

Cadernos Fecomercio de Economia

Número 9 - Março de 2006



Normativa Internacional em Serviços

O Brasil Face à Rodada de Doha

FECOMERCIO

Cadernos Fecomercio de Economia
Número 9 - Março de 2006

Normativa Internacional em Serviços
O Brasil face à Rodada de Doha

Responsável Técnico: Mário Marconini
São Paulo - Fecomercio



Federação do Comércio do Estado de São Paulo
Rua Dr. Plínio Barreto, 285 - 5º andar
Tel.: (11) 3254-1700 - Fax.: (11) 3254-1798
CEP: 01313-020 - São Paulo - SP

www.fecomercio.com.br

e-mail: cadernos@fecomercio.com.br

Presidente:
Abram Szajman

Diretor Executivo
Antonio Carlos Borges

Assessoria Econômica

Diretora
Fernanda Della Rosa

Design Gráfico
AM&F - Informática

A Federação do Comércio do Estado de São Paulo, se reserva os direitos autorais dos trabalhos produzidos, cuja reprodução, não obstante, poderá ser autorizado desde que citada a fonte.

Esse trabalho não retrata, necessariamente, a posição da Fecomercio sobre o tema apresentado.

“O trabalho de um empregado doméstico...não agrega nada a valor algum...O valor de algumas das mais respeitadas classes de nossa sociedade é como o de empregados domésticos, improdutivos de qualquer valor, e não determina ou resulta em qualquer objeto permanente ou mercadoria vendável que dure depois de executado o trabalho...Nessa mesma classe, devemos incluir clérigos, advogados, artistas, palhaços, músicos, cantores de ópera, etc.”

Adam Smith, 1776

Índice

Apresentação	5
A Economia	6
Definição	6
Frente Interna	7
Frente Externa	10
O Regime	18
A História	18
As Características	20
As Negociações	27
Acesso a Mercados	28
Regras	31
Hong Kong	33
Conclusão	34
Bibliografia	35

Apresentação

Nada mais atual do que o debate do setor de serviços em nosso País, responsável por mais de 50% do PIB, e cujo perfil tem sido objeto de grandes mudanças nos último quinze anos. O setor se abriu, se modernizou, passou por importantes reformas regulatórias, promoveu privatizações e abrigou o investimento direto – nacional e estrangeiro. Os principais temas relativos ao desenvolvimento do país de alguma forma se relacionam com o setor de serviços, seja a questão dos juros e do sistema financeiro, do chamado “Custo Brasil” e do déficit em infra-estrutura, da fronteira do conhecimento e da tecnologia da informação, das profissões e da própria qualidade do serviço. O setor é heterogêneo, complexo e estratégico e assim é percebido por agentes públicos e privados.

O tema da presente publicação reveste-se da importância dos serviços e vai além ao abordar um aspecto cada vez mais presente no debate nacional: o lugar do setor nas negociações internacionais, particularmente nas negociações da chamada “Agenda do Desenvolvimento de Doha” (ADD) da Organização Mundial do Comércio (OMC). A ADD é a primeira rodada de negociações desde a criação da OMC em 1995 - a primeira rodada desde então a ter a liberalização do comércio de serviços como um dos temas de negociação ao lado da liberalização agrícola e industrial. Isto tem feito com que o setor, já importante por seus próprios atributos, se torne crucial na presente rodada da OMC, e a razão é simples: os países desenvolvidos condicionam o fim de suas barreiras ao comércio agrícola – sejam elas tarifas aduaneiras, quotas ou subsídios - a uma contrapartida em bens e serviços por parte dos países em desenvolvimento, particularmente os que integram o chamado “Grupo dos Vinte”, ou G20. Como líder do G20, o Brasil inevitavelmente está sendo cobrado um preço alto por qualquer abertura em agricultura. Em bens industriais, o país tem se preparado muito e negocia com base em propostas tecnicamente embasadas do setor privado. Em serviços, não tem havido o mesmo movimento em virtude da própria heterogeneidade do setor e das instituições que o representam.

A Federação do Comércio do Estado de São Paulo entendeu a importância do setor e do contexto internacional no qual está inserido a começar pela Rodada de Doha da OMC. Prova disto é que o autor do presente Caderno de Economia é o Presidente Executivo do recém-criado Conselho de Relações Internacionais da Federação – conselho cujo Presidente-de-Honra é o ilustre Embaixador Rubens Ricupero – e que o primeiro projeto a ser desenvolvido pelo conselho foi precisamente a criação de um fórum independente de instituições representativas do setor de serviços no Brasil – o “Diálogo Serviços”. Assim, mais de cinquenta instituições estão sendo mobilizadas para um trabalho que, apesar de sua relevância atual para as negociações da OMC, pretende se estender no tempo de forma a poder contribuir para o debate das grandes questões que afetam o setor de serviços, dentre os quais a sua internacionalização. O Diálogo pretende também buscar parceiros, nacionais e estrangeiros, que queiram ou possam agregar novos horizontes e perspectivas ao trabalho. Vale ressaltar que a própria gênese do Diálogo deu-se em virtude do apoio da Embaixada do Reino Unido no Brasil.

Marconini - renomado especialista em comércio internacional, ex-economista do Gatt/OMC durante os oito anos da Rodada Uruguai onde foi um dos “fundadores” do primeiro instrumento normativo mundial sobre o comércio de serviços, o GATS - preparou este Caderno Fecomercio de Economia de forma didática. Através deste, fica muito fácil entender e perceber a extensão e o significado do que está em jogo na Rodada de Doha em matéria de riscos e oportunidades para o setor de serviços. Ao abordar sistematicamente a economia, o regime e as negociações de serviços, o autor traz à tona todos os elementos que devem compor um debate nacional informado sobre o setor e seu posicionamento nas negociações da OMC. A obra pretende servir, assim, tanto ao operador econômico como à autoridade pública, tanto aos que já estão familiarizados com o tema e buscam seu enquadramento num contexto maior que o do cotidiano nacional, como os que ainda não foram a ele introduzidos e buscam entendê-lo em toda sua plenitude.

Como reconhecido por Abram Szajman, Presidente da Fecomercio em artigo publicado em “O Estado de São Paulo”, a OMC pode não ser perfeita, mas é plenamente indispensável, e nós devemos, como País, empresariado e sociedade, prestigiar o sistema, aprofundando nosso conhecimento de suas regras e princípios. É neste contexto que o presente Caderno se insere, focando assim um dos mais importantes temas do atual sistema multilateral de comércio.

A Economia

Não é um exagero afirmar que, em seu enquadramento conceitual e analítico, a teoria econômica tradicionalmente reserva um lugar apenas residual para o setor de serviços. Historicamente, o setor tem sido caracterizado como o setor “terciário” – aquele que se compõe de atividades que não integram nem o setor “primário” (agricultura), nem o setor secundário (indústria). O começo já foi difícil: até mesmo Adam Smith o mais clássico dos economistas, limitou-se a comentar a questão dos serviços apenas uma vez em sua obra-prima, “A Riqueza das Nações” – um comentário, aliás, bastante pejorativo que caracterizou o setor como não agregador de valor, improdutivo e não-durável.¹ Não há dúvida de que o desinteresse de Smith foi um fator determinante para a apatia destinada ao setor nos séculos que se seguiram. Até hoje, conceitos como produtividade, competitividade ou nível de proteção efetiva são muito difíceis no tocante a serviços. Nos países socialistas, Karl Marx seria responsável por um desinteresse comparável, o que explica porque até a queda do Muro de Berlim o setor de serviços não era sequer contabilizado nos países socialistas.

Definição

Quando o sistema multilateral de comércio tentou, pela primeira vez, incluir o tema do comércio de serviços em sua pauta de trabalho, as dificuldades encontradas refletiram, em alguma medida, as dificuldades teóricas já então conhecidas. A falta de definições comuns ou de estatísticas consistentes a respeito dos setores ou segmentos nacionais e internacionais das economias por si só tornava as deliberações exercícios filosóficos. Carentes de informações fidedignas, negociadores optavam pela cautela, fazendo as negociações ainda mais difíceis. No meio da Rodada Uruguai (que se iniciara em 1986 e terminaria apenas em 1994), depois de pelo menos dois anos de tentativas, negociadores desistiram de buscar uma definição propriamente dita para “serviços” ou o “comércio de serviços”. No GATS, vingaria apenas uma relação estabelecida entre um serviço e a forma de prestá-lo em nível internacional.

Assim, o GATS estipulou que serviços podem ser prestados internacionalmente em quatro “modos de prestação”: o modo transfronteiriço, em que o serviço que cruza fronteiras nacionais – como no caso de serviços de telecomunicações ou transportes; o modo do “consumo no exterior” segundo o qual é o consumidor e/ou cliente que cruza fronteiras nacionais para “consumir” um serviços – como os turistas brasileiros que vão à Disneylândia; o modo da “presença comercial”, pelo qual o prestador como pessoa jurídica que cruza fronteiras e se estabelece em mercados estrangeiros – caso da Eurodisney que se estabeleceu na França e presta serviços de origem norte-americana em território francês; e o modo da “presença de pessoas físicas”, em que o prestador como pessoa física cruza fronteiras e permanece temporariamente em mercados estrangeiros para prestar serviços – como é o caso de profissionais, consultores ou executivos dentro ou fora do contexto de uma transferência intra-firma.

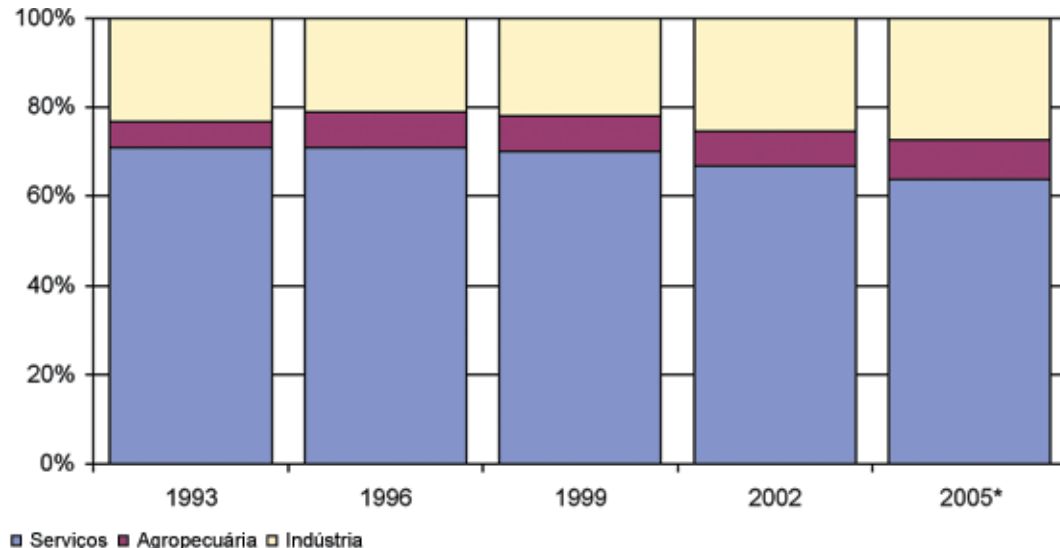
1 - SMITH, Adam. The Wealth of Nations: An Inquiry into the Nature and Causes, Modern Library, New York, NY, February, 1994.

Portanto, desde o advento do GATS, a abordagem do comércio de serviços em nível internacional tem se estendido para atividades que vão além do tradicional conceito de comércio exterior em que são contabilizadas apenas transações envolvendo produtos comercializados do território de um país para outro ou, alternativamente, residentes de dois países diferentes. Desta forma, a análise do comércio de serviços de um país deve tratar de todos os aspectos de sua economia de serviços: o comércio “exterior” de serviços, mas também os investimentos estrangeiros e o movimento de pessoas, sejam elas consumidoras ou prestadoras de serviços. Neste sentido, a norma internacional adiantou-se às insuficiências da teoria econômica e determinou os parâmetros-chave para a consideração do comércio internacional de serviços. O caso do Brasil não poderia ser diferente².

Frente Interna

As informações acerca da economia nacional de serviços fazem parte das contas nacionais do IBGE. Como em muitos países de seu porte, no Brasil o setor de serviços tem sido o que mais contribui para o PIB nacional. Nos últimos vinte anos, a contribuição do setor tem sido sempre acima de 60%, e 1993 o de maior participação no período. O contraste é grande com os setores agropecuário e industrial (extrativo e mineral, assim como de transformação), inferior a 10% e 30%, respectivamente.

