sobre as atividades de serviços: revendo conceitos e tipologias”. Revista de Economia Política. v. 19, n. 2 (74), abril – junho.

KON, Anita. (2001): “Atividades terciárias: induzidas ou indutoras do desenvolvimento econômico”. Paper apresentado en el Seminario Raul Prebisch, IE-UFRJ

KON, A. (2004): Economia de Serviços: Teoria e Evolução no Brasil. Editora Campus, Rio de Janeiro.

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

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

KON, Anita (2007): “Sobre a economia política do desenvolvimento e a contribuição dos serviços”. Revista de Economia Política, vol. 27, nº 1 (105), janeiro/março, pág. 130-146.

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

KRUGMAN, P. R. (2006): Economía Internacional: Teoría y Política. Séptima edición. Pearson Educación, Madrid, pág. 221-275.

KRUGMAN, P. R. y OBSTFELD, M. (2006): Economía Internacional. Teoría y Política. 7ª edición, Pearson Educación, Madrid.

LESSA, A. C. M. (2000): A parceria bloqueada: as relações entre França e Brasil, 1945-2000. Tesis Doctorado, Univ. de Brasília. Brasília.

LESSA, A. C. M. (2005): “Instituições, atores e dinâmicas do ensino e da pesquisa em Relações Internacionais no Brasil: o diálogo entre a história, a ciência política e os novos paradigmas de interpretação (dos anos 90 aos nossos dias)”. Rev. bras. Política Internacional, v. 48, n. 2, pp. 169-184.

- LIMA, T. M. N. (2004): GATT/OMC: Uma Análise Institucional. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- LIST, Friedrich (1841): Das nationale System der Politischen Oekonomie. J.G. Cotta, Stuttgart y Tübingen. Traducido al americano con el título de National System of Political Economy. Lippincott & Cy, Philadelphia, 1856.
- LÓPEZ ESCUDERO, M. (1996): El comercio intencional de servicios después de la Ronda Uruguay. Tecnos, Madrid.
- LÓPEZ MARTÍNEZ, Iván (2003): Las Relaciones Comerciales entre España y Portugal en el Contexto de la Integración Europea. Tesis Doctoral, Universidad de Coruña, A Coruña.
- LOW, P. y MATTOO, A. (2000): ¿Existe una mejor vía? Enfoques Alternativos para la Liberalización Bajo el GATS. En: SAUVÉ, P. y STERN, R. (2000): GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization. Brookings Institutions Press, Washington D.C.
- MADDISON, Angus (2002): La Economía Mundial: una perspectiva milenaria. Ediciones Mundi-Prensa, Madrid.
- MARCONINI, Marco (2003): OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços: Normativa Internacional e Interesse Brasileiro. Aduaneiras, São Paulo.
- MARKUSEN, J. R.; MELVIN, J. R.; KAEMPFER, W. H. y MASKUS, K. E. (1995): International Trade Theory and Evidence. McGraw-Hill, Nueva York.
- MARSHALL, Alfred (1963): Principios de economía. Traducción de Emilio Figueroa, Aguilar, Madrid.
- MARTÍNEZ, L. E. H. (2004): Los Acuerdos de Libre Comercio en la Política Comercial Mexicana: a la luz de sus objetivos, contenidos y tendencias. Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.
- MASHAYEKHI, M. y ITO, T. (2005): Multilateralism and Regionalism: The new interface. United Nations, New York and Geneve.
- MATLABA, V. J. (2003): Liberalização comercial e diferenciais de salários entre grupos de ocupações em São Paulo e Recife. Dissertação de mestrado, Departamento de Economia da USP, São Paulo.
- MATTOS, J. C. (2001): “Los desafíos de la clasificación de los servicios y su importancia para las negociaciones comerciales”. CEPAL, serie 16, comercio internacional, diciembre, Santiago de Chile.

MAZZOLA, H. J. (2005): Estratégias de Empresas Brasileiras na Internacionalização de Serviços de Engenharia Intensivos em Conhecimento: um estudo de caso. Dissertação de Mestrado, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.

MEIRELLES, D. S. (2005): “Serviços: características e organizações de mercado”. Anais do X Encontro Nacional de Economia Política, SEP, p. 4476-4497.

MEIRELLES, D. S. (2006): “O Conceito de Serviços”. Revista de Economia Política, vol. 26, nº 1 (101), janeiro-março/2006, pp. 119-136.

MELLO, Fátima (2002): Serviços Para Quem precisa? As Negociações de Serviços no GATS e na ALCA. REBRIP, Rio de Janeiro.

MELLO, F. C. (2002): “Política externa brasileira e os blocos internacionais”. São Paulo Perspec. v. 16, n. 1, pp. 37-43.

MELO, H.P.; ROCHA, F.; FERRAZ, G.; DI SABATO, A. y DWECK, R. H. (1998): “Setor serviços no Brasil: uma visão global – 1985/1995”. Texto para discussão, nº 549, IPEA, Rio de Janeiro.

MELO, H. P.; ROCHA, F.; FERRAZ, G.; DWECK, R. H. y DI SABBATO, A. (1997): “O crescimento dos serviços no Brasil: considerações preliminares”, Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, V Encontro Nacional, p. 449-466.

