

COMERCIO DE SERVICIOS: UN COMPLEJO PROCESO DE LIBERALIZACION

*Antonio Fernández-Martos Montero**

El GATS abarca un amplio abanico de instrumentos necesarios para promover la liberalización efectiva del comercio de servicios, en respuesta a la necesidad de hacer frente a la realidad sumamente compleja del sector de los servicios en una economía mundial cada vez más integrada. Ese conjunto de instrumentos se ordena coherentemente en torno al objetivo de lograr un funcionamiento más eficiente del mercado como medio de asignar recursos a sus usos más productivos. La ronda iniciada en el año 2000 ofrece una oportunidad de avanzar hacia este objetivo.

Palabras clave: *relaciones comerciales internacionales, comercio internacional, acuerdos comerciales, liberalización de los intercambios, sector servicios, GATS, OMC.*

Clasificación JEL: *F13, L8.*

1. Introducción

El inicio de la nueva ronda de negociación en materia de servicios supone un paso adicional en el complejo proceso de liberalización del comercio de servicios entre los miembros de la OMC. La inclusión de los servicios en la Ronda Uruguay se percibió como un paso decisivo para la equiparación de su regulación con la que desde 1947 había gobernado el comercio de mercancías, el GATT. Este Acuerdo había sido un factor clave para la liberalización comercial y el aumento en el volumen de los intercambios internacionales a partir de la Segunda Guerra Mundial, con el consiguiente efecto de reasignación de recursos a escala global

hacia sus usos más productivos y aumento del bienestar mundial. En una economía global cada vez más terciarizada, se hacía imprescindible un acuerdo análogo que regulara el comercio de servicios con el objeto de lograr la consolidación y, en la medida de lo posible, expansión, de un sistema de relaciones económicas internacionales basado en el funcionamiento transparente y libre de distorsiones de los mercados internacionales.

El GATS es, sin embargo, más que una extensión o calco del GATT en el campo del comercio de servicios. La amplitud del enfoque con que aborda la regulación de las relaciones económicas internacionales en esta materia nos permite afirmar que se trata de un acuerdo cualitativamente distinto y más avanzado que el GATT. Es un acuerdo que, sin dejar de ser posibilista, trata de responder a las necesidades de regulación de las relaciones internacionales propias de una economía «global» utilizando un enfoque «global», para el sector económico que es ya, y que será sin duda, clave del desarrollo

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Administrador de la UE. Actualmente en la Comisión Europea.

Las opiniones manifestadas en este artículo son personales, de ningún modo deben tomarse como posiciones de la Comisión. El autor agradece a J. A. Zamora, F. Perreau de Pinninck y J. A. Plaza sus comentarios en la fase de elaboración de este trabajo.

económico en el siglo XXI. A continuación se va a examinar cómo el proceso de «globalización» y las características del sector servicios exigen que la acción de los distintos instrumentos disponibles en la regulación de las relaciones económicas internacionales en este campo se utilicen de modo coherente con el objeto de alcanzar el que se puede considerar fin último de una asignación eficiente de recursos a escala global y el consiguiente incremento del bienestar mundial. Se discutirá la manera en que esos instrumentos fueron considerados e incluidos en el Acuerdo por los negociadores del GATS. Se concluirá comentando algunos asuntos que podrían ser claves para la liberalización del comercio de servicios en el marco del GATS en la Ronda que ha comenzado a principios de este año 2000.

2. El nuevo marco de las relaciones económicas internacionales: situación y objetivos para su regulación

La globalización de la producción de bienes y servicios va reduciendo progresivamente la distinción entre comercio e inversión, entre comercio y movimiento de los factores de producción. Esa globalización también reduce la medida en que se puede identificar el interés de las empresas con el de su país de origen; gana importancia, en cambio, la manera en que las distintas políticas aplicadas afectan al funcionamiento del mercado, independientemente de la nacionalidad de las empresas o productos. El comercio de mercancías y el comercio de servicios se van aproximando y entrelazando progresivamente, y la aportación de éstos se va haciendo más importante para la producción de mercancías, hasta el extremo de que, en muchos casos, se hace difícil distinguir si estamos ante un bien o un servicio.

Los límites entre las distintas actividades desarrolladas por las empresas y entre los distintos intereses nacionales (definidos por el origen de las empresas) van perdiendo, por tanto, nitidez; en consecuencia, el enfoque con el que se aborda el objetivo de mejorar el acceso a los mercados mundiales ha de ser cada vez

más amplio, y debe conjugar de modo coherente aspectos comerciales, pero también de movimiento de los factores de producción (en particular, la inversión directa) y de política de competencia, con el objeto de hacer frente de forma efectiva tanto a las medidas adoptadas por las autoridades nacionales, como a las prácticas contrarias a la libre competencia de los operadores privados que distorsionen el funcionamiento del mercado.

El objetivo de la regulación del comercio de servicios: mercados contestables

La teoría de los «mercados contestables» tiene su origen en la obra de Baumol, Panzar y Willig, *Los mercados contestables y la teoría de la estructura industrial*. Su aportación esencial consiste en destacar la importancia de la competencia «potencial» en relación con la situación competitiva de un mercado: aunque el número de empresas en un mercado sea limitado, si éste es contestable, existe un número prácticamente ilimitado de entrantes potenciales, de modo que el resultado será equivalente al que se daría en competencia perfecta¹.

Desde hace varios años se viene discutiendo si el logro de mercados internacionales contestables podría ser considerado como el objetivo esencial de las negociaciones multilaterales². Con ello se pretende fijar un objetivo de genuina liberalización e integración de los mercados internacionales que, cada vez de

¹ Cuando las empresas entrantes en un mercado no sufren desventajas respecto a las ya establecidas en relación con la tecnología disponible, precios de los insumos de la producción, productos, ni información sobre la demanda; cuando todos los costes derivados de la entrada son recuperables en su totalidad en caso de salida del mercado; y, finalmente, cuando el tiempo que pasa desde que se produce la entrada hasta que comienza a ser capaz de suministrar al mercado es menor del tiempo que necesitan las empresas establecidas para modificar sus precios, en tal caso, nos encontramos ante un mercado perfectamente contestable. Los entrantes potenciales estarían dispuestos a entrar (con el consiguiente aumento de la cantidad ofrecida y caída de los precios) en el caso de que las empresas presentes en el mercado situaran los precios por encima del mínimo de los costes medios; de modo que si un mercado es contestable, el resultado será equivalente al de la situación de competencia perfecta.