Gráfico 1 – Valor Agregado ao PIB



Fonte: IBGE, Contas Nacionais Trimestrais, Banco Sidra (Sistema IBGE de Recuperação Automática)

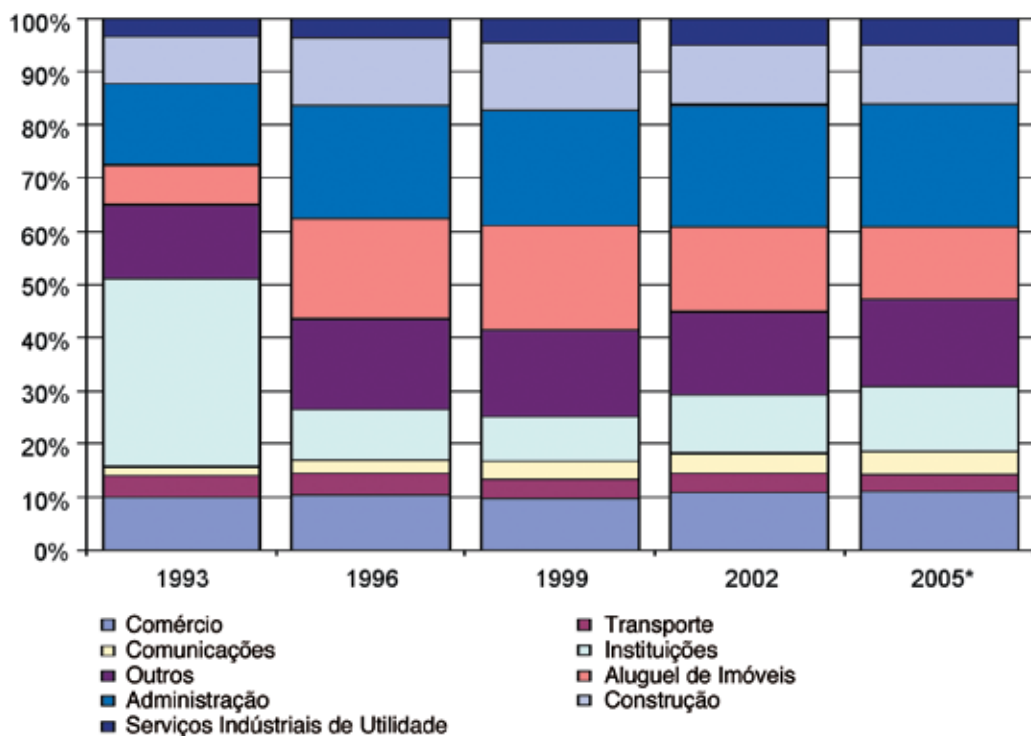
2 - Para uma abordagem mais completa sobre os aspectos da definição, do mercado e da tecnologia relativos ao setor de serviços ver o primeiro capítulo de MARCONINI, M. OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços: Normativa Internacional e Interesse Brasileiro, Editora Aduaneiras, São Paulo, 2003.

Existem diferenças na forma como países reportam suas contas nacionais. Há, naturalmente, questionamentos sobre definições e classificações e até mesmo sobre quais setores incluir quando se refere à participação no PIB. A referência à agricultura, por exemplo, subestima a importância de um conceito muito maior do que apenas atividades estritamente agrícolas – o conceito do “agronegócio” que tem, este sim, uma participação histórica maior no PIB brasileiro, do que 10%, por exemplo. No contexto dos serviços, há também divergências acerca de definições e classificações. Assim, a construção civil é normalmente classificada como indústria e não como serviços, embora seja reconhecido como um dos mais significativos setores de serviços de qualquer economia. Serviços industriais de utilidade pública (água, eletricidade, etc.) também são citadas nas contas nacionais como itens industriais, e não propriamente de serviços. Serviços de administração pública são incluídos na definição de serviços. No entanto, muitos afirmam que deveriam ser excluídos dos cálculos da participação dos serviços no PIB se o objetivo é retratar o mercado privado de serviços prestados.

Desta forma, e contrariamente à classificação adotada pelo IBGE, o Gráfico 1 mantém os serviços de administração pública no conceito de serviços, enquanto também agrega a construção e os serviços industriais de utilidade pública – o que explica porque, nos últimos vinte anos, a participação do setor se mantém acima de 60%. Se fossem desconsiderados serviços de administração pública, em 2005 a participação de serviços no PIB brasileiro cairia para exatos 46%. Se for simplesmente adotada a classificação do IBGE que faz o contrário – mantém serviços de administração pública, mas exclui construção e serviços industriais de utilidade pública – a participação do setor de serviços ainda assim estaria acima dos 50 % em 2005, o que indica a “persistente” importância do setor como gerador de valor agregado. Vale registrar que as compilações e comparações internacionais têm como base as contas nacionais, como as do IBGE, porém adotando normalmente as mesmas convenções do Brasil quanto a classificações e definições.

Do ponto de vista setorial, portanto, o setor de serviços deve incluir os itens identificados pelo IBGE como serviços - comércio, transportes, comunicações, instituições financeiras, aluguel de imóveis e administração pública – assim como os setores de construção e serviços industriais de utilidade pública. No caso do Brasil, é interessante constatar que as variações em participações relativas dos diversos sub-setores no agregado do setor de serviços a partir de 1996 não foram tão grandes – na verdade uma tendência que se materializava desde 1994, quando foi lançado o Plano Real. Com a instituição do Plano, as relações econômicas internas efetivamente se estabilizaram em muitos aspectos, incluindo a participação na criação de valor agregado no caso de vários setores de serviços. O gráfico o demonstra, e também aponta para a particularidade do setor financeiro que ainda em 1993 representava 35% da contribuição do setor de serviços como um todo para o PIB, o que por sua vez correspondia a uma contribuição individual do setor de nada menos que 24% do PIB. Como é sabido, antes do Plano Real a contribuição do setor financeiro era inflada, em virtude de um mercado e um regime regulatório que o tornavam bem maior do que sua real contribuição para o país. Desde então, a participação do setor financeiro no PIB se reduziu significativamente e tem se mantido em torno de 7%, em grande contraste com as outras rubricas relativas a serviços, as quais permaneceram nos mesmos patamares anteriores à 1994 (gráfico 2).

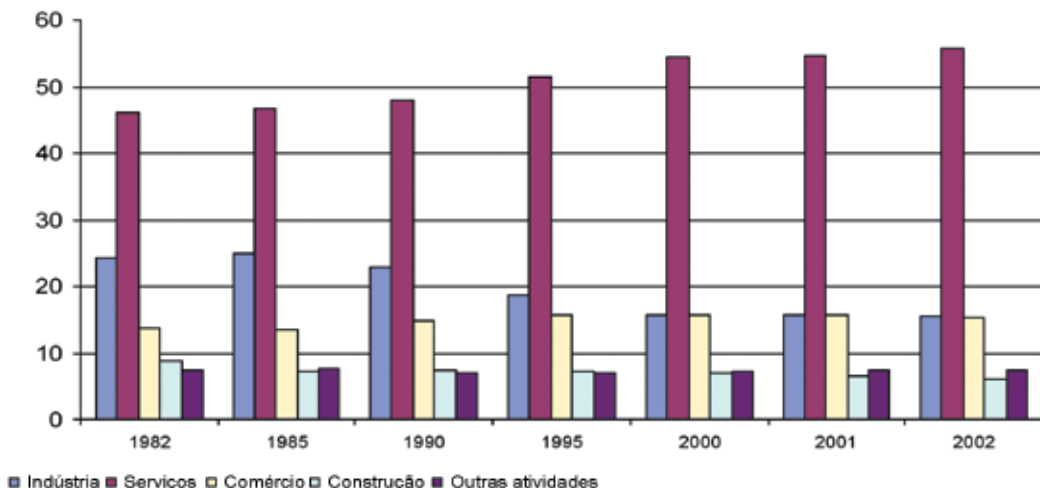
Gráfico 2 – Setor de Serviços: Participações Setoriais



Fonte: IBGE, Contas Nacionais Trimestrais, Banco Sidra (Sistema IBGE de Recuperação Automática)

O Gráfico 3, abaixo, demonstra que a importância de serviços no emprego nacional é proporcional a sua participação no PIB do País. Assim, em torno de 70% do emprego no Brasil diz respeito a serviços, aí já incluídos os setores de construção e do comércio. Isso sem contar o emprego informal que não está, no entanto, contabilizado.

Gráfico 3 – Emprego por Atividade Econômica



Fonte: IBGE

Frente Externa

Na frente externa, apesar de o Brasil não ser visto ou não se aperceber como um país exportador de serviços (à exceção do setor de construção civil e engenharia, extremamente competitivo), é interessante constatar que entre 1992 e 2002 as exportações brasileiras cresceram mais do que as exportações mundiais de serviços comerciais - 120% vs. 70% (para uma definição de “serviços comerciais” ver o Quadro I abaixo). Na década de 1995 a 2005, as exportações brasileiras de serviços cresceram 226,6%, índice bastante superior aos 154,4% de crescimento das exportações brasileiras de bens no mesmo período. No entanto, quando focamos um período ainda mais recente, entre 2000 e 2005, há uma inversão: o crescimento das exportações brasileiras de bens supera amplamente o das exportações de serviços (114,8% vs. 69,4%), indicando que o setor de bens se beneficiou muito mais do boom internacional de crescimento econômico e do próprio comércio internacional do que o de serviços.

Quadro I: Serviços Comerciais no Balanço de Pagamentos

Tornou-se convenção a referência a exportações de serviços como sendo as exportações dos chamados “serviços comerciais” – ou aqueles que cruzam fronteiras nacionais por serem transacionáveis sem a presença concomitante do prestador no território “importador”. Dados relativos à presença comercial e à presença de pessoas físicas vinculadas à prestação de serviços não estão contabilizados nestes valores, o que constitui uma importante falha nas estatísticas de serviços no Brasil e na grande maioria dos países. Afinal, a norma internacional considera a presença de prestadores de serviços em território estrangeiro “modos de prestação” de serviços que compõem o que se convencionou chamar de “comércio de serviços”. Na tabela abaixo os itens considerados serviços comerciais estão em negrito.

Mercadorias, Serviços e Renda:

- Mercadorias

- Embarques:

 - Fretes,

 - Seguros e Outros Serviços

- Outros Transportes

 - Serviços de Passageiros

 - Serviços Portuários, Etc.

- Viagens

- Rendas de Investimentos

 - Investimentos Diretos

 - Outros Investimentos

- Outros Bens, Serviços e Rendas Oficiais

- Outros Bens, Serviços e Rendas Privadas

 - Renda do Trabalho

 - Renda da Propriedade

 - Outros Serviços Privados

 - Comunicações (Incluindo Telecoms.)

 - Publicidade

 - Seguros (Aparte Mercadorias)

 - Corretagem (Incluindo Serviços Bancários)

 - Administração de Empresas

 - Aluguel

 - Assinaturas

 - Reparações

 - Profissionais

 - Técnicos

- Transferências Unilaterais:

 - Privada

 - Transferências de Migrantes

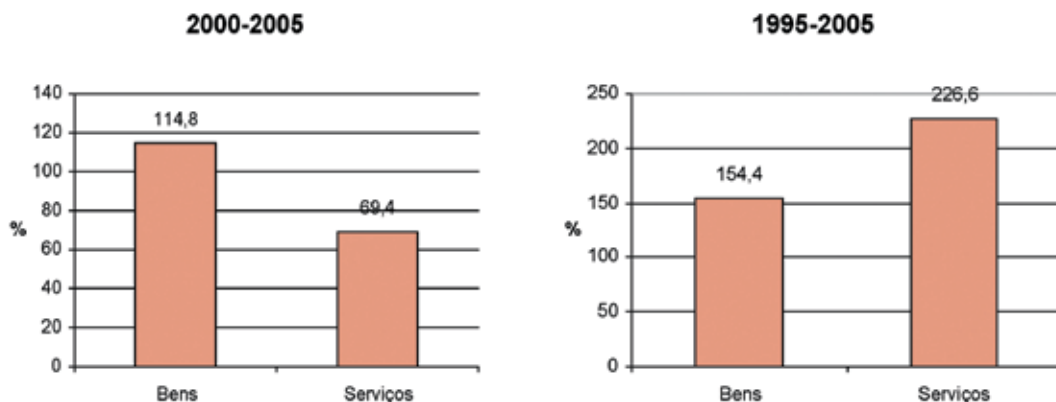
 - Remessas de Trabalhadores

 - Outros

 - Oficial

Fonte: Balanço de Pagamentos, BACEN

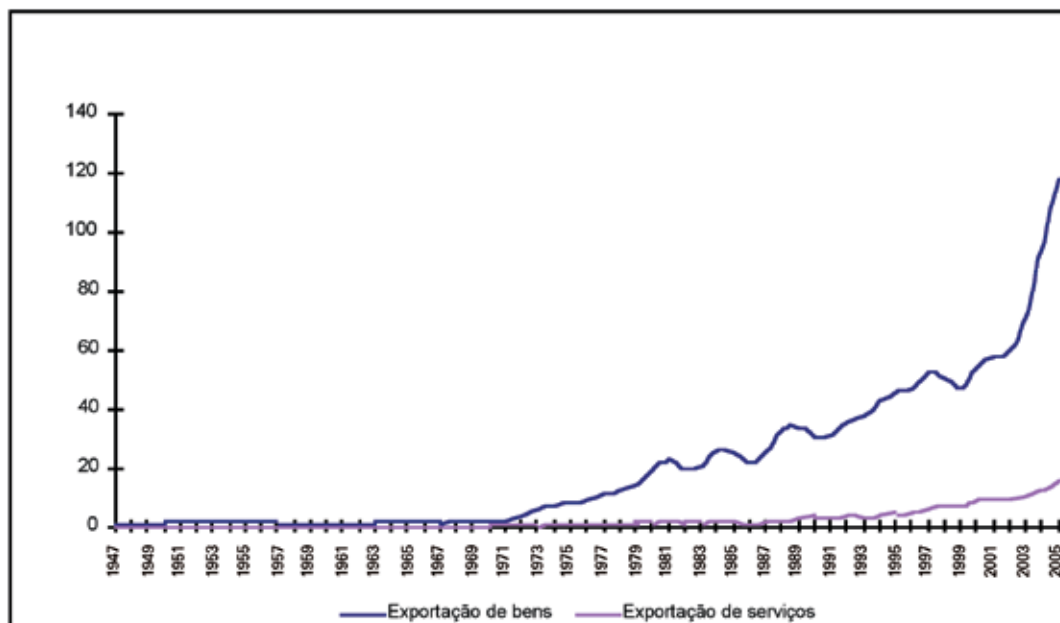
Gráfico 4 – Crescimento das Exportações de Bens e Serviços