MINEIRO, Ademar. (2006): Nota Técnica: Estágio Atual das Negociações sobre Serviços na OMC. Rio de Janeiro.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. (2006): Comércio Internacional de Serviços no Brasil: um Enfoque nos Interesses Ofensivos. SAIN, Brasília.

MILL, J. S. (1997): “De las leyes del intercambio entre las naciones, y la distribución de las ganancias del comercio entre las naciones del mundo comercial”, en Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política. Edición de C. Rodríguez Braun. Alianza Editorial, Madrid.

MISSÃO DO BRASIL EM GENEBRA. (2006): Carta de Genebra, ano V, Nº. 2.

MOLERO, J. Z. y VALADEZ, P. (2005): “Factores determinantes de la competitividad de los servicios: la Importancia de la Innovación. Información Comercial Española (ICE), Nº. 824, julio/agosto, pág. 71-92.

MONTAÑO, I. L. (2004): El ALCA: Ventajas, desventajas y alternativas. Estudios Internacionales de la Universidad Central de Venezuela. En: <http://www.monografias.com/trabajos16/alca-alternativas/alca-alternativas.shtml>

MORA, Elsa (2002): Aspectos de la Valoración del Comercio Internacional de Servicios en el Marco del Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios. Tesis Doctorado, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares.

MORAIS, L. P (2005): Mercado de Trabalho e os Serviços Pessoais e Domiciliares no Brasil Contemporâneo: Modernização ou Volta ao Passado? En: Prêmio IPEA-CAIXA 2005. Tema Mercado de Trabalho.

MOREIRA, B. F. (2006): A Construção de uma Política de Exportação de Serviços. (Texto para Discussão, AEB), Rio de Janeiro. In: Internet (www.aeb.gov.br/textosparadiscussao)

MOREIRA, M. M., (2004): Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed?. Intal-ITD, Occasional Paper 24. (www.intal.org/occasionalpapers-24)

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

MOTTA VEIGA, Pedro (2004): Foreign Direct Investment in Brazil: Regulation, Flows and Contribution to Development, International Institute for Sustainable Development, May. http://www.iisd.org/pdf/2004/investment_country_report_brazil.pdf

MOTTA VEIGA, Pedro (2005): “A política comercial do governo Lula: continuidade e inflexão”. Latin American Trade Network (LATN), Brief nº 19, abril.

MOTTA VEIGA, P. y POLÓNIA RIOS, S. (2006): “Acordos comerciais e de investimentos e compromissos dos países latino-americanos em serviços sociais e culturais. Perspectiva brasileira”. Latin American Trade Network (LATN), working paper nº 54.

MURDICK, R. G.; READER, B. y RUSSELL R. S. (1990): Services Operation Management. Allyn and Bacon, Boston.

MUTHISSE, Gabriel (2001): “A Outra Face da Liberalização do Comércio Internacional”. Revista Agora: economia política sociedade, nº 11, junho.

NEGRI, J. A. y FREITAS, F. (2004): Inovação Tecnológica, Eficiência de Escala e Exportações Brasileiras. Texto para Discussão nº. 1044, IPEA. In: Internet (www.ipea.gov.br/textosparadiscussao)

OCAMPO, J. A. (1991): “Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo”. Pensamiento Iberoamericano, nº 20. Disponible en: http://www.upf.br/cepeac/download/rev_n20_2003_art6.pdf

OCAMPO, J. A. (2002): “Retomar la agenda del desarrollo”. Revista del CLAD Reforma y Democracia, febrero, nº 22, Caracas.

OLIVEIRA JUNIOR, Márcio (2000): “Uma análise da liberalização do comércio internacional de serviços no MERCOSUL”. Texto para Discussão nº 727, IPEA. En: (www.ipea.gov.br/testosparadiscussao)

OMC (1991): Multilateral Trade Negotiations the Uruguay Round. Group of Negotiations on Services. Services Sectoral Classification List. Document MTN.GNS/W/120, 10 July. http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/92120215.pdf

OMC (1995): El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS): objetivos, alcance y disciplinas. In: Internet (www.wto.org)

OMC (1994): Documentos de la OMC – El GATS, El Acuerdo. En: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm#services

OMC (1996): Evolución de los sistemas internacionales de clasificación de los servicios y consecuencias para las negociaciones con arreglo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios - Nota de la Secretaría, (S/CSC/W/2), 13 de septiembre, Ginebra.

OMC (1997): Efectos Económicos de la Liberalización de los Servicios, Nota Documental de la Secretaría (S/C/ W/ 26), 7 de octubre.

OMC (1998a): Efectos Económicos de la Liberalización de los Servicios: Reseña de los Estudios Empíricos. In: Internet (www.wto.org)

OMC (1998b): AGCS – Realidad y Ficción. Cumbre para conmemorar el cincuentenario del sistema comercial multilateral del GATT/OMC, mayo de 1998, Ginebra.

OMC (1998c): Efectos Económicos de la Liberalización de los Servicios: reseña de los estudios empíricos (S/C/W/26/Add.1), 29 mayo.