² Ver documentos de la OCDE en la bibliografía.

modo más evidente, no se alcanza mediante la simple eliminación de los obstáculos en las fronteras, sino que requiere la reducción de barreras mucho más complejas que impiden o dificultan el flujo internacional de factores de producción, mercancías y servicios, derivadas de las condiciones aplicables a la inversión, de las reglamentaciones nacionales, de diferencias estructurales en el funcionamiento de los mercados, o de conductas contrarias a la competencia. La eliminación de esas barreras llevaría a unos mercados internacionalmente contestables. En definitiva, se estaría adoptando una visión más amplia, elevando la mirada desde los obstáculos concretos para dirigirla hacia el objetivo de hacer realidad la competencia internacional, utilizando para ello toda la panoplia de instrumentos disponibles.

Esta visión más amplia tiene ventajas evidentes frente al enfoque tradicional centrado en las barreras, que no considera de modo explícito el objetivo de la competencia internacional³: en primer lugar, porque permite cubrir una más amplia variedad de instrumentos que impactan sobre la competencia internacional y el funcionamiento efectivo de los mercados; y, en segundo lugar, porque estructura y asegura la coherencia en la utilización de los distintos instrumentos disponibles al darles un objetivo común; se logra, en definitiva, un enfoque integrado y coherente de las distintas políticas que afectan a la competencia, incluso potencial, internacional⁴.

³ Lo cual no quiere decir que la eliminación «tradicional» de barreras no contribuya a este objetivo; lo ha hecho, y de modo decisivo. Pero, en general, las negociaciones comerciales han tenido lugar sin necesidad de explicitar ese objetivo y sin que los propios negociadores fueran conscientes del mismo. Conviene recordar que, como se señala en OCDE TD/TC(96)6, el propio Adam Smith en la *Riqueza de las Naciones* ya desarrollaba sus argumentos en apoyo del comercio como subsidiarios de su argumentación más amplia en favor de un eficiente funcionamiento de los mercados.

⁴ Una vez aceptada la «contestabilidad» de un mercado como objetivo deseable, se plantea la necesidad de medirla de algún modo, para poder orientar así la utilización de los distintos instrumentos disponibles. Para un análisis de este tema, ver OECD TD/TC(96)7.

Instrumentos de avance hacia la contestabilidad internacional de los mercados

Entre esos instrumentos se encuentra, sin duda, la eliminación de las barreras y distorsiones comerciales «tradicionales», típicas de las negociaciones comerciales: aranceles, cuotas y contingentes, subvenciones, la utilización indebida de medidas de defensa comercial⁵, o la discriminación en las compras del sector público. Además, una serie de «nuevos temas», que contribuyen también al logro de ese objetivo genérico de asegurar la contestabilidad de los mercados internacionales, va ganando peso progresivamente. Entre ellos destacan las normas sobre propiedad intelectual, las medidas adoptadas por razones medioambientales, las normas sociales, las relativas a combatir la corrupción, los obstáculos, discriminatorios o no, generados por el entorno reglamentario nacional, la inversión y las normas relativas a la competencia. A medida que aumenta la integración económica internacional, estos nuevos temas ganan peso sobre la capacidad de acceder y desarrollar una presencia efectiva en los mercados extranjeros. A ello se añade que, como consecuencia de la creciente disciplina impuesta por las sucesivas rondas de negociación sobre las barreras tradicionales al comercio, las presiones proteccionistas tienden a manifestarse a través de estas otras vías, resultando en obstáculos quizá menos transparentes, pero desde luego no menos poderosos.

3. Un caso práctico del nuevo enfoque en la regulación del comercio internacional: el acuerdo GATS

El comercio de servicios

Es habitual⁶ que se compare el proceso de terciarización de la economía mundial con la revolución industrial del siglo XIX. Este cambio estructural sitúa al sector de los servicios en el

⁵ Cuyo uso se justifica en tanto no se cuente con un marco internacional de defensa de la competencia.

⁶ Por ejemplo, BARTH (1999), que cita a su vez la predicción de FOURASTIE (1947) en este sentido, o FEKETEKUTY (1999).

centro de una nueva revolución, consistente en el paso, a partir de los años sesenta, de una sociedad industrial a una sociedad de servicios⁷. Los servicios alcanzan ya en torno al 70 por 100 de la producción y el empleo en muchas economías desarrolladas, y rondan el 50 por 100 en los países en desarrollo. Es previsible que este cambio estructural hacia una sociedad de servicios continúe y se consolide en el futuro⁸, aun de forma más suave que hasta ahora.⁹ En todo caso, la liberalización de los mercados nacionales e internacionales de servicios será un elemento esencial para el crecimiento económico futuro¹⁰.

También es habitual señalar la presencia creciente de los servicios en el comercio mundial; el progreso de las tecnologías de la información y de las comunicaciones ha tenido como consecuencia que muchos servicios para los que el comercio internacional no era posible puedan ahora ser suministrados internacionalmente. La consecuencia es que los servicios han aumentado su participación en el comercio mundial desde principios de los años ochenta¹¹, al haber crecido su comercio más rápidamente que el de mercancías¹². Los servicios son hoy una parte sustancial de las exportaciones totales de los países, tanto desarrollados como en desarrollo. Sin embargo, y a pesar de su fuerte ritmo de crecimiento, las exportaciones mundiales totales de servicios, en 1997, únicamente alcanzaron un 20 por 100 aproximadamente, del total de exportaciones. ¿A qué se debe

esa diferencia entre el peso de los servicios en las economías nacionales y su papel secundario en el comercio mundial?

Hay variadas razones que lo explican, derivadas de las características de los servicios y las consiguientes peculiaridades de su comercialización internacional: se asume, en general, que no son tangibles, que son invisibles, no almacenables ni transportables habitualmente, y que requieren la interacción de productor y consumidor para su suministro. Pero ni siquiera esas características son comunes a todos los servicios, a lo que se añade su alteración por el impacto del avance tecnológico¹³. En cuanto al comercio internacional de servicios, y siguiendo el esquema del GATS, tiene lugar a través de cuatro modos de suministro: suministro transfronterizo (modo 1), consumo en el extranjero (modo 2), presencia comercial en el mercado extranjero (modo 3), y movimiento de personas físicas que suministran el servicio (modo 4)¹⁴.

Esas características permiten entender fácilmente que las restricciones al comercio internacional de servicios sean innumerables y de difícil clasificación; para empezar, tienen un impacto evidente las restricciones derivadas de reglamentaciones generales, como pueden ser las aplicables al movimiento internacional de trabajadores o a las inversiones extranjeras, que afectarán singularmente al comercio de servicios. A ello se añade la omnipresencia de reglamentación específica, y las dificultades que pueden derivarse de obstáculos a la competencia fruto de la actuación de operadores privados. Esta complejidad intrínseca de los servicios, unida a las consecuencias del proceso de cre-

⁷ UNCTAD/BANCO MUNDIAL (1994).