Fonte: Balanço de Pagamentos, BACEN

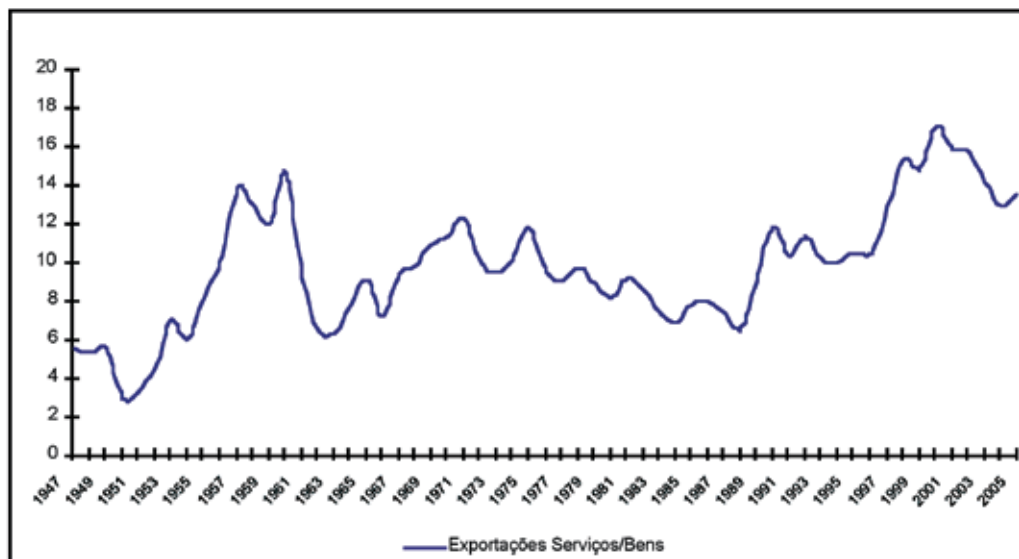
Outra forma de enfatizar a importância relativa de serviços é comparar suas exportações às exportações de bens do país, como no Gráfico 5, abaixo. Fica bastante claro no tempo o peso das exportações de bens nas contas nacionais assim como o seu mais expressivo crescimento a partir da década de 70, e particularmente nos últimos cinco anos. É interessante constatar, no entanto, como a importância relativa das exportações de serviços oscilou no mesmo período, tendo representado um máximo de 17% em 2000, e um mínimo de 3%, em 1950, do total das exportações de bens.

Gráfico 5 – Comparando Bens e Serviços



Fonte: Balanço de Pagamentos, BACEN

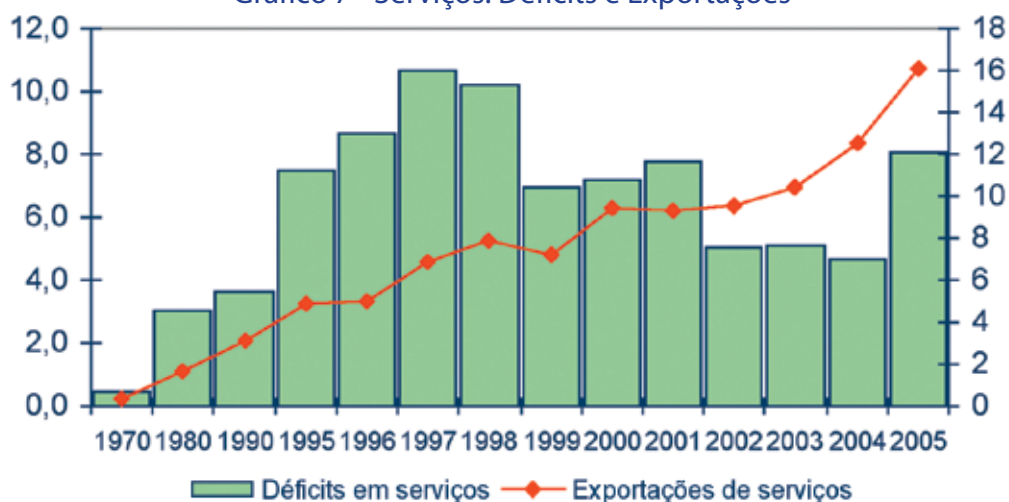
Gráfico 6 – Exportações Serviços/Bens, 1947-2005



Fonte: Séries Temporais, Balanço de Pagamentos, BACEN

O crescimento das exportações de serviços comerciais nas últimas três décadas tem sido consistente. Os déficits na balança comercial de serviços seguiram uma tendência de rebaixa desde meados da segunda metade da década passada até 2005 quando o déficit aumentou 74% sobre o ano anterior, refletindo um aumento de 28% nas exportações, porém de 40% nas importações no ano. O aumento das exportações de serviços entre 1970 e 2005 foi superior 5.000%.

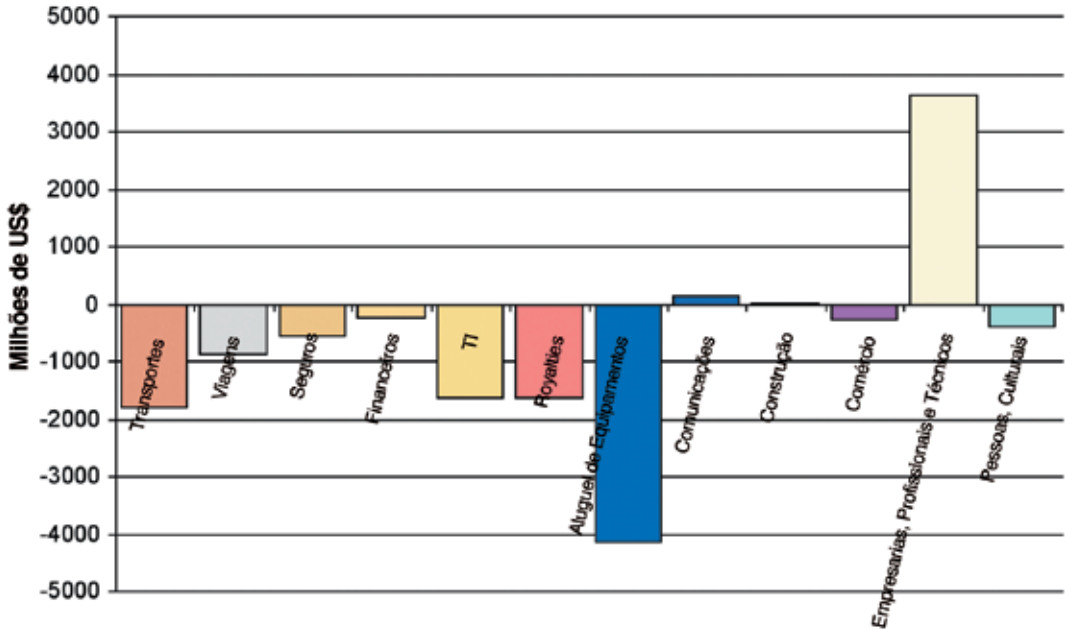
Gráfico 7 - Serviços: Déficits e Exportações



Fonte: Séries Temporais, Balanço de Pagamentos, BACEN

Em 2005, os únicos setores superavitários foram os de construção e de “serviços empresariais, profissionais e técnicos” com US\$ 8 milhões e US\$ 3,6 bilhões, respectivamente. Serviços empresariais, profissionais e técnicos englobam vários serviços normalmente exportados com serviços de construção, como os serviços de engenharia e arquitetura. O setor também responde por várias outras profissões e serviços técnicos como os de publicidade e de implantação e instalação de projetos técnico-econômicos. Em 2005, o maior déficit foi o de aluguel de equipamentos com mais de US\$ 4 bilhões.

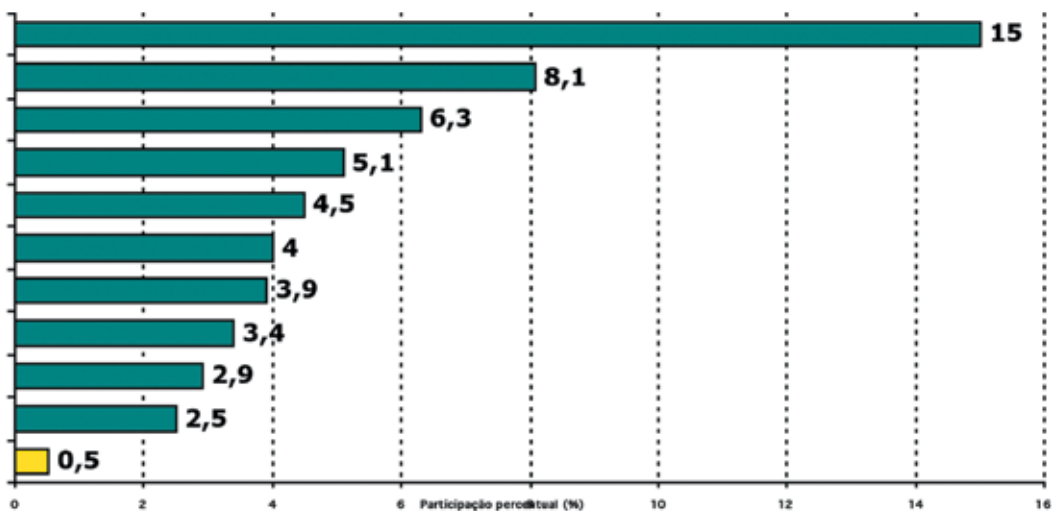
Gráfico 8 – Saldos Comerciais em Serviços, 2005



Fonte: Séries Temporais, Balanço de Pagamentos, BACEN

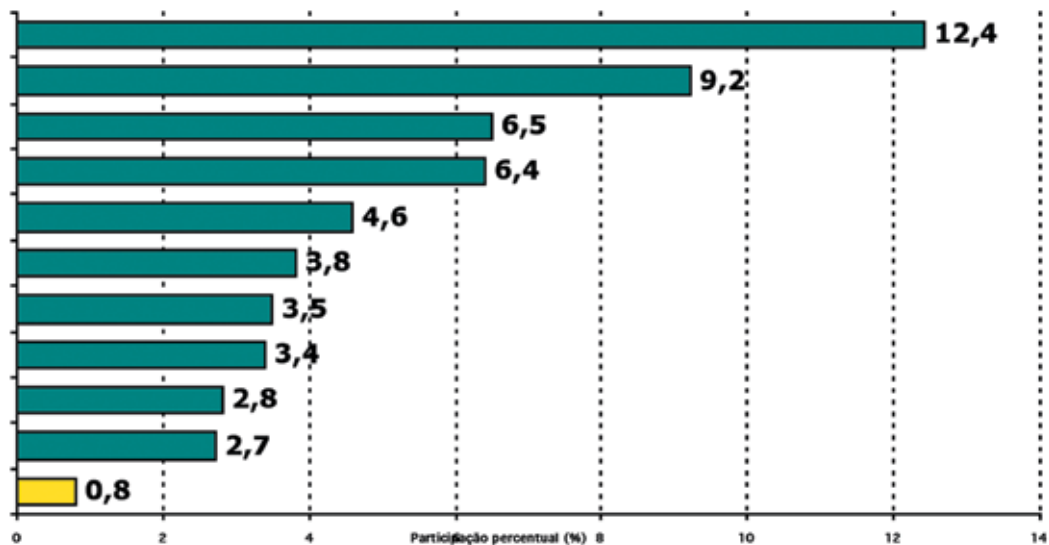
Embora as exportações tenham crescido consistentemente desde a década de 70, é no nível internacional que a relativa pequena importância dos serviços na pauta brasileira se reflete de forma ainda mais dramática. O Brasil é o 35º maior exportador mundial de serviços, atrás de vários outros países em desenvolvimento: Coréia (15º), Índia (16º), Turquia (26º), Tailândia (28º), Egito (31º) e México (32º). É o 30º maior importador, também atrás dos mesmos países em desenvolvimento para os quais perde nas exportações. Sua parte nas exportações ou importações, é inferior a 1% dos totais mundiais correspondentes. Nos gráficos abaixo, a posição do Brasil em relação aos dez maiores exportadores e importadores de serviços mundiais.