OMC (1999): Panorama General y Evaluación reciente del Comercio de Servicios. Documento S/C/W/94.

OMC (2005a): Las Empresas Transnacionales y la Internacionalización de la Investigación y el Desarrollo, Ginebra. En: Internet (www.wto.org)

OMC (2005b): Informe sobre el Comercio Mundial 2005: Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC. En: www.wto.org

OMC (2006a): La Medición del Comercio de Servicios. In: Internet (www.wto.org)

OMC (2006b): Hacia las Modalidades para el AMNA. In: Internet ([www.wto.org/spnsh/job\(06\)/200/rev.1](http://www.wto.org/spnsh/job(06)/200/rev.1))

OMC (2006c): Efectos en el Desarrollo de la Liberalización de los Servicios en el Marco del AGCS. Nota informal de la Secretaria. In: Internet (www.wto.org/spnsh/job2748/rev)

OMC (2006d): Annual Report 2006. En: www.wto.org

OMC (2006e): Informe sobre el Comercio Mundial 2006: Análisis de los vínculos entre las subvenciones, el comercio y la OMC. En: www.wto.org

OMC (2007): Metadatos. Los métodos y fuentes de las estadísticas utilizadas en las Estadísticas del comercio internacional. En: www.wto.org/metadatos

ORBAN, Eduard. (2005): O Serviço É um Produto? O Trabalho no Setor Terciário: Emprego e Desenvolvimento Tecnológico. DIEESE, CESIT, Campinas, São Paulo.

PAGE, Sheila (2004): Principal issues in the Doha negotiations. Series 2. In: The Doha Development Agenda Impacts on Trade and Poverty. Disponible en: www.odi.org.uk/publications/briefing/doha/

PHILIPPIDIS, G. y SANJUÁN, A. I., (2007): An Analysis of Mercosur's Regional Trading Arrangements. Mercosur's Regional Trading Arrangements. The World Economy, v. 30, nº 3, march, pp. 505-529.

PINTO, M. S. (2004): A Área de Livre Comércio das Américas e os Interesses da União Européia na América Latina. Tese Doutoral, Universidade do Minho, Braga.

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

POLÓNIA RIOS, S. y IGLESIAS R. (2005): “Anatomia do boom exportador e implicações para a agenda de negociações comerciais do Brasil”. Latin American Trade Network (LATN), Working Paper nº 38.

PRESSER, M. F.(2005): “A Volta de “Grande Barganha”: As Negociações na OMC às Vésperas da Reunião Ministerial de Hong Kong”. Revista Economia Política Internacional: Análise Estratégica, nº 6 – jul/set. pp. 60-66.

PRIETO, F. J. (2005): “Servicios en el Programa de Doha para el Desarrollo (PDD): cuestiones relativas a la aplicación y a las políticas”. Integración & Comercio, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, pp. 155-177.

- RAGHAVAN, C. (1999): Propuestas de Aplicación en Seattle. Tercera Conferencia Ministerial de La OMC, n. 125, septiembre. En: Internet (www.wto.org)
- RAGHAVAN, C. (2001): “Los Peligros de La “Bonanza Privatizadora”. Servicios Públicos nº 149, septiembre. En: Internet (www.wto.org)
- RAMOS, L. y FERREIRA, V. (2005): “Padrões espacial e setorial da evolução da informalidade no Brasil – 1991/2003”. IPEA, Texto para discussão, nº. 1099, Rio de Janeiro.
- RICARDO, David (1973): Principios de economía política y tributación. Editorial Ayuso, Madrid.
- RICUPERO, Rubens (2002): “Os Estados Unidos e o comércio mundial: protecionistas ou campeões do livre-comércio?”. Revista ESTUDOS AVANÇADOS, nº 16 (46), pp. 7-18.
- RICUPERO, Rubens (2003): A Alca. Editora Publifolha, 1ª edição, São Paulo.
- RICUPERO, Rubens (2006): “Paradojas y contradicciones del comercio mundial”. Latin American Trade Network (LATN), working paper, nº 59.
- ROCHA, Frederico (1997): “Composição do Crecimento dos Serviços na Economia Brasileira: Uma Análise da Matriz Insumo – Produto - 1985/1992”. IPEA, Texto para discussão, nº 522, Rio de Janeiro.
- RODRIK, Dani (2001): Globalización y mano de obra, o si la globalización es un cesto de cerezas, ¿por qué hay tantas caras largas alrededor de la mesa? En: BALDWIN, R.
- COHEN, E. D., SAPIR, A. y VENABLES, A. (2001): Integración de mercados, regionalismo y economía global. Instituto de Estudios Económicos nº 12. Fundación Pedro Barrié de la Maza.
- RUBALCABA, L. B. (1999): Business Services in European Industry: Growth, Employment and Competitiveness. European Commission, Brussels.
- RUBALCABA, L. B. (2001): La Economía de los Servicios a Empresas en Europa, Ediciones Pirámides, Madrid.
- RUBALCABA, L.; GAGO, D. y MAROTO, A. (2005): Relaciones entre Globalización y Servicios: Ventajas Competitivas de los Servicios Europeos y Españoles en el comercio Internacional. In, ICE, Nº. 824.
- SÁEZ, Sebastián (2005): “El comercio de servicios en el marco del sistema de solución de controversias de la Organización Mundial de Comercio”. CEPAL, Serie Comercio Internacional, nº 60, Santiago de Chile.