⁸ El creciente peso de los servicios puede explicarse por dos factores: por un lado, por el hecho de que, en general, la productividad del sector manufacturero es superior a la del sector servicios, de modo que aunque la participación de este sector en el total de la producción se mantenga constante, disminuye su importancia como sector generador de empleo. Por otro lado, por la creciente demanda de servicios, procedente tanto de los hogares como, sobre todo, de los sectores primario y secundario (y del mismo sector servicios) que requieren cada vez más servicios como insumo en la producción (por razones de externalización o *outsourcing* de ciertas actividades, o bien simplemente por la necesidad de mantener la capacidad de competir en el mercado), con la consecuencia lógica de una integración cada vez mayor de los sectores industrial y de servicios.

⁹ BARTH (1999).

¹⁰ FEKETEKUTY (1997).

¹¹ HUFBAUER y WARREN (1999).

¹² Para ver con detalle la evolución de estas cifras, puede consultarse el *Informe Anual* de la OMC, varios años.

¹³ Tampoco hay una definición generalmente aceptada; una de las más utilizadas, como base para elaborar otras, es la de T.P. HILL en «On Goods and Services», *Review of Income and Wealth*, 24 (1997): «Un servicio es el cambio en la condición de una persona, o de un bien perteneciente a una unidad económica, que se produce como resultado de la actividad de otra unidad económica con el consentimiento de la primera persona o unidad económica.»

¹⁴ La tecnología utilizada para suministrar el servicio dentro de cada modo de suministro es, en principio, indiferente, de manera que el hecho de que, por ejemplo, ciertos servicios se puedan suministrar electrónicamente no significa que haya que negociar expresamente su liberalización, sino que se entiende que están ya cubiertos por los modos de suministro GATS. Este es el principio de «neutralidad tecnológica», en discusión en relación con el comercio electrónico.

ciente integración mundial comentado anteriormente, recomiendan un enfoque «global» para su regulación.

El sentido del acuerdo GATS

Era evidente, por tanto, que una vez aceptado el objetivo de liberalizar el comercio internacional de servicios al comienzo de la Ronda Uruguay, el instrumento utilizado para ello debía ser muy amplio, con el objeto de cubrir todos los aspectos relevantes: tenía que aumentar la transparencia como condición necesaria para identificar las barreras existentes, tanto generales como específicas de los servicios, y abrir el camino para su eliminación; tenía que ofrecer la posibilidad de eliminar casos de discriminación entre servicios de distintos orígenes, y entre servicios nacionales y extranjeros; tenía que tratar también los casos en que, sin existir discriminación, la reglamentación nacional dificultaba el comercio de servicios; también tenía que hacer frente a las situaciones de monopolio, y a los obstáculos a la competencia que pudieran crear los operadores privados en el mercado. Y todo ello para los cuatro modos a través de los cuales se suministran los servicios internacionalmente. Evidentemente, no era tarea fácil. Pero el objetivo esencial no era el de llegar, de manera inmediata, a un acuerdo «profundo» en términos de liberalización, puesto que tal objetivo era políticamente inalcanzable, el objetivo era un acuerdo tan amplio como fuera posible, que hiciera entrar desde el principio este sector en un marco multilateral poderoso (la OMC, con su sistema de solución de diferencias) y disponer así de un marco y una palanca para negociaciones ulteriores¹⁵. Partiendo de esta idea, se podía aceptar cierta debilidad que se le ha achacado posteriormente.

El éxito del GATS radica, por tanto, en ser un marco integrador de los diversos instrumentos susceptibles de ser utilizados para lograr una mayor competencia internacional en el campo de los servicios, para los distintos modos mediante los cuales las empresas de un país suministran servicios a consumidores

situados en otro. Veamos ahora su estructura básica y, a partir de ella, el tratamiento que hace de una serie de temas que lo convierten en un acuerdo potencialmente poderoso para impulsar la liberalización en una economía mundial cada vez más integrada, contribuyendo así decisivamente a fortalecer la competencia en los mercados internacionales.

La estructura básica del GATS¹⁶

El GATS cubre todos los sectores de servicios (salvo los derechos de tráfico aéreo, excluidos por el Anejo sobre Transporte Aéreo)¹⁷ y todas las medidas que afecten al comercio de servicios. Contiene una serie de obligaciones generales, aplicables a todos los sectores, entre las que destacan la de transparencia (artículo III) y la de otorgar el trato de nación más favorecida, NMF, (artículo II), consistente en la obligación de tratar a todos los servicios y suministradores de servicios extranjeros de la misma manera. La obligación de trato de NMF sólo puede incumplirse en caso de que se conceda un tratamiento preferencial en el marco de un acuerdo de integración económica (artículo V), o si se ha listado la correspondiente exención conforme al Anejo correspondiente. Ofrece, también, un marco para la reducción de los obstáculos derivados de reglamentaciones nacionales que, sin ser discriminatorias, entorpecen el comercio de servicios. Para ello, se prevé el desarrollo de ciertas disciplinas (artículo VI) y la posibilidad de concluir acuerdos de reconocimiento mutuo (artículo VII). Se incluyen dos artículos relativos al derecho de la competencia: uno sobre los monopolios y los proveedores exclusivos de servicios (artículo VIII), y otro sobre las prácticas comerciales de los operadores

¹⁶ Para un análisis detallado de la estructura y disposiciones del Acuerdo GATS, ver otros trabajos recogidos en la bibliografía: G. AVILA BICE (1994), P. VARONA (1991), LOPEZ ESCUDERO (1996).

¹⁷ La revisión de este Anejo formará parte de la próxima Ronda. En cuanto a los sectores cubiertos, ver el documento MTN.GNS/W/ 120, que contiene una clasificación indicativa con 140 subsectores, agrupados en las siguientes categorías: servicios comerciales, incluyendo los profesionales; comunicaciones; construcción; distribución; servicios de educación; medioambientales; financieros; sociales y de la salud; turismo; culturales, deportivos y recreativos; y de transporte.

¹⁵ TORRENT (1998).

privados (artículo IX). Otros artículos hacen referencia a las compras del sector público (artículo XIII) y a las subvenciones (artículo XV)¹⁸.