Gráfico 9 – Maiores Exportações de Serviços, 2004



Fonte: OMC, International Trade Statistics 2005

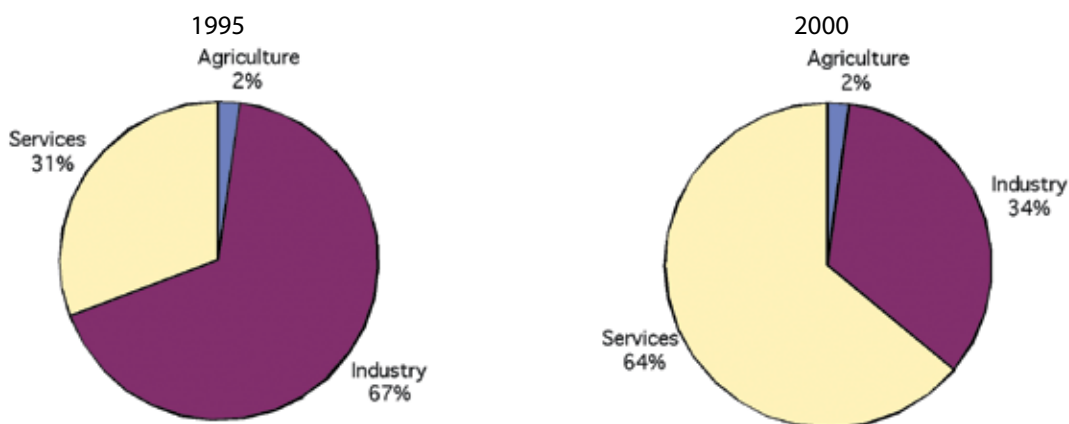
Gráfico 10 – Maiores Importações de Serviços, 2004



Fonte: OMC, International Trade Statistics 2005

Outro indicador importante - se não o mais importante - a respeito da internacionalização do setor de serviços é o investimento estrangeiro direto (IED. Em termos de IED no Brasil, os dados disponíveis do estoque até a elaboração deste documento (fevereiro 2006) são reveladores apesar de se referirem apenas à última década: em 1995, 31% do estoque de IED se referiam a setores de serviços e 67% a setores industriais; em 2000, esta relação inverteu-se, e a parte de serviços já alcançava 64% enquanto a indústria representava apenas 34% do estoque total. Neste período, esse processo foi bastante importante, pois explicava em certa medida, por exemplo, o significativo processo de privatizações no País entre 1995 e 2000.

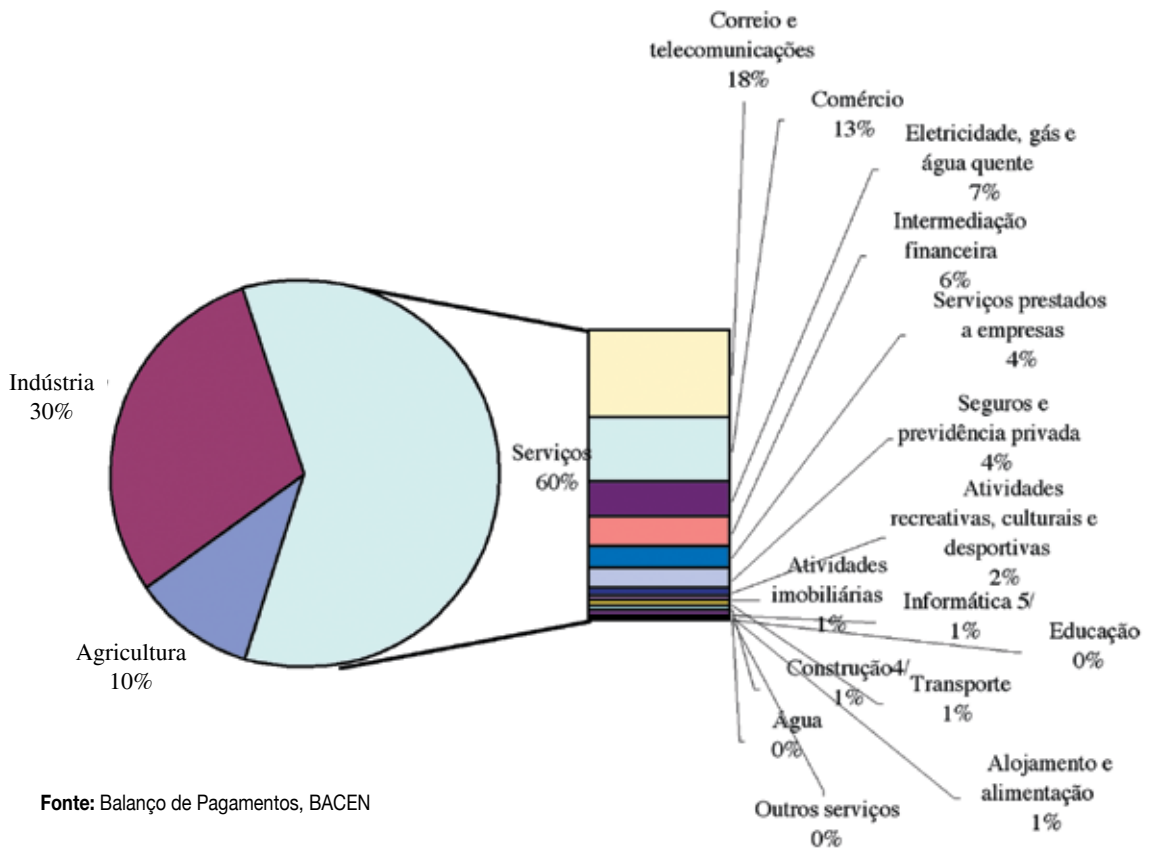
Gráfico 11 - IED, Estoque Crescente em Serviços



Fonte: BACEN

Os dados atuais sobre o fluxo de IED são igualmente reveladores da importância do setor para este aspecto da internacionalização do País. Em 2005, 60% do investimento estrangeiro foram em serviços, com destaque para o setor de comércio (varejista e atacadista) e o de correios e comunicações do qual faz parte o setor de telecomunicações. O índice já foi mais alto, porém o nível de 2005 já representa uma retomada do IED em serviços depois de uma queda considerável após o período das privatizações, em meados da segunda metade da década de 90.

Gráfico 12 - IED Fluxos - Brasil, 2005



Fonte: Balanço de Pagamentos, BACEN

O Regime

Até o início de funcionamento da OMC, em 1º de janeiro de 1995, ainda não havia um sistema multilateral de comércio de serviços. O Nafta funcionava desde um ano antes e tratava pela primeira vez no mundo do tema de serviços; porém, o acordo era regional e tri-partite – e não multilateral. Com a OMC viria o “Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços – Gats” que, este sim, constituía o primeiro instrumento multilateral sobre o comércio terciário da história. Desde então, o regime internacional para o setor tem evoluído consideravelmente, seguindo as grandes tendências do comércio internacional como um todo, a começar pela proliferação de acordos regionais, sub-regionais e bilaterais.

A História

Apesar de relativamente curta, a história do regime internacional para o comércio de serviços, é bastante rica. De certa forma, tudo começou há mais de trinta anos quando foi aprovado o Trade Act, de 1974, nos Estados Unidos, que incluiu o comércio de serviços na definição do que se entendia por “comércio exterior” na regulamentação norte-americana. – algo então inédito na história das nações. Em 1982, foi lançada, também nos Estados Unidos, a chamada Coalizão de Indústrias de Serviços (“Coalition of Service Industries”) organização que congregaria representantes de todos os setores de serviços do país. No mesmo ano ocorreu uma fracassada reunião ministerial do Gatt quando, por pressão diplomática dos Estados Unidos, houve a tentativa de incluir o tema de serviços na pauta de trabalho daquela organização, até então dedicada apenas a assuntos relativos ao comércio de bens. Uma nova rodada seria lançada apenas em 1986, em Punta del Este – a “Rodada do Uruguai” – desde que a delicada questão de serviços fosse de alguma forma solucionada: o tema foi incluído nas negociações, porém destacado de outros temas e sem qualquer compromisso de uma efetiva inclusão no sistema de comércio que emergisse das negociações.

É importante recordar que, no começo da Rodada do Uruguai, poucos acreditavam na possibilidade de um “acordo geral” sobre o comércio de serviços – incluídos neste contexto até mesmo aqueles favoráveis à inclusão do tema no sistema do Gatt. O assunto era muito complexo e heterogêneo e havia muita confusão sobre o que fazer com o setor. Não estava claro como conseguir um acordo aplicável a setores tão diferentes como construção, telecomunicações, financeiros e transportes. Cada setor parecia “merecer” um acordo próprio, sobretudo em razão das sensibilidades envolvidas em cada caso. Era preciso esclarecer também quais princípios aplicar ao comércio de serviços, ao mesmo tempo em que havia sérias dúvidas a respeito da conveniência em se tomar emprestado regras e conceitos do Gatt. Muitas vezes as negociações de serviços foram desacreditadas ao longo da Rodada do Uruguai. Entre 1986 e 1995 ocorreu um pequeno milagre: a conclusão de um acordo verdadeiramente geral, aplicável a todos os setores de serviços, com princípios “tradicionais” de comércio e anexos e entendimentos que o complementavam. Tudo isto, no contexto de uma nova organização, a OMC, que, além do Gats, englobava todos os outros acordos negociados durante a Rodada do Uruguai.

Nas Américas, o comércio de serviços tem sido um dos principais temas de negociação – sobretudo em negociações com países desenvolvidos. Assim, tanto as negociações da ALCA

que começaram em 1994, como as do Mercosul com a União Européia, um ano depois, tratam do tema. Nos dois casos, a idéia é buscar uma liberalização plena do comércio terciário, ainda que as formas de alcançá-lo variem de acordo para acordo. Vale ressaltar que apesar da enorme atenção dada pelos meios de comunicação brasileiros e estrangeiros ao tema de serviços, o Brasil ainda está muito pouco comprometido em nível internacional. As negociações tanto da ALCA como do Mercosul-União Européia perderam seus prazos originais (final de 2004) e não parecem dispostos a fixar novos prazos. O único compromisso brasileiro em serviços se refere ao chamado “Protocolo de Montevideu sobre o Comércio de Serviços do Mercosul”, firmado em 1997 e em vigor apenas desde o final de 2005. Neste caso, além de aceitar o acordo quadro de regras e princípios, o Brasil está gradualmente, por meio de rodadas de negociação com seus parceiros sub-regionais, agregando compromissos regulatórios em uma importante variedade de serviços.

O único foro que no começo de 2005 tem prazos definidos é o da OMC – desta vez com a Rodada de Doha também conhecida como a Agenda de Doha para o Desenvolvimento (ADD). A atual rodada foi lançada em novembro de 2001 na cidade de Doha, no Catar, meses depois do atentado às torres do World Trade Center em Nova Iorque quando se temia, entre outras coisas, por uma recessão mundial. Talvez não fosse o terrorismo naquele momento. Mas a rodada não teria tido o empenho político para ser lançada como foi. Mais uma vez, a iniciativa partiu de Washington, o tradicional líder do sistema multilateral de comércio, que viu na Rodada uma oportunidade para evitar que o clima de pessimismo e perplexidade no mundo político internacional se estendesse ao regime de comércio. Desde então, o que se tem observado é um comércio internacional que cresce e avança, apesar da falta de grandes “fatos” normativos. Tanto os Estados Unidos como a União Européia seguem concluindo acordos bilaterais, mas com países menores cujo poder de barganha não representa ameaça a seus interesses mais delicados – tais como a agricultura ou o regime antidumping. Parceiros como o Mercosul, por exemplo, têm sido preteridos porque exigem reciprocidade nas negociações. É importante registrar que a resistência a acordos como a ALCA ou ao acordo de associação Mercosul-União Européia, normalmente dada em decorrência da hesitação dos países do Mercosul, é atualmente compartilhada entre as grandes capitais do comércio, Washington e Bruxelas, que não estão preparadas para fazer concessões nas áreas de primordial interesse do bloco sul-americano.

A reunião ministerial de Hong Kong da OMC, em dezembro de 2005 quase foi um fracasso, mas manteve o sistema em funcionamento. Em 2006, há um calendário importante a cumprir de compromissos de negociação. E também a intenção de se concluir a ADD até o final do ano. Enquanto as negociações da OMC não terminarem, parece um tanto ambicioso acreditar que os acordos regionais voltem efetivamente à pauta de negociações do Brasil e do Mercosul – ainda que possam ocorrer encontros e reuniões políticas que sinalizem um nível mínimo de compromisso com as iniciativas. Estão em planejamento reuniões de cúpula entre o Mercosul e a União Européia ao longo do ano, e até mesmo a pretensão de se reformular uma agenda de negociação entre os dois blocos. Este ano deverá, no entanto, ser o ano da OMC, a partir do qual novas (ou renovadas) relações regionais se definirão. (Para uma abordagem específica das negociações sobre serviços, ver a seção “Negociações” página 20).

Quadro II: Cronologia da Normativa do Comércio Internacional

1982 - Coalition of Service Industries (CSI)
1986 – Lançamento da Rodada Uruguai
1988 – Canadá-Estados Unidos
1994 – NAFTA
1994 – Lançamento das Negociações da ALCA
1995 – OMC entra em vigor
1995 – Lançamento das Negociações Mercosul-U.E.
1997 – Protocolo de Montevideu do Mercosul
1997 – Pós-Rodada Uruguai em financeiros na OMC
1998 – Pós-Rodada Uruguai em telecoms na OMC
1999 – Ofertas da U.E.
2001 – Lançamento da Rodada de Doha
2005 – Prazos perdidos
2006 – Doha Concluída, De volta à ALCA e Mercosul-U.E.?