SAMPSON, G. y SNAPE, R. H. (1986): “Identificación de los problemas en el comercio de servicios”, *Información Comercial Española* N° 636-637.

SÁNCHEZ, M. R (2006): “Elaboración de un ranking de competitividad de los destinos turísticos españoles: un análisis provincial mediante modelos de estructura latente”, en *Análisis Turístico*, n° 1, p.p. 4-22.

SANGMEISTER, H. y FUENTES, R. (2002): “¿ALCA vs. ALCSA? Perspectivas de la integración latinoamericana”. *D+C Desarrollo y Cooperación*, Frankfurt, n° 1, Enero/Febrero, pp. 27-32.

SAUVÉ, Pierre (2001): *The Policy Implications of the New Economy*. OECD, Paris.

SAUVÉ, Pierre (2002): “Completing the GATS framework: Addressing Uruguay Round leftovers”. *The Swiss Review of International Economic Relations (Aussenwirtschaft)*, v. 57, n° III, Zurich, pp. 301-341.

SAUVÉ, P. y MATTOO, A. (2004): “Regionalism in trade services”. A teaching module prepared for the World Bank Institute, April, Paris and Washington, D.C.

SAUVÉ, P. y STERN, R. (2000): *GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*. Brookings Institutions Press, Washington D.C.

SCHWARTZ, Pedro (2001): “El comercio internacional en la historia del pensamiento económico”. Documento de Trabajo 2001-3, IUDEM, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

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

SILVEIRA, Job (2004): “Brasil e Organização Mundial do Comércio: uma relação de ética e conveniência”. *Revista Prim@ Facie – ano 3, n° 4, jan/jun.*, pp. 157-171.

SMITH, Adam (2005): *La riqueza de las naciones*. Traducción Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial. Madrid.

SILVA, A. M. (2006): “Economia de Serviços: Uma Revisão de literatura”. IPEA, *Texto para Discussão*, n°. 1173, Brasília.

SINCLAIR, S. (2006): *Crunch Time in Geneva. Benchmarks, Plurilaterals, Domestic Regulation and Other Pressure Tactics in the GATS Negotiations*, CCPA, Ottawa.

SOTERO, Paulo (2005): “El Camino a Hong Kong”. *Jornal O Estado de São Paulo*, exclusivo para *La Jornada* en la Economía, 17 de octubre.

SOUTH CENTRE. (2005): "Situación de las negociaciones del AGCS: ¿Se benefician los países en desarrollo?". T.R.A.D.E Informes Sobre Políticas, Noviembre, nº 4, pg.1-8, Ginebra. En: (www.southcentre.org)

SOUZA, Amaury (2003): A Agenda Internacional do Brasil: um estudo sobre a comunidade brasileira de política externa. CEBRI, Brasília.

STEINBERG, Francisco (2007): "El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?". Real Instituto Elcano, ARI nº 95.

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

STIGLITZ, J. E. y CHARLTON A. (2007): Comercio Justo para Todos. Traducción de Natalia Rodríguez Martín, Ediciones Taurus, Madrid.

SUTHERLAND, P.; BHAGWATI, J.; BOTCHWEY, K.; FITZGERALD, N.; HAMADA, K.; JACKSON, J. H.; LAFER, C. y MONTBRIAL, T. (2004): El Futuro de la OMC: Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio. OMC, Suiza.

TATO, M. G., (2002): Internacionalización de la Empresa. Estrategias de Entrada en los Mercados Extranjeros. Pp.. 39-53. Ediciones Pirámide. Madrid.

UN (2003): Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios. Ed. UN, UNCTDA, OCDE, WTO, IMF, Ginebra. Disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd/32/45/2404428.pdf>

UNCTAD (2002): Manual de Estadística del Comercio Internacional de Servicios. Documentos Estadísticos, ST/ESA/STAT/SER.M/86. In: Internet (www.unctada.org)

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

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

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

VALLS PEREIRA, Lia (2002): Exportações de Serviços Comerciais Brasileiros: Desafios para a Formulação de uma Política Comercial. En: PINHEIRO, A. C. et al. Desafios das Exportações, BNDES, Rio de Janeiro.

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

VENTURA-DIAS, V.; ACOSTA, M. J.; LIMA, J. E. D.; KUWAYAMA, M. y MATTOS, J. C. (2003): “Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional”. CEPAL, Serie Comercio Internacional, n° 46, Santiago de Chile.

VERSIANI, A. F. (2006): O Aprendizado Organizacional na Internacionalização de Empresas: casos na indústria calçadista brasileira. Tese Doutoral, Universidade de São Paulo, São Paulo.