Un segundo bloque de obligaciones contenidas en el GATS se aplica exclusivamente a aquellos servicios contenidos en unas listas de compromisos anejas al Acuerdo (una por cada miembro), y conforme a las restricciones que cada miembro haya inscrito en esas listas. Esas restricciones limitan bien el acceso al mercado (artículo XVI) o el trato nacional (artículo XVII). Es en estas listas donde, en mayor medida, se concreta la flexibilidad del GATS: cada miembro elige libremente los sectores de servicios para los que quiere ofrecer acceso a su mercado y las condiciones en que va a permitir el acceso y funcionamiento de las empresas en el mismo. Esta flexibilidad ha permitido que el acuerdo fuera aceptable incluso por los países que más se resistían a él, pero con el coste de una heterogeneidad enorme en las ofertas de los miembros¹⁹.

4. El GATS y la reglamentación nacional

Se ha comentado anteriormente que una característica típica de los servicios es la abundancia de reglamentación, con el objeto último de proteger los intereses de los consumidores. Para ello se busca garantizar la calidad y fiabilidad de los servicios suministrados, asegurar el suministro a toda la población a precios razonables, proteger el medio ambiente, etcétera. El propio preámbulo del GATS reconoce la soberanía nacional en este ámbito, al admitir el «derecho de los miembros a reglamentar el suministro de servicios en su territorio, y a establecer reglamentaciones al respecto, con el fin de realizar los objetivos

de su política nacional». También se ha comentado que el GATS sienta las bases para disciplinar la reglamentación nacional de modo que, además de no ser discriminatoria y permitir el acceso al mercado (objetivo a lograr mediante la negociación de las listas de compromisos), sea la más adecuada para no obstaculizar innecesariamente el flujo comercial de servicios. Dentro de este marco, vamos a comentar a continuación la interacción entre el proceso de reforma reglamentaria nacional y las negociaciones en el GATS.

El proceso de desregulación y re-regulación en curso en todo el mundo es una manifestación clara de la necesidad percibida de modo general de proceder a una amplia reforma reglamentaria interna. Esta necesidad se ve impulsada por factores tales como avances tecnológicos significativos, sobre todo en el campo de las tecnologías de la información y la comunicación; el desarrollo de nuevos productos y servicios, que ha convertido una parte importante de la reglamentación en obsoleta e incapaz de alcanzar sus objetivos; o la misma globalización de la producción y los mercados, que ha aumentado el coste de mantener grandes divergencias entre las distintas reglamentaciones nacionales. Finalmente, otro factor decisivo ha sido la creciente valoración del mercado como medio para la búsqueda de la eficiencia económica. Evidentemente, liberalizar y flexibilizar los mercados hace que sus fallos sean operativos y conduzcan a reducciones de la eficiencia en ausencia de regulación adecuada. La consecuencia ha sido un avance significativo en el análisis (y la aplicación práctica) de la Teoría de la Regulación. Los fallos de mercado más típicos (rendimientos de escala crecientes, efectos externos y asimetría informativa entre los agentes) que justifican y han justificado la regulación, se dan en una medida importante en el campo de los servicios²⁰.

¹⁸ Recordamos que, en muchos casos, la regulación contenida en estos artículos es muy somera, limitándose en ciertos casos a lanzar un programa de trabajo para desarrollo posterior. Como explicaba muy gráficamente G. AVILA en su artículo sobre el GATS al finalizar la Ronda Uruguay, «para los servicios la Ronda Uruguay no ha concluido. Más bien podría decirse que no ha hecho más que comenzar (...)» pues «contiene lagunas y puntos a completar en el futuro».

¹⁹ Ver documento sobre la estructura de los compromisos para los modos 1, 2, y 3 (S/C/W/99) de la Secretaría de la OMC.

²⁰ Rendimientos crecientes a escala, en el caso del suministro de electricidad, por ejemplo; efectos externos, en los casos de regulación medioambiental en lo que afecte a los servicios, o la regulación del espectro electromagnético; y la asimetría informativa entre los agentes, en el caso de servicios financieros, por ejemplo. Para un análisis sobre la regulación, ver *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 723 «Regulación y Mercados», noviembre 1993.

Un caso característico de confluencia de estos factores para contribuir a la liberalización del comercio de servicios se ha dado en el campo de las telecomunicaciones, donde el desarrollo tecnológico ha permitido separar la gestión de una red de los servicios suministrados a través de la misma. Así, un servicio puede ser vendido a través de la red de telecomunicaciones, siendo el mercado para ese servicio contestable en tanto que los potenciales entrantes tengan acceso a la red a un mismo precio. En definitiva, aunque la red en sí sea un monopolio natural, los mercados para los servicios ofrecidos a través de la red pueden ser contestables; por tanto, una regulación adecuada puede buscar separar aquello que no es contestable, de aquello que sí lo es. Esto es lo que hizo posible el éxito de la liberalización del sector, consolidado mediante el Acuerdo sobre Telecomunicaciones Básicas alcanzado en la OMC en 1997, y que podría ser un ejemplo para otros sectores donde es necesaria una fuerte inversión inicial para establecer una red básica.

La complejidad de la reglamentación de los sectores de servicios apunta en un sentido claro: para que sea posible un proceso ambicioso de liberalización internacional, es necesario que previamente se haya llevado a cabo una reforma interna, o al menos una reflexión seria sobre la orientación que se quiere dar a un determinado sector mediante la reglamentación nacional; el marco multilateral servirá posteriormente para consolidar esa liberalización, dando seguridad jurídica a los operadores, o podrá ser utilizado como fuente de disciplina externa para desarrollar un proceso de reforma interna que se considere deseable. En consecuencia, una negociación multilateral en el campo de los servicios requerirá más esfuerzo interno de preparación, en principio, que una negociación multilateral de desarme arancelario, y mayor claridad también en cuanto a los objetivos que se pretende conseguir.

En una negociación arancelaria tradicional²¹, el instrumento es único (el arancel), y el sentido en el que se puede mover también es, en principio, único (hacia abajo). La negociación se

reduce esencialmente a un intercambio recíproco de concesiones. Aunque los negociadores no cuenten con un objetivo superior claro y definido, en principio, su comportamiento negociador «mercantilista» (que busca un mejor acceso para sus productos a cambio de rebajar sus propios aranceles, lo menos posible, se entiende) llevará a largo plazo al objetivo eficiente de la ausencia de barreras al comercio de mercancías. En cambio, en el campo de los servicios, no hay un instrumento único, sino muchos y variados en forma de reglamentaciones que se relacionan en un proceso complejo, y con grandes diferencias entre sectores. Sin una preparación adecuada, gobernada por un objetivo claro y bien definido, no se pueden esperar grandes éxitos de la discusión multilateral.