Fonte: Elaboração do Autor

As Características

Apesar de algumas diferenças importantes, os diversos acordos existentes e em negociação a respeito do comércio de serviços refletem importantes elementos em comum.

Em primeiro lugar, ressalte-se que seja no contexto da OMC, da Alca, do Mercosul-União Européia ou de qualquer outra negociação acerca do comércio de serviços, as negociações se dão sobre medidas de cunho doméstico aplicadas internamente e raramente “na fronteira”. Já o comércio de bens se concentra em medidas de caráter internacional como as tarifas aduaneiras aplicadas na fronteira do país apenas a produtos estrangeiros. Com isto, as negociações acerca do comércio de serviços são “intensivas” em regulamentação, incidindo sobre medidas tomadas por governos para temas tão variados quanto o exercício profissional ou a forma como se permite às empresas estrangeiras se estabelecer no mercado nacional. Frequentemente, as medidas tomadas por governos para serviços não discriminam entre nacionais e estrangeiros, mas ainda assim são “captadas” pela norma internacional.

Em segundo lugar, vale salientar que o âmbito de aplicação dos acordos existentes é muito vasto. Assim, as medidas a serem aplicadas e eventualmente eliminadas como resultado de uma negociação envolvem todo tipo de lei, decreto, norma, circular ou qualquer outro instrumento normativo de que lance mão um governo ou um órgão ao qual tenha sido delegada alguma prerrogativa regulatória. Como já vimos anteriormente, todos os modos de comercialização – ou de “prestação” – estão abrangidos pelos acordos existentes de forma a incluir não apenas o comércio tradicional e transfronteiriço mas também o comércio que envolve o movimento de pessoas físicas ou jurídicas de um país para um outro. Assim, por exemplo, estão cobertos pelo GATS e outros acordos internacionais o Citibank, estabelecido em Nova Iorque, como um prestador de origem norte-americana, e também o Citibank na avenida Paulista que, de acordo com

as disposições do GATS, é um prestador de origem norte-americana que “exporta” serviços a residentes brasileiros por meio de uma presença comercial – o chamado “modo 3” do acordo do GATS.³ Finalmente, a aplicação dos acordos recai sobre praticamente todos os setores de serviços normalmente incluídos nas definições nacionais do setor. Apesar de existirem, as exclusões são raras.

Exceções importantes dos acordos têm um caráter menos setorial e mais “horizontal”, isto é, de aplicação geral, a todos os setores incluídos nos acordos. Algumas das exceções são de praxe enquanto outras constam dos acordos em virtude da natureza do comércio de serviços. Assim, há exceções para medidas relativas à preservação da moral, da ordem pública, da vida animal ou vegetal, de prevenção de fraudes, da proteção da privacidade, da coletiva eqüitativa de impostos, da dupla tributação. Em relação ao movimento de pessoas físicas, os acordos são muito cautelosos quanto a questões de cidadania, residência, ou emprego, e que se inserem nos delicados contextos da imigração e do trabalho ilegal. Tais medidas são excluídas do âmbito dos acordos, e apenas o movimento temporário de pessoas físicas prestadoras de serviços é normalmente contemplado. Países podem até fazer concessões em áreas excluídas dos acordos, mas não há nada nestes que os obriguem a negociar sobre tais temas. Ainda assim, quando tais medidas afetam a prestação de um serviço de forma descabida, sua eliminação é negociável. Por exemplo, o Brasil pode demandar que o Estado da Flórida acabe com a exigência de cidadania e residência para que advogados brasileiros, membros da Bar Association estadual, possam exercer sua profissão. Afinal, cidadania e residência têm pouco a ver com a qualidade da prestação de um serviço. Se os países vão ou não ceder sobre este tipo de demanda, no entanto, é assunto de negociação.

Outras importantes exclusões dizem respeito ao setor financeiro e ao transporte aéreo. No setor financeiro, é permitida qualquer medida de caráter prudencial – ou seja, de natureza a preservar a estabilidade e consistência do sistema financeiro como um todo. Não há, até mesmo, qualquer definição ou listagem acordada nos acordos do que são tais medidas, permanecendo a critério das autoridades monetárias nacionais definições ou listagens. No caso do transporte aéreo, normalmente os direitos de tráfego aéreo estão fora dos acordos, prevalecendo a norma instaurada desde 1944 pela Convenção de Chicago que prevê a negociação de acordos bilaterais entre governos que, por sua vez, designarão as empresas aéreas que serão objeto das concessões negociadas. Dada a vontade política dessa rodada, não há a menor chance de mudança na OMC ou em outros acordos num futuro próximo.

3 - De acordo com o Gats, não obstante a legislação brasileira, cada vez que um residente brasileiro é atendido numa agência do Citibank e paga por isto, ele está importando um serviço de origem norte-americana. Ou seja, a interpretação do GATS sobre o que é um prestador estrangeiro condiz com o que existe nos Estados Unidos e em vários outros países, onde mais de 51% de capital nacional e uma maioria de profissionais nacionais na diretoria caracterizam uma empresa “nacional”. Isto contradiz a regulamentação brasileira de acordo com a qual uma empresa, uma vez estabelecida de acordo com a legislação nacional, é considerada uma empresa nacional independentemente da participação de capital estrangeiro, sendo assim passível de tratamento nacional ab initio.

Em terceiro lugar, vale apontar para o caráter sensível dos diversos setores de serviços sujeitos às disciplinas dos acordos internacionais existentes. Em alguns casos, os setores são até mesmo “sistêmicos” pois constituem setores essenciais para o próprio sistema econômico de um país, e sem os quais uma economia simplesmente não funciona. O setor de serviços de energia, por exemplo, é sistêmico pois qualquer “apagão”, ou pane geral, compromete de forma imediata a atividade econômica de um país. O setor financeiro é um exemplo até mais clássico da função sistêmica de certos setores de serviços: uma corrida aos bancos ou uma quebra generalizada de instituições financeiras podem causar danos irreparáveis à economia nacional. Setores com esta particularidade devem ter uma regulamentação igualmente “sistêmica” para ser acionada em casos específicos e sem limitações impostas por acordos internacionais. A sensibilidade aqui, portanto, se deve a possíveis amarras que acordos possam introduzir à prerrogativa de regular que as autoridades regulatórias devem ter.

Em serviços, esta particularidade não se reserva, no entanto, apenas aos setores “sistêmicos”, estendendo-se a todo o universo deles. Ocorre que setores de serviços, contrariamente aos de bens industriais, normalmente são regidos por objetivos de política nacional que extrapolam o contexto propriamente econômico, tornando-os também sensíveis a sistemas normativos internacionais que possam ser intrusivos e limitar de forma inadequada o direito de regular. Objetivos como a universalização (da educação, dos serviços de telefonia fixa, etc.), a prudência (em serviços financeiros e de seguros), a segurança (nos transportes) ou a preservação da cultura (audiovisuais) são legítimos e indispensáveis aos países que prezam pelo desenvolvimento econômico e social. A própria preservação da qualidade dos serviços prestados, carro-chefe da regulamentação de serviços em geral, e de serviços profissionais em particular, é um objetivo sujeito a possíveis tensões entre a normativa nacional e a internacional na medida em que a última possa limitar a primeira além da “razoabilidade”.

Um quarto elemento comum aos acordos que se aplicam ao comércio de serviços diz respeito às regras e princípios. Apesar de uma importante resistência inicial nas negociações da Rodada do Uruguai, o regime para o comércio de serviços acabou espelhando-se, na medida do possível, no regime para o comércio de bens. Em outras palavras, o GATS espelhou o GATT e assim o fizeram também os acordos que se seguiram ao GATS. O princípio fundamental dos acordos continua sendo o da “Nação mais favorecida”, segundo o qual países não podem discriminar entre países, isto é, qualquer concessão feita por um país deverá ser estendida, sem discriminação, a todos os países membros da OMC (ou a países membros de um determinado acordo como o NAFTA). A única exceção aqui se refere ao regionalismo: o GATS permite que países discriminem em favor de parceiros comerciais com os quais estabeleça uma área de livre comércio – como o NAFTA ou o Protocolo de Montevideú. Desta forma, o Brasil pode conceder condições mais favoráveis a profissionais argentinos segundo disposições acordadas no contexto do Mercosul sem violar as disposições da OMC. Além da não-discriminação, os países devem ser transparentes e respeitar a boa governança na aplicação de sua regulamentação sobre serviços.

Dois princípios asseguram a liberalização no GATS e em outros acordos sobre o comércio de serviços: o “acesso a mercados” e o “tratamento nacional”, que sugerem, respectivamente, o que dizem seus nomes - acesso a mercados e tratamento como o concedido a serviços e

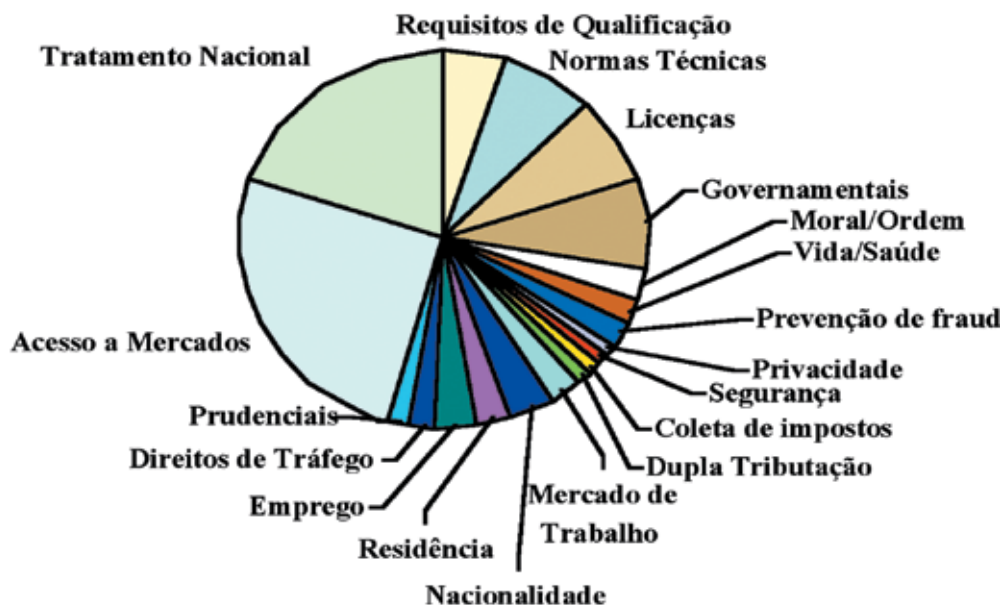
prestadores nacionais⁴. O que se entende por liberalização na norma internacional a respeito do comércio de serviços é, portanto, a eliminação de medidas que restringem o acesso a mercados e que discriminam contra serviços e prestadores de serviços estrangeiros – desde que tais medidas não se enquadrem de alguma forma nas diversas exceções e exclusões previstas nos acordos. Se o prazo do acordo do GATS fosse em torno de dez anos, segundo a Alca, como limite para a plena liberalização, todas as restrições ao acesso a mercados e ao tratamento nacional deveriam ser eliminadas até então. No entanto, todo o restante do universo de medidas seria mantido, porque teria em alguma medida razão ou justificativa para permanecer. A questão que se coloca é o que se inclui afinal nas definições de acesso a mercados e tratamento nacional.

Medidas que restringem o acesso a mercados são, sobretudo, de natureza quantitativa. Se o país aplicar cotas, por exemplo, ele estará restringindo o acesso a seu mercado e deveria, em princípio, negociar a sua eliminação. Se o país tem uma cota para dentistas, uma cota para o número de bancos que podem atuar, ou para o número de concessões para a construção e administração de rodovias, ele tem restrições a negociar. Qualquer coisa quantitativa é considerada acesso a mercados. De qualitativo, são as limitações ao acesso a mercados, restrições ao capital estrangeiro e exigências sobre a forma de estabelecimento – por exemplo, quando o país exige joint-venture com parceiro nacional para prestar um serviço, ou que a empresa estabeleça uma partnership ou um escritório de representação.

Medidas que restringem o tratamento nacional são, portanto, mais fáceis de definir bastando discriminar serviços ou prestadores estrangeiros. Em razão da igualdade entre empresas de capital nacional e estrangeiro estabelecidas no País, talvez a maior preocupação para o Brasil seja a questão de empresas não estabelecidas no país – ou seja, o comércio “transfronteiriço”. No Brasil não há tratamento nacional “automático” para empresas estrangeiras não estabelecidas no país, de forma que existe, então, uma restrição efetiva ao tratamento nacional passível de negociação. Permitir que bancos estabelecidos no exterior tenham o mesmo tratamento que bancos “nacionais” – ou seja, aqueles que independentemente da origem do capital estão estabelecidos no Brasil – é uma questão delicada. Aliás, a questão é delicada para todo o mundo, até para os países desenvolvidos. Normalmente, países tendem a ser mais permissivos quando as empresas estrangeiras optam por prestar seus serviços diretamente, por meio de uma presença comercial em seu território. Claramente, o que motiva a cautela em relação à prestação a partir do território de um país estrangeiro é a falta de capacidade regulatória nacional que isto implica. A presença comercial é também preferida por ser uma forma mais consistente de assegurar um “campo de jogo nivelado” (“a level playing field”) entre prestadores nacionais e estrangeiros.