WÖLFL, Anita (2005): “The services economy in OECD countries”. STI Working Paper 2005/3. En: <http://www.oecd.org/sti/working-papers>

ZAYAS, J. M. y SÁNCHEZ, P. V. (2005): “Factores Determinantes de la Competitividad de los Servicios: la Importancia de la Innovación”. Información Comercial Española, julio-agosto, n. 824, pp. 71-91.

Anexo 1

Estructura detallada da CNAE 1.0¹⁶²: Códigos e denominaciones

Secciones da CNAE

Sección Denominación

A - Agricultura, pecuaria, selvicultura y explotación forestal

B - Pesca

C - Industrias extractivas

D - Industrias de transformaciones

E - Producción y distribución de electricidad, gas e agua

F - Construcción

G - Comercio; reparación de vehículos automotores, objetos personales y domésticos

H - Alojamiento y alimentación

I - Transporte, almacenamiento y comunicaciones

J - Intermediaciones financiera, seguros, previdencia complementar y servicios relacionados

K - Actividades inmobiliarias, alquileres y servicios prestados as empresas

L - Administración pública, defensa y seguridad social

M- Educación

N- Salud y servicios sociales

O - Otros servicios colectivos, sociales y personales

P - Servicios domésticos

Q - Organismos internacionales y otras instituciones extraterritoriales

¹⁶² IBGE (2004): Classificação Nacional de Atividades Economicas-CNAE; 2ª Edição, Rio de Janeiro.

74. SERVICIOS PRESTADOS PRINCIPALMENTE AS EMPRESAS

74.1 ACTIVIDADES JURIDICAS, CONTABEIS Y DE ASESORÍA EMPRESARIAL

74.11-0 Actividades jurídicas

74.12-8 Actividades de contabilidad y auditoria

74.13-6 Pesquisas de mercado y de opinión pública

74.14-4 Gestión de participaciones societarias (*holdings*)

74.15-2 Sedes de empresas y unidades administrativas locales

74.16-0 Actividades de asesoría en gestión empresarial

74.2 SERVICIOS DE ARQUITETURA Y ENGENHARIA Y DE ASESORAMIENTO TÉCNICO ESPECIALIZADO

74.20-9 Servicios de arquitectura e ingeniería y de asesoramiento técnico especializado

74.3 ENSAIOS DE MATERIALES Y DE PRODUCTOS; ANÁLISE DE QUALIDAD

74.30-6 Ensayos de materiales y de productos; analice de cualidad

74.4 PUBLICIDADE

74.40-3 Publicidad

74.5 SELECIÓN, PROVISIÓN DE MANO DE OBRA

74.50-0 Selección, provisión de mano de obra

74.6 ACTIVIDADES DE INVESTIGACION, VIGILANCIA Y SEGURIDAD

74.60-8 Actividades de investigación, vigilancia y seguridad

74.7 ACTIVIDADES DE INMUNIZACION, HIGIENIZACION Y DE LIMPIEZA EN COMUNIDADES Y EN HOGARES

74.70-5 Actividades de inmunización, higienización y de limpieza en comunidades y en hogares

74.9 OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS PRESTADOS PRINCIPALMENTE A EMPRESAS

74.91-8 Actividades fotográficas

74.92-6 Actividades de embotellar y empaquetar, por cuenta de terceros

74.99-3 Otras actividades de servicios prestados principalmente a empresas, no especificadas anteriormente

74. Servicios Prestados Principalmente a Empresas

Esta división comprende:

- Las actividades de prestaciones de servicios a empresas, con excepción de las actividades de informática y de pesquisa y desenvolvimiento, que son tratadas en las divisiones 72 y 73 de esta sección. Algunas de las actividades cubiertas en esta división son usualmente realizadas por las unidades auxiliares (de apoyo administrativo) de las grandes empresas, en cuanto otras son más comúnmente ejercidas por unidades independientes. La creciente tercerización de servicios antes realizados por la propia empresa ha sido el principal factor en los cambios observados en las organizaciones de estas actividades. La mayoría de las actividades cubiertas en esta división es desarrollada para clientes empresariales o instituciones, con excepción de las actividades jurídicas (74.11), parte de la selección y provisión de mano-de-obra (74.50) y actividades fotográficas (74.91), que también son ofrecidas a las personas.

Esta división comprende también:

- Las actividades de gestión de participaciones societarias, de dirección y de representaciones y/o apoyo administrativo ejercidas en las sedes de empresas y unidades administrativas locales.

Esta división no comprende:

- Los servicios informáticos (72)
- Las actividades de pesquisa y desarrollo (73)

74.1 Actividades Jurídicas, Contables y de Asesoría Empresarial

74.11-0 Actividades jurídicas

Esta clase comprende:

- La representación legal de los intereses de una parte contra otra, delante de tribunales y otras organizaciones judiciales, realizada por abogado o sobre su supervisión, tales como:
 - Aconsejador y representaciones en acciones civiles
 - Aconsejador y representaciones en acciones criminales
 - Aconsejador y representaciones en acciones administrativas
 - Aconsejador y representaciones en asuntos relacionados a disputas trabajadoras y comerciales
- La asesoría y la preparación de documentos jurídicos:
 - Estatutos sociales, escrituras de constitución, contratos de sociedad colectiva o documentos similares para la formación de sociedades, testamentos
 - La asesoría, consultora y asistencia jurídica fuera del cuadro judicial