Pues bien, ¿cuál debe ser el objetivo que guíe la preparación y desarrollo de la negociación multilateral? Parece razonable pretender que el resultado sea un grado de liberalización uniforme entre sectores, para evitar distorsiones en la asignación de recursos; también parece razonable que esa liberalización esté guiada por las prioridades nacionales, de modo que también tendría sentido si se llevara a cabo unilateralmente. Y también que el objetivo final que oriente esas prioridades nacionales sea el de lograr una competencia efectiva, un mejor funcionamiento de los mercados que lleve a una asignación de recursos eficiente. Es decir, el mismo objetivo global al que entendemos sirve el GATS en su conjunto.

El sentido de buscar una liberalización uniforme es claro: la falta de uniformidad en la protección provocaría desequilibrios en la estructura productiva nacional. En la práctica de la negociación GATS, ello implica una cobertura sectorial lo más amplia posible en las negociaciones de liberalización, y también el desarrollo de disciplinas sobre reglamentaciones no discriminatorias. Tampoco conviene perder de vista que la creciente relación entre mercancías y servicios hace aconsejable considerar simultáneamente la situación de liberalización en ambos campos.

En cuanto a que la liberalización esté guiada por las prioridades nacionales, es evidente que las discusiones en la OMC pueden contribuir a orientar, refinar y apoyar esas prioridades, y a

²¹ Lo esencial de la argumentación que sigue está inspirado en HOEKMAN y MESSERLIN (1999).

aprovechar la experiencia de otros miembros. Pero parece difícil que un miembro que no acuda con ideas claras en cuanto al sentido que quiere dar a la reforma regulatoria de sus sectores de servicios, pueda estar dispuesto a liberalizar en el marco de la OMC, o pueda hacerlo de una forma coherente²². Para concluir, conviene una vez más señalar el objetivo genérico último, explícito o no, que debe orientar la negociación: hacer realidad un funcionamiento cada vez más eficiente de los mercados con el objeto de aumentar el grado de bienestar.

5. El GATS y la inversión

No parece probable que en un próximo futuro se avance hacia una codificación completa de normas sobre inversión en la OMC, reuniendo disposiciones para la protección de las inversiones, su liberalización y un sistema sólido de solución de diferencias (tanto intergubernamental como inversor-Estado), al modo de lo intentado en el fallido Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) en la OCDE. Sin embargo, en los Acuerdos de la OMC encontramos ya una serie de normas dispersas sobre la inversión: en el TRIMS (sobre medidas de inversión relacionadas con el comercio), en el GATS, en el Acuerdo sobre Subvenciones, y en el Acuerdo TRIPS (sobre propiedad intelectual). Partiendo de que, por el momento, será necesario seguir un enfoque posibilista, no hay duda de que es el GATS el que ofrece el mayor potencial para avanzar en la liberalización y protección de las inversión en el mayor número de sectores posible.

Centrándonos en el GATS, y en cuanto a la protección de la inversión, es difícil imaginar que se pueda ir, por el momento, más allá de las disposiciones contenidas actualmente en el acuerdo y que, fundamentalmente, consisten en: garantizar la libertad para pagos y transferencias derivados de operacio-

nes corrientes (artículo XI); permitir los movimientos de capital derivados de compromisos correspondientes al modo 1 (suministro transfronterizo), y los movimientos de entrada de capital derivados de compromisos correspondientes al modo 3 (presencia comercial; nota al pie del artículo XVI); y el sistema intergubernamental de solución de diferencias de la OMC como garantía de las obligaciones asumidas por los miembros.

Por tanto, el trabajo futuro deberá centrarse en la liberalización de la inversión, entendiendo por tal el aumento de la transparencia y el logro de condiciones no discriminatorias para el acceso y el funcionamiento a través de una presencia comercial. El GATS protege contra la discriminación entre empresas de distintos orígenes, y ofrece un marco para negociar mejoras en las condiciones de establecimiento y de trato en relación con las empresas establecidas. El potencial de liberalización es muy importante, puesto que (como han demostrado las negociaciones del AMI, o revelan las excepciones del NAFTA) la gran mayoría de las restricciones a la inversión se refieren a sectores de servicios: la liberalización en materia de inversión gira, por tanto, en torno a los sectores de servicios²³.

También hay que recordar que, si bien el modo de suministro central en materia de inversión es el de presencia comercial (modo 3), todos los modos afectan a la inversión: el grado de liberalización del acceso a través de los modos 1, 2 y 4 puede influir en las decisiones de establecimiento y tener un impacto notable en el funcionamiento satisfactorio de la presencia comercial. Por ejemplo, la posibilidad de suministrar el servicio a través del modo 1 ó 2 puede reducir el interés de establecer una presencia comercial (y más con el desarrollo del comercio electrónico); o las limitaciones al movimiento de personas físicas (modo 4) empleadas por la empresa pueden entorpecer sensiblemente el funcionamiento de la presencia comercial.

²² Es razonable pensar que el hecho de que en las negociaciones de la Ronda Uruguay los miembros de la OMC se limitaran básicamente a reflejar en las listas de compromisos el *status quo* fruto de su legislación nacional hace prever que en la próxima Ronda no se vaya tampoco mucho más allá de la consolidación de la liberalización que unilateral y autónomamente hayan asumido desde entonces los miembros de la OMC.

²³ SAUVE y WILKIE (1999).

6. El GATS y las normas de competencia

Una muestra más del carácter omnicompreensivo del GATS son sus disposiciones encaminadas a evitar comportamientos que falsean la competencia en el mercado. Sin embargo, las disposiciones en la materia son también una muestra de que, al ser redactado el Acuerdo, se sacrificó en ocasiones la profundidad en las obligaciones asumidas a cambio de una amplitud en la cobertura.

El artículo VIII contiene disposiciones sobre los monopolios y los suministradores exclusivos de servicios, buscando simplemente impedir que los monopolistas o suministradores exclusivos vayan en contra del principio de trato NMF, o actúen de manera contraria a los compromisos asumidos en las listas correspondientes. No se pone en duda la libertad de los miembros de mantener o crear situaciones de monopolio, salvo que, en caso de creación, deben aceptar el negociar ajustes compensatorios si el nuevo monopolio afecta a concesiones listadas en la lista de compromisos del miembro.