4 - No caso do Brasil, dada a falta de distinção feita entre empresas de capital nacional e estrangeiro na legislação, o país já concede na prática o tratamento nacional a serviços e prestadores de serviços estrangeiros. Se ele discriminar o prestador estrangeiro estabelecido aqui no país, no fundo está discriminando uma empresa brasileira. Estaria então violando sua própria lei.

Gráfico 13 – Medidas que Afetam o Comércio de Serviços



Fonte: Elaboração do Autor / GATS

Outro aspecto importante para o tratamento nacional diz respeito a normas técnicas, requisitos de qualificação e licenças. Os três tipos de medidas são objeto de artigos e disposições específicas que reconhecem o direito de os países as manterem, desde que seu objetivo seja a preservação da qualidade do serviço. O que os acordos tentam coibir são os abusos, o “exagero na dose”. Não se pode, por exemplo, levar três anos para emitir uma licença para um prestador que esteja de acordo com a legislação nacional. Tampouco se poderia exigir de um advogado estrangeiro, por exemplo, que além de obter uma carteirinha da OAB, também deva se casar com uma cidadã brasileira para poder exercer a profissão no Brasil – já que tal requisito não teria nada a ver com a qualidade do serviço prestado. Há nos acordos o conceito de “regulamentação doméstica” que permite a aplicação de certas medidas, mas fixa parâmetros para isso. Há, portanto, o reconhecimento explícito de que nem toda medida incidente sobre o comércio de serviços é uma barreira a esse comércio. E existe a convicção de que cada país terá regulamentação doméstica própria, segundo seus próprios critérios, quanto a normas técnicas, requisitos de qualificação e concessão de licenças desde que respeitando parâmetros universais de preservação da qualidade do serviço prestado⁵.

Um quinto elemento comum a todos os acordos que incluem o comércio de serviços é a flexibilidade na aplicação dos princípios de liberalização. Apesar de os princípios serem ambiciosos, visando um pleno acesso a mercados e um tratamento plenamente nacional para serviços e prestadores estrangeiros, os acordos existentes sempre prevêem flexibilidades na forma de negociar e aplicar tais princípios. Quando o assunto é abertura e liberalização, o GATS e todos

5 - No GATS, este conceito corresponde ao Artigo VI. Há negociações em curso sobre aprimoramentos a este artigo na Rodada de Doha. Ver seção intitulada “Regras” abaixo.

os acordos que se seguiram sobre o comércio de serviços se referem a concessões contidas numa “lista de compromissos”. No caso do GATS, são “listas de compromissos específicos”. No caso do NAFTA, são anexos que contêm os compromissos. Em todos os casos, há listas que são negociadas e chamadas de “ofertas” durante a negociação; tornam-se listas ou anexos “consolidados” só ao final das negociações e esgotadas todas as tratativas. As listas de compromissos do GATS, por exemplo, referem-se aos dois princípios de liberalização mencionados anteriormente: acesso a mercados e tratamento nacional. Sobre estes dois princípios, o país tem que registrar seu compromisso em relação a setores, sub-setores e modos de prestação. Para o restante do universo de princípios, como já dito anteriormente, não há a mesma obrigação: os países têm alguma flexibilidade, mas ainda assim não podem tampouco abusar ou serem restritivos demais em alguns aspectos.

O que se entende por compromisso, no entanto, não equivale a uma abertura plena e sim a uma descrição precisa da situação regulatória existente para um determinado setor ou sub-setor, de forma a limitar o nível de restrição ao acesso a mercados ou ao tratamento nacional ao nível indicado naquela descrição. Ou seja, o que se entende por compromisso já começa com uma indicação de manutenção do statu quo regulatório, isto é, o compromisso de pelo menos não tornar a situação regulatória mais restritiva do que a situação vigente. Por exemplo, o setor de supermercados no Brasil, onde de fato existe uma regulamentação bastante liberal, não restringe o capital estrangeiro. Medidas relativas a temas domésticos como zoneamento ou outros requisitos ou normas são permitidas, conforme visto acima, desde que sujeitos a disciplinas de razoabilidade em sua aplicação ou administração. Num caso como este, o país poderia “oferecer” e “consolidar”, para o modo 3 que se refere à presença comercial, um compromisso “sem limitações”: na prática, o país poderia inscrever para aquele setor e aquele modo de prestação a palavra “nenhuma”, comprometendo-se desta forma a uma liberalização máxima, pois já que indicaria que não há restrições e que, além disso, compromete-se a não agregá-las no futuro. Este é o caso máximo de liberalização negociada nos acordos existentes: a consolidação de uma situação regulatória sem restrições. É como se no comércio de mercadorias se consolidasse uma tarifa aduaneira de zero por cento.

Os países, assim, têm a opção (cerceada, é lógico, pela negociação com seus parceiros comerciais que aceitarão ou não o que se quer incluir nas listas de compromissos) de consolidar ou não as situações regulatórias. Caso optem por consolidações, a opção é consolidar situações regulatórias sem restrições ou com restrições, bastando para isto, respectivamente, inscrever a palavra “nenhuma”, ou descrever a medida restritiva que permanecerá aplicável. O quadro III, abaixo, demonstra as diversas opções, sendo que as células mais escuras indicam níveis mais altos de compromisso.

Quadro III: Níveis de Compromisso		
	Restrições Existem	Restrições Inexistem
Não Consolidado	Inscrever “Não Consolidado”	Inscrever “Não Consolidado”
Consolidado	Descrever a Medida	Inscrever “Nenhuma”

Fonte: Elaboração do Autor

O quadro abaixo que reproduz parte da lista de compromissos específicos oficial do Brasil na OMC ajuda a visualização do que é um compromisso nas negociações internacionais a respeito do comércio de serviços. No setor de arquitetura, o Brasil registrou para o modo 3 relativo ao acesso a mercados um compromisso segundo o qual prestadores de serviço estrangeiros só poderão exercer atividades desde que associados a prestadores brasileiros, por meio de consórcio. Além disso, a pessoa sócia brasileira deverá manter a condução do trabalho, ou seja, a liderança, e o objetivo deve ser definido claramente no contrato.

Quadro IV: Lista de Compromissos na OMC

Modos de prestação: 1 - Prestação Trans. fronteiriça, 2 - Consumo Exterior, 3 - Presença Comercial, 4 - Presença de Pessoas Físicas

Sector ou Sub-Sector	Limitações ao Acesso a Mercados	Limitações ao Tratamento Nacional	Compromissos Adicionais
Serviços de Arquitetura (CPC 867)	<p>1. Não Consolidado</p> <p>2. Não Consolidado</p> <p>3. Prestadores de serviços estrangeiro só poderão exercer atividades no território nacional, desde que associados com prestadores de serviços brasileiros através de consórcios. A pessoa sócia brasileira deverá manter a condução do trabalho. o objetivo do consórcio deve ser definido claramente no contrato que o estabelece ¹.</p> <p>4. Não consolidado, exceto pelo inscrito como compromissos horizontais na presente lista.</p>	<p>1. Não Consolidado</p> <p>2. Não Consolidado</p> <p>3. Nenhuma</p> <p>4. Não consolidado, exceto pelo inscrito como compromissos horizontais na presente lista.</p>	

Fonte: OMC: Lista Oficial de Compromissos Específicos do Brasil

O que está consolidado para o modo 3 assim é a situação regulatória para a presença comercial de prestadores de serviços de arquitetura no país. Apesar de serem consideradas como restrições, as medidas inscritas constituem uma oferta máxima no seguinte sentido: estas são as únicas medidas restritivas que o país aplica a este setor e este modo de prestação e, ao detalhá-las na lista, o país se compromete a não agregar mais restrições ou tornar a situação mais restritiva do que ali inscrito. O país não poderá mais, por exemplo, introduzir restrições à participação do capital estrangeiro em empresas de arquitetura ou aplicar uma cota a empresas de arquitetura que queiram se estabelecer no país. No lado do tratamento nacional, a inscrição “nenhuma” indica que não há discriminação contra serviços ou prestadores de serviços de arquitetura estrangeiros e que o país se compromete a manter esta condição regulatória indefinidamente. Os itens “não consolidados” em relação ao modo 1, o comércio transfronteiriço, indicam que o Brasil não se compromete a permitir sem restrições, por exemplo, que um arquiteto baseado em Bruxelas venda um projeto a um residente aqui no Brasil. Na prática, isto já ocorre cada vez mais por meio da internet, mas o Brasil não se compromete com o que, na prática, sendo aberto hoje em dia se mantenha aberto para a posteridade. O Brasil reserva-se, portanto, seu direito de regular este tipo de comércio ainda que no momento não tenha ainda meios de fazê-lo de forma efetiva.

O último detalhe importante do quadro acima diz respeito ao chamado “modo 4”, ou a presença de pessoas físicas em mercados estrangeiros. No caso da arquitetura, o modo 4 se refere a profissionais que “cruzam fronteiras” e prestam serviços em países outros que os seus de origem. De pronto, vêm à mente tanto as medidas relativas à imigração, emprego, residência e cidadania, como aquelas relativas à qualificação do profissional. As listas de compromissos específicos, normalmente farão referência ao primeiro tipo de medida, pois questões relativas à qualificação do profissional são consideradas medidas de regulamentação doméstica e, como se leu parágrafos antes, não precisam constar as listas de compromissos. A alusão a medidas relativas à imigração, emprego, residência e cidadania é normalmente idêntica, ou pelo menos semelhante, à referência feita pelo Brasil na lista acima para o modo 4: “não consolidado, exceto pelo inscrito como compromissos horizontais na presente lista”. Esta inscrição remete o setor de serviços de arquitetura a uma seção da lista de compromissos específicos conhecida como “horizontal” da qual fazem parte medidas aplicáveis a todos os setores e não apenas a arquitetura – o caso de medidas que regulam temas de imigração, emprego, residência ou cidadania, além daqueles mais relacionados ao modo 3 (medidas sobre investimentos diretos estrangeiros ou propriedade de terras, por exemplo). Assim, o setor de serviços de arquitetura também estará sujeito às medidas incluídas naquela seção como, por exemplo, a exigência de que dois terços dos empregados de uma pessoa jurídica sejam de nacionalidade brasileira.

As Negociações

As negociações sobre o comércio de serviços atualmente em curso não começaram com o lançamento da Rodada de Doha, em novembro de 2001. O próprio acordo do GATS estipula que pelo menos a cada cinco anos a partir da entrada em vigor da OMC em 1º de janeiro de 1995 devem ocorrer “sucessivas rodadas de negociação para liberalizar progressivamente o comércio de serviços”. Assim, quando a ADD foi lançada, já se realizavam as negociações de serviços há quase dois anos, desde o começo do ano 2000. As negociações são conduzidas como “sessões especiais” do Conselho do Comércio de Serviços da OMC. Um dos momentos mais importantes das negociações, desde 2000, foi a adoção por este conselho, em março de 2001, de um documento a respeito das diretivas e procedimentos das negociações. A declaração de lançamento da ADD simplesmente endossou o trabalho desenvolvido até então e fixou um cronograma e 1º de janeiro de 2005 como data final para as negociações. Como se sabe, esta data está superada pelas circunstâncias e substituída oficiosamente pelo “final de 2006”.

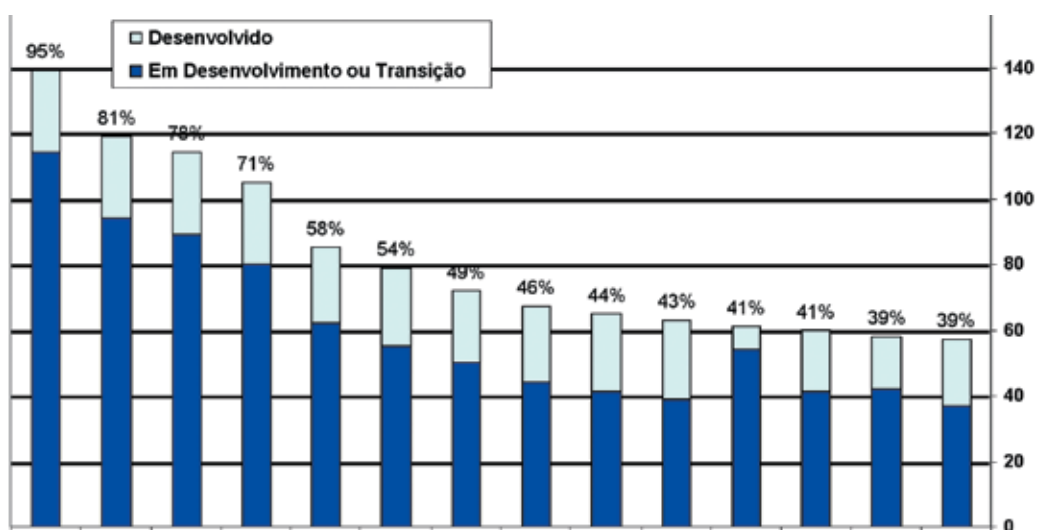
São dois os principais pilares da atual negociação sobre o comércio de serviços na OMC: o acesso a mercados e as regras. Por “acesso a mercados” entende-se as negociações com base em listas de pedidos e ofertas entre países participantes que incidem tanto sobre o tema do acesso a mercados propriamente dito, como também o tema do tratamento nacional, amplamente compreendido também como um tema de acesso (afinal, é o tratamento nacional que define a qualidade do acesso que se obtém). “Regras”, no caso, são as negociações sobre temas que aprimoram regras existentes ou criam novas. O aspecto do aprimoramento tem sido reservado ao Artigo VI do GATS, referente à regulamentação doméstica. O aspecto da criação de regras incide sobre três temas, herdados da Rodada do Uruguai: medidas emergenciais de salvaguarda, subsídios e compras governamentais. Na presente seção, os dois pilares da negociação serão abordados separadamente, assim como os resultados da reunião ministerial de Hong Kong.