Esta clase comprende también:

- Las actividades auxiliares de la justicia (árbitros y mediadores, peritos, etc.)
- Las actividades de los notarios
- Las actividades de los agentes de propiedad industrial ligados al registro de marcas y patentes y derecho legal

- La actividad de registro de dominios de direcciones de Internet

Esta clase no comprende:

- Las actividades de los tribunales de justicia (75.23)
- Las actividades de seguridad y orden pública (75.24)
- Las actividades de defensa civil (75.25)
- Las actividades de los peritos de seguros (67.20)

74.12-8 Actividades de contabilidad y auditoria

Esta clase comprende:

- El registro contable de las transacciones comerciales corrientes y elaboración de la balanza anual, por cuenta de terceros
- Los servicios de auditoría contables
- La preparación de declaraciones de impuesto de la renta de personas físicas y jurídicas, por cuenta de terceros
- Las actividades de asesoría y representación (no-jurídicas) ejercidas ante la administración tributaria en nombre de sus clientes

Esta clase no comprende:

- La asesoría cuanto a la gestión financiera (74.16)
- Las actividades de los escritorios de cobro (74.99)
- Las actividades de auditoría actuarías (67.20)

74.13-6 Pesquisas de mercado y de opinión pública

Esta clase comprende:

- Los estudios sobre el mercado y lo comportamiento de los clientes precediendo lo lanzamiento de productos nuevos o la concepción de campañas publicitarias
- La realización, por cuenta de terceros, de pesquisas de opinión sobre cuestiones políticas, económicas, sociales y analice estadística de los resultados

Esta clase no comprende:

- La producción estadística realizada por la Administración Pública (75.11)

74.14-4 Gestión de participaciones societarias (holdings)

Esta clase comprende:

- Las actividades de las empresas holdings no financieras que ten como objeto principal la participación accionaría relevante en actividades económicas de terceros, ejerciendo el controle (controladora) sobre las sociedades o de ellas participan en carácter permanente con inversiones relevante en su capital, en una relación de dominación con sus filiadadas y subsidiadas. La actividad de gestión de participación accionaría es complementada por las actividades auxiliares de los servicios administrativos o de gerencia, inclusive con remuneración

Esta clase no comprende:

- Las holdings de instituciones financieras (65.99)
- Las actividades de sociedades de participación que no interviene en la conducción de los negocios (65.99)

74.15-2 Sedes de empresas y unidades administrativas locales

Esta clase comprende:

- Las actividades de dirección y de representación y/o de apoyo administrativo ejercidas en las sedes centrales y unidades administrativas locales de las empresas

74.16-0 Actividades de asesoría en gestión empresarial

Esta clase comprende:

- Los servicios de asesoría, consultaría, orientación y asistencia prestadas a empresas y organismos en materia de:
 - Planificación, organización, reingeniería, controle, información, gestión, etc.

- Cuestiones financieras (la concepción de sistemas de contabilidad, de estudios de contabilidad de los costos y de controle de presupuestos)
- Cuestiones económicas
- La negociación entre la empresa y sus trabajadores
- Relaciones públicas y comunicación, interna y externa

Esta clase comprende también:

- Las actividades de asesoría, orientación y asistencia prestadas por los agrónomos y otros profesionales a establecimientos agropecuarios
- La consultaría en cuestiones de sustentáculo del medio ambiente

Esta clase no comprende:

- Las actividades administrativas ejercidas por las holdings (74.14)
- Las actividades administrativas ejercidas por las sedes y unidades locales (74.15)
- La asesoría y la representación jurídica (74.11)
- Las actividades de contabilidad, auditoría y asesoría en materia de impuestos (74.12)
- Las actividades de asesoría técnica de arquitectura, ingeniería, cartografía y otros servicios técnicos especializados (74.20)
- Las actividades de agencias de publicidad (74.40)
- Las actividades de auditoría y consultaría actuarial (67.20)

74.2 Servicios de Arquitectura e Ingeniería y de Asesoramiento Técnico Especializado

74.20-9 Servicios de arquitectura y ingeniería y de asesoramiento técnico especializado

Esta clase comprende:

- Los servicios técnicos de arquitectura tales como:
- Los proyectos de arquitectura de predios, inclusive detalladamente
- La supervisión de la elaboración de proyectos
- Los proyectos para la ordenación urbana

- Los proyectos de jardines e instalaciones deportivas

- Los servicios técnicos de ingeniería, tales como:
 - La concepción de la maquinaria y de instalaciones industriales
 - La elaboración y gestión de proyectos de ingeniería civil, hidráulica y de tráfico
 - La elaboración y realización de proyectos relativos a ingeniería electrónica, de minas, química, mecánica, industrial, de sistemas y de seguridad, agrarios, etc.)
 - La elaboración de proyectos en las áreas de acondicionamiento de aire, refrigeración, saneamiento, controle de contaminación, ingeniería acústica, etc.
 - La supervisión de obras, tales como controle de materiales y servicios similares
 - La supervisión de contratos de ejecución de obras
 - La supervisión y la gerencia de proyectos
 - La pericia, evaluación, arbitramento, laudo y parecer técnico