El artículo IX, relativo a prácticas comerciales privadas restrictivas de la competencia, viene a ser poco más que un reconocimiento de su existencia, así como del hecho de que al restringir la competencia, estas prácticas restringirán también el comercio de servicios. Sin quitar valor a este reconocimiento, que deja clara la necesidad de abordar estas situaciones para lograr una liberalización efectiva del comercio de servicios, no se crea ningún medio para avanzar en esta dirección, aparte del intercambio de información mediante consultas entre los miembros afectados. En definitiva, se entiende que la represión de estas prácticas corresponde al derecho interno de cada miembro²⁴.

Podemos mencionar también las subvenciones, en cuanto que constituyen obstáculos que falsean la libre competencia y difi-

cultan, por tanto, el comercio de servicios. El artículo XV se limita a reconocer que pueden distorsionar el comercio de servicios, y establece que se lleven a cabo negociaciones con el fin de desarrollar disciplinas multilaterales sobre ellas. La única disciplina que se ofrece es la posibilidad de consulta cuando un miembro se considere negativamente afectado por una subvención²⁵. El desarrollo de esas disciplinas multilaterales se antoja una tarea muy complicada, dadas las características de los servicios y sus modos de suministro²⁶.

7. El GATS en la Ronda del Milenio: posibles claves para el avance

La Comisión Europea presentó al Consejo y al Parlamento Europeo el 20 de julio de 1999 su Comunicación sobre el Planteamiento de la Unión Europea sobre la Ronda del Milenio²⁷. Es interesante comprobar que en ella se propone que la OMC trabaje para lograr una liberalización o regulación adicional en materia de agricultura y servicios, aranceles no agrícolas, inversión, competencia, facilitación comercial, y comercio y medio ambiente, así como abordar el tema de las normas sociales.

El tener en cuenta todos estos temas es coherente con el enfoque global que consideramos requiere la «globalización». Merece destacarse la propuesta de desarrollar un marco multilateral de reglas para la inversión, y también la idea de negociar un marco básico de principios y reglas sobre los derechos y políti-

²⁴ A pesar de no parecer demasiado operativos, estos dos artículos VIII y IX ya han sido útiles como marco de ciertos principios recogidos en el *Reference Paper* surgido de las negociaciones sobre Telecomunicaciones Básicas de 1997. Este documento incluye una serie de principios que los miembros pueden incorporar en sus listas como «compromisos adicionales» (sujetos al sistema de solución de diferencias) y entre los que destacan algunos relativos a la competencia.

²⁵ El hecho de que en el artículo XV simplemente se establezca un programa de trabajo para las subvenciones no quiere decir que éstas estén excluidas de las disciplinas del GATS: el artículo XVII (trato nacional) se aplica a las subvenciones, del mismo modo que es aplicable a cualquier otra medida que afecte al comercio de servicios. Por tanto, cualquier subvención que sea una medida discriminatoria conforme al artículo XVII tendría que, o bien ser listada como una limitación al trato nacional, o ser eliminada o puesta en conformidad (es decir, su carácter discriminatorio debería ser eliminado). Evidentemente, tampoco están excluidas de la aplicación del principio de trato de NMF.

²⁶ Ver el documento GATT MTN.GNS/W/98 de 1990 sobre el tema. Las discusiones en el Grupo de Trabajo de la OMC correspondiente avanzan muy lentamente.

²⁷ COM(99) 331 Final. El 26 de octubre de 1999 se aprobaron las conclusiones del Consejo sobre la misma.

cas nacionales de competencia y su aplicación. Sin embargo, el GATS ya cuenta con disposiciones en materia de inversión, y también en materia de competencia: ¿qué ocurriría si se diera una negociación horizontal sobre estos temas en la OMC? Lo cual, indudablemente, tendría sentido: el que la inversión extranjera, el movimiento de personas o el derecho de competencia sean elementos esenciales para garantizar el funcionamiento de los mercados internacionales de servicios no quiere decir que no lo sean para el comercio de mercancías. De hecho, cada vez lo son más también en este campo, aunque no aparezcan regulados en el GATT²⁸. No deja de ser anómalo que se pueda negociar el acceso al mercado y el trato nacional, o el movimiento de personal, para disfrute exclusivo de empresas productoras de servicios, y no de las industriales. En caso de que se acordara buscar un tratamiento integrado de los asuntos que no son exclusivos del sector servicios, habría que comenzar a pensar en cambiar la estructura del GATS (y del GATT). Entonces parecería lógico entonces reunir en un cuerpo común las disposiciones que pueden ser comunes a servicios y a mercancías (inversión, competencia, movimiento de personas) y dejar sólo lo específico de cada sector en los acuerdos sectoriales²⁹.

A continuación, se van a bosquejar dos vías con que cuenta el GATS para avanzar en la liberalización de los servicios y aumentar así la contestabilidad internacional de estos mercados. Aparte de las negociaciones tradicionales centradas en la eliminación de barreras, se dispone de dos caminos clave: el avance en materia de reglamentación, y la utilización de las llamadas «fórmulas» de negociación.

Reglamentación nacional y principios regulatorios

Una de las prioridades de la Unión Europea en el campo de los servicios, recogida en la Comunicación sobre la Ronda del

Milenio, es el lograr un entorno reglamentario transparente y predecible. Para ello se propone desarrollar las correspondientes disciplinas conforme al mandato del artículo VI y, cuando convenga, desarrollar «disciplinas pro-competitivas» para crear una disciplina internacional sobre ciertas prácticas que dificultan la entrada en los mercados. Es patente cómo el objetivo en materia reglamentaria de mejorar la calidad de la reglamentación nacional y desarrollar disciplinas «pro-competitivas» se orienta, y contribuiría en caso de hacerse realidad, a mejorar la contestabilidad internacional de los mercados de servicios.

El actual Grupo de Trabajo de la OMC sobre la Reglamentación Nacional (que había desarrollado unas normas aplicables al sector contable³⁰ antes de ser transformado en grupo «horizontal») tiene la misión de desarrollar disciplinas multilaterales aplicables a todos los sectores, de modo que la reglamentación no entorpezca innecesariamente el comercio de servicios. La idea es que este grupo sea el foro de negociación en este campo durante la Ronda. De momento, las discusiones se han centrado en delimitar el campo de trabajo, identificando cuatro áreas para las que podrían desarrollarse disciplinas: necesidad de la reglamentación, transparencia, equivalencia entre la reglamentación nacional y extranjera, y adopción de normas internacionales³¹.