Acesso a Mercados

A primeira data acordada para a entrega de ofertas iniciais foi a de 31 de março de 2003. Até a reunião de Hong Kong, em dezembro de 2005, 69 participantes (sendo a União Europeia apenas um participante que representa 25 países) haviam submetido ofertas iniciais, dentre os quais o Brasil e os países do Mercosul, todos os países desenvolvidos e quase todos os principais países em desenvolvimento, exceto a África do Sul. Considerando-se que os países menos avançados (PMAs) estão desobrigados de fazer ofertas na negociação, faltariam ofertas iniciais de 23 países membros para alcançar o número máximo de ofertas. Acertou-se para 19 de maio de 2005 a data para a revisão de ofertas iniciais: até a reunião de Hong Kong apenas 30 participantes o haviam feito dentre os quais Brasil e Uruguai, do Mercosul, vários países desenvolvidos e os principais em desenvolvimento, menos a África do Sul. O ano de 2006 claramente produzirá mais ofertas e mais revisões pois o objetivo é concluir as negociações até 31 de dezembro. Um olhar mais detalhado acerca do que já está na mesa para debater, ainda assim dará uma idéia preliminar do conteúdo e do nível de compromisso dos países participantes.

Em termos setoriais, o setor que teve maior número de ofertas foi o de turismo, com 95% dos países membros, o que reproduz o resultado das negociações sobre acesso a mercados durante a Rodada do Uruguai. Mais da metade dos países membros já fez ofertas nos setores de serviços financeiros (81%), prestados às empresas (78%), de telecomunicações (71%), de construção e engenharia (58%) e de outros transportes (54%). Os setores menos ofertados nas negociações são os de saúde (39%) e educação (38%), uma clara evidência do caráter social de ambos os setores e da hesitação com a qual governos os têm tratado, particularmente em face da forte oposição das ONGs mundo afora por aquilo que caracterizam de “mercantilização dos serviços sociais”. Cabe salientar também o pequeno número de países membros que fizeram ofertas no setor de transportes marítimos (41%), setor tradicionalmente visto como altamente sensível por muitos países, dentre eles os Estados Unidos e Japão.

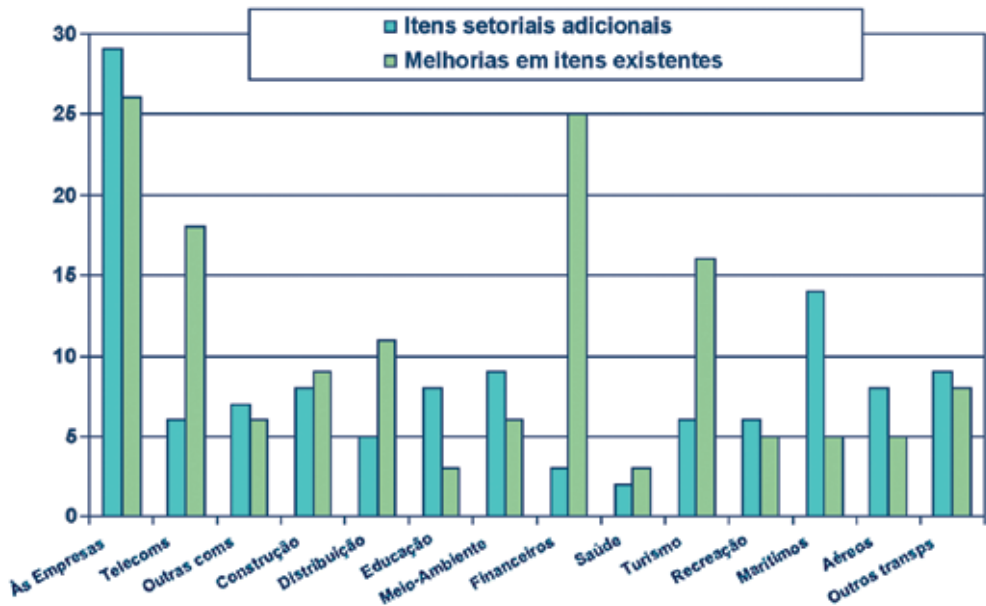
Gráfico 14 - Ofertas na Rodada de DOHA em Termos Setoriais



Fonte: OMC

Outro aspecto relevante das ofertas feitas até o final de 2005 nas negociações é a relação entre novos itens setoriais (setores, sub-setores ou atividades) e melhorias em itens já existentes (os já comprometidos desde a Rodada do Uruguai). O Brasil, por exemplo, em sua oferta de 2005, agregou o setor de serviços de informática que não constava de sua lista de compromissos da Rodada do Uruguai, enquanto no setor de serviços financeiros o país apenas melhorou alguns aspectos do que já constava de sua lista de compromissos. Na maior parte dos casos há melhorias em itens existentes, conforme mostra o gráfico abaixo. No setor de serviços financeiros, por exemplo, 25 ofertas feitas são em melhorias naquilo que já existe, sendo que em financeiros 81% dos países fizeram ofertas na presente conjuntura das negociações. O único setor que parece contrariar esta lógica, juntamente com transportes marítimos e alguns outros transportes, são os serviços prestados às empresas que englobam uma cesta bastante grande de serviços profissionais e técnicos e para os quais foi maior a inclusão de novos sub-setores do que a de melhorias em itens existentes – mesmo com 70% dos países membros tendo feito ofertas no setor.

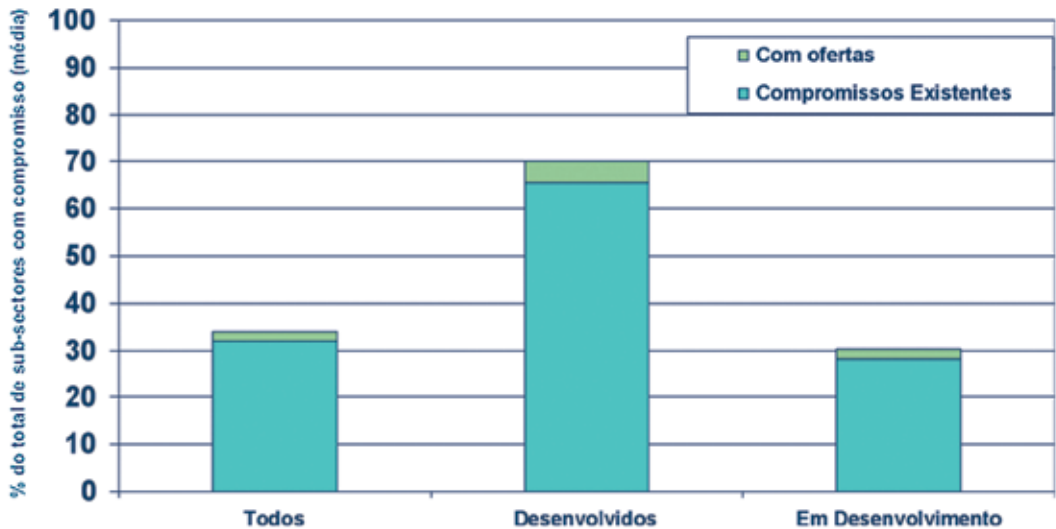
Gráfico 15 - Inclusões Setoriais vs. Melhorias Sobre Compromissos Existentes



Fonte: OMC

Finalmente, um indicador importante do nível de compromisso com a presente Rodada de Doha é o quanto as ofertas atuais agregam ao que já estava comprometido pelos países em suas listas de compromissos específicos da Rodada do Uruguai. Uma forma de aferir este indicador, é determinar a porcentagem de sub-setores com compromissos existentes e a porcentagem de sub-setores com ofertas. Por exemplo, se um país já havia incluído compromissos no setor financeiro para três dos quatro modos de prestação na Rodada do Uruguai e agora agregou em sua oferta uma consolidação para o quarto modo de prestação (por exemplo, o modo 1, transfronteiriço), o agregado de seu compromisso para o setor financeiro até o momento seria composto grosso modo de 75% de compromissos existentes e de 25% de ofertas atuais.

Gráfico 16 - Nível de Compromissos: Existentes + Ofertas



Fonte: OMC

O que se constata nas negociações é que o agregado aos níveis gerais de compromissos já existentes tem sido muito pequeno tanto para países desenvolvidos como países em desenvolvimento. No caso dos países desenvolvidos, de um compromisso acumulado geral de em torno de 70%, apenas 5% advêm das ofertas atualmente na mesa de negociação na Rodada de Doha. No caso dos países em desenvolvimento, de um compromisso acumulado geral de em torno de 31%, menos de 3% representam o que os países agregaram ao que já tinham desde a Rodada do Uruguai. Não poderia haver um atestado mais contundente a respeito da “escassez” de comprometimento com a presente Rodada de Doha. Parte da explicação para este fato tem origem em razões endógenas às negociações de serviços. Talvez a maior parte da explicação, no entanto, esteja no quid-pro-quo na presente rodada entre a agricultura e os demais temas em negociação, dentre eles o de serviços. Portanto, se as negociações agrícolas evoluírem durante 2006, é de se esperar que o setor de serviços também aumente o nível de compromissos em negociação. O nível de ambição em serviços é efetivamente dependente do nível de ambição do restante da Rodada e, particularmente, do nível de ambição do setor agrícola.

Regras

Como já mencionado, as negociações a respeito do acesso a mercados ocorrem paralelamente a negociações de certas regras de comércio que, no caso de serviços, ainda inexistem. No comércio de bens, negociações sobre regras tais como antidumping, salvaguardas ou subsídios, baseiam-se em normas já existentes e a discussão visa aprimorar a sua aplicação. No comércio de serviços, há negociações sobre salvaguardas, subsídios e compras governamentais que incidem sobre temas ausentes do atual Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços – GATS. Discute-se também em serviços um artigo que trata da regulamentação doméstica dos países – este sim, um tema já inserido na concepção original do GATS.

Das quatro regras de comércio em serviços atualmente em negociação, duas apenas estão efetivamente avançando e poderão possivelmente integrar um pacote de direitos e obrigações finais da Rodada – a saber:

Regulamentação Doméstica. O artigo VI do GATS dá o direito aos países de terem um “piso” de regulamentação doméstica própria que não deve ser obrigatoriamente eliminado no processo de liberalização. Assim, países têm o direito, por exemplo, a uma ordem de advogados que auto-legisla e fiscaliza; ou, em serviços financeiros, de aplicar medidas por razões prudenciais; ou, ainda, de determinar a “necessidade econômica” de se ter mais ou menos prestadores de serviços, nacionais ou estrangeiros, num determinado mercado. Especificamente, em seu parágrafo 4 o artigo simplesmente estipula que medidas relativas a títulos de aptidão profissional (certificados, etc.), normas técnicas e licenças para operar devem ter critérios objetivos e transparentes, não serem mais onerosos que o necessário para assegurar a qualidade de um serviço e não representarem por si só uma restrição à prestação de um serviço. As negociações atuais dizem respeito a possíveis detalhamentos sobre os diversos conceitos evocados pelo artigo VI – a saber: “objetivos”, “transparentes”, “assegurar a qualidade do serviço”, “não representarem por si só uma restrição”. Em 2 de maio de 2005, o Brasil apresentou uma proposta junto com Colômbia, República Dominicana, Peru e Filipinas sobre o tema da regulamentação doméstica em serviços. Eis os principais objetivos do documento:

1. Reforçar o reconhecimento do direito de regulamentar, principalmente por parte dos países em desenvolvimento.
2. Esclarecer que a proposta se refere também a regulamentação que atinja pessoas físicas, e não apenas pessoas jurídicas.
3. Propor definições mais precisas do que se entende por requisitos e procedimentos de licenciamento, requisitos e procedimentos de qualificação e padrões técnicos.
4. Propor uma agenda de elementos que as futuras disciplinas sobre regulamentação doméstica deveriam abordar em cada um desses aspectos, ou seja, requisitos e procedimentos de licenciamento, requisitos e procedimentos de qualificação e padrões técnicos.