- Los servicios técnicos de cartografía y topografía, tales como:
 - La realización de estudios topográficos
 - Lo levantamiento de límites
 - Las actividades de información cartográfica y espacial

- Las actividades geodésicas, geológicas y de prospección, tales como:
 - Los estudios hidrográficos y sobre el suelo
 - Los estudios geofísicos, geológicos, sismológico y otros
 - La prospección de petróleo y gas natural

- Los diseños técnicos especializados de arquitectura y ingeniería
- Los servicios de previsión meteorológica

Esta clase no comprende:

- La ejecución de obras de construcción (45)
- La administración de obras ejercida en lo local de la construcción (45)
- La decoración de interiores (74.99)

- Lo plantío y mantenimiento de jardines, parques y gramados (01.61)
- Los ensayos de material y de productos (74.30)
- La perforación cuando relacionada a extracción de petróleo y de gas (11.20)
- Las actividades de pesquisa y desenvolvimiento experimental (73.10 e 73.20)
- La fotografía aérea (74.91)

74.3 Ensayos de Materiales y de Productos; Analice de Calidad

74.30-6 Ensayos de materiales y de productos; analice de cualidad

Esta clase comprende:

- Las analices, ensayos e inspecciones sobre productos, materiales, procesos o servicios en relación a las características físicas, desempeño y cumplimiento de las normas reglamentares
- La medición de la pureza da agua o aire y de la radioactividad, la analice de contaminación por la emisión de humo o aguas residuales, etc.
- La realización de pruebas de resistencia e inspección visando la verificación del funcionamiento o del envejecimiento de las instalaciones y materiales
- El control técnico de construcciones
- Los certificados de homologación de barcos, aviones, vehículos motorizados, proyectos nucleares, etc.

Esta clase no comprende:

- Las analices médicas y odontológicas (85.14)
- Las actividades de auditoría de sistemas de calidad (74.16)

74.4 Publicidad

74.40-3 Publicidad

Esta clase comprende:

- Las actividades de creación y realización de campañas publicitarias, utilizando todos los medios de diseminación
- Las actividades de gestión de espacios publicitarios sobre todas las formas, como intermediario o cuenta-propia
- Las actividades de colocación de anuncios tales como:
- La venta y obtención de tiempo y espacio publicitarios
- El alquiler de espacios publicitarios

Esta clase comprende también:

- La publicidad aérea
- Los servicios de sonorización, motorizados o no, con la finalidad de propaganda o publicidad
- La distribución o entrega de material publicitario
- La promoción de ventas y publicidad en el local de la venta
- La publicidad por mala directa, teléfono, visitas (inclusive de representantes de laboratorio farmacéutico)

Esta clase no comprende:

- La impresión de material publicitario (22.2)
- La pesquisa de mercado (74.13)
- La fotografía publicitaria (74.91)
- La grabación de anuncios publicitarios para su difusión en cinema y televisión (92.11)

74.5 Selección, Provisión de Mano de obra

74.50-0 Selección, provisión de mano de obra

Esta clase comprende:

- El reclutamiento y la selección del personal, inclusive ejecutivos
- La provisión de mano de obra

- La selección, a terceros, por tiempo determinado, del personal reclutado y remunerado por agencias de trabajo temporal, en las condiciones de la legislación de trabajo

Esta clase no comprende:

- La actividad de contratantes de mano de obra para la agropecuaria (01.61 e 01.62)
- La actividad de distribución de papéis para el teatro, cinema y televisión (92.62)
- La prestación de servicios especializados con mano de obra propia alocada en el local de trabajo del cliente, que está comprendida en la clase de actividad de servicio prestado

74.6 Actividades de Investigación, Vigilancia y Seguridad

74.60-8 Actividades de investigación, vigilancia y seguridad

Esta clase comprende:

- Los servicios de investigación, fuera del cuadro judicial
- Las actividades de detectives particulares
- Los servicios de vigilancia, escolta y de protección a personas y propiedades
- La asesoría en el campo de la seguridad industrial, de lugares y servicios públicos
- El servicio de seguridad de bienes y personas por satélite
- Los servicios de adiestramiento de perros de guarda

Esta clase comprende también:

- El transporte de valores en vehículos blindados o no

Esta clase no comprende:

- La instalación de sistemas de alarma (45.41)
- Las actividades de peritos de siniestros (67.20)
- Los servicios de adiestramiento de animales - excepto perros de guarda (01.62)
- El transporte terrestre de cargas, en general (60.26)

74.7 Actividades de Inmunización, Higienización y de Limpieza en Comunidades y Hogares

74.70-5 Actividades de inmunización, higienización y de limpieza en comunidades y hogares

Esta clase comprende:

- Los servicios de limpieza del interior en comunidades de cualquier tipo: escritorios, fábricas, naves, instituciones públicas y otros establecimientos comerciales, profesionales y residenciales
- Los servicios de limpieza de chimeneas de hornos, incineradores, calderas, tubos de ventilación y refrigeración de aire
- Los servicios de limpieza y tratamiento de piscinas