En cuanto a las «disciplinas pro-competitivas», el origen de la idea está en el *Reference Paper* fruto de las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas del año 1997. Este documento establece una serie de principios para apoyar los compromisos de acceso al mercado y trato nacional, de modo que la reglamentación nacional no vacíe de contenido los compromisos asumidos. Estos principios se basan en una serie de artículos del GATS: los hay basados en el artículo III (transparencia), que extienden esta exigencia a ciertas medidas; en el artículo VI (reglamentación nacional) que especifican que los procedimientos y criterios de concesión de licencias deben ser objetivos, transparen-

²⁸ Aunque no entraran en el GATT, la Carta de la Habana, que está en su origen, sí recogía disposiciones sobre prácticas comerciales restrictivas; posteriormente, también se discutió (infructuosamente) la posibilidad de incluirlas (ver LOPEZ ESCUDERO, 1996).

²⁹ Ver, por ejemplo, FEKETEKUTY (1997), o SNAPE (1997).

³⁰ El texto de las disciplinas está recogido en el documento S/WPPS/W/21.

³¹ Ver el documento del Secretariado de la OMC «El artículo VI.4 del GATS: disciplinas sobre reglamentación nacional aplicables a todos los sectores de servicios» (S/C/W/96).

tes y no más gravosos de lo necesario; y otros, basados en el VIII y en el IX (competencia), que buscan salvaguardar la competencia en el sector³². Entre estos principios, que fueron desarrollados en una negociación sectorial, los hay de naturaleza horizontal, y que, por tanto, podrían ser también aplicables, o adaptables, a otros sectores. Esta es una idea a madurar en la negociación, que parece ofrecer, además, la única vía de la cual se puede esperar un cierto avance en el campo de los artículos VIII y IX³³.

La utilización de nuevos métodos de negociación (fórmulas)

Se ha visto que la flexibilidad y relativa debilidad de ciertas disciplinas del GATS han tenido como consecuencia notables divergencias en la extensión y profundidad de los compromisos de liberalización asumidos por los miembros de la OMC³⁴. Esta situación puede verse tanto como un problema general, al limitar la competencia efectiva en los mercados internacionales de servicios, como también como un problema desde la perspectiva de los países que asumen (o mejor dicho, no asumen) compromisos: la liberalización uniforme y regulación adecuada de los sectores de servicios es, sobre todo, una exigencia del desarrollo económico sostenido de cualquier país, para lo que las negociaciones multilaterales pueden servir de apoyo externo. Y también queda claro que la estructura del GATS y la complejidad del propio proceso negociador en este campo no facilitan la tarea de obtener de la negociación unos resultados que resuelvan estos problemas.

Ante esta situación, se ha ido consolidando en distintos foros (la OCDE, dentro de la UE o en la misma OMC)³⁵ la percepción de que puede ser conveniente buscar vías y métodos de facilitar y hacer más eficaces las negociaciones, con el objeto de obtener resultados liberalizadores significativos y coherentes del mayor número posible de miembros de la OMC. Puesto que la reforma de la estructura y del modo de asumir obligaciones en el GATS no es una posibilidad realista, se ha pensado en desarrollar y utilizar lo que se viene llamando «fórmulas» o enfoques horizontales/intersectoriales.

El mismo nombre de «fórmulas» es bastante descriptivo: hace referencia a las usadas en negociaciones del GATT (en las Rondas Kennedy, Tokio y Uruguay) para la reducción de aranceles, con objetivos parecidos a los que se pretenden alcanzar en el sector servicios: simplificar el proceso negociador, obtener concesiones de todos los miembros y buscar una reducción uniforme de la protección. Evidentemente, estas fórmulas no sustituirán las negociaciones bilaterales y sectoriales «tradicionales» basadas en el intercambio recíproco de concesiones, pero podrían facilitarlas y acelerarlas notablemente, asegurando además resultados coherentes tanto desde el punto de vista del país concreto que liberaliza su sector de servicios, como desde el punto de vista genérico de evitar distorsiones a la competencia internacional.

Las «fórmulas» en materia de servicios no pueden ser tan sencillas en su aplicación como las utilizadas en el campo GATT (por ejemplo, lograr determinadas reducciones en los niveles arancelarios), al tener que hacer frente a barreras muy variadas y casi siempre de carácter cualitativo. Por tanto, deberán ser normalmente cualitativas (aunque también se han propuesto fórmulas cuantitativas como, por ejemplo, ofrecer compromisos en el GATS para un porcentaje determinado de subsectores de servicios), cuya aplicación se traduciría en que todos los miem-

³² Ver «GATS 2000 Issues Paper: Regulatory Commitments, Building on the Telecoms Experience»

³³ En cualquier caso, y aunque no se avanzara en relación con estos artículos, cualquier avance en cualquier campo cubierto por el GATS tendría efecto y podría ser descrito como «pro-competitivo».

³⁴ Lo cual implica que los miembros más abiertos (por ejemplo, la CE y sus Estados miembros tienen compromisos GATS que cubren más de 120 subsectores) tienen menos poder negociador en una negociación tradicional a base de intercambio recíproco de concesiones.

³⁵ El documento TD/TC/WP(99)42 de la OCDE ofrece una visión general sobre el tema; en la OMC, ver, por ejemplo, Job 5443 sobre el tema, presentado por Australia y Chile. También se ha discutido entre los Estados miembros en el seno del Consejo (en el Comité del artículo 133 (Servicios).

bros incorporarían ciertos compromisos o eliminarían ciertas barreras en sus listas.

En realidad, la aplicación de estas fórmulas en el área de los servicios no es nueva: ya en las negociaciones sectoriales nacidas en la Ronda Uruguay se diseñaron «modelos» o «plantillas» de compromisos, con mayor o menor éxito. Por ejemplo, se desarrollaron modelos de listas de compromisos para telecomunicaciones básicas, o para los servicios de transporte marítimo. El mismo *Reference Paper* de telecomunicaciones básicas no deja de ser un modelo de compromisos reglamentarios; el Entendimiento sobre los Compromisos en Servicios Financieros ofrece también un modo alternativo de listar compromisos.

Mediante el uso de este tipo de instrumentos se abre la posibilidad de avanzar notablemente, sobre todo en ciertas áreas. Por ejemplo, en la mejora del derecho de establecimiento (modo 3): se podría acordar la eliminación con carácter general de las restricciones a la participación extranjera, o de las restricciones del número de suministradores o del área geográfica en que pueden operar. Podría pensarse, también en bloques de subsectores de servicios relacionados entre sí, que justificarían un enfoque conjunto, de modo que se buscara obtener compromisos de liberalización coherente para todos ellos.

En definitiva, de lo que se trata es de diseñar «paquetes» liberalizadores que sirvan para llevar a cabo un proceso adecuado de apertura y regulación de los mercados, y promover su utilización por los miembros de la OMC para el listado de sus compromisos. De esta manera, se contribuirá al desarrollo económico de los distintos países y al logro de una competencia internacional efectiva demostrando, así, la utilidad del GATS para alcanzar estos objetivos.