A proposta do Brasil e de outros países sobre o tema da regulamentação doméstica visa contra-arrestar a tendência dos países desenvolvidos em aplicar medidas de caráter do-

méstico de forma abusiva, vaga e aleatória, o que viola os critérios enunciados no parágrafo 4 do Artigo VI:4. Desta forma, o País consegue expor as falhas regulatórias desses países, exigir melhorias concretas em setores de interesse exportador brasileiro e buscar um melhor equilíbrio nas próprias negociações. Como era de se esperar, os países desenvolvidos colocaram dificuldades importantes à proposta do Brasil, que preferem manter o Artigo VI do GATS (artigo sobre regulamentação doméstica) vago de forma a poder ter mais liberdade para restringir e discriminar em sua regulamentação doméstica. Este é um dos aspectos em que países desenvolvidos têm posições “defensivas” e “anti-comércio”. Trata-se de preservar prerrogativas regulatórias das quais não podem abrir mão sem causar uma “grita” interna significativa de parte de suas ONGs, instituições de proteção ao consumidor, agências regulatórias e outros agentes na área de serviços.

Salvaguardas – este tema não foi resolvido na Rodada do Uruguai, que terminou há dez anos, embora houvesse um compromisso de que até 1997 os países chegassem a um acordo para um mecanismo sobre o tema. Isto não foi possível porque foi contestada a própria existência de um mecanismo que permitisse a países aplicar medidas restritivas ao comércio quando estivessem diante de um “surto” de importações que causasse “dano” a seu setor doméstico. Países desenvolvidos não querem permitir qualquer flexibilidade adicional ao GATS – um acordo visto por eles como altamente flexível da forma como está. Países em desenvolvimento estão divididos sobre o tema. Os países asiáticos são os que mais acreditam na necessidade de incluir um artigo no GATS sobre um mecanismo de medidas de salvaguardas.

No comércio de bens, as questões são até claras. É relativamente fácil definir o que é um surto de importações, o que é um dano, estabelecer um nexo causal entre surto e dano e determinar que tipo de medida possa de fato “salvaguardar” setores adversamente afetados. No comércio de serviços, nenhum destes conceitos é claro. O caso de um banco estrangeiro estabelecido no país, por exemplo, serve para ilustrar algumas das dificuldades. Em primeiro lugar, não seria claro o que constituiria um “surto de importações”: segundo a legislação nacional, um banco estrangeiro estabelecido no Brasil é considerado um banco nacional, de forma que quaisquer de suas atividades não seriam caracterizadas como importações, mas sim como transações domésticas. Em segundo lugar, bancos estrangeiros estariam dentro, e não fora, da definição de “setor nacional” – o objeto a ser definido como sendo afetado por qualquer dano. Em terceiro lugar, mesmo que fosse possível caracterizar surto e dano, seria ainda difícil determinar o que deveria ser uma medida de salvaguarda: permitir apenas algumas horas de funcionamento, proibir certas transações por parte do banco em questão, exigir o cumprimento de normas específicas, etc.

A motivação por uma regulamentação sobre medidas emergenciais de salvaguarda parte do sudeste da Ásia e advém da má experiência que vários países da região tiveram no setor de distribuição – sobretudo, no comércio varejista. A abertura do setor e a entrada dos grandes espaços para estes países ocasionaram o fim dos pequenos distribuidores, das mercadinhos de bairro ou de vilarejo – o que motivou governos da região a repensar suas estratégias e apoiar, em nível internacional, o recurso a medidas de salvaguarda que possam restaurar equilíbrios e permitir o restabelecimento do setor nacional. Naquela parte do mundo, a

regulamentação permitiria isto. Contrariamente à legislação brasileira e da América Latina como um todo, empresas que se estabelecem nos países do sudeste da Ásia não são consideradas nacionais, uma vez estabelecidas. Nestes países, a origem do capital majoritário determina a origem da empresa como tal, de forma que os governos locais podem, a qualquer momento, discriminar com base nesta origem caso julguem necessário, por exemplo, em situações emergenciais. Ou seja, o Wal-Mart que estiver em Bali não é uma empresa indonésia e sim uma empresa de capital americano, estabelecida na Indonésia, mas que continua sendo considerada um prestador estrangeiro naquele mercado – contrariamente à regulamentação brasileira e latino-americana. Desta forma, para os países do Sudeste da Ásia tornam-se muito mais fáceis os conceitos associados a um regime de salvaguardas – entre outros, o de surto de importações, o de dano ao setor nacional, o do próprio setor nacional, e as medidas de salvaguardas a serem aplicadas.

Não está claro que haja uma solução satisfatória para o tema durante a Rodada de Doha.

Hong Kong

Surpreendentemente, o dossiê mais próximo da ruptura durante a reunião ministerial de Hong Kong, em dezembro de 2005, foi aquele relativo ao comércio de serviços. A minuta negociada previamente em Genebra de certa forma já predizia possíveis dificuldades na medida em que ao invés de refletir consensos revelava importantes divergências e desacertos. Contrariamente as suas contrapartes em agricultura e produtos industriais, negociadores de serviços não conseguiram chegar a uma “minuta final” de acordo em Genebra da Declaração Ministerial a ser enviada a Hong Kong para aperfeiçoamento e aprofundamento. Em lugar de o texto ser simplesmente um relato factual do presidente das negociações de serviços sobre o andamento das negociações até aquele momento (como os textos em agricultura e indústria), o texto foi além e prescreveu metas e compromissos a serem alcançados na negociação – algo para o qual não havia consenso entre os países membros. O texto chegaria a Hong Kong em colchetes – indicação da total falta de acordo sobre seu conteúdo. A reunião ministerial teria então a maior parte de seu tempo dedicada à recomposição de um equilíbrio - tarefa retirada das mãos do Presidente e do “facilitador” (o Ministro Coreano) e passada ao Diretor Geral da OMC, Pascal Lamy.

O tema serviços não deveria merecer tanta atenção em Hong Kong. No entanto, em consequência de uma série de equívocos, a minuta sobre o tema se tornaria um dos documentos mais sensíveis da reunião ministerial em virtude de seu potencial de fazer descarrilhar o processo negociador. Ocorre que havia, de fato, o risco de que países insatisfeitos pudessem lançar mão do impasse em serviços para complicar a confecção de um pacote mínimo de acordos capaz de salvar a reunião e a própria Rodada de Doha. O G-90 - a mega-coalizão de países em desenvolvimento, a maioria da África, Caribe e Pacífico – quase alcançou êxito em bloquear avanços na reunião ministerial em virtude do que percebiam como sendo inaceitável em serviços. No final, um texto foi negociado e estes foram os destaques:

- O texto torna negociações “multilaterais” (ou setoriais, como em produtos industriais) uma opção não-obrigatória para países participantes;
- Não existem benchmarks, referenciais ou objetivos numéricos para as negociações que

continuarão com base em “demandas e ofertas” bilaterais, embora qualquer grupo de países tenha sempre o direito (como sempre tiveram de qualquer maneira) de se juntar e fazer uma demanda conjunta a um país ou grupo de países;

- Os resultados de quaisquer negociações “multilaterais deverão ser aplicados com base na cláusula da nação-mais-favorecida – isto é, não poderá haver discriminação na aplicação dos resultados entre países que participaram de um determinado grupo e outros que não participaram;
- Vários prazos foram acordados, todos em referência 2006:
- Novos pedidos deverão ser feitos até o dia 28 de fevereiro;
- As ofertas deverão ser revisadas até 31 de julho;
- Minutas de listas finais de compromissos específicos deverão ser submetidas até 31 de outubro.

Conclusão

Os vinte anos de experiência em negociação a respeito do comércio de serviços revela que o tema é sensível para qualquer país – e não apenas para países em desenvolvimento como o Brasil. A conjunção de vários fatores - heterogeneidade dos setores, diversas formas de comercialização internacional, tipos de medidas de governo aplicáveis e objetivos de política nacional que fundamentam a regulamentação dos setores - faz qualquer negociação, seja ela multilateral, regional ou bilateral, tornar-se, por definição, sensível. No entanto, nem por isso, o mundo deixou de reformar, desregular e re-regulamentar o setor terciário. O próprio sistema multilateral de comércio já completa mais de dez anos com uma normativa específica que avança além de fronteiras setoriais e nacionais.

De fato, nos últimos quinze anos ocorreu um movimento generalizado de abertura e reformulação regulatória que, em alguns casos, provocou a retirada do Estado como prestador de serviços e, em outros, a redefinição de um novo Estado regulador. No Brasil, este processo ainda está em curso. À diversidade de setores de serviços corresponde uma significativa variedade de ritmos, conteúdos e âmbitos de reformas e reestruturações, dentre as quais a própria internacionalização do setor terciário. Não “estamos resolvidos”. Faltam ainda definições internas estratégicas importantes em áreas fundamentais: infra-estrutura, resseguros ou serviços profissionais – para mencionar apenas algumas.

A Rodada de Doha da OMC deve ser vista neste complexo contexto, em que políticas nacionais se fundem a estratégias internacionais na busca de um equilíbrio condizente com as reais necessidades do país. É fundamental aprofundar avaliações e diagnósticos acerca do setor de serviços no Brasil, mas de forma a que o país participe das negociações internacionais sem excessos que pareçam demasiado ousadia ou cautela que sugira calculada omissão. A OMC deve ser vista e avaliada como o instrumento de nossa inserção internacional. Mas além disto.

Neste sentido, é uma importante etapa de um processo cujo êxito depende de nós mesmos – e não de organismos, iniciativas ou negociações internacionais.

Bibliografia

COMISSION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), *El Acceso a los Mercados de Servicios: Desafios y Oportunidades para América Latina y el Caribe*, por Mikio Kuwayama, Unidade de Comércio Internacional da Divisão de Comércio Internacional, Transporte e Financiamento da CEPAL, LC/R.1762, Santiago de Chile, 17 de novembro de 1997.

FRANÇOIS, Joseph & REINERT, Kenneth, "The Role of Services in the Structure of Production and Trade: Stylized facts from a Cross-Country Analysis", *Asia-Pacific Economic Review*, vol. 2.

GONZÁLEZ, C. P. "Mexico's Free Trade Agreements: Extending NAFTA's Approach", Capítulo 6 em *Services Trade in the Western Hemisphere: Liberalization, Integration and Reform*, Sherry M. Stephenson, ed., Brookings Institution Press & General Secretariat/Organization of American States (OAS), Washington D.C., 2000.

HINDLEY, B. & SMITH, A., "Comparative Advantage and Trade in Services", *World Economy*, Dezembro de 1984.

HOEKMAN, B., "Tentative First Steps: An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Services", apresentado na Conferência do Banco Mundial, *The Urueuay Round and the Developine Economies*, Washington D.C., 26-27 de janeiro de 1995.

HOEKMAN, B. & KOSTECKI, M. *The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO*. Oxford University Press, Oxford, 1995.

HOEKMAN, B. & PRIMO BRAGA, C. A., *Protection and Trade in Services: A Survey*, Policy Working Paper, n° 1747, International Trade Division, The World Bank, Washington D.C., abril de 1997.

MARCONINI, M. "Services in Regional Agreements between Latin American and Developed Countries", *Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina (CEPAL)*, Santiago do Chile, publicação em curso.

MARCONINI, M. "Regionalism in Services: Dilemma or Inertia?" em *Handbook on Trade in Services*, International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Genebra, publicação em curso.

MARCONINI, M. *OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços: Normativa Internacional e Interesse Brasileiro*, Editora Aduaneiras, São Paulo, 2003.

MARCONINI, M. "A ALCA e o Comércio de Serviços Brasileiro: Normativa e Interesse" em *O Brasil e a ALCA*, livro a ser publicado pela Câmara dos Deputados, Congresso Nacional, Brasília, 2002.

MARCONINI, M. "A OMC, o MERCOSUL e o Comércio de Serviços: Aspirações Regionais na Era Pós-GATS", capítulo em *O Direito do Comércio Internacional*, Observador Legal Editora, São Paulo, 1997.

PEÑA, M.A. "Services in MERCOSUR: The Protocol of Montevideo", capítulo em *Services Trade in the Western Hemisphere: Liberalization, Integration and Reform*, Sherry M. Stephenson, ed., Brookings Institution Press & General Secretariat/Organization of American States (OAS), Washington D.C., 2000.

SAMPSON, G. & SNAPE, R. "Identifying the Issues in Trade in Services". *World Economy*, 8(2), Junho de 1985.

SAPIR, André & WINTER, Chantal, "Services Trade" em *Surveys in International Trade*, David Greenaway e L. Alan Winters, editores, Washington D.C., 1991.

SCHOTT, Jeffrey, "Protectionist Threat to Trade and Investment in Services", *World Economy*, vol. 6, n. 2, Junho de 1983.

SMITH, Adam. *The Wealth of Nations: An Inquiry into the Nature and Causes*, Modern Library, New York, NY, fevereiro, 1994.

SPERO, Joan Edelman. "Trade in Services: Removing Barriers", *Political Science*, vol. Xvi, n. 1, Inverno de 1983.

THE ECONOMIST, Survey "The World Economy", Londres, 28 September 1996.

THE EUROPEAN COMMISSION, *GATS: The General Agreement on Trade in Services. A Guide for Business*, Office of Publications of the European Communities, Bruxelas e Luxemburgo, 1995.

UNCTAD, *Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook*, publicação das Nações Unidas, Genebra, 1993.

WTO, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts*, The GATT Secretariat, Geneva, Switzerland, Junho de 1994.