Esta clase comprende también:

- Las actividades de inmunización y control de plagas urbanas
- Los servicios de eliminación de microorganismos nocivos por medio de esterilización en productos agrícolas, libros, equipamientos médico-hospitalario y otros

Esta clase no comprende:

- La manutención de jardines (01.61)
- La limpieza con vapor, jatos de arena u otros medios, de fachadas de comunidades (45.50)
- La retirada de escombros después del término de obras de construcción (45.50)
- El lavaje de tapetes, alfombras y cortinas (93.01)
- El servicio doméstico (95.00)

74.9 Otras Actividades de Servicios Prestados Principalmente a Empresas

74.91-8 Actividades fotográficas

Esta clase comprende:

- Las actividades de los estudios fotográficos, sean para fines comerciales, publicitarios o personales, tales como:
 - La fotografía para anuncios, editoriales, actividades relacionadas con la moda y para anuncios inmobiliarios o turísticos
 - La realización de retratos personales o de eventos sociales
- Las actividades de los laboratorios de revelación, impresión y ampliación fotográfica tales como:
 - La revelación de filmes fotográficos, la impresión y ampliación de negativos de fotografías
 - La revelación de películas no destinadas a industria cinematográfica
 - El montaje de diapositivas
 - La copia, restauración y retoque de fotografías

Esta clase comprende también:

- La tomada de fotografías aéreas, submarinas, etc., inclusive para la publicidad
- La actividad de filmación de fiestas y eventos
- Los servicios de microfilmación

Esta clase no comprende:

- La montaje y otras actividades de apoyo a industria cinematográfica y de televisión (92.11)
- La actividad de los fotógrafos de imprenta (92.40)

74.92-6 Actividades de embotellar y empaquetar, por cuenta de terceros

Esta clase comprende:

- Las actividades de embotellar, fraccionamiento y empaquetar por cuenta de terceros, por proceso automatizado o no, tales como:
 - El embotellar de frascos
 - El embotellar de productos líquidos

- El empaquetar de sólidos (a vacuo, con papel aluminio, etc.)
- La embalar y etiquetaje de productos diversos

Esta clase no comprende:

- Las actividades de embotellar y empaquetar por cuenta propia, asociadas al comercio (51 e 52)
- Las actividades de embalaje y desembalaje relacionadas con el transporte, inclusive agrupamiento y fraccionamiento de cargas (63.40)

74.99-3 Otras actividades de servicios prestados principalmente a empresas, no especificadas anteriormente

Esta clase comprende:

- Los servicios de traducción, redacción, interpretación y similares
- Los servicios, para terceros, de fotocopias mecánicas o electrostáticas, digitalización y servicios correlatos
- Los servicios de contactos telefónicos (recados, etc.)
- Las actividades de secretaria
- Las actividades de apoyo operacional a empresas y/o profesionales liberales, cuando da utilización de espacios físicos o sobre contrato
- Los centros de servicios a empresas o escritorios virtuales
- La gestión de espacio para exposición, para uso de terceros
- Los servicios de subastas
- Los servicios de evaluadores - excepto de seguros y de inmuebles
- Los servicios de diseños técnicos especializados - excepto de arquitectura y ingeniería
- Los servicios de rotulación, rellenado, sellado y despacho de sobres por el correo, inclusive de material publicitario
- La actividad de decoración de interiores sobre encomienda
- Las actividades de organización, producción y promoción de fiestas, familiares o no, y eventos, tales como ferias, congresos y exposiciones, comerciales y profesionales - excepto eventos culturales y deportivos

- Las actividades de los despachantes - excepto aduaneros
- Los servicios de carácter privado de prevención de incendio
- Las actividades de escafandrilla y buceador
- Los otros servicios anexos a la producción (cobro de facturas, servicios de informaciones personales, creación de modelos, etc.)

Esta clase comprende también:

- Las actividades de los agentes personales de artistas, deportistas, etc. (empresarios artísticos)
- Los servicios de lectura de consumo de energía eléctrica, gas y agua, asociados o no con la manutención de los medidores, cuando ejecutados por terceros
- La emisión de vales-alimentación, vales-transporte y similares
- La actividad de intermediación y provisión de servicios y negocios en general, sin especialización definida
- Las actividades de gestión de casas de fiestas y eventos
- Las actividades de salas de acceso a Internet

Esta clase no comprende:

- Las actividades de contabilidad (74.12)
- El diseño industrial de máquinas (74.20)
- La creación de anuncios (74.40)
- La locación temporaria de mano-de-obra (74.50 e 01.61)
- Las actividades de los despachantes aduaneros (63.40)
- Los servicios de comunicación por bip (pager) (64.20)
- El diseño técnico de arquitectura y ingeniería (74.20)
- La organización, producción y promoción de eventos culturales (92.31)
- La organización, producción y promoción de eventos deportivos (92.61)
- Los servicios de evaluadores de seguros (67.20) y de inmuebles (70.31)
- La manutención de medidores de energía eléctrica, gas y agua, cuando realizada por las propias empresas productoras y distribuidoras (40.10, 40.20 e 41.00)