Referencias bibliográficas

- [1] ADLUNG, R. (1999): «The Political Economy of Adjusting to Services Trade Liberalisation: Developed and Developing Country Perspectives», presentado en el World Services Congress 1999, Atlanta.
- [2] BARTH, D. (1999): *The Prospects of International Trade in Services*, F. Ebert Stiftung.
- [3] COMISION EUROPEA (1995): *GATS, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: Guía para la Empresa*.
- [4] COMISION EUROPEA (1999): *GATS 2000: Opening Markets for Services*.
- [5] COMISION EUROPEA (1999): *GATS 2000 Issues Paper: Regulatory Commitments, Building on the Telecoms Experience*, <http://gats-info.dg1.cec.be>
- [6] FEKETEKUTY G. (1997): *Setting the Agenda for the Next Round of Services Negotiations on Trade in Services*.
- [7] FEKETEKUTY G. (1999): «Assessing the WTO Agreement on Trade in Services and Improving the GATS Architecture», World Services Congress 1999, Atlanta.
- [8] FEKETEKUTY, G. y BARFIELD, C. (1999): «Regulatory Reform and Trade Liberalization in Services», presentado en World Services Congress 1999, Atlanta.
- [9] HOEKMAN, B. y MESSERLIN, P. (1999): «Liberalizing Trade in Services: From Reciprocal Negotiation to Domestic Regulatory Reform», Presentado en: *Services 2000-New Directions in Services Trade Liberalization*, Washington, 1-2 junio 1999.
- [10] HUFBAUER, G. y WARREN, T. (1999): «The Globalization of Services: What Has Happened? What Are the Implications?» Presentado en la conferencia: *The Service Economy: An Engine for Growth and Employment*, Dresde 3-4 de junio de 1999.
- [11] KARSENTY, G. (1999): «Just How Big Are the Stakes? An Assessment of Trade in Services by Mode of Supply», presentado en World Services Congress 1999, Atlanta.
- [12] LOPEZ ESCUDERO, M. (1996): *El Comercio Internacional de Servicios después de la Ronda Uruguay*, Ed. Tecnos.
- [13] OCDE (1996): *The International Contestability of Markets-Economic Perspectives: Issues Paper*. TD/TC(96)5.
- [14] OCDE (1996): *The Scope, Implication and Economic Rationale of a Competition-oriented Approach to Future Multilateral Trade Negotiations*. TD/TC(96)6.
- [15] OCDE (1996): *Measuring the International Contestability of Markets: A Conceptual Approach*, TD/TC(96)7.
- [16] OCDE (1999): *Assessing Barriers to Trade in Services: Cross-cutting («formula») Approaches to Multilateral Services Negotiations*. TD/TC/WP(99)42.
- [17] OMC: *Informe Anual*, varios años.
- [18] SAUVE, P. y WILKIE, C. (1999): «Exploring Approaches to Investment Liberalization in the GATS», presentado en: *Services 2000-New Directions in Services Trade Liberalization*, Washington, 1-2 de junio de 1999.
- [19] SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO (1991): *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 694, «Comercio de Servicios, Ronda Uruguay del GATT».
- [20] SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO (1993): *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 723, «Regulación y Mercados».

[21] SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO (1994): *Boletín Económico de ICE*, número extraordinario: «La Ronda Uruguay del GATT».

[22] SNAPE, R. (1997): «Reaching Effective Agreements Covering Services», en KRUEGER, Anne O. (ed.): *The WTO As International Organisation*, Univ. of Chicago Press.

[23] TORRENT, R. (1998): *Derecho y Practica de las Relaciones Exteriores en la UE*, Barcelona, Ed. Cedecs.

[24] UNCTAD y BANCO MUNDIAL (1994): *Liberalizing International Transactions in Services. A Handbook*. ONU.

Programación Cursos 2000/2001

Area de Gestión Internacional *(con la colaboración de ICEX)*

- Curso Superior de Dirección de Comercio Exterior.
- Curso de Especialistas de Comercio Exterior y Relaciones Internacionales.
- Curso Superior de Dirección de Comercio Exterior (a distancia).
- Curso Básico de Comercio Exterior.
- Curso Básico de Comercio Exterior (a distancia).
- Curso Básico de Comercio Exterior (impartido vía internet).
- Curso Superior en Derecho del Comercio Internacional (a distancia).
- Curso de Financiación de Proyectos Internacionales.
- Curso de Logística y Transporte Internacionales.
- Curso de Negociación y Contratación Internacional.

Area de Dirección y Gestión de Empresas

- Curso Superior de Dirección de Empresas.
- Curso Superior de Dirección y Gestión Financiera de la Empresa.
- Curso Superior de Análisis Económico-Financiero de la Empresa.
- Curso Superior de Control Presupuestario y de Gestión.
- Curso Superior de Dirección de Recursos Humanos.
- Curso de Contratación con las Administraciones Públicas.
- Curso Superior de Dirección de Marketing.
- Curso Superior de Publicidad y Comunicación Comercial.
- Curso Superior de Logística Comercial.
- Curso Superior de Investigación de Mercados.
- Curso Superior sobre Legislación Medioambiental.
- Curso de Gestión de Stocks (a distancia).
- Curso de Gestión Económica del Comercio (a distancia).

Area de Idiomas

- Curso de Inglés para los Negocios Internacionales.
- Curso de Comunicación en Inglés Empresarial.
- Curso de Inglés para el Comercio Exterior.

Area de Oposiciones

- Preparación Oposiciones a Técnicos Comerciales y Economistas del Estado.
- Preparación Oposiciones a Diplomados Comerciales del Estado.

Seminarios

- Cómo Exportar e Invertir en América Latina.
- Cómo se hace un Estudio de Mercado utilizando Internet.
- El Comercio Electrónico como Canal de Ventas y Exportación.
- Del Comercio Electrónico al e-Business.
- El Plan de Marketing en Internet.
- Visual Basic para Excel: Aplicaciones para el Análisis Económico.
- Técnicas de Comunicación Escrita Avanzada.
- De Habilidades Directivas.
- Fiscalidad del Comercio Electrónico.

* La realización de estos cursos está supeditada a la existencia de un número mínimo de inscripciones.

INFORMACION E INSCRIPCIONES:

Centro de Estudios Comerciales. Serrano, 208. 28002 Madrid.

Tel.: 91 563 18 15. Fax: 91 564 60 69.

E-mail: ceco@ceco.es - <http://www.ceco.